

Программа развития Организации Объединенных Наций



*Empowered lives.
Resilient nations.*

Запрос на получение предложений

Коммуникационная кампания, направленная на демонстрацию успешного внедрения экономически эффективных и прозрачных закупок лекарственных средств при содействии ПРООН

Номер ЗПП: 807-2020-UNDP-UKR-RFP-MOH

Проект: Предоставление услуг по организации и проведению процедур закупок Министерству здравоохранения Украины

Страна: Украина

Дата: 18.11.2020

Содержание

РАЗДЕЛ 1. ПИСЬМО-ПРИГЛАШЕНИЕ К УЧАСТИЮ В ТЕНДЕРЕ.....	4
РАЗДЕЛ 2. ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРА	5
А. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	5
1. Введение	5
2. Мошенничество и коррупция, подарки и гостеприимство	5
3. Соответствие	6
4. Конфликт интересов	6
В. ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ.....	7
5. Общие аспекты.....	7
6. Расходы на подготовку Предложения	7
7. Язык.....	7
8. Документы, которые включаются в Предложение	7
9. Документы, согласно которым устанавливается соответствие и квалификационные характеристики участника тендера	7
10. Формат и содержание Технического предложения.....	7
11. Финансовые предложения.....	8
12. Обеспечение Предложения	8
13. Валюта.....	8
14. Совместное предприятие, консорциум или ассоциация.....	9
15. Только одно Предложение	9
16. Срок действия Предложения	10
17. Продление срока действия Предложения.....	10
18. Разъяснение Предложений.....	10
19. Поправка к Предложениям.....	11
20. Альтернативные Предложения.....	11
21. Встреча перед подачей предложений	11
С. ПОДАЧА И ВСКРЫТИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ.....	11
22. Подача.....	11
23. Крайний срок подачи Предложений и Предложения, поданные после окончания установленных сроков	12
24. Отзыв, замена и изменение Предложений	12
25. Вскрытие Предложения.....	13
Д. ОЦЕНКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ.....	13
26. Конфиденциальность.....	13
27. Оценка Предложений.....	13
28. Предварительная	13
проверка.....	14
29. Оценка соответствия и квалификации	14
30. Оценка Технических и Финансовых Предложений	14
31. Юридическая проверка	15
32. Уточнение Предложений	15
33. Соответствие Предложений заявленным требованиям	16
34. Ошибки и упущения, которые могут быть исправлены, а также несоответствия.....	16
Е. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА	16
35. Право принять или отклонить любое Предложение или все Предложения	16
36. Критерии заключения контракта	17
37. Дебрифинг	17
38. Право изменить требования на момент заключения контракта.....	17
39. Подписание контракта.....	17
40. Тип контракта и Общие положения и условия	17
41. Гарантия исполнения.....	17
42. Банковская гарантия для авансового платежа	17
43. Неустойка.....	18
44. Положения об оплате	18
45. Протест поставщика	18
46. Прочие положения.....	18

РАЗДЕЛ 3. СПЕЦИФИКАЦИЯ К ТЕНДЕРНОЙ ЗАЯВКЕ.....	19
РАЗДЕЛ 5. ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ	29
РАЗДЕЛ 6: ФОРМЫ ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ / КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ	46
ФОРМА А: ФОРМА «ПОДАЧА ТЕХНИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ»	47
ФОРМА В: ФОРМА «ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКЕ ТЕНДЕРА»	49
ФОРМА D: ФОРМА «КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ»	51
ФОРМА Е: ФОРМАТ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	54
ФОРМА F: ФОРМА «ПОДАЧА ФИНАНСОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ».....	57
ФОРМА G: ФОРМА «ФИНАНСОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ».....	58

Раздел 1. Письмо-приглашение к участию в тендере

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) приглашает Вас подать предложение согласно данному Запроса на подачу предложений (ЗПП) по вышеуказанному предмету.

Данный ЗПП включает следующие документы и Общие положения и условия контракта, которые внесены в перечень данных для подготовки предложения:

Раздел 1: Письмо-приглашение к участию в тендере

Раздел 2: Инструкция для участников тендера

Раздел 3: Спецификация к тендерной заявке

Раздел 4: Критерии оценки

Раздел 5: Техническое задание

Раздел 6: Формы для заполнения

- Форма А: Форма «Подача Технического предложения»
- Форма В: Форма «Информация об участнике тендера»
- Форма С: Форма «Информация о совместном предприятии/консорциуме/ассоциации»
- Форма D: Форма «Квалификационные характеристики»
- Форма E: Формат Технического предложения
- Форма F: Форма «Подача Финансового предложения»
- Форма G: Форма «Финансовое предложение»

Если Вы заинтересованы в подаче Предложения согласно этому ЗПП, пожалуйста, подготовьте Ваше Предложение в соответствии с установленными в этом ЗПП требованиями и порядком и подайте его до окончания крайнего срока подачи Предложений, указанного в перечне данных для подготовки предложения.

Пожалуйста, подтвердите получение этого ЗПП, отправив электронную почту по адресу procurement.ua@undp.org, с указанием Ваших намерений относительно подачи Предложения. В соответствующих случаях Вы также можете использовать функцию «Принять Приглашение» в системе e-Tendering. Это позволит Вам получать изменения и обновления к этому ЗПП. Если Вам понадобятся дополнительные разъяснения, пожалуйста, свяжитесь с контактным лицом (контактными лицами) для направления запросов в отношении этого ЗПП, указанным(и) в приложенной Спецификации.

ПРООН ожидает получения Вашего Предложения и заранее благодарит вас за интерес, проявленный к приглашению к участию в тендере ПРООН.

Издано:



Имя: Денис Шляпкин

Должность: Специалист по закупкам

Дата: 18.11.2020

Утверждено:



Имя: Манал Фуани

Должность: Заместитель Постоянной представительницы ПРООН в Украине

Дата: 18.11.2020



Раздел 2. Инструкция для участников тендера

А. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	
1. Введение	1.1 Участники тендера должны выполнять все требования этого ЗПП, в том числе любых дополнений, оформленных ПРООН в письменном виде. Этот ЗПП составлен в соответствии с Программными и операционными политиками и процедурами ПРООН (ПОПП) касательно контрактов и закупок, с которыми можно ознакомиться перейдя по следующей ссылке https://popp.undp.org/SitePages/POPPBSUnit.aspx?TermID=254a9f96-b883-476a-8ef8-e81f93a2b38d
	1.2 Любое поданное Предложение будет рассматриваться как оферта участника тендера не подразумевает и не влечет его принятия ПРООН. ПРООН не несет обязательства заключения контракта с кем-либо из участников тендера в результате этого ЗПП.
	1.3 Желательно, чтобы при подаче тендерной заявки участник тендера зарегистрировался на веб-сайте Глобального рынка Организации Объединенных Наций (ГРООН, www.ungm.org). Участник тендера может подать тендерную заявку, даже если он не зарегистрирован на сайте ГРООН. Однако, если участник тендера выбран для заключения контракта, он должен зарегистрироваться на сайте ГРООН до подписания контракта.
2. Мошенничество и коррупция, подарки и гостеприимство	2.1 ПРООН строго обеспечивает соблюдение политики нулевой терпимости в отношении осуждаемых практик, в том числе мошенничества, коррупции, сговора, неэтичных или непрофессиональных практик, а также препятствования поставщикам ПРООН, и требует, чтобы в ходе процесса закупки и выполнения контракта все участники тендера / поставщики придерживались высочайших стандартов этики. Политику ПРООН по борьбе с мошенничеством можно найти перейдя по ссылке http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/accountability/audit/office_of_audit_andinvestigation.html#anti
	2.2 Участники тендера/поставщики не должны предлагать сотрудникам ПРООН подарки или оказывать гостеприимство, в том числе организовывать развлекательные поездки на спортивные или культурные мероприятия, в тематические парки или предлагать отдых, транспортировку либо приглашать на непомерно дорогие ланчи или обеды.
	2.3 В рамках этой политики ПРООН (а) отклоняет Предложение, если выявит, что в ходе конкуренции за заключение рассматриваемого контракта выбранный участник тендера был вовлечен в какие-либо мошеннические или коррупционные практики; (б) объявляет поставщика неприемлемым для заключения контракта, бессрочно или на определенный период времени, если в любой момент времени выявит, что в ходе конкуренции за заключение контракта ПРООН или в процессе его выполнения поставщик был вовлечен в какие-либо мошеннические или коррупционные практики.
	2.4 Все участники тендера должны придерживаться Кодекса поведения поставщиков ООН, который можно найти перейдя по ссылке https://www.un.org/Depts/ptd/about-us/un-supplier-code-conduct

3. Соответствие	3.1 Поставщик не должен быть отстранен от ведения деятельности, лишен права на ее осуществление или по другим причинам определен как неприемлемый какими-либо организациями ООН или группой Всемирного банка либо любой другой международной организацией. Поэтому поставщики должны предоставить ПРООН информацию о том, действуют ли в отношении них какие-либо санкции или временное отстранение, установленные этими организациями. 3.2 Участник тендера несет ответственность за обеспечение соответствия установленным ПРООН критериям соответствия его работников, членов совместного предприятия, субподрядчиков, обслуживающих компаний, поставщиков и/или их работников.
4. Конфликт интересов	4.1 Участники тендера должны избегать конфликта при выполнении других назначений или со своими собственными интересами, а также действовать без учета работы в будущем. Участники тендера, уличенные в конфликте интересов, дисквалифицируются. Без ограничения вышеупомянутых общих положений, участники тендера и любое из аффилированных с ними лиц считаются имеющими конфликт интересов с одной или более сторон этого тендерного процесса, если: a) они связаны или были связаны в прошлом с предприятием или любым из аффилированных с ним лиц, привлеченных ПРООН к оказанию услуг по подготовке проектной документации, спецификаций, технического задания, анализа/оценки стоимости и других документов, используемых для закупки товаров и услуг в этом процессе отбора; b) они участвовали в подготовке и/или разработке программы/проекта, связанных с услугами, запрашиваемыми согласно этому ЗПП; или c) они считаются имеющими конфликт интересов по любой другой причине, как может установить или решить по своему усмотрению ПРООН. 4.2 В случае любой неопределенности в плане интерпретации потенциального конфликта интересов участники тендера должны раскрыть информацию ПРООН и запросить подтверждение ПРООН на предмет наличия или отсутствия такого конфликта интересов. 4.3 Аналогичным образом, в своем Предложении участники тендера должны сообщить следующие сведения: a) Являются ли владельцы, совладельцы, сотрудники, директора, владельцы контрольных пакетов акций подающего тендерную заявку субъекта или ключевые сотрудники родственниками персонала ПРООН, участвующего в осуществлении функций закупки, и/или Правительства страны или любого Партнера по осуществлению проекта, получающего услуги согласно этому ПУТ; и b) Любые другие обстоятельства, которые могут потенциально привести к реальному или предполагаемому конфликту интересов, сговору или к практикам несправедливой конкуренции. Непредоставление такой информации может привести к отклонению Предложения или Предложений, затронутых этим нераскрытием. 4.4 Соответствие участников тендера, полностью или частично принадлежащих государству, подлежит дальнейшей оценке ПРООН и проверке различных факторов, как-то: регистрация, осуществление деятельности и управления в качестве независимого коммерческого предприятия, размер доли/собственности государства, получение субсидий, полномочия и доступ к информации в отношении этого ЗПП и др. В результате условий, которые могут привести к неправомерному

	преимуществу по отношению к другим участникам тендера, Предложение в конечном итоге может быть отклонено.
В. ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ	
5. Общие аспекты	5.1 При подготовке Предложения участник тендера должен детально изучить данный ЗПП. Существенные недостатки при предоставлении информации, запрашиваемой в данном ЗПП, могут привести к отклонению Предложения. 5.2 Участнику тендера не позволяется пользоваться какими-либо ошибками или упущениями в данном ЗПП. При выявлении таких ошибок или упущений участник тендера должен уведомить об этом ПРООН.
6. Расходы на подготовку Предложения	6.1 Все расходы, связанные с подготовкой и/или подачей Предложения (независимо от того было оно отобрано или нет), несет участник тендера. ПРООН не несет ответственности за такие расходы, независимо от осуществления или результатов процесса закупки.
7. Язык	7.1 Предложение, а также вся связанная с ним переписка между участником тендера и ПРООН осуществляется на том языке(-ах), который(-ые) указаны в СТЗ.
8. Документы, которые включаются в Предложение	8.1 Предложение должно включать следующие документы: а) Документы, согласно которым устанавливается соответствие и квалификационные характеристики участника тендера; б) Техническое предложение; в) Финансовое предложение; г) Обеспечение Предложения, при наличии соответствующего требования в СТЗ; д) Любые дополнения и/или приложения к Предложению.
9. Документы, согласно которым устанавливается соответствие и квалификационные характеристики участника тендера	9.1 Участник тендера должен представить документальное подтверждение своего статуса как соответствующего и отвечающего квалификационным требованиям поставщика, с использованием приведенных в Разделе 6 форм и предоставлением требуемых согласно этим формам документов. Для заключения контракта с участником тендера его квалификационные характеристики должны быть оформлены документально, приемлемым для ПРООН образом.
10. Формат и содержание Технического предложения	10.1 Участнику тендера необходимо подать Техническое предложение с использованием стандартных форм и шаблонов, представленных в Разделе 6 данного ЗПП. 10.2 Техническое предложение не должно включать какие бы то ни было сведения о цене и финансовую информацию. Техническое предложение, в котором содержится существенная финансовая информация, может быть объявлено не отвечающим заявленным требованиям. 10.3 Образцы товаров, в случае необходимости согласно Разделу 5, предоставляются в течение указанного срока и бесплатно для ПРООН, если иное не указано ПРООН. 10.4 В тех случаях, когда это применимо и необходимо согласно Разделу 5, участник тендера должен описать необходимую программу обучения для использования и предоставления предлагаемых услуг и/или эксплуатации и

	обслуживания предлагаемого оборудования, а также ее стоимость для ПРООН. Если не указано иное, такое обучение проводится на том языке, на котором составлена тендерная заявка, как указано в СТЗ, и на том же языке предоставляются учебные материалы.
11. Финансовые предложения	11.1 Финансовое предложение должно быть подготовлено с использованием стандартной формы из Раздела 6 данного ЗПП. В нем должны быть перечислены все основные компоненты связанных с запрашиваемыми услугами расходов, а также детальная разбивка таких расходов. 11.2 Любой результат и виды деятельности, описанные в Техническом предложении, цена которых не указана в Финансовом предложении, считаются включенными в цену других видов деятельности или товаров, а также в окончательную общую цену. 11.3 Цены и другая финансовая информация не должны раскрываться ни в каком другом документе, кроме Финансового предложения.
12. Обеспечение Предложения	12.1 Обеспечение Предложения, при наличии соответствующего требования в СТЗ, предоставляется в той сумме и форме, которые указаны в данном СТЗ. Обеспечение Предложения должно быть действительно до 30 (тридцати) дней после окончательной даты действия Предложения. 12.2 Обеспечение Предложения должно быть включено наряду с Техническим предложением. Если согласно ЗПП обеспечение Предложения необходимо, но не содержится в Техническом предложении, то это Предложение отклоняется. 12.3 Если установлено, что сумма обеспечения Предложения или срок его действия меньше, чем требуемые ПРООН, ПРООН отклоняет данное Предложение. 12.4 Если согласно СТЗ допускается подача документов в электронном виде, то участники тендера должны включить копию тендерного обеспечения в свои Предложения, а оригинал обеспечения Предложения должен быть отправлен курьером или передан в руки согласно инструкциям в СТЗ. 12.5 ПРООН может не вернуть обеспечение Предложения и отклонить Предложение при выполнении одного или нескольких из следующих условий: а) Если участник тендера отзывает свое предложение в течение срока действия Предложения, указанного в СТЗ; или б) Если победитель тендера: i. не подпишет контракт после вынесения решения ПРООН о его заключении; или 12.6 не представит гарантию исполнения, страховки или другие документы, которые возможно затребует ПРООН в качестве предварительного условия вступления в силу контракта, который может быть заключен с участником тендера.
13. Валюта	13.1 Все цены должны указываться в валюте или валютах, определенных в СТЗ. Если данные в Предложениях указаны в разной валюте, то для сопоставления всех Предложений: а) ПРООН конвертирует валюту, указанную в Предложении, в предпочтительную валюту ПРООН в соответствии с операционным обменным курсом ООН, действующим на последний день подачи Предложений; и

	б) Если ПРООН выбирает для заключения контракта Предложение, данные в котором указаны не в предпочтительной валюте СТЗ, то ПРООН оставляет за собой право заключить контракт в предпочтительной для нее валюте с использованием изложенного выше способа конвертации.
14. Совместное предприятие, консорциум или ассоциация	14.1 Если участник тендера является группой юридических лиц, которые создадут или уже создали совместное предприятие (СП), консорциум или ассоциацию для Предложения, они должны подтвердить в своем Предложении следующее: (i) что они поручили одной стороне действовать в качестве ведущего субъекта, должным образом наделенного полномочиями связывать членов СП, консорциума или ассоциации солидарными правовыми обязательствами, что должно быть подтверждено нотариально заверенным соглашением между юридическими лицами и подано вместе с Предложением; и (ii) что если контракт будет заключаться с ними, то он будет заключен между ПРООН и назначенным ведущим субъектом, который будет действовать от имени и в интересах всех субъектов-членов, входящих в состав совместного предприятия. 14.2 После окончания крайнего срока подачи Предложений ведущий субъект, указанный как представитель СП, консорциума или ассоциации, не может быть заменен без предварительного письменного согласия ПРООН. 14.3 Ведущий субъект и субъекты-члены СП, консорциума или ассоциации должны соблюдать положения пункта 9 данного документа в отношении подачи только одного Предложения. 14.4 В описании организации СП, консорциума или ассоциации должна четко определяться ожидаемая роль каждого субъекта совместного предприятия в выполнении требований ЗПП, как в Предложении, так и в соглашении об СП, консорциуме или ассоциации. Все субъекты, входящие в состав СП, консорциума или ассоциации, подлежат оценке ПРООН на предмет приемлемости и квалификационных характеристик. 14.5 При представлении профессиональных достижений и опыта работы СП, консорциума и ассоциации должно проводиться четкое различие между такими результатами: а) достигнутыми совместно СП, консорциумом или ассоциацией; и б) достигнутыми индивидуальными субъектами СП, консорциума или ассоциации. 14.6 Контракты, ранее выполненные индивидуальными специалистами, которые работают в частном порядке, но постоянно связаны или были временно связаны с любой из фирм-членов, не могут заявляться как опыт работы СП, консорциума или ассоциации либо их членов, а должны заявляться только самими индивидуальными специалистами в их представлении индивидуальных достижений. 14.7 Участие СП, консорциума или ассоциации поощряется при наличии межотраслевых задач, высокой стоимости, когда у одного предприятия может не быть необходимых ресурсов и необходимого экспертного потенциала.
15. Только одно Предложение	15.1 Участник тендера (в том числе индивидуальные члены любого совместного предприятия) подает только одно Предложение, от своего имени или как

	участник совместного предприятия. 15.2 Все Предложения, поданные 2 (двумя) участниками тендера или более, будут отклонены при наличии любого из следующих признаков: a) у них есть по меньшей мере один общий контролирующий партнер, директор или акционер; или b) любой из них получает или получал какие бы то ни было прямые или не прямые субсидии от другого (других); или c) у них одинаковый юридический представитель в целях данного ЗПП; или d) их связывают отношения, напрямую или через общих третьих лиц, что дает им возможность доступа к информации о другом участнике тендера касательно этого процесса ЗПП или возможность оказывать влияние на Предложение другого участника; e) они являются субподрядчиками по Предложениям друг друга, или субподрядчик по одному Предложению также подает другое Предложение от своего имени как ведущий участник тендера; или f) некоторые ключевые сотрудники, представленные как члены команды одного участника тендера, фигурируют более чем в одном Предложении, полученном для этого процесса ЗПП. Это условие в отношении сотрудников не применяется к субподрядчикам, включенным более чем в одно Предложение.
16. Срок действия Предложения	16.1 Предложения должны оставаться действительными в течение определенного в СТЗ срока, начиная с крайнего срока, установленного для подачи Предложений. Предложения, действительные в течение более короткого периода времени, могут быть отклонены ПРООН и признаны не соответствующими заявленным требованиям. 16.2 В течение срока действия Предложения участник тендера не может вносить в свое изначальное Предложение какие-либо изменения, в том числе касательно наличия ключевых сотрудников, предложенных расценок и общей цены.
17. Продление срока действия Предложения	17.1 При исключительных обстоятельствах, до окончания срока действия Предложения, ПРООН может обратиться с запросом к участникам тендера о продлении срока действия их Предложений. Этот запрос и ответы на него должны быть оформлены в письменном виде и будут считаться неотъемлемой частью Предложения. 17.2 Если участник тендера соглашается продлить срок действия своего Предложения, это должно быть сделано без внесения каких-либо изменений в изначальное Предложение. 17.3 Участник тендера имеет право отказать в продлении срока действия своего Предложения, и в этом случае такое Предложение не будет далее оцениваться.
18. Разъяснение Предложений	18.1 Участники тендера могут подать запрос о разъяснениях касательно любого из документов данного ЗПП не позднее даты, указанной в СТЗ. Любой запрос о разъяснении должен быть направлен в письменном виде, указанным в СТЗ способом. Если запросы направлены другим способом, отличным от указанного, даже если они направлены сотруднику ПРООН, ПРООН не обязана отвечать на эти запросы или подтверждать их официальное получение. 18.2 ПРООН предоставит ответы на запросы о разъяснениях способом, указанным в СТЗ.

	18.3 ПРООН будет стараться оперативно предоставить ответы с разъяснениями, однако какая бы то ни было задержка с таким ответом не обуславливает обязательство со стороны ПРООН продлить срок подачи Предложений, если только ПРООН не сочтет такое продление обоснованным и необходимым.
19. Поправка к Предложениям	19.1 В любое время до наступления крайнего срока подачи Предложений ПРООН может по любым причинам, например в ответ на запрошенное участником тендера разъяснение, внести изменения в ЗПП в виде поправки к ЗПП. Поправки должны быть доступны всем потенциальным участникам тендера. 19.2 Если поправка существенна, то ПРООН может продлить крайний срок подачи Предложений, чтобы предоставить участникам тендера приемлемый срок для включения этой поправки в их Предложения.
20. Альтернативные Предложения	20.1 Если в СТЗ не указано иное, альтернативные Предложения не рассматриваются. Если согласно СТЗ допускается подача альтернативных Предложений, то участник тендера может подать альтернативное Предложение, но только если он также подает Предложение, соответствующее требованиям ЗПП. ПРООН будет рассматривать только альтернативное Предложение, внесенное участником тендера, чье соответствующее требованиям Предложение получило наивысшую рейтинговую оценку в соответствии с указанным методом оценки. При соблюдении условий для его принятия или четком установлении обоснований ПРООН оставляет за собой право заключить контракт на основании альтернативного Предложения. 20.2 При подаче нескольких/альтернативных Предложений на них должна быть проставлена четкая отметка «Основное Предложение» и «Альтернативное Предложение»
21. Встреча перед подачей предложений	21.1 При необходимости, в указанные в СТЗ день, время и в указанном месте будет проведена встреча перед подачей предложения для участников тендера. Все участники тендера приглашаются к участию в этой встрече. То, что заинтересованный участник тендера не принял участия во встрече, не приведет к его дисквалификации. Протокол встречи будет опубликован на веб-сайте по вопросам закупок и направлен по электронной почте или размещен на платформе e-Tendering, как определено в СТЗ. Ни одно из устных заявлений, высказанных в ходе совещания, не изменит положения и условия ЗПП, за исключением случаев, когда изменения в ЗПП публикуются как часть протокола встречи.
С. ПОДАЧА И ВСКРЫТИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ	
22. Подача	22.1 Участник тендера подает надлежащим образом подписанное и заполненное Предложение, содержащее все документы и формы в соответствии с изложенными в СТЗ требованиями. Подача должна осуществляться способом, определенным в данной СТЗ. 22.2 Предложение должно быть подписано участником тендера или лицом (лицами), надлежащим образом уполномоченными на совершение действий от имени участника тендера. О полномочиях сообщается посредством документа, подтверждающего предоставление таких полномочий и выданного юридическим представителем субъекта, подающего заявку, или посредством доверенности, прилагаемой к Предложению. 22.3 Участники тендера должны осознавать, что даже действие по подаче

	Предложения, само по себе, предполагает, что участник тендера полностью принимает Общие положения и условия контракта ПРООН.
Подача по электронной почте	22.4 Подача по электронной почте, допускаемая или определенная в СТЗ, регламентируется следующим образом: а) Электронные файлы, которые являются частью Предложения, должны соответствовать формату и требованиям, указанным в СТЗ; б) Файлы с Техническим предложением и Финансовым предложением ДОЛЖНЫ БЫТЬ АБСОЛЮТНО ОТДЕЛЬНЫМИ. Финансовое предложение должно быть защищено различными паролями и четко промаркировано. Эти файлы должны быть отправлены на специальный адрес электронной почты, указанный в СТЗ. с) Пароль для открытия Финансового предложения должен предоставляться только по запросу ПРООН. ПРООН запросит пароль только у тех участников тендера, чьи Технические предложения были признаны отвечающими техническим требованиям. Непредоставление правильного пароля может привести к отклонению Предложения.
Подача в системе eTendering	22.5 Подача в электронном виде через систему eTendering, допускаемая или определенная в СТЗ, регламентируется следующим образом: а) Электронные файлы, которые являются частью Предложения, должны соответствовать формату и требованиям, указанным в СТЗ; б) Файлы с Техническим предложением и Финансовым предложением ДОЛЖНЫ БЫТЬ АБСОЛЮТНО ОТДЕЛЬНЫМИ, каждый из них должен загружаться индивидуально и быть четко промаркирован. д) Финансовое предложение должно быть защищено паролем, чтобы его нельзя было открыть или просмотреть до предоставления пароля. Пароль для открытия Финансового предложения должен предоставляться только по запросу ПРООН. ПРООН запросит пароль только у тех участников тендера, чье Техническое предложение было признано отвечающим техническим требованиям. Непредоставление правильного пароля может привести к отклонению Предложения. с) Документы, которые необходимо представить в оригинале (например, тендерное обеспечение и т.д.) должны быть направлены курьером или нарочным согласно инструкциям СТЗ. д) Подробные инструкции о том, как подавать, изменять или отменять тендерную заявку в системе eTendering представлены в Руководстве пользователя по системе eTendering для участников тендера, а также в Обучающих видеоматериалах, доступных по этой ссылке: http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/business/procurement-notices/resources/
23. Крайний срок подачи Предложений и Предложения, поданные после окончания установленных сроков	23.1 Заполненные Предложения должны быть получены ПРООН определенным в СТЗ способом и не позднее даты и времени, указанных в СТЗ. ПРООН признает только фактические дату и время получения тендерной заявки ПРООН. 23.2 ПРООН не будет рассматривать какое бы то ни было Предложение, полученное после окончания крайнего срока, установленного для подачи Предложений.
24. Отзыв, замена и	24.1 В любой момент до окончания крайнего срока подачи Предложений

изменение Предложений	участник тендера может отозвать, заменить или изменить поданное Предложение. 24.2 Подача вручную и по электронной почте: Участник тендера может отозвать, заменить или изменить свое Предложение, направив ПРООН письменное уведомление, надлежащим образом подписанное уполномоченным представителем, включив копию документа о наделении полномочиями (или доверенность). Соответствующая замена или изменение Предложения, если таковые имеются, должны прилагаться к письменному уведомлению. Все уведомления должны подаваться тем же способом, который определен для подачи Предложений, с проставлением четкой отметки - «ОТЗЫВ», «ЗАМЕНА» или «ИЗМЕНЕНИЕ» 24.3 eTendering: Участник тендера может отозвать, заменить или изменить свое Предложение путем отмены, редактирования и повторной подачи Предложения непосредственно в системе. Ответственность за правильное выполнение инструкций системы, надлежащее редактирование и подачу замененного или измененного Предложения, при необходимости, лежит на участнике тендера. Подробные инструкции о том, как отменять или изменять Предложение непосредственно в системе представлены в Руководстве пользователя для участников тендера, а также в Обучающих видеоматериалах.
25. Вскрытие Предложения	25.1 Для ЗПП не проводится публичное вскрытие тендерной заявки. ПРООН вскрывает Предложения в присутствии сформированного ПРООН специального комитета в составе по меньшей мере 2 (двух) членов. При подаче заявки через систему e-Tendering участники тендера получают автоматическое уведомление о вскрытии их Предложения.
D. ОЦЕНКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ	
26. Конфиденциальность	26.1 Информация относительно изучения, оценки и сравнения Предложений, а также рекомендации касательно заключения контракта не должны разглашаться участникам тендера или любым другим лицам, официально не занимающимся этим процессом, даже после опубликования информации о заключении контракта. 26.2 Любые усилия, предпринятые участником тендера или любым другим лицом в интересах такого участника с целью оказать влияние на ПРООН при осуществлении изучения, оценки и сравнения Предложений или при принятии решений о заключении контракта, могут (по решению ПРООН) привести к отклонению его Предложения и к применению существующих в ПРООН Процедур применения санкций по отношению к поставщикам.
27. Оценка Предложений	27.1 Участнику тендера не разрешается заменять или изменять свое Предложение после окончания крайнего срока подачи Предложений, кроме случаев, допускаемых согласно пункту 24 этого ЗПП. ПРООН будет осуществлять оценку исключительно на основании поданных Технических и Финансовых предложений. 27.2 Оценка Предложений состоит из следующих этапов: a) Предварительная проверка b) Минимальное соответствие и квалификация (если предквалификация не проводится) c) Оценка Технических предложений d) Оценка Финансовых предложений
28. Предварительная	28.1 ПРООН изучает Предложения на предмет их заполнения с соблюдением минимальных требований к документам, надлежащего подписания

проверка	документов и общего порядка оформления Предложений, а также на предмет других показателей, которые могут использоваться на этом этапе. ПРООН оставляет за собой право отклонить любое Предложение на этом этапе.
29. Оценка соответствия и квалификации	29.1 Соответствие и квалификация участника тендера будут оцениваться на основании Минимальных требований к соответствию/квалификации, определенных в Разделе 4 (Критерии оценки). 29.2 В целом, отвечающими квалификационным требованиям могут считаться поставщики, которые соответствуют следующим критериям: a) Они не включены в перечень террористов и лиц и организаций, финансирующих терроризм, Комитета 1267/1989 Совета безопасности ООН, а также в перечень неприемлемых поставщиков ПРООН; b) У них хорошее финансовое состояние, а также есть доступ к достаточным финансовым ресурсам для выполнения контракта и всех существующих коммерческих обязательств, c) У них есть необходимый аналогичный опыт работы, технический экспертный потенциал, производственные мощности при необходимости, сертификаты качества, процедуры обеспечения качества и другие ресурсы для предоставления запрашиваемых услуг; d) Они могут полностью выполнить Общие положения и условия контракта ПРООН. e) У них нет последовательной истории судебных/арбитражных решений не в пользу участника тендера; и f) В отношении них есть данные о своевременной и удовлетворительной работе с клиентами.
30. Оценка Технических и Финансовых Предложений	30.1 Группа по проведению оценки проверит и оценит Технические предложения на основании их соответствия Техническому заданию и другим документам ЗПП, с применением оценочных критериев и подкритериев, а также балльной системы, указанных в Разделе 4 (Критерии оценки). Предложение будет признано не отвечающим заявленным требованиям на этапе проведения оценки, если оно не наберет минимальное количество технических баллов, указанное в данной СТЗ. Если это необходимо и определено в СТЗ, ПРООН может пригласить отвечающих техническим требованиям участников тендера для презентации, связанной с их Техническими предложениями. При необходимости, условия презентации должны быть представлены в тендерной документации. 30.2 На втором этапе для оценки будут вскрыты только Финансовые предложения тех участников тендера, которые набрали минимальное количество технических баллов. Финансовые предложения, соответствующие Техническим предложениям, которые были признаны не отвечающими заявленным требованиям, остаются не вскрытыми. Для Предложений, полученных по электронной почте или поданных через систему e-tendering, ПРООН не будет запрашивать пароль Финансовых предложений у тех участников тендера, чьи Технические предложения были признаны не отвечающими заявленным требованиям. 30.3 Применяемый для этого ЗПП метод оценки должен быть указан в СТЗ, это может быть один из 2 (двух) следующих методов: (a) метод наименьшей цены, согласно которому выбирается наиболее выгодное Финансовое предложение участников тендера, отвечающих техническим требованиям; или (b) комбинированный метод подсчета баллов, который будет основываться на совокупности технических и финансовых баллов.

	30.4 Если в СТЗ указан комбинированный метод подсчета баллов, то для оценки Предложений будет применяться следующая формула: <u>Оценка Технических предложений (ТП):</u> Рейтинг ТП = (Общий балл, полученный за предложение / Максимальный балл, который может быть получен за ТП) x 100 <u>Оценка Финансового предложения (ФП):</u> Рейтинг ФП = (Предложение с наименьшей ценой / Цена проверяемого предложения) x 100 <u>Общий совокупный балл:</u> Совокупный балл = (Рейтинг ТП) x (Удельный вес ТП, например 70%) + (Рейтинг ФП) x (Удельный вес ФП, например 30%)
31. Юридическая проверка	31.1 ПРООН оставляет за собой право предпринимать мероприятия в рамках юридической проверки (которые также называются постквалификация) с целью определения достоверности представленной участником тендера информации в той мере, в которой это удовлетворит ПРООН. Подобные мероприятия должны быть полностью документально зафиксированы и могут включать все ниже перечисленные действия или любую их комбинацию (но не обязательно ограничиваются этими действиями): a) Проверка точности, правильности и подлинности информации, предоставленной участником тендера; b) Подтверждение степени соответствия требованиям данного ЗПП и оценочному критерию на основании того, что было установлено группой по проведению оценки к настоящему моменту; c) Наведение справок и получение рекомендаций у правительственных субъектов, юрисдикция которых распространяется на участника тендера, или у прежних клиентов либо у любого другого субъекта, который мог вести дела с участником тендера; d) Наведение справок и получение рекомендаций у прежних клиентов касательно выполнения действующих или завершенных контрактов, в том числе физические проверки прежних работ, при необходимости; e) Физические проверки офисов участника тендера, отделений и других мест ведения бизнеса, с уведомлением участника тендера или без такового; f) Другие средства, которые ПРООН сочтет уместными, на любом этапе отборочного процесса, до заключения контракта.
32. Уточнение Предложений	32.1 В целях содействия изучению, оценке и сравнению Предложений ПРООН, по своему усмотрению, может попросить любого участника тендера уточнить его Предложение. 32.2 Запрос ПРООН на уточнение и ответ на него должны быть оформлены в письменном виде, при этом не должны запрашиваться, предлагаться или разрешаться какие-либо изменения цен или сути Предложения, а только лишь предоставление уточнения и подтверждение исправления арифметических ошибок, выявленных ПРООН при оценке Предложений в соответствии с данным ЗПП. 32.3 Любое поданное участником тендера уточнение относительно его Предложения, которое не было запрошено и не является ответом на запрос ПРООН, не будет рассматриваться в ходе процедур проверки и оценки

	Предложений.
33. Соответствие Предложений заявленным требованиям	33.1 Оценка ПРООН соответствия Предложения заявленным требованиям будет основываться на содержании самого Предложения. Предложение, которое по существу соответствует заявленным требованиям, - это такое Предложение, которое отвечает всем положениям, условиям, Техническому заданию и другим требованиям данного ЗПП без существенных отклонений, оговорок или упущений. 33.2 Если Предложение не соответствует по существу заявленным требованиям, то оно отклоняется ПРООН и не может быть впоследствии приведено в соответствие участником тендера посредством исправления существенных отклонений, оговорок или упущений.
34. Ошибки и упущения, которые могут быть исправлены, а также несоответствия	34.1 При условии, что Предложение по существу соответствует заявленным требованиям, ПРООН может допустить какие-либо несоответствия или упущения в Предложении, которые, по мнению ПРООН, не составляют существенного отклонения. 34.2 ПРООН может обратиться к участнику тендера с запросом о представлении в разумные сроки необходимой информации или документов для устранения несущественных несоответствий или упущений в Предложении, связанных с требованиями в отношении документации. Такое упущение не должно быть связано с каким-либо аспектом цены Предложения. Невыполнение участником тендера этого запроса может привести к отклонению его Предложения. 34.3 ПРООН будет следующим образом проверять и исправлять арифметические ошибки во вскрытых Финансовых предложениях: а) при наличии несоответствия между ценой за единицу и общей суммой по статье, которая получается путем умножения цены за единицу на количество, преимущественное значение имеет цена за единицу, а общая сумма по статье будет исправлена; если только по мнению ПРООН не имеет места очевидно неверное положение десятичной точки в цене за единицу - в таком случае преимущественную силу имеет указанная в заявке общая сумма по статье, а цена за единицу будет исправлена; б) при наличии ошибки в общей сумме, соответствующей сумме или разности промежуточных итогов, промежуточные итоги имеют преимущественное значение, а общая сумма будет исправлена; и в) при наличии несоответствия в суммах, указанных прописью и цифрами, преимущественное значение имеет сумма, указанная прописью, если только указанная прописью сумма не связана с арифметической ошибкой - в таком случае преимущественное значение имеет сумма, указанная цифрами. 34.4 Если участник тендера не принимает внесенные ПРООН исправления ошибок, его Предложение отклоняется.
Е. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА	
35. Право принять или отклонить любое Предложение или все Предложения	35.1 ПРООН оставляет за собой право принять или отклонить любое Предложение, вынести решение о несоответствии заявленным требованиям любого Предложения или всех Предложений, а также отклонить все Предложения в любой момент до заключения контракта, без какой-либо ответственности или обязательства проинформировать об основаниях этого действия ПРООН участника (участников) тендера,

	которых оно затронуло. ПРООН не обязан заключать контракт с участником тендера, предложившим наименьшую цену.
36. Критерии заключения контракта	36.1 До окончания срока действия Предложения ПРООН должна заключить контракт с участником тендера, который отвечает квалификационным требованиям, на основании критериев заключения контракта, указанных в СТЗ.
37. Дебрифинг	37.1 Если участник не выиграл тендер, он может запросить проведение дебрифинга ПРООН. Цель дебрифинга - обсудить сильные и слабые стороны поданных участником тендера документов, чтобы помочь такому участнику усовершенствовать в будущем его Предложения для возможностей в области закупок ПРООН. В рамках дебрифинга не обсуждается содержание других Предложений и не проводится их сравнение с документами, поданными данным участником тендера.
38. Право изменить требования на момент заключения контракта	38.1 ПРООН оставляет за собой право изменить количество услуг и/или товаров на момент заключения контракта, максимум до 25% (двадцати пяти процентов) от общего предложения, без каких-либо изменений в цене за единицу товаров/услуг или в других положениях и условиях.
39. Подписание контракта	39.1 В течение 15 (пятнадцати) дней с даты получения контракта победитель тендера должен подписать его, проставить на нем дату и вернуть в ПРООН. Невыполнение вышеуказанных действий может являться существенным основанием для аннулирования решения о заключении контракта и невозвращения обеспечения Предложения, если таковое имело место; и в таком случае ПРООН может заключить контракт с участником тендера, который занял второе место в рейтинге, или объявить новый Запрос на получение Предложений.
40. Тип контракта и Общие положения и условия	40.1 С типом подписываемого контракта, а также с применимыми ПРООН Общими положениями и условиями контракта, как определено в СТЗ, можно ознакомиться перейдя по следующей ссылке http://www.undp.org/content/undp/en/home/procurement/business/how-we-buy.html
41. Гарантия исполнения	41.1 Если согласно СТЗ необходимо предоставить гарантию исполнения, то она должна быть предоставлена в сумме, определенной в СТЗ, и в форме, которая доступна по ссылке https://popp.undp.org/_layouts/15/WopiFrame.aspx?sourcedoc=/UNDP_POPP_DOCUMENT_LIBRARY/Public/PSU_Solicitation_Performance%20Guarantee%20Form.docx&action=default , в течение 15 (пятнадцати) дней с момента подписания контракта обеими сторонами. При наличии требования о гарантии исполнения получение такой гарантии ПРООН является условием для вступления контракта в силу.
42. Банковская гарантия для авансового платежа	42.1 Если только этого не требуют интересы ПРООН, ПРООН предпочитает не делать авансовый платеж (-и) (то есть платежи до получения каких-либо результатов). Если согласно СТЗ допускается осуществление авансового платежа и его сумма превышает 20% общей цены контракта или 30 000 долларов США (в зависимости от того, что меньше), участник тендера должен предоставить банковскую гарантию на всю сумму авансового платежа в форме, которая доступна по ссылке https://popp.undp.org/_layouts/15/WopiFrame.aspx?sourcedoc=/UNDP_POPP_DOCUMENT_LIBRARY/Public/PSU_Contract%20Management%20Payment%20

	and%20Taxes_Advanced%20Payment%20Guarantee%20Form.docx&action=default
43. Неустойка	43.1 Если это определено в СТЗ, то ПРООН будет начислять неустойку в результате задержек или нарушения обязательств согласно контракту поставщиком по контракту.
44. Положения об оплате	44.1 Оплата будет осуществлена только после принятия ПРООН выполненных работ. Условия оплаты - в течение 30 (тридцати) дней после получения счета и документа, подтверждающего прием работ, выданного соответствующим органом в ПРООН при непосредственном контроле поставщика по контракту. Оплата будет осуществлена банковским переводом в валюте контракта.
45. Протест поставщика	45.1 Процедура ПРООН, предусмотренная для подачи протеста поставщиками, предоставляет возможность обжалования тем лицам или предприятиям, с которыми не был заключен контракт в процессе закупок на конкурентной основе. Если участник тендера полагает, что отношение к нему было несправедливым, то по следующей ссылке можно найти дополнительные детали касательно процедур ПРООН, предусмотренных для подачи протеста поставщиками: http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/business/protest-and-sanctions.html
46. Прочие положения	46.1 Если участник тендера предлагает правительству принимающего государства (например, Администрации общих служб федерального правительства Соединенных Штатов Америки) более низкую цену за аналогичные услуги, то ПРООН имеет право на такую же более низкую цену. Общие положения и условия ПРООН имеют преимущественную силу. 46.2 ПРООН имеет право на получение таких же цен, предложенных одним и тем же поставщиком в контрактах с Организацией Объединенных Наций и/или ее агентствами. Общие положения и условия ПРООН имеют преимущественную силу. 46.3 Организация объединенных Наций установила ограничения касательно найма (бывших) сотрудников ООН, которые занимались процессом закупок, согласно бюллетеню ST/SGB/2006/15 http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=ST/SGB/2006/15&referer

Раздел 3. Спецификация к тендерной заявке

Следующие данные касательно закупаемых услуг будут дополнять или изменять положения Запроса на подачу Предложений. В случае расхождений между Инструкциями для участников тендера, данной Спецификацией и другими приложениями или ссылками, приложенными к данной СТЗ, положения Спецификации имеют преимущественную силу.

№ СТЗ	Ссылка на Раздел 2	Данные	Конкретные инструкции / Требования
1	7	Язык Предложения	Английский/Украинский/Русский
2		Подача Предложений по разделам или подразделам ТЗ (частичные тендерные заявки)	Не допускается
3	20	Альтернативные Предложения	Не будут рассматриваться
4	21	Встреча перед подачей предложений	Будет проводиться 25.11.2020, 10:00 Через Skype for Business Тел. +38 044 253-93-63 Чтобы выразить заинтересованность в участии сообщите пожалуйста на адрес procurement.ua@undp.org с указанием в теме письма названия тендера: 807-2020-UNDP-UKR-RFP-МОН-Communication campaign, указав название компании, имена и должности представителей, контактную информацию.
5	10	Срок действия Предложения	90 дней
6	14	Тендерное обеспечение	Не требуется
7	41	Авансовый платеж после подписания контракта	Не допускается

8	42	Неустойка	Не будет начисляться
9	40	Гарантия исполнения	Не требуется
10	18	Валюта Предложения	Доллар США ☒ Местная валюта (грн.) Для локальных компаний: в случае, если предложение подано в долларах США, оплата будет осуществлена в локальной валюте (Гривна) по курсу ПРООН на день оплаты http://treasury.un.org
11	31	Крайний срок подачи запросов на разъяснения / вопросов	за 5 дня до окончания крайнего срока подачи
12	31	Контактные данные для подачи запросов на разъяснения / вопросов	Контактное лицо в ПРООН для направления запросов: Отдел закупок Адрес: ул. Кловский спуск, 1, 01021, Киев, Украина Тел: + 38 044 253-93-63 Адрес электронной почты: procurement.ua@undp.org
13	18, 19 и 21	Способ распространения дополнительной информации к ЗПП и ответов на запросы/разъяснений к запросам	Общение напрямую с потенциальными претендентами по электронной почте и размещение на веб-сайте http://procurement-notice.undp.org
14	23	Крайний срок для подачи	02.12.2020, 23:59 местное время
	22	Допустимый способ подачи Предложений	Подача по электронной почте
15	22	Адрес подачи Предложения	tenders.ua@undp.org <u>Пожалуйста учтите, что предложения отправленные любым другим способом не будут рассматриваться</u>
16	22	Требования к подаче в электронном виде (по электронной почте или в системе eTendering)	- Формат: только PDF-файлы, архив только в формате ZIP - В названиях файлов должно быть максимум 60 символов, в них не должны содержаться какие-либо буквы или специальные символы, кроме букв и символов латинского алфавита/клавиатуры.

			- Во всех файлах не должно быть вирусов, они не должны быть повреждены. - Пароль к Финансовому предложению не <u>должен</u> предоставляться ПРООН до получения запроса от ПРООН. - Временной пояс: Киев +2 - Максимальный размер файла для одной отправки: 5Мб Обязательная для указания тема электронного письма: 807-2020-UNDP-UKR-RFP-МОН-Communication campaign. Пожалуйста указывайте в теме письма порядковый номер части отправления, из скольких частей состоит предложение, чтобы мы могли определить, полностью ли доставлено предложение. - Прочие условия. Заявители несут исключительную ответственность за обеспечение того, чтобы все файлы, отправляемые в ПРООН, были читаемыми, то есть не поврежденными, в указанном электронном формате и не содержали вирусов и вредоносных программ. Непредоставление читаемых файлов приведет к отклонению предложения.
17	27 36	Способ оценки для заключения контракта	Метод комбинированной оценки, с использованием распределения 70%-30% для Технического и Финансового предложений соответственно Минимальный технический балл, необходимый для прохождения, составляет 70% от получаемой оценки в 700 баллов.
18		Ожидаемая дата начала контракта	14.12.2020
19		Максимальная ожидаемая продолжительность контракта	до апреля 2021
20	35	ПРООН заключит контракт:	только с одним претендентом
21	39	Тип контракта	Контракт на поставку товаров и оказание услуг для ПРООН
22	39	Применимые положения и условия контракта ПРООН	Общие положения и условия ПРООН для поставки товаров и оказания услуг http://www.undp.org/content/undp/en/home/procurement/business/how-we-buy.html
23		Другая информация, относящаяся к данному ЗПП	

Раздел 4. Критерии оценки

Требуемые документы

- Профиль компании, который не должен превышать 10 (десять) страниц, включая печатные брошюры и каталоги продукции, относящиеся к закупаемым товарам / услугам;
- Налоговая регистрация / Свидетельство плательщика налога, выданное Налоговым управлением, подтверждающее, что Участник тендера выполняет обязательства по уплате налогов;
- Свидетельство о регистрации бизнеса, включая Устав или эквивалентный документ, если Участник тендера не является корпорацией;
- Предлагаемый план работ, в котором отмечается подход к выполнению задач, детальное описание сроков достижения результатов каждого задания, а также указываются лица, ответственные за каждую сферу деятельности;
- Два примера предыдущего опыта выполнения подобных проектов / задач;

Если часть работ по этому Техническому заданию будет передаваться на выполнение субподрядчикам, Заявитель может предоставить образцы работ предлагаемых субподрядчиков. В таком случае в Технической предложении должны быть четко прописаны договоренности относительно субподрядчиков;

- Последний утверждённый финансовый отчет (отчет о прибылях и убытках), включая аудиторское заключение за последние 2 года;
- Заявление об удовлетворительной работе трех основных клиентов с точки зрения стоимости контракта за последние 3 года;
- Надлежащим образом подписанные технические и финансовые предложения согласно формам А, В, F и G. Финансовое предложение должно быть в отдельном файле и защищено паролем.
- резюме ответственного персонала с указанием опыта обслуживания аналогичных контрактов в соответствии с разделом 3 формы Е с четким определением роли и номера партии, для которой предлагается персонал;
- Список корпоративных клиентов с указанием контрактов, аналогичных тем, которые имеют бизнес и / или размер которых сопоставимы с показателями ПРООН / ООН;

Критерии административной проверки

Предложения будут оцениваться на предмет соответствия их заполнения и подачи требованиям ЗПП согласно приведенным ниже критериям по принципу «Да/Нет»:

- Предложение предоставлено в срок
- Соответствующий срок действия предложения
- Предложение подписано уполномоченным лицом
- Предоставление минимального набора документов, включая документы, подтверждающие юридический статус и регистрацию;

Предложения должны соответствовать общим административным требованиям:

- а) соответствующе зарегистрированная компания;
- б) По меньшей мере 3 года работы в сфере социальных коммуникаций / изготовлении медиа-материалов / аналитики в Украине;
- в) По меньшей мере 3 года подтвержденного опыта проведения коммуникационных и адвокационных кампаний;

Другая информация доступна по ссылке <http://www.undp.org.ua/en/tenders>; с запросами пожалуйста обращайтесь procurement@undp.org

Минимальные критерии приемлемости и квалификационных характеристик

Приемлемость и квалификационные характеристики будут оцениваться на основе выбора ответа Выполнено/Не выполнено.

Если Предложение подается от совместного предприятия/консорциума/ассоциации, каждый член должен соответствовать минимальным критериям, если только в критерии не указано иное.

Предмет	Критерий	Требование к подаче документов
ПРИЕМЛЕМОСТЬ		
Правовой статус	Поставщик является официально зарегистрированным субъектом.	Форма В: Форма «Информация об участнике тендера»
Приемлемость	Поставщик не отстранен от ведения деятельности, не лишен права на ее осуществление или по другим причинам не определен как неприемлемый какими-либо организациями ООН или группой Всемирного банка либо любой другой международной организацией в соответствии с пунктом 3 ЗПП.	Форма А: Форма «Подача Технического предложения»
Конфликт интересов	Нет конфликта интересов в соответствии с пунктом 4 ЗПП.	Форма А: Форма «Подача Технического предложения»
Банкротство	Не объявил о банкротстве, не является участником процедур банкротства или принудительной ликвидации, отсутствуют судебное решение или ожидающий рассмотрения судебный иск против поставщика, которые могут препятствовать выполнению его деятельности в обозримом будущем.	Форма А: Форма «Подача Технического предложения»
КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		
Невыполнение контрактов в прошлом¹	За последние 3 года не имело места невыполнение контракта в результате несоблюдения поставщиком по контракту своих обязательств.	Форма D: Форма «Квалификационные характеристики»
Судебные разбирательства в прошлом	За последние 3 года отсутствует последовательная история вынесения судебных/арбитражных решений не в пользу участника тендера.	Форма D: Форма «Квалификационные характеристики»

¹ Как решено ПРООН, невыполнение включает (а) все контракты, в которых невыполнение не оспаривалось поставщиком по контракту, в том числе посредством обращения к механизму урегулирования споров согласно соответствующему контракту, и (б) контракты, которые были оспорены вышеназванным образом, но были полностью урегулированы не в пользу поставщика по контракту. Невыполнение не включает контракты, в которых решение работодателей было отменено в рамках механизма урегулирования споров. Невыполнение должно основываться на всей информации о полностью урегулированных спорах или судебных разбирательствах, то есть спорах или судебных разбирательствах, которые были разрешены в рамках механизма урегулирования споров согласно соответствующему контракту и в которых были исчерпаны возможности для обжалования во всех инстанциях, доступных участнику тендера.

Предыдущий опыт работы	По меньшей мере 3 года работы в сфере социальных коммуникаций / изготовлении медиа-материалов / аналитики в Украине; По меньшей мере 3 года подтвержденного опыта проведения коммуникационных и адвокационных кампаний;	Форма D: Форма «Квалификационные характеристики»
Финансовое положение	Участник тендера должен показать надежность своего финансового положения на данный момент, а также указать предполагаемую долгосрочную прибыльность. <i>(Для СП/консорциума/ассоциации все стороны в совокупности должны соответствовать требованию).</i>	Форма D: Форма «Квалификационные характеристики»

Критерии оценки Технического предложения

Оцінка та порівняння пропозицій

Для оцінки пропозицій застосовується двоетапна процедура; при цьому оцінка технічної пропозиції завершується до відкриття та порівняння фінансових пропозицій. Фінансові пропозиції будуть відкриті лише по заявках, які за результатами оцінки технічних пропозицій наберуть щонайменше 70% (або 300 балів) від максимально можливої кількості — 700 балів.

На першому етапі технічна пропозиція оцінюється за її відповідність вимогам Технічного завдання (ТЗ) та відповідно до критеріїв оцінки, наведених нижче.

На другому етапі будуть розглянуті цінові пропозиції всіх заявників, які набрали щонайменше 70% балів у процесі технічної оцінки.

Загальна оцінка буде складена відповідно до схеми кумулятивного аналізу, згідно з якою технічні та фінансові аспекти матимуть заздалегідь присвоєні значення 70% та 30% загального балу, відповідно. Фінансова пропозиція, що передбачає найменші витрати (з числа технічно відповідних) буде визначена базовою, і їй буде присвоєно максимальну кількість балів, яка може бути присвоєна у фінансовій частині (тобто 300). Усі інші фінансові пропозиції отримають кількість балів, які є пропорційні вказаній ціні; напр.: 300 балів x найнижча ціна/вказана ціна.

Переможе та пропозиція, що набере найбільшу кількість балів після відповідного підсумування балів, отриманих у процесі як технічної, так і фінансової оцінки. Контракт буде укладено з учасником, який подав пропозицію, що перемогла.

Короткий зміст технічної пропозиції		Вага балів	Максимально можливі бали	Компанія/ інша організація		
				А	В	С
1	Потенціал і досвід компанії/організації	35%	250			
2	Запропонований робочий план та підхід	35%	250			
3	Ключові співробітники	30%	200			
Загалом		100%	700			

Форми Технічної оцінки:

Форма 1. Потенціал і досвід компанії/організації, що подає заявку

Форма 2. Запропонований робочий план та підхід

Форма 3. Персонал

№ рядка	Опис рядка	Макс. можлива к-сть балів
Потенціал і досвід компанії/організації, що подає заявку		
1.1	Загальний організаційний потенціал (розмір організації, її структура, потужність адміністративного забезпечення та контролю)	50

	- Організація є офіційно зареєстрованою, демонструє наявність розвиненої структури, має надійний належний досвід партнерських відносин як із місцевими, так і з міжнародними організаціями - до 50 балів; - Організація надає обмежений опис своїх можливостей, що може вплинути на виконання задач - до 30 балів)	
1.2	Фінансовий потенціал організації (стабільний та достатній фінансовий потенціал для здійснення діяльності, передбаченої в ТЗ) - Фінансовий звіт (за останні 2 роки) підтверджує, що організація не оголошена банкрутом і не є учасником процедур банкрутства чи зовнішнього управління — до 50 балів	50
1.3	Відповідний досвід у наступному: - Проведення комунікаційних та адвокаційних кампаній (6-7 років - 50 балів; 4-5 років - 40 балів; 3-4 роки - 30 балів) - Аналіз політики та досвід роботи у сфері охорони здоров'я/медичних закупівель (5 проектів і більше - 50 балів; 3-4 –проекти - 40 балів; 1-2 проекти - 30 балів) - Співпраця з міжнародними організаціями та державними установами (5 проектів і більше - 50 балів; 3-4 проекти - 40 балів; 1-2 проекти - 30 балів)	150
Всього		250
Запропонований план роботи та підхід		
2.1	Методологія та підхід до реалізації завдань відповідно до Технічного завдання (необхідно продемонструвати розуміння організації щодо дотримання нею принципів закупівлі ПРООН) - Методологія та підхід демонструють чітке розуміння потреб ПРООН у послугах/роботах, потенційні проблемні моменти при їх наданні та в ході досягнення поставлених цілей - до 100 балів; - У підході міститься логічний опис послідовності робіт, але принципи закупівель ПРООН (найкраще співвідношення ціни до якості; справедливості, доброчесності і прозорості; ефективна конкуренція; забезпечення інтересів ПРООН) враховуються обмежено — до 75 балів; - Методологія показує неповне розуміння цілей кампанії — до 50 балів.	100
2.2	Детальний план роботи із часовими рамками для надання результатів - У плані роботи міститься детальний опис логічної та реалістичної послідовності основних видів діяльності, їхні часові рамки; опис	130

	управління роботою; перелік партнерських відносин, які будуть встановлені — до 130 балів; - План роботи загалом відповідає цілям, але часові рамки є завищеними/заниженими — до 100 балів; - План роботи не повністю встановлює чіткий та безпосередній зв'язок між діяльністю та результатами, які мають бути досягнуті — до 80 балів	
2.3	Інноваційний підхід - План роботи демонструє інноваційні ідеї для досягнення всіх результатів - до 20 балів; - План роботи демонструє інноваційні ідеї для досягнення 1-2 результатів - до 10 балів.	20
Всього		250
Основні співробітники		
3.1	Відповідна кваліфікація та компетенція запропонованих співробітників <i>До складу команди має входити, як мінімум: Керівник, Арт-директор/дизайнер, спеціаліст у сфері соціальних мереж, фотограф/відеограф, бухгалтер.</i> <i>Резюме всіх учасників групи (включаючи тих, хто буде залучений на основі неповної зайнятості), що підтверджує їхній попередній досвід реалізації подібних проектів.</i>	200
	Керівник команди/ Керівник проекту	
3.1	ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі журналістики, менеджменту, соціальних наук, комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10	15
3.2	щонайменше 3 роки досвіду управління проектами; 3-4 роки - 10 5 років або більше - 20	20
3.3	щонайменше 5 років досвіду у сфері комунікацій та PR 5-6 років - 10 балів 7 років або більше - 20 балів	20
3.4	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.1-3.5		65
	Арт-директор/ Дизайнер	
3.8	Ступінь бакалавра або еквівалентний йому в галузі дизайну, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10 балів Ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі дизайну, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10 балів	15
3.9	Щонайменше 3 роки досвіду в галузі дизайну та комунікацій 3-4 роки - 10 балів 5 років або більше - 20 балів	20

3.10	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.8-3.10		45
	Фахівець у сфері соціальних мереж	
3.11	Ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі журналістики, комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 15 балів	15
3.12	Щонайменше 3 роки досвіду роботи в цифрових/ соціальних медіа, знання інструментів аналітики соціальних мереж 3-4 роки – 10 балів 5 років або більше – 20 балів	20
3.13	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.11-3.13		45
	Відеограф/ фотограф	
3.14	Ступінь бакалавра або еквівалентний йому у галузі журналістики, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10 балів Ступінь магістра або еквівалентний йому у галузі журналістики, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі – 15 балів	15
3.15	Щонайменше 3 роки досвіду у сфері відео/фото виробництва та монтажу 3-4 роки - 10 балів 5 років або більше - 20 балів	20
3.16	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на середньому рівні - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.14-3.16		45
Всього за ФОРМОЮ 3		200
ВСЬОГО БАЛІВ ЗА ТЕХНІЧНОЮ ОЦІНКОЮ		<u>700</u>

Раздел 5. Техническое задание

Назва проекту: Надання послуг з організації та проведення процедур закупівель Міністерству охорони здоров'я України

Опис завдання: Комунікаційна кампанія, спрямована на демонстрацію успішного впровадження економічно ефективних та прозорих закупівель лікарських засобів за сприяння ПРООН

Країна/ територія впровадження: м. Київ, Україна

Дата початку надання послуг: 14 грудня 2020 року

Тривалість надання послуг: до квітня 2021 року

Умови оплати: на основі результатів

Ім'я та посада Керівника(-ів):

Спеціаліст з комунікацій Програми з охорони здоров'я та прозорості, керівник Програми з охорони здоров'я та прозорості

Метод оцінки: кумулятивний аналіз

1. ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Програма розвитку ООН (ПРООН) надає підтримку Міністерству охорони здоров'я України щодо закупівлі лікарських засобів з 2015 року. Така допомога стала важливим кроком у процесі створення національної програми закупівель медичних послуг на основі міжнародних стандартів і кращих світових практик. У тісній співпраці зі спільнотою пацієнтів та організаціями громадянського суспільства ПРООН забезпечує громадський контроль за закупівлями ліків, вакцин і виробів медичного призначення, а також врахування думки та інтересів пацієнтів в Україні. Зокрема, було проведено три раунди (і нещодавно оголошено четвертий) програми малих грантів, які надають змогу пацієнтським організаціям громадянського суспільства проводити моніторинг наявності та доступності лікарських засобів у регіонах.

Основні виклики

Незважаючи на підвищення ефективності та прозорості закупівель ліків протягом останніх п'яти років, ця сфера досі вважається однією з найбільш корумпованих. Таку думку широко підтримують та поділяють українські ЗМІ, які у своїх матеріалах переважно приділяють увагу наявним ризикам і проблемним питанням. Зокрема, численні журналістські розслідування висвітлюють випадки шахрайства та корупції у державних закупівлях лікарських засобів.

Є декілька причин такого вибіркового висвітлення у ЗМІ: тривала історія корупції та шахрайства у сфері державних закупівель в Україні; тенденція ЗМІ до сенсаційності; інформаційні кампанії підтримують суб'єкти, що мають економічний інтерес; а також відсутність чіткої, послідовної та систематизованої комунікаційної політики Міністерства охорони здоров'я щодо прогресу та досягнень у цій сфері. Крім того, останні дослідження показують, що при підготовці матеріалів про проблеми у галузі охорони здоров'я, журналістам часто бракує доказів і фактів. Згідно з опитуванням Інституту масової інформації, лише 23 відсотки українських журналістів мають можливість проконсультуватися з

медичними експертами під час підготовки статті². Натомість, 43 відсотки журналістів консультуються зі своїми знайомими, які працюють у лікарнях.

Більше того, комунікації про досягнення останніх п'яти років ще більше ускладнилися через нещодавні затримки у закупівлях і доставці певних життєво необхідних лікарських засобів. Негативні матеріали щодо закупівлі тестів і засобів індивідуального захисту для українських лікарів під час пандемії коронавірусу, які поширювалися в українській пресі, викликали ще більше недовіри з боку суспільства, кидаючи тінь на закупівлі лікарських засобів загалом.

Усі вищевказані фактори применшують важливі досягнення та створюють серйозні ризики для репутації проекту ПРООН «Надання послуг з організації та проведення процедур закупівель Міністерству охорони здоров'я України». З метою усунення цих ризиків та ефективного інформування цільової аудиторії, Програма має намір залучити компанію/організацію для проведення комунікаційної кампанії, яка продемонструє участь ПРООН у зміцненні потенціалу національної системи закупівель медичних послуг в Україні шляхом запровадження економічно ефективних і прозорих процедур, а також заохотить пацієнтські організації і групи громадянського суспільства до змістовного моніторингу різних етапів процесу закупівель.

2. МЕТА НАДАННЯ ПОСЛУГИ:

Мета цієї кампанії полягає у підвищенні обізнаності широкої громадськості щодо підтримки, яку ПРООН надає населенню України та Міністерству охорони здоров'я України у побудові стабільної та сталої системи охорони здоров'я, що гарантуватиме задоволення потреб українців у сфері охорони здоров'я доброчесними, прозорими та підзвітними методами.

Особлива увага приділятиметься участі ПРООН у посиленні інституційного потенціалу Міністерства охорони здоров'я та Державного підприємства “Медичні закупівлі України” щодо боротьби проти корупції, забезпечення забезпечення прав людини і сталого процесу закупівель, а також його впливу на дотримання гендерної рівності і розширення прав і можливостей жінок шляхом економічно ефективних і якісних закупівель лікарських засобів за програмами, основною цільовою аудиторією яких є жінки.

3. ОБСЯГ РОБОТИ ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ

Основні завдання

- Підвищення обізнаності серед широких кіл громадськості щодо підтримки, яку ПРООН надає державним органам у галузі охорони здоров'я, спрямовану на розвиток операційного та професійного потенціалу ключових інституцій, та її позитивного впливу на життя пацієнтів, зокрема тих, хто живе з рідкісними захворюваннями та хворобами, що загрожують життю;
- Покращення впізнаваності і позиціонування ПРООН, як провідної установи у галузі, яка підтримує процес посилення потенціалу системи охорони здоров'я в Україні, а також пом'якшення можливих репутаційних ризиків;
- Заохочення громадянського суспільства та засобів масової інформації до активніших дій, спрямованих на контроль за процесами у сфері охорони здоров'я, зокрема, медичними закупівлями, та до активної підтримки подальшого реформування системи охорони здоров'я;

² Інститут масової інформації, дослідження українських журналістів та питання медицини, науки та охорони здоров'я, 21 липня 2020 р. Розміщено за посиланням: <https://imi.org.ua/monitorings/ukrayinski-medijnyky-i-temy-medysyny-nauky-ta-zdorov-ya-doslidzhennya-i34154>

- Заохочення активістів на місцях, які раніше не сприймали себе як рушійну силу позитивних змін, до участі у процесах реформування охорони системи здоров'я через місцеві ОГС та організації пацієнтів.

Цільова аудиторія

- Загальна аудиторія: 18-60 років, соціально активні, всі регіони;
- Пацієнти та їхні сім'ї, зокрема, жінки з уразливих груп;
- ЗМІ (національні та місцеві);
- Органи, що приймають рішення на всіх рівнях (Уряд України, Народні депутати, представники регіональних і місцевих органів влади, муніципалітетів, громад);
- ОГС та організації пацієнтів національного та місцевого рівнів;
- Лідери думок, експерти;
- Активісти місцевих організацій

Під керівництвом керівника Програми з охорони здоров'я та прозорості і безпосереднім керівництвом спеціаліста з комунікацій Програми з охорони здоров'я та прозорості, обрана компанія виконуватиме наступні задачі:

ЗАДАЧА 1. Розробка деталізованої методології та плану діяльності комунікаційної/інформаційно-просвітницької кампанії.

Кампанія повинна зосереджуватися на наступних видах діяльності, пов'язаних із реалізацією проекту:

- підвищення обізнаності громадськості щодо підтримки, яку ПРООН надає державним установам охорони здоров'я шляхом розвитку їхнього інституційного потенціалу щодо боротьби з корупцією, впровадження сталих закупівель і забезпечення прав людини;
- підвищення обізнаності громадськості про вплив економічно ефективних і якісних закупівель медичних товарів, які виконує ПРООН на життя пацієнтів, особливо жінок з уразливих груп;
- сприяння більш активному залученню низових активістів та організацій пацієнтів до подальших реформ у сфері закупівель ліків.

Результат 1. Надання деталізованої методології та плану діяльності комунікаційної та інформаційно-просвітницької кампанії, який повинен містити:

- основні повідомлення, комунікаційні канали та методи/засоби донесення повідомлень цільовій аудиторії;
- план реалізації з чіткими термінами;
- аналіз потенційних ризиків і заходів із пом'якшення їхніх наслідків;
- ролі та обов'язки членів команди;
- план моніторингу та оцінки реалізації кампанії.

ЗАДАЧА 2. Розробка комунікаційних продуктів, включно з візуальними, графічними та друкованими матеріалами, та іншим креативним контентом.

Результат 2.1. Створення серії з 10–15 інфографічних матеріалів українською та англійською мовами, які демонструють позитивні зрушення у сфері закупівель медичних послуг за останні п'ять років, що відбулися за підтримки ПРООН.

Обрана компанія повинна розробити попередній дизайн інфографічних матеріалів на основі даних (фактів/цифр), які будуть надані ПРООН. Мають бути враховані усі зауваження, пропозиції та виправлення, подані до попереднього дизайну. Інфографічні матеріали мають створюватися відповідно до наданих коментарів. Остаточні варіанти інфографічних матеріалів мають бути надані організації українською та англійською мовами, у “робочому” форматі з оригінальної програми, яка використовувалася для розробки інфографіки, а також форматах JPEG і PDF. Остаточні варіанти затверджує ПРООН. ПРООН буде публікувати інфографічні матеріали на наявних платформах соціальних медіа (Facebook/Twitter), а компанія поширюватиме їх за допомогою комунікаційних каналів, визначених відповідно до Задачі 1/ Результату 1.

Результат 2.2. Проведення п'яти інтерв'ю з п'ятьма експертами/представниками ОГС, організацій пацієнтів, МОЗ і Центру громадського здоров'я.

Організація має підготувати та передати ПРООН для попереднього перегляду та коментарів наступне:

- детальний план роботи та графік інтерв'ю;
- перелік інтерв'юєнтів і запитань (погоджений зі спеціалістом з комунікацій Програми з охорони здоров'я та прозорості);
- аудіофайли та стенограми інтерв'ю з п'ятьма експертами/представниками ОГС, організацій пацієнтів, МОЗ і Центру громадського здоров'я;
- відредагований і вичитаний текст інтерв'ю (погоджений зі спеціалістом з комунікацій Програми з охорони здоров'я та прозорості).

Фінальні версії інтерв'ю затверджуються ПРООН.

Результат 2.3 Створення серії з п'яти коротких відео та 5 коротких фрагментів для соціальних мереж, які розкривають особисті історії пацієнтів (включаючи принаймні одну жінку-представницю уразливої групи), які отримали користь від ефективних і прозорих закупівель медичних послуг, та/або демонструють діяльність Програми з особливою увагою до її «людської складової» та співпраці з ключовими партнерами (МОЗ, Центр громадського здоров'я). Відео будуть поширюватися шляхом розміщення в соціальних мережах, на веб-сайті ПРООН та в онлайн ЗМІ.

Організація має здійснити три виїзди на місця (які будуть заздалегідь визначені ПРООН; витрати на проведення виїздів покриваються ПРООН і не включаються до фінансової пропозиції), провести відеозйомки, підготувати та подати ПРООН для попереднього ознайомлення та коментарів:

- детальні розкадровки;
- вказаний перелік дійових осіб і запитань (визначених за погодженням зі спеціалістом з комунікацій Програми з охорони здоров'я та прозорості);
- детальний графік поїздок на місця, вимоги до зйомок на кожній локації;
- документ, у якому зазначено повні імена та посади всіх дійових осіб, дати та локації зйомок, а також назви файлів для відповідних кадрів на випадок, якщо відзнятий матеріал відсутній у позначених папках;
- бланки згоди на відеозйомку;
- кінцева продукція/постпродакшн

1. Три відеоісторії що розкривають життєві історії пацієнтів (зокрема, жінку-представницю уразливої групи), демонструють труднощі, з якими вони стикаються, та користь, яку вони отримали від ефективніших і прозоріших закупівель життєво необхідних ліків (по 2 хв. кожен);

2. Два технічні відеосюжети, що демонструють діяльність Програми та її співпрацю з основними партнерами (по 1 хв. кожен);
3. П'ять коротких фрагментів для соціальних мереж (по одній на кожен відеосюжет) — по 30 секунд кожна.

Остаточні варіанти усіх відео затверджує ПРООН.

Усі відео мають відповідати наступним критеріям:

1. Усі відео мають бути цифровими, створеними з використанням обладнання професійної якості. Компанія має використовувати цифрову дзеркальну камеру щонайменше на 20 мегапікселів, високоякісні об'єктиви та високоякісний пристрій звукозапису. Для інтер'єрів потрібен окреме якісне освітлення. Компанія також забезпечить власний штатив і мікрофони (мікрофон петличка або вузькоспрямований мікрофон) і навушники (для подвійної перевірки рівня звуку та шумів);
2. Відеокліпи повинні містити принаймні 25 кадрів в секунду і витримку 1/50, з якомога нижчим значенням ISO, а також бути погодженими із суб'єктом зйомки, в іншому випадку необхідно використовувати аудіозапис;
3. Роздільна здатність повинна бути не нижче 1080HD, і мати ефірну якість;
4. Титри до зображень мають бути вмонтовані відповідно до норм ПРООН щодо титрів;
5. Відео повинні супроводжуватися субтитрами: один варіант — англійською мовою, інший — українською, з адаптацією для осіб із вадами слуху;
6. Для кожного відео повинні бути надані конкретні деталі, такі як географічне місцезнаходження, за можливості — ім'я особи, інформація про авторські права, рік зйомки, назва проекту та інший відповідний контекст.
7. Остаточні варіанти робіт подаються через мережеве сховище, таке як Microsoft OneDrive, Google Drive, Dropbox або WeTransfer, а також на зовнішньому жорсткому диску.

Результат 2.4. Розробка п'яти фотонарисів, які демонструють надихаючі приклади пацієнтів/активістів та тих, хто відстоює права пацієнтів на отримання необхідних лікарських препаратів, а також підтримує забезпечення більш прозорої та доступної медичної допомоги.

Компанія має здійснити необхідні виїзди на місця (заздалегідь визначені ПРООН; витрати на виїзди будуть покриватися ПРООН і не включатимуться до фінансової пропозиції), провести фотосесії (щонайменше 20 фотографій для нарису), а також підготувати та надіслати ПРООН для попереднього перегляду та коментарів наступне:

- сценарії та списки дійових осіб;
- визначений перелік співрозмовників і запитань (визначених за погодженням зі спеціалістом з комунікацій Програми з охорони здоров'я та прозорості);
- деталізований графік виїздів на місця та вимоги до фотографій у кожній локації;
- документ, у якому зазначено повні імена та посади усіх дійових осіб, дати та місця проведення інтерв'ю, а також назви файлів відповідного відзнятого матеріалу (відео та фото) на випадок, якщо матеріал не міститься у позначених папках;
- бланки згоди на фото/ відеозйомку;
- весь необроблений відзнятий матеріал (фото).
- чорнові варіанти нарисів (подаються ПРООН для коментарів);
- остаточні варіанти фотонарисів українською мовою (щонайменше 500 слів для кожного);

- результати фотосесії усіх дійових осіб.

Остаточні варіанти усіх фотонарисів затверджує ПРООН.

Усі фотографії мають відповідати наступним критеріям:

1. Фотографії повинні охоплювати ряд середовищ та спільнот, які мають відношення до нарису, а також портрети дійових осіб.
2. Усі фотографії повинні бути цифровими, зробленими з використанням професійного обладнання. Компанія має використовувати цифрову дзеркальну камеру щонайменше на 20 мегапікселів і високоякісні об'єктиви; для інтер'єрів потрібен окремий якісний спалах.
3. Фотографії повинні надаватися у найвищій якості, щонайменше 300 dpi у форматі JPEG, придатному для друку, обробки або публікації в Інтернеті;
4. Підписи до зображень мають додаватися відповідно до вимог ПРООН щодо розміщення підписів;
5. Для кожного фото повинні бути вказані конкретні деталі, такі як географічне місцезнаходження, за можливості — ім'я особи, інформація про авторські права, рік зйомки, назва проєкту та інший відповідний контекст.
6. Остаточні варіанти робіт подаються через мережеве сховище, таке як Microsoft OneDrive, Google Drive, Dropbox або WeTransfer, а також на зовнішньому жорсткому диску.

Результат 2.5. Створення серії з 8–10 брендових портретів (обличчя пацієнтів, зокрема, щонайменше однієї жінки-представниці уразливої групи) — фото- та відео зображення кожної особи.

Компанія має підготувати та передати ПРООН для попереднього перегляду та надання коментарів наступне:

- Підбірку візуальних матеріалів і цитат для плакатів;
- 8–10 брендових портретів (показаних у відео- та фотонарисах) — фото- та відео зображення кожної особи.

Остаточні версії візуальних матеріалів/ портретів затверджує ПРООН.

ЗАДАЧА 3. Надання фінального звіту (включно з аналізом ефективності реалізації кампанії у ЗМІ та платформах соціальних медіа).

Остаточний звіт подається англійською мовою і включає в себе:

- деталізовані результати моніторингу соціальних медіа та ЗМІ, які проводимуться протягом періоду реалізації кампанії, з посиланням на діяльність Програми під час кампанії (наприклад, кількість згадувань Програми та її діяльності на різних платформах, кількість бенефіціарів за цільовими аудиторіями, яких охопила кампанія, інші відповідні дані);
- візуалізація аналітичних даних з метою демонстрації основних закономірностей охоплення, залучення та сприйняття цільової аудиторії.

Задачі, результати та терміни

Задачі	Результати	Сума до оплати	Терміни
--------	------------	----------------	---------

ЗАДАЧА 1. Розробка деталізованої методології та плану діяльності комунікаційної/інформаційно-просвітницької кампанії	Результат 1. Надання деталізованої методології та плану діяльності комунікаційної та інформаційно-просвітницької кампанії, які повинні містити основні повідомлення, комунікаційні канали та методи/засоби донесення повідомлень цільовій аудиторії; план реалізації з чіткими термінами; аналіз потенційних ризиків і заходів пом'якшення їхніх наслідків; ролі та обов'язки членів команди; план моніторингу та оцінки реалізації кампанії.	10% від суми контракту	До 22 грудня 2020 р.
ЗАДАЧА 2. Розробка комунікаційних продуктів, включно з візуальними, графічними та друківаними матеріалами, та іншим креативним контентом.	Результат 2.1 Створення серії з 10–15 інфографічних матеріалів українською та англійською мовами, які демонструють позитивні зрушення у сфері закупівель медичних послуг за останні п'ять років, що відбулися за підтримки ПРООН.	10% від суми контракту	До 5 січня 2020 р.
	Результат 2.2. Проведення п'яти інтерв'ю з п'ятьма експертами/представниками ОГС, організацій пацієнтів, МОЗ і Центру громадського здоров'я.	40% від суми контракту	До 26 лютого 2021 р.
	Результат 2.3. Створення серії з п'яти коротких відео та 5 коротких фрагментів для соціальних мереж, які розкривають життєві історії пацієнтів (включаючи принаймні одну жінку-представницю уразливої групи), які отримали користь від ефективних і прозорих закупівель медичних послуг, та/або демонструють діяльність Програми з особливою увагою до її «людської складової» та співпрацю з ключовими партнерами (МОЗ, Центр громадського здоров'я).		
	Результат 2.4. Розробка п'яти фотонарисів, які демонструють надихаючі приклади пацієнтів/активістів та тих, хто відстоює права пацієнтів на отримання необхідних лікарських препаратів, а також підтримує забезпечення більш прозорості та доступної медичної допомоги.	20% від суми контракту	До 26 березня 2021 р.

	Результат 2.5. Створення серії з 8–10 брендних портретів (обличчя пацієнтів, зокрема, щонайменше однієї жінки-представниці уразливої групи) — фото-та відео зображення кожної особи.		
ЗАДАЧА 3. Надання фінального звіту (включно з аналізом ефективності реалізації кампанії у ЗМІ та платформах соціальних медіа).	Результат 3. Надання фінального звіту (включно з аналізом ефективності реалізації кампанії у ЗМІ та платформах соціальних медіа).	20% від суми контракту	До 7 квітня 2021 р.
	Всього	100%	

Повний перелік креативних продуктів остаточно визначається за погодженням з Виконавцем на етапі розробки креативної концепції.

Вхідні дані

- ПРООН надаватиме Виконавцеві базову інформацію, зокрема, матеріали, пов'язані з Програмою, та вказівки щодо брендування ПРООН;
- Протягом розробки продуктів ПРООН надаватиме Виконавцеві відповідні технічні консультації та підтримку;
- ПРООН надаватиме підтримку Виконавцеві та контактні дані партнерів (ОГС та організацій пацієнтів) для організації інтерв'ю та фото-/ відеозйомок;
- ПРООН надаватиме Виконавцю вказівки щодо забезпечення візуальної присутності Програми.

Авторське право

Результати повинні подаватися англійською мовою. Право власності, авторські права та всі інші права будь-якого характеру на всі матеріали, виготовлені відповідно до положень цього Технічного завдання, будуть належати виключно ПРООН.

4. ЗАГАЛЬНЕ ВЕДЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ

- Виконавець відповідає за управління процесом виконання завдання, своїми кадровими ресурсами та витратами, пов'язаними із виконанням завданнями, з точки зору часу та належності, отримуючи консультації від ПРООН.
- Оплата послуг Виконавця здійснюється частинами, що становлять певну визначену суму.

5. ВИМОГИ ДО ЗВІТНОСТІ

Виконавець надає звітність спеціалістові з комунікацій Програми з охорони здоров'я та прозорості, керівникові Програми з охорони здоров'я та прозорості.

Виконавець надає необхідну інформацію, звіти, тощо, на щоденній/щотижневій основі.

Використання звітів/ документів

Жодні звіти чи документи не можуть бути оприлюднені чи надані третім особам без дозволу ПРООН. Орієнтовний робочий план, зазначений вище, може бути змінений за пропозицією Виконавця та/або в результаті обговорень між ПРООН і Виконавцем, виключно за їхньою письмовою згодою. Будь-яке несанкціоноване порушення умов узгодженого плану може призвести до розірвання договору.

6. ВИМОГИ ЩОДО ДОСВІДУ ТА КВАЛІФІКАЦІЇ

Вимоги до Виконавця:

- Офіційно зареєстрована організація (комерційна, неурядова, громадська);
- Щонайменше 3 роки роботи у сфері соціальних комунікацій/виготовленні медіа-матеріалів/аналітики в Україні;
- Щонайменше 3 роки підтвердженого досвіду проведення комунікаційних та адвокаційних кампаній;
- Досвід співпраці з міжнародними організаціями та урядовими установами є перевагою;
- Аналіз політики та робота в галузі охорони здоров'я/медичних закупівель є перевагою

Вимоги до членів організації Виконавця:

Керівник організації

- 1) ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі журналістики, менеджменту, соціальних наук, комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі;
- 2) щонайменше 3 роки досвіду управління проєктами;
- 3) щонайменше 5 років досвіду у сфері комунікацій та PR;
- 4) вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього.

Арт-директор/дизайнер

- 1) ступінь бакалавра або еквівалентний йому в галузі дизайну, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі;
- 2) щонайменше 3 роки досвіду в галузі дизайну та комунікацій;
- 3) вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього.

Фахівець у сфері соціальних мереж

- 1) ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі журналістики, комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі;

- 2) щонайменше 3 роки досвіду роботи з цифровими/соціальними медіа, знання інструментів аналітики соціальних мереж;
- 3) вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього.

Відеограф/фотограф

- 1) ступінь бакалавра або еквівалентний йому у галузі журналістики, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі;
- 2) щонайменше 3 роки досвіду у сфері відео/фото виробництва та монтажу;
- 3) вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на середньому рівні.

7. ДОКУМЕНТИ, ЩО ПОДАЮТЬСЯ У СКЛАДІ ТЕХНІЧНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

- ☒ Лист про зацікавленість/пропозицію, в якому зазначається організаційний і фінансовий потенціал організації/компанії, що подає заявку, її попередній досвід у реалізації подібних проєктів, конкурентні переваги;
- ☒ План роботи, в якому зазначається підхід до виконання задач, детальний опис термінів досягнення результатів кожного завдання, а також вказуються особи, відповідальні за кожну сферу діяльності;
- ☒ Два приклади попереднього досвіду виконання подібних проєктів/ завдань;
Якщо частина робіт за цим Технічним завданням буде передаватися на виконання субпідрядникам, Заявник може надати зразки робіт пропонованих субпідрядників. У такому випадку в Технічній пропозиції мають бути чітко прописані домовленості стосовно субпідрядників;
- ☒ Щонайменше 2 рекомендації від попередніх клієнтів;
- ☒ Резюме членів команди, які будуть залучені до реалізації проєкту на умовах як повної, так часткової зайнятості.

8. ФІНАНСОВА ПРОПОЗИЦІЯ

Заявник подає Фінансову пропозицію з у пакеті документів, окремо від іншої частини Заявки, відповідно до вказівок, зазначених в Інструкції для заявників.

Фінансова пропозиція повинна містити детальний розподіл витрат. Мають бути вказані окремі цифри для кожної функціональної групи або категорії.

Кошторис будь-яких статей витрат, які підлягають відшкодуванню — як, наприклад, витрати на відрядження та дрібні накладні витрати — необхідно наводити окремо.

У випадку необхідності придбання/оренди компоненту обладнання постачальником послуг, прайс-лист має містити цифри як щодо придбання, так і щодо оренди. ПРООН залишає за собою право оренди/або придбання обладнання через Виконавця.

	Діяльність/ витрати	Одиниця	Кількість одиниць	Витрати на одиницю	Сума без ПДВ	ПДВ	Сума з ПДВ
	Розподіл витрат за компонентами						
1	Персонал:						
	Керівник	місяць					
	Інші члени команди:	місяць					
2	Витрати на відрядження						
3	Інші витрати (якщо такі є — з чітким зазначенням діяльності/ витрат)						
	Розподіл витрат за результатами						
1	Надання деталізованої методології та плану діяльності комунікаційної та інформаційно-просвітницької кампанії, який повинен містити основні повідомлення, комунікаційні канали та методи/ засоби донесення повідомлень цільовій аудиторії; план реалізації з чіткими термінами; аналіз потенційних ризиків і заходів пом'якшення їхніх наслідків; ролі та обов'язки членів команди; план моніторингу та оцінки реалізації кампанії.						
2	Створення серії з 10–15 інфографічних матеріалів українською та англійською мовами, які демонструють позитивні зрушення у сфері закупівель медичних	Робота на виїзді					

послуг за останні п'ять років, що відбулися за підтримки ПРООН.							
Проведення п'яти інтерв'ю з п'ятьма експертами/представниками ОГС, організацій пацієнтів.							
Створення серії з 5 коротких відео та 5 коротких фрагментів для соціальних мереж, які розкривають життєві історії пацієнтів (включаючи принаймні одну жінку-представницю уразливої групи), що отримали користь від ефективних і прозорих закупівель медичних послуг, та/або демонструють діяльність Програми з особливою увагою до її «людської складової» та співпрацю з ключовими партнерами (МОЗ, Центр громадського здоров'я).							
Розробки п'яти фотонарисів, які демонструють надихаючі приклади пацієнтів/активістів та тих, хто відстоює права пацієнтів на отримання необхідних лікарських препаратів, а також підтримує забезпечення більш прозорої та доступної медичної допомоги.							
Створення серії з 8–10 брендових портретів (обличчя пацієнтів, зокрема, щонайменше однієї жінки-представниці уразливих груп) — фото-та відео зображення кожної особи.							

3	Надання фінального звіту (включно з аналізом ефективності реалізації кампанії у ЗМІ та платформах соціальних медіа).						
4	Інші витрати (якщо такі є — з чітким зазначенням діяльності/ витрат)						
	ВСЬОГО						

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ГРАФІКА ОПЛАТИ:

Виплати здійснюватимуться 3 платежами за наступним графіком:

Перший платіж — після успішного подання результату № 1 – 10%

Другий платіж — після успішного подання результату № 2.1 – 10%

Третій платіж — після успішного подання результатів №2.2 та 2.3 – 40%

Четвертий платіж — після успішного подання результатів №2.4 та №2.5 – 20%

П'ятий платіж — після успішного подання результату № 3 – 20%

Оплата послуг Виконавця здійснюється після успішного завершення надання послуг, відповідно до зазначеного вище.

9. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ

Оцінка та порівняння пропозицій

Для оцінки пропозицій застосовується двоетапна процедура; при цьому оцінка технічної пропозиції завершується до відкриття та порівняння фінансових пропозицій. Фінансові пропозиції будуть відкриті лише по заявках, які за результатами оцінки технічних пропозицій наберуть щонайменше 70% (або 300 балів) від максимально можливої кількості — 700 балів.

На першому етапі технічна пропозиція оцінюється за її відповідність вимогам Технічного завдання (ТЗ) та відповідно до критеріїв оцінки, наведених нижче.

На другому етапі будуть розглянуті цінові пропозиції всіх заявників, які набрали щонайменше 70% балів у процесі технічної оцінки.

Загальна оцінка буде складена відповідно до схеми кумулятивного аналізу, згідно з якою технічні та фінансові аспекти матимуть заздалегідь присвоєні значення 70% та 30% загального

балу, відповідно. Фінансова пропозиція, що передбачає найменші витрати (з числа технічно відповідних) буде визначена базовою, і їй буде присвоєно максимальну кількість балів, яка може бути присвоєна у фінансовій частині (тобто 300). Усі інші фінансові пропозиції отримають кількість балів, які є пропорційні вказаній ціні; напр.: 300 балів x найнижча ціна/вказана ціна.

Переможе та пропозиція, що набере найбільшу кількість балів після відповідного підсумування балів, отриманих у процесі як технічної, так і фінансової оцінки. Контракт буде укладено з учасником, який подав пропозицію, що перемогла.

Короткий зміст технічної пропозиції		Вага балів	Максимально можливі бали	Компанія/ інша організація		
				А	В	С
1	Потенціал і досвід компанії/організації	35%	250			
2	Запропонований робочий план та підхід	35%	250			
3	Ключові співробітники	30%	200			
Загалом		100%	700			

Форми Технічної оцінки:

Форма 1. Потенціал і досвід компанії/організації, що подає заявку

Форма 2. Запропонований робочий план та підхід

Форма 3. Персонал

№ рядка	Опис рядка	Макс. можлива к-сть балів
Потенціал і досвід компанії/організації, що подає заявку		
1.1	Загальний організаційний потенціал (розмір організації, її структура, потужність адміністративного забезпечення та контролю) - Організація є офіційно зареєстрованою, демонструє наявність розвиненої структури, має надійний належний досвід партнерських відносин як із місцевими, так і з міжнародними організаціями - до 50 балів; - Організація надає обмежений опис своїх можливостей, що може вплинути на виконання задач - до 30 балів)	50
1.2	Фінансовий потенціал організації (стабільний та достатній фінансовий потенціал для здійснення діяльності, передбаченої в ТЗ) Фінансовий звіт (за останні 2 роки) підтверджує, що організація не оголошена банкрутом і не є учасником процедур банкрутства чи зовнішнього управління — до 50 балів	50
1.3	Відповідний досвід у наступному: Проведення комунікаційних та адвокаційних кампаній	150

	(6-7 років - 50 балів; 4-5 років - 40 балів; 3-4 роки - 30 балів) - Аналіз політики та досвід роботи у сфері охорони здоров'я/медичних закупівель (5 проектів і більше - 50 балів; 3-4 –проекти - 40 балів; 1-2 проекти - 30 балів) - Співпраця з міжнародними організаціями та державними установами (5 проектів і більше - 50 балів; 3-4 проекти - 40 балів; 1-2 проекти - 30 балів)	
Всього		250
Запропонований план роботи та підхід		
2.1	Методологія та підхід до реалізації завдань відповідно до Технічного завдання (необхідно продемонструвати розуміння організації щодо дотримання нею принципів закупівлі ПРООН) - Методологія та підхід демонструють чітке розуміння потреб ПРООН у послугах/роботах, потенційні проблемні моменти при їх наданні та в ході досягнення поставлених цілей - до 100 балів; - У підході міститься логічний опис послідовності робіт, але принципи закупівель ПРООН (найкраще співвідношення ціни до якості; справедливості, доброчесності і прозорості; ефективна конкуренція; забезпечення інтересів ПРООН) враховуються обмежено — до 75 балів; - Методологія показує неповне розуміння цілей кампанії — до 50 балів.	100
2.2	Детальний план роботи із часовими рамками для надання результатів - У плані роботи міститься детальний опис логічної та реалістичної послідовності основних видів діяльності, їхні часові рамки; опис управління роботою; перелік партнерських відносин, які будуть встановлені — до 130 балів; - План роботи загалом відповідає цілям, але часові рамки є завищеними/заниженими — до 100 балів; - План роботи не повністю встановлює чіткий та безпосередній зв'язок між діяльністю та результатами, які мають бути досягнуті — до 80 балів	130
2.3	Інноваційний підхід - План роботи демонструє інноваційні ідеї для досягнення всіх результатів - до 20 балів; - План роботи демонструє інноваційні ідеї для досягнення 1-2 результатів - до 10 балів.	20
Всього		250

Основні співробітники		
3.1	Відповідна кваліфікація та компетенція запропонованих співробітників <i>До складу команди має входити, як мінімум: Керівник, Арт-директор/дизайнер, спеціаліст у сфері соціальних мереж, фотограф/відеограф, бухгалтер.</i> <i>Резюме всіх учасників групи (включаючи тих, хто буде залучений на основі неповної зайнятості), що підтверджує їхній попередній досвід реалізації подібних проектів.</i>	200
	Керівник команди/ Керівник проекту	
3.1	ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі журналістики, менеджменту, соціальних наук, комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10	15
3.2	щонайменше 3 роки досвіду управління проектами; 3-4 роки - 10 5 років або більше - 20	20
3.3	щонайменше 5 років досвіду у сфері комунікацій та PR 5-6 років - 10 балів 7 років або більше - 20 балів	20
3.4	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.1-3.5		65
	Арт-директор/ Дизайнер	
3.8	Ступінь бакалавра або еквівалентний йому в галузі дизайну, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10 балів Ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі дизайну, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10 балів	15
3.9	Щонайменше 3 роки досвіду в галузі дизайну та комунікацій 3-4 роки - 10 балів 5 років або більше - 20 балів	20
3.10	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.8-3.10		45
	Фахівець у сфері соціальних мереж	
3.11	Ступінь магістра або еквівалентний йому в галузі журналістики, комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 15 балів	15
3.12	Щонайменше 3 роки досвіду роботи в цифрових/ соціальних медіа, знання інструментів аналітики соціальних мереж 3-4 роки – 10 балів 5 років або більше – 20 балів	20
3.13	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на рівні вище середнього - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.11-3.13		45

	Відеограф/ фотограф	
3.14	Ступінь бакалавра або еквівалентний йому у галузі журналістики, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі - 10 балів Ступінь магістра або еквівалентний йому у галузі журналістики, візуальних комунікацій, реклами чи іншої відповідної галузі – 15 балів	15
3.15	Щонайменше 3 роки досвіду у сфері відео/фото виробництва та монтажу 3-4 роки - 10 балів 5 років або більше - 20 балів	20
3.16	Вільне володіння українською мовою, володіння англійською — на середньому рівні - 10 балів	10
Кількість балів за критеріями 3.14-3.16		45
<i>Всього за ФОРМОЮ 3</i>		200
ВСЬОГО БАЛІВ ЗА ТЕХНІЧНОЮ ОЦІНКОЮ		<u>700</u>

Раздел 6: Формы для заполнения / Контрольный лист

Эта форма служит контрольным листом для подготовки Вашего Предложения. Пожалуйста, заполните формы для заполнения в соответствии с инструкциями в формах и верните их при подаче Вашего Предложения. Не допускается изменение формата форм, и замены не принимаются.

До подачи Вашего Предложения, пожалуйста, удостоверьтесь в соблюдении инструкций СТЗ 22 касательно подачи Предложения.

Конверт с Техническим предложением:

Заполнили ли Вы надлежащим образом все формы для заполнения?	
▪ Форма А: Форма «Подача Технического предложения»	☐
▪ Форма В: Форма «Информация об участнике тендера»	☐
▪ Форма С: Форма «Информация о совместном предприятии/консорциуме/ассоциации»	☐
▪ Форма D: Форма «Квалификационные характеристики»	☐
▪ Форма Е: Формат Технического предложения	☐
	☐
	☐
Предоставили ли Вы необходимые документы для установления соответствия оценочным критериям Раздела 4?	☐

Финансовое предложение

(Должно подаваться в отдельном защищенном паролем файле)

▪ Форма F: Форма «Подача Финансового предложения»	☐
▪ Форма G: Форма «Финансовое предложение»	☐

Форма А: Форма «Подача Технического предложения»

Наименование участника тендера:	[Вставьте наименование участника тендера]	Дата:	Выберите дату
Номер ЗПП:	[Вставьте номер Запроса на получение предложений]		

Мы, нижеподписавшиеся, предлагаем предоставить услуги для [Вставьте наименование услуг] согласно Вашему Запросу на получение предложений № [Вставьте номер Запроса на получение предложений] и нашему Предложению. При этом мы подаем наше Предложение, которое включает это Техническое предложение и наше Финансовое предложение, в отдельном файле, защищенном паролем.

Настоящим мы заявляем о том, что наша фирма, ее аффилированные лица или дочерние компании либо наемные работники, в том числе все члены СП/консорциума/ассоциации или субподрядчики либо поставщики по любой из частей контракта:

- a) не находятся под запретом ООН на закупку, в том числе, помимо прочего, под запретами, вытекающими из Сводного санкционного перечня Совета безопасности Организации Объединенных Наций;
- b) не были отстранены от ведения деятельности, лишены права на ее осуществление или по другим причинам определены как неприемлемые какими-либо организациями ООН или группой Всемирного банка либо любой другой международной организацией;
- c) не имеют конфликта интересов в соответствии с пунктом 4 Инструкции для участников тендера;
- d) не нанимают на работу, или не планируют нанимать, лиц, которые являются или являлись сотрудниками ООН в течение последнего года, если названные сотрудники ООН имеют или имели профессиональные отношения с нашей фирмой в качестве сотрудников ООН в течение последних трех лет службы в ООН (в соответствии с Ограничениями ООН в период после прекращения службы, опубликованными в ST/SGB/2006/15);
- e) не объявили о банкротстве, не являются участниками процедур банкротства или принудительной ликвидации, отсутствуют судебное решение или ожидающий рассмотрения судебный иск против них, которые могут препятствовать осуществлению их деятельности в обозримом будущем;
- f) обязуются не применять запрещенные практики, в том числе, помимо прочего, коррупцию, мошенничество, принуждение, сговор, препятствование или любые другие неэтичные практики, по отношению к ООН или любым другим сторонам, а также вести бизнес таким образом, чтобы предотвращать любые финансовые, операционные, репутационные или другие необоснованные риски для ООН, и мы поддерживаем принципы Кодекса поведения поставщика Организации Объединенных Наций и придерживаемся принципов Глобального договора Организации Объединенных Наций.

Мы заявляем, что вся информация и утверждения, сделанные в этом Предложении, правдивы, и мы принимаем тот факт, что любое неверное толкование или неверное представление данных, содержащихся в этом Предложении, может привести к нашей дисквалификации и/или наложению санкций со стороны ПРООН.

Мы предлагаем предоставить услуги в соответствии с тендерной документацией, в том числе Общими условиями контракта ПРООН, и согласно Техническому заданию

Наше Предложение будет действительно и обязательно для нас в течение срока, определенного в Спецификации к тендерной заявке.

Мы осознаем и признаем, что Вы не обязаны принимать какое-либо из полученных Предложений.

Я, нижеподписавшийся, подтверждаю, что надлежащим образом уполномочен на подписание и авторизацию этого Предложения в случае его принятия ПРООН.

Имя: _____

Должность: _____

Дата: _____

Подпись: _____

[Проставьте официальную печать участника тендера]

Форма В: Форма «Информация об участнике тендера»

Вставьте юридическое наименование участника тендера	[Заполните]
Юридический адрес	[Заполните]
Год регистрации	[Заполните]
Информация об уполномоченном представителе участника тендера	Имя и должность: [Заполните] Номера телефонов: [Заполните] Адрес электронной почты: [Заполните]
Являетесь ли Вы зарегистрированным поставщиком ГРООН?	☐ Да ☐ Нет Если выбран ответ да, [вставьте номер поставщика ГРООН]
Являетесь ли Вы поставщиком ПРООН?	☐ Да ☐ Нет Если выбран ответ да, [вставьте номер поставщика ПРООН]
Страны, в которых осуществляется деятельность	[Заполните]
Количество сотрудников, занятых полный рабочий день	[Заполните]
Сертификация обеспечения качества (например, ISO 9000 или эквивалентный стандарт) (если да, то предоставьте копию действительного сертификата):	[Заполните]
Проводилась ли Вашей компанией какая-либо аккредитация касательно охраны окружающей среды, например ISO 14001? (Если да, то предоставьте копию действительного сертификата):	[Заполните]
Есть ли у Вашей компании письменное заявление о политике охраны окружающей среды? (Если да, то предоставьте копию)	[Заполните]
Контактное лицо, к которому может обратиться ПРООН с запросами относительно разъяснения в ходе оценки Предложения	Имя и должность: [Заполните] Номера телефонов: [Заполните] Адрес электронной почты: [Заполните]
Пожалуйста, приложите следующие документы:	Согласно разделу 4, Требуемые документы

Форма С: Форма «Информация о совместном предприятии / консорциуме / ассоциации»

Наименование участника тендера:	[Вставьте наименование участника тендера]	Дата:	Выберите дату
Номер ЗПП:	[Вставьте номер Запроса на получение предложений]		

Должно быть заполнено и возвращено с Вашим Предложением, если оно подается как от совместного предприятия/консорциума/ассоциации.

№	Наименование партнера и контактная информация <i>(адрес, номера телефонов, номера факсов, адрес электронной почты)</i>	Предлагаемое соотношение ответственности (в %) и вид предоставляемых услуг
1	[Заполните]	[Заполните]
2	[Заполните]	[Заполните]
3	[Заполните]	[Заполните]

Наименование ведущего партнера (с полномочиями связывать обязательствами СП, консорциум, ассоциацию в ходе процесса ЗПП и, в случае заключения контракта, в ходе его исполнения)	[Заполните]
--	-------------

Мы приложили ниже копию документа, подписанного каждым партнером, в котором приводится детальная информация о вероятной правовой структуре ответственности, а также подтверждение солидарной ответственности членов данного совместного предприятия:

☐ Письмо о намерении создать совместное предприятие **ИЛИ**
☐ Соглашение об СП/консорциуме/ассоциации

Настоящим мы подтверждаем, что в случае заключения контракта все стороны совместного предприятия/консорциума/ассоциации будут нести солидарную ответственность перед ПРООН за выполнение положений контракта.

Наименование партнера:

Наименование партнера:

Подпись: _____

Подпись: _____

Дата: _____

Дата: _____

Наименование партнера:

Наименование партнера:

Подпись: _____

Подпись: _____

Дата: _____

Дата: _____

Форма D: Форма «Квалификационные характеристики»

Наименование участника тендера:	[Вставьте наименование участника тендера]	Дата:	Выберите дату
Номер ЗПП:	[Вставьте номер Запроса на получение предложений]		

В случае СП/консорциума/ассоциации заполняется каждым партнером.

Невыполнение контрактов в прошлом

☐ В течение последних 3 лет не имело места невыполнение контрактов

☐ Контракты, не выполненные в течение последних 3 лет

Год	Невыполненная часть контракта	Реквизиты контракта	Общая сумма контракта (текущая стоимость в долларах США)
		Имя/наименование клиента: Адрес клиента: Причина(-ы) невыполнения:	

Судебные разбирательства в прошлом (в том числе неоконченные судебные разбирательства)

☐ За последние 3 года судебных разбирательств не было

☐ Судебные разбирательства в прошлом, как указано ниже

Год спора	Оспариваемая сумма (в долларах США)	Реквизиты контракта	Общая сумма контракта (текущая стоимость в долларах США)
		Имя/наименование клиента: Адрес клиента: Предмет спора: Сторона-инициатор спора: Статус спора: Сторона, в пользу которой был разрешен спор (если он был разрешен):	

Предыдущий соответствующий опыт работы

Пожалуйста, перечислите только те предыдущие аналогичные задачи, которые были успешно выполнены в течение последних 3 лет.

Перечислите только те задачи, для которых клиент заключил с участником тендера юридический контракт или договор субподряда как с компанией или в которых участник тендера был одним из партнеров консорциума/СП. Задачи, выполненные индивидуальными специалистами участника тендера, которые работали в частном порядке или через другие фирмы, не могут заявляться как соответствующий опыт участника тендера, а также как опыт работы партнеров или субподрядчиков участника тендера, но могут быть заявлены самими специалистами в их резюме. Участник тендера должен быть готов подтвердить заявленный опыт работы представив соответствующие документы и рекомендации, если это будет затребовано ПРООН.

Наименование проекта и страна, в которой выполнялась задача	Контактные данные клиента и рекомендация	Стоимость контракта	Период осуществления деятельности и статус	Предпринятые виды деятельности

Участники тендера могут также приложить свои собственные спецификации проекта с большим количеством деталей для перечисленных выше задач.

☐ Прилагаются заявления об удовлетворительном выполнении от 3 (трех) основных клиентов или более.

Финансовое положение

Годовой оборот за последние 3 года	Год	долларов США
	Год	долларов США
	Год	долларов США
Последний кредитный рейтинг (при наличии), с указанием источника		

Финансовая информация (в эквиваленте долларов США)	Данные за последние 3 года		
	Год 1	Год 2	Год 3
	<i>Информация из баланса</i>		
Всего активов			
Всего обязательств			
Текущие активы			
Текущие обязательства			
	<i>Информация из отчета о финансовых результатах</i>		
Общий / Валовый доход			
Прибыль до налогообложения			
Чистая прибыль			
Ликвидность			

☐ Прилагаются копии аудиторских финансовых отчетов (балансы, в том числе все связанные с ними справки, а также отчеты о финансовых результатах) за запрашиваемые выше годы, соответствующие следующим условиям:

- Должны отражать финансовую ситуацию участника тендера или стороны СП, а не дочерних или материнских компаний;
- Финансовые отчеты за прошлые годы должны быть заполнены сертифицированным бухгалтером;
- Финансовые отчеты за прошлые годы должны соответствовать уже завершенным и закрытым бухгалтерским периодам. Отчеты за неполные периоды не принимаются.

Форма Е: Формат Технического предложения

Наименование участника тендера:	[Вставьте наименование участника тендера]	Дата:	Выберите дату
Номер ЗПП:	[Вставьте номер Запроса на получение предложений]		

Предложение участника должно быть сформировано в соответствии с этим форматом Технического предложения. Если участнику тендера предъявлено требование или просьба об использовании конкретного подхода, он должен не только заявить о своем согласии, но и описать, как он намерен выполнять эти требования. Если запрашивается ответ с описанием, то его непредоставление будет рассматриваться как несоответствие заявленным требованиям.

РАЗДЕЛ 1: Квалификационные характеристики участника тендера, его возможности и экспертный потенциал

- 1.1 Краткое описание организации, в том числе год создания и страна, в которой она была создана, а также виды осуществляемой деятельности.
- 1.2 Общие организационные возможности, которые, вероятно, окажут влияние на выполнение: структура управления, финансовая стабильность и потенциал финансирования проекта, контроль за управлением проектом, объемы работ, которые будут переданы на субподряд (если это так, то предоставьте детали).
- 1.3 Релевантность специализированных знаний и опыта по аналогичным работам, выполненным в данном регионе/стране.
- 1.4 Процедуры обеспечения качества и меры по снижению рисков.
- 1.5 Стремление организации к стабильности.

РАЗДЕЛ 2: Предложенные методология, подход и план реализации

В этом разделе следует показать соответствие участника тендера заявленным в ТЗ требованиям посредством указания конкретных предложенных компонентов, удовлетворяющих требованиям, предоставления подробного описания предложенных существенных характеристик выполнения и демонстрации того, как предложенные подход и методология соответствуют требованиям или превосходят их. Все важные аспекты должны быть рассмотрены достаточно детально, а различным компонентам данного проекта следует придать достаточное значение друг относительно друга.

- 2.1 Подробное описание подхода и методологии, с помощью которых участник тендера будет выполнять Техническое задание данного проекта, с учетом соответствия местным условиям и условиям проекта. Подробности организации, контроля и выполнения различных элементов услуг.
- 2.2 В методологию должны быть включены детали относительно внутренних механизмов технического контроля и механизмов контроля обеспечения качества участника тендера.
- 2.3 Пояснения касательно того, будут ли какие-либо работы переданы на субподряд, кому, в каком процентном соотношении от данной работы, обоснование для такой передачи, а также касательно функций предложенных субподрядчиков и командной организации работы.

- 2.4 Описание имеющихся механизмов и инструментов оценки, а также мониторинга выполнения; как они будут адаптированы и использованы для конкретного требования.
- 2.5 План реализации, в том числе график Ганта или график осуществления проекта, с указанием детальной последовательности действий, которые будут предприняты, а также соответствующего времени на их выполнение.
- 2.6 Продемонстрируйте, как Вы планируете интегрировать меры по обеспечению стабильности при выполнении контракта.
- 2.7 Любые другие комментарии или сведения относительно подхода и методологии, которые будут приняты.

РАЗДЕЛ 2А: Комментарии и предложения участника тендера к Техническому заданию

Предоставьте комментарии и предложения к Техническому заданию или к дополнительным услугам, которые будут предоставляться сверх требований ТЗ, при наличии таковых.

РАЗДЕЛ 3: Структура управления и ключевые сотрудники

- 3.1 Опишите общий подход к управлению в отношении планирования и реализации данного проекта. Включите организационную структуру управления проектом с описанием взаимоотношений между лицами, занимающими ключевые должности и выполняющими ключевые задачи. Предоставьте расчетную таблицу с указанием видов деятельности каждого сотрудника и времени, отведенного на его/ее работу.
- 3.2 Предоставьте резюме ключевых сотрудников, которые будут назначены для оказания содействия реализации этого проекта, с использованием приведенного ниже формата. Резюме должны демонстрировать квалификационные характеристики в областях, имеющих отношение к сфере предоставляемых услуг.

Формат резюме предлагаемого ключевого сотрудника

Имя сотрудника	[Введите]
Работа для этой задачи	[Введите]
Гражданство	[Введите]
Знание языка	[Введите]
Образование / Квалификационные характеристики	<i>(Укажите краткую информацию о колледже/университете и другом специализированном образовании сотрудника, с указанием названий школ, дат обучения, полученных степеней/квалификаций)</i>
	[Введите]
Профессиональная сертификация	<i>Предоставьте детали профессиональной сертификации, имеющей отношение к сфере предоставляемых услуг]</i>
	▪ Наименование учреждения: [Введите] ▪ Дата сертификации: [Введите]

Стаж/опыт работы	<i>[Перечислите все места работы сотрудника (перечислите в обратном порядке, начиная с настоящего места работы), с указанием дат, наименований организации-работодателя, названия занимаемой должности и места работы. Для опыта работы за последние пять лет предоставьте детальную информацию о видах выполняемой деятельности, уровне ответственности, месте выполнения задач, а также любую другую информацию или сведения о профессиональном опыте, которые сочтете имеющими значение для этой задачи.]</i>
	[Введите]
Рекомендации	<i>[Предоставьте имена, адреса, телефоны и адреса электронной почты 2 (двух) рекомендателей]</i>
	Рекомендация 1: [Введите] Рекомендация 2: [Введите]

Я, нижеподписавшийся, подтверждаю, что, насколько мне известно, представленные выше сведения правильно описывают мои квалификационные характеристики, опыт работы и другую соответствующую информацию обо мне.

Подпись сотрудника

Дата (День/Месяц/Год)

Форма F: Форма «Подача Финансового предложения»

Наименование участника тендера:	[Вставьте наименование участника тендера]	Дата:	Выберите дату
Номер ЗПП:	[Вставьте номер Запроса на получение предложений]		

Мы, нижеподписавшиеся, предлагаем предоставить услуги для [Вставьте наименование услуг] согласно Вашему Запросу на получение предложений № [Вставьте номер Запроса на получение предложений] и нашему Предложению. При этом мы подаем наше Предложение, которое включает это Техническое предложение и наше Финансовое предложение, запечатанное в отдельном конверте.

Прилагаемое нами Финансовое предложение - на сумму [Вставьте сумму цифрами и прописью].

Наше Предложение будет действительно и обязательно для нас в течение срока, определенного в Спецификации к тендерной заявке.

Мы осознаем, что Вы не обязаны принимать какое-либо из полученных Предложений.

Имя: _____

Должность: _____

Дата: _____

Подпись: _____

[Проставьте официальную печать участника тендера]

Форма Г: Форма «Финансовое предложение»

Наименование участника тендера:	[Вставьте наименование участника тендера]	Дата:	Выберите дату
Номер ЗПП:	[Вставьте номер Запроса на получение предложений]		

Участник должен подготовить Финансовое предложение в следующем формате и представить его в файле, отдельно от Технического предложения, как указано в Инструкции для участников. Любая Финансовая информация, представленная в Техническом предложении, может привести к дисквалификации Участника.

Финансовое предложение должно соответствовать требованиям Технического задания и Технического предложения Участника.

Валютой предложения может быть гривна или доллар США, хотя настоятельно рекомендуется доллар США, поскольку цена контракта будет основываться на предложении и его валюте и не будет изменяться в течение срока действия контракта. Таким образом, ценовое предложение в долларах США обеспечивает лучший вариант для снижения валютного риска.

	Діяльність/ витрати	Одиниця	Кількість одиниць	Витрати на одиницю	Сума без ПДВ	ПДВ	Сума з ПДВ
	Розподіл витрат за компонентами						
1	Персонал:						
	Керівник	місяць					
	Інші члени команди:	місяць					
2	Витрати на відрядження						
3	Інші витрати (якщо такі є — з чітким зазначенням діяльності/ витрат)						
	Розподіл витрат за результатами						
1	Надання деталізованої методології та плану діяльності комунікаційної та інформаційно-просвітницької кампанії, який повинен містити основні повідомлення, комунікаційні канали та методи/ засоби						

	донесення повідомлень цільовій аудиторії; план реалізації з чіткими термінами; аналіз потенційних ризиків і заходів пом'якшення їхніх наслідків; ролі та обов'язки членів команди; план моніторингу та оцінки реалізації кампанії.						
2	Створення серії з 10–15 інфографічних матеріалів українською та англійською мовами, які демонструють позитивні зрушення у сфері закупівель медичних послуг за останні п'ять років, що відбулися за підтримки ПРООН.	Робота на виїзді					
	Проведення п'яти інтерв'ю з п'ятьма експертами/представниками ОГС, організацій пацієнтів.						
	Створення серії з 5 коротких відео та 5 коротких фрагментів для соціальних мереж, які розкривають життєві історії пацієнтів (включаючи принаймні одну жінку-представницю уразливої групи), що отримали користь від ефективних і прозорих закупівель медичних послуг, та/або демонструють діяльність Програми з особливою увагою до її «людської складової» та співпрацю з ключовими партнерами (МОЗ, Центр громадського здоров'я).						

	Розробки п'яти фотонарисів, які демонструють надихаючі приклади пацієнтів/активістів та тих, хто відстоює права пацієнтів на отримання необхідних лікарських препаратів, а також підтримує забезпечення більш прозорої та доступної медичної допомоги.						
	Створення серії з 8–10 брендових портретів (обличчя пацієнтів, зокрема, щонайменше однієї жінки-представниці уразливих груп) — фото-та відео зображення кожної особи.						
3	Надання фінального звіту (включно з аналізом ефективності реалізації кампанії у ЗМІ та платформах соціальних медіа).						
4	Інші витрати (якщо такі є — з чітким зазначенням діяльності/ витрат)						
	ВСЬОГО						

НВ суми за обома таблицями мають дорівнювати одна одній, оскільки характеризують фінансову пропозицію відповідно до різних підходів.

Имя: _____

Должность: _____

Дата: _____

Подпись: _____

[Проставьте официальную печать участника тендера]