



ЗАПИТ ПРОПОЗИЦІЙ (RFP)

ВСІМ ЗАЦІКАВЛЕНИМ	ДАТА: 12.05.2021
	ПОСИЛАННЯ: 458-2021-UNDP-UKR-RFP-SMERec

Шановні пані/панове!

Просимо надати Вашу пропозицію щодо **Послуг з розробки та запуску експортно-орієнтованого парасолькового бренду для продуктів сільського господарства та харчової промисловості.**

Під час складання Вашої Пропозиції керуйтеся формою, наведеною в Додатку 2.

Пропозиції можуть бути подані не пізніше ніж о **23:59 (за Київським часом), середи, 26.05.2021** електронною поштою, зазначену нижче:

Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй
tenders.ua@undp.org
Procurement Unit

Під час підготовки Вашої Пропозиції тільки Ви несете відповідальність за те, щоб вона була доставлена за вищезазначеною адресою не пізніше встановленого терміну. Пропозиції, отримані ПРООН після вказаного вище терміну, незалежно від причини, не розглядаються. Якщо Ви подаєте свою Пропозицію електронною поштою, переконайтеся, що вона підписана та складена в форматі .pdf, та не містить жодних вірусів або пошкоджених файлів.

Запропоновані послуги будуть розглядатися та оцінюватися за повнотою та відповідністю Пропозиції вимогам RFP та всіх інших додатків, в яких докладно визначено вимоги ПРООН.

Для укладення контракту буде обрана Пропозиція, що відповідає всім вимогам, відповідає всім критеріям оцінкам та пропонує оптимальне поєднання ціни та якості. Будь-яка пропозиція, що не відповідає вимогам, буде відхилена.

Будь-яка невідповідність між ціною за одиницю та загальною вартістю буде повторно обчислена ПРООН, причому ціна за одиницю матиме переважну силу, а загальна вартість буде виправлена. Якщо Постачальник послуг не прийме загальну вартість на підставі повторного перерахунку ПРООН і виправлення помилок, його Пропозиція буде відхилена.

ПРООН не погодить жодну зміну ціни через підвищення, інфляцію, коливання обмінних курсів, або будь-яких інших ринкових факторів після отримання Пропозиції. На момент укладення Контракту або Замовлення на

поставку ПРООН зберігає за собою право змінити (збільшити або зменшити) кількість послуг та/або товарів не більш ніж на 25% (двадцять п'ять відсотків) загальної суми пропозиції, без зміни ціни за одиницю або інших умов.

Будь-який Контракт або Замовлення на поставку, що буде видано в результаті цього RFP регулюватиметься Загальними умовами, що додаються. Сам факт подання Пропозиції означає, що Постачальник послуг без сумніву приймає Загальні умови ПРООН.

Звертаємо Вашу увагу, що ПРООН не зобов'язана приймати будь-яку Пропозицію або укласти контракт чи Замовлення на поставку, і не несе відповідальності за будь-які витрати, пов'язані з підготовкою та поданням Пропозиції Постачальниками послуг, незалежно від результату або способу проведення процесу відбору.

Процедура оскарження постачальниками ПРООН дає можливість особам або фірмам, з якими не було укладено Замовлення на поставку або Контракт у процесі конкурентних закупівель, подати апеляцію. Якщо Ви вважаєте, що до Вас поставилися несправедливо, Ви можете знайти докладну інформацію про процедури оскарження постачальниками за таким посиланням:

<http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/business/protest-and-sanctions.html>

ПРООН закликає кожного потенційного Постачальника послуг запобігати та уникати конфлікту інтересів, повідомляючи ПРООН, якщо Ви або будь-яка Ваша афілійована особа чи персонал брали участь у підготовці вимог, проекту, кошторисів витрат та іншої інформації, що використовується в цьому RFP.

ПРООН застосовує політику абсолютної нетерпимості до шахрайства та іншої забороненої практики і прагне запобігати, виявляти та розглядати всі подібні дії та практики проти ПРООН, а також третіх сторін, які беруть участь у діяльності ПРООН. ПРООН очікує, що Постачальники послуг дотримуватимуться Кодексу поведінки постачальників ООН, який можна знайти за цим посиланням:

https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/unscc/conduct_english.pdf

Дякуємо і чекаємо на Вашу Пропозицію.

З повагою,



Агнес Кочан
Керівниця з операційних
питань ПРООН в Україні
12.05.2021



Опис вимог

Контекст вимог	Побудова кращого майбутнього: Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку, #00125945
Партнер ПРООН з імплементації	Манастерство Цифрової Трансформації України
Стислий опис необхідних послуг ¹	Загальна мета цього завдання – сформулювати стратегічну ідею та конкретний план дій щодо створення, запуску, розвитку, монетизації та просування експортно-орієнтованого парасолькового бренду для сільськогосподарських ММСП та підприємств харчової промисловості з чіткими цілями, діяльністю та цільовими заходами та ролями. Результати повинні охоплювати коротко-, середньо- та довгострокову діяльність та цілі, а також мати перспективне бачення того, як парасольковий бренд може розвиватися та сприяти фінансовій стійкості партнерського БО як адміністратора парасолькового бренду, а також допомогти у забезпеченні прихильності до експорту під цим парасольковим брендом протягом тривалого періоду.
Перелік і опис очікуваних результатів, які повинні бути досягнуті:	Відповідно до Технічного завдання в Додатку 2
Особа, яка контролює роботу/виконання Контракту зі сторони Постачальника послуг	Керівник проекту, Проект «Побудова кращого майбутнього: Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку»
Періодичність подання звітів	<i>Згідно Технічного Завдання</i>
Вимоги щодо подання звітів про хід виконання	<i>Усі звіти та результати подаються до ПРООН в електронній формі (*.docx, *.xlsx, *.pptx, та *.pdf або інші прийнятні для ПРООН формати).</i>
Місце виконання робіт	☐ ☒ На території Підрядника
Запланована тривалість робіт	<i>4 місяці</i>
Запланована дата початку	червень 2021
Кінцевий термін завершення	вересень 2021
Очікувані відрядження	<i>Згідно Технічного Завдання</i>
Особливі вимоги щодо безпеки	☐ Перевірка безпеки з боку ООН до відрядження ☐ Завершення базової та розширеної підготовки ООН з питань безпеки ☐ Повне страхування подорожуючих ☐ Інше [уточніть, будь ласка]
Обладнання, що буде надане ПРООН (тобто має бути виключено з Цінової пропозиції)	<i>Згідно Технічного Завдання</i>

¹ Докладне ТЗ може бути додане, якщо інформації, наведеної в цьому Додатку, буде недостатньо для повноцінного опису характеру роботи та інших деталей вимог.

Графік виконання з розбиттям за заходами/субзаходами та зазначенням термінів їх виконання	☒ Обов'язково ☐ Не обов'язково
Імена та резюме осіб, яких було залучено до виконання послуг	☒ Обов'язково ☐ Не обов'язково
Валюта Пропозиції	☒ долари США – рекомендується використовувати як засіб зменшення ризику проти впливу девальвації місцевої валюти. ПРООН проводить оплату за товари/послуги в національній валюті відповідно до обмінного курсу UNORE (http://treasury.un.org) на дату здійснення платежу, шляхом перерахування коштів на банківський рахунок ☐ євро ☒ українська гривня
Податок на додану вартість на Ціну Пропозиції ²	☒ має включати ПДВ та інші застосовні непрямі податки ☐ має виключати ПДВ та інші застосовні непрямі податки
Строк дії Пропозиції (включаючи останній день подання пропозицій)	☐ 60 днів ☒ 90 днів ☐ 120 днів За виняткових обставин ПРООН може попросити Заявника подовжити термін дії Пропозиції понад початково зазначений в цьому RFP. Потім Заявник повинен підтвердити подовження письмово, без будь-яких змін у Пропозиції.
Часткові пропозиції	☒ Не дозволяються ☐ Дозволяються
Умови оплати ³	Виплата здійснюється після завершення, представлення та затвердження ПРООН результатів, перелічених у ТЗ.
Особа (особи), які розглядатимуть / перевірятимуть/ затверджуватимуть результати/ виконані послуги та санкціонувати виплати	Керівник проекту, Проект «Побудова кращого майбутнього: Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку»

² Звільнення від ПДВ відрізняється залежно від країни. З'ясуйте, будь ласка, що застосовується до офісу в країні/структурного підрозділу ПРООН, якому потрібні послуги.

³ Для ПРООН бажано не сплачувати будь-яку суму заздалегідь до підписання Контракту. Якщо Постачальник послуг наполегливо вимагає авансового платежу, він може отримати лише до 20% від загальної вказаної ціни. Для отримання будь-якого вищого відсотка або будь-якої авансової суми в розмірі понад 30 000 доларів США, ПРООН вимагатиме від Постачальника послуг надати банківську гарантію або банківський чек, виписаний на ім'я ПРООН, на таку саму суму, що й платіж, внесений авансом ПРООН Постачальнику послуг.

Тип Контракту, що підписується	☐ Замовлення на поставку ☐ Інституційний контракт ☒ Контракт про надання професійних послуг ☐ Довгостроковий договір ⁴ ☐ Контракт іншого типу
Критерії для укладення Контракту	☐ Найнижча цінова пропозиція серед пропозицій, що відповідають технічним вимогам ☒ Найвищий комбінований бал (з розрахунку розподілу у співвідношенні 70% - за технічну пропозицію, а 30% - за ціну) ☒ Повне прийняття Загальних умов Контракту ПРООН (GTC). Це є обов'язковим критерієм і його не можна виключати, незалежно від характеру необхідних послуг. Неприйняття Загальних умов Контракту може бути підставою для відхилення Пропозиції.
Критерії оцінки Пропозиції	Технічна пропозиція (70%) ☒ Досвід фірми, що подає пропозицію – 35% ☒ Запропонований план роботи, методологія та підхід – 35% ☒ Досвід та кваліфікація персоналу та запрошених експертів / консультантів – 30% Фінансова пропозиція (30%) Розраховується як співвідношення оферти в Пропозиції до найнижчої ціни серед пропозицій, отриманих ПРООН.
ПРООН укладе контракт:	☒ Тільки з одним Постачальником послуг ☐ Одним або кількома Постачальниками послуг, залежно від факторів
Загальні умови Контракту ⁵	☒ Загальні умови контрактів (товари та/або послуги) ☐ Загальні умови для незначних контрактів (тільки послуги, вартістю до 50 000 доларів США) Застосовні Умови доступні за посиланням: http://www.undp.org/content/undp/en/home/procurement/business/how-we-buy.html Неприйняття умов Загальних положень та умов є підставою для відсторонення від участі у даному процесі закупівель
Додатки до цього RFP ⁶	☒ Форма для подання Пропозицій (Додаток 2) ☒ Докладне ТЗ (Додаток 3) ☒ Типовий договір на товари та / або послуги (Додаток 4) ☐ Інші ⁷ [уточніть, будь ласка]

⁴ Мінімум 1 (один) рік і може бути подовжений не більш ніж до 3 (трьох) років за умови задовільної оцінки роботи. Цей RFP може бути використаний для LTA, якщо обсяг річних закупівель не перевищує 200 000,00 доларів США.

⁵ Постачальники послуг попереджаються, що неприйняття Загальних умов Контракту (GTC) може бути підставою для відсторонення від цього процесу закупівель.

⁶ Якщо інформація доступна в Інтернеті, можна просто вказати URL-адресу інформації.

⁷ До цього документа може бути додано більш докладне Технічне завдання на додаток до змісту цього RFP.

Контактна особа у разі виникнення питань (Тільки для письмових питань)⁸	<i>UNDP procurement Unit/Bidділ закупівель ПР ООН</i> <i>UNDP Ukraine/ПРООН</i> procurement.ua@undp.org Будь-яка затримка з наданням ПРООН відповіді не повинна використовуватися як підстава для продовження терміну подання заявок, якщо ПРООН не визначить, що таке подовження є необхідним, і не повідомить Заявникам новий термін.
Документи, які слід включити при поданні пропозиції	☒ Належним чином заповнена та підписана форма для подання пропозиції (Додаток 2); ☒ Профіль організації: назва організації; адреса (юридична та поштова), номери телефонів та факсів, контактні особи, адреси електронної пошти, а також про ресурси та можливості організації, включаючи дату створення, інформацію про діяльність організації, професійну експертизу, досвід, кількість працівників (інформація не повинна перевищувати трьох (3) сторінок); ☒ Запропонований графік із переліком основних видів робіт (інформація не повинна перевищувати 3 (три) сторінки); ☒ Запропонована методологія виконання завдання, включаючи детальний опис того, як запропонований підхід та методологія відповідають або перевищують вимоги; ☒ Приклади або доповіді про попередні успішні проекти (принаймні 3 приклади, що чітко ілюструють актуальність, обсяг робіт та результати роботи Виконавця); ☒ Копії аналітичних звітів, підготовлених раніше: 1. Не менше 2 (двох), що були зосереджені на розвитку та просуванні експорту в Україні, економічному та діловому розвитку, ММСП, ринкових інноваціях або трансформації, формуванні господарчих зв'язків, торгівлі та інвестиціях або тісно пов'язаних з ними питаннях. 2. Не менше 2 (двох), що були зосереджені на інших країнах або міжнародному досвіді з розвитку та просування експорту, економічного та ділового розвитку, ММСП та БО/ОНПП, ринкових інноваціях або трансформації, формуванні господарчих зв'язків, торгівлі та інвестиціях або тісно пов'язаних з ними питаннях.; ☒ Резюме запланованих фахівців, які чітко вказують їх кваліфікацію та досвід, а також підтвердження їх готовності, якщо вони обрані для цього проекту; ☒ Копії реєстраційних документів; ☒ Мінімум 2 рекомендаційні листи від попередніх замовників/клієнтів стосовно виконання подібного завдання; ☒ Фінансова пропозиція (повинна бути захищена паролем та підготовлена в окремому архіві. Будь ласка, не надавайте пароль, якщо цього не вимагається, і не включати його до листа з частиною технічної пропозиції).

⁸ Ця контактна особа та адреса офіційно призначені ПРООН. Якщо запити надсилаються іншій особі (особам) або на іншу адресу (адреси), навіть якщо вони є співробітниками ПРООН, ПРООН не зобов'язана відповідати, і ПРООН не може підтвердити отримання запиту.

Інша інформація [уточніть, будь ласка]	Передтендерна конференція відбудеться 19 травня 2021 року о 11:00 за допомогою Zoom. Щоб висловити зацікавленість стосовно участі, надішліть повідомлення на електронну пошту procurement.ua@undp.org, вкажіть посилання на тендер у темі, назву компанії, імена та посади представників, включаючи контактні дані в тілі електронної пошти. Посилання на Zoom конференцію буде надано після обробки вашого запиту. Вимоги до електронного подання: 1. Формат: файли PDF, лише архіви ZIP 2. Назви файлів повинні містити максимум 60 символів і не повинні містити жодної літери чи спеціального символу, крім латинського алфавіту / клавіатури. 3. Усі файли не повинні мати вірусів та не бути пошкодженими. 4. Пароль для фінансової пропозиції не повинен надаватися ПРООН, доки ПРООН не вимагає цього. Надання фінансової пропозиції, не захищеної паролем, призводить до дискваліфікації з тендерного процесу. 5. Часовий пояс, який слід визнати: [Київ +3] 6. Макс. Розмір файлу на передачу: 5 МБ 7. Обов'язковий предмет електронного листа: 458-2021-UNDP-UKR-RFP-SMERec, Частина №.... з (загальна кількість частин у поданні) 8. Анкети, які потрібно заповнити будь-якою з перелічених мов: англійською / українською; супровідні документи, такі як місцева реєстрація / ліцензії / сертифікати, видані місцевою мовою, можуть надаватися без перекладу. 9. Будь ласка, не копіюйте свої подання на електронну адресу procurement.ua@undp.org. Ця адреса використовується лише для питань та відповідей. 10. Інші умови: Заявники несуть повну відповідальність за забезпечення того, щоб усі файли, надіслані ПРООН, були читабельними, тобто не пошкодженими, у зазначеному електронному форматі, а також без вірусів та шкідливих програм. Якщо не надати читабельні файли, пропозиція буде відхилена.
---	--

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ (TOR)

Назва проєкту: **Побудова кращого майбутнього: Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку, #00125945**

Опис завдання: Розробка та запуск експортно-орієнтованого парасолькового бренду для продуктів сільського господарства та харчової промисловості

Категорія: Професійні консультаційні послуги

Країна / Місце роботи: Україна

Очікувані відрядження (якщо застосовується): н/з

Дата початку роботи: червень 2021 року

Тривалість завдання / або дата закінчення (якщо застосовується): 4 місяці

Загально-адміністративні умови: Проєкт не надаватиме жодних приміщень, обладнання, допоміжного персоналу, служб підтримки та матеріально-технічного забезпечення; всі витрати на відрядження (за необхідності) також повинні бути включені до Фінансової пропозиції, якщо інше не зазначено в цьому технічному завданні. Усі заходи та зустрічі мають бути організовані віртуально (онлайн).

Ім'я та посада керівника: Максим Борода, Керівник проєкту, Проєкт «Побудова кращого майбутнього: Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку»

ПРЕАМБУЛА

Приватний сектор відіграє значну роль у забезпеченні сталого економічного зростання в Україні. Він складається як з великих підприємств, так і з мікро-, малих та середніх (ММСП). В Україні ММСП домінують в економіці за кількістю суб'єктів господарювання, зайнятістю та доданою вартістю. За даними Державної служби статистики України у 2018 році в країні було 446 великих підприємств та 1 839 147 МСП, що становило понад 99,9% усіх діючих підприємств. 1 466 803 (80 відсотків) усіх ММСП були самозайнятими особами (приватними особами-підприємцями). З усіх МСП 99,10% - це малі суб'єкти господарювання, а 0,89% - середні. У 2018 році сектор МСП в Україні забезпечив 81 відсоток зайнятості та близько 64 відсотків доданої вартості.

В останні роки уряд України посилив зусилля з підтримки ММСП в економіці. Однак, згідно з Індексом політики щодо малого та середнього бізнесу ОЕСР для України у 2020 році порівняно з іншими країнами Східного партнерства Україна відстає в переважній більшості показників: - інноваційної політики, інституційної бази, операційного середовища, банкрутства, зеленої економіки, послуг з розвитку бізнесу, інтернаціоналізації, доступ до фінансів, державних закупівель та навичок МСП.

Соціально-економічний вплив пандемії COVID-19 посилив виклики, з якими стикаються МСП. Заходи щодо обмеження розповсюдження вірусу (карантин, обмеження на поїздки та локдаун у містах) призвели до значного зменшення попиту та пропозиції. МСП забезпечують працевлаштування понад 4 мільйонів людей в Україні та створюють близько 20% ВВП. Але з початку локдаунів за розрахунками Торгово-промислової палати України 700 000 МСП припинили свою діяльність. Третина власників бізнесу (в основному мікропідприємців) заявила про зниження доходів на 90-100% з початку карантину та про звільнення майже 50% персоналу.

Згідно з результатами виконаного ПРООН в Україні оцінювання соціально-економічних наслідків (ОСІН), жінки, які є власницями бізнесу, частіше вказували на те, що зазнали «значних змін» під час пандемії, ніж

власники-чоловіки (64% проти 53%). Від пандемії сильніше постраждали жінки та підприємці молодше 40 років: 79% жінок-підприємців повідомили про негативні наслідки кризи у порівнянні з 68% чоловіків та 80% молодих підприємців у порівнянні з 68% більш старшими. У 2019 році підприємства, що належать жінкам, мали менший річний фінансовий оборот, ніж підприємства, що належали чоловікам: 66% підприємств, що належать жінкам, мали річний оборот менше 1 млн. грн. у порівнянні з 48% з власниками-чоловіками. Під час пандемії жінки-власники частіше відзначали зменшення щомісячного обороту свого підприємства, ніж власники-чоловіки (84% проти 78%). Чим менше підприємство, тим більша ймовірність, що воно належало жінці. Найбільше постраждали мікро- та малі підприємства, оскільки вони залежали від самофінансування для подолання наслідків кризи.

Серед різних секторів ММСП, яким може надаватися пріоритетна підтримка в рамках цього Проєкту, виділяються сільськогосподарські ММСП, особливо ті, якими володіють чи керують жінки. ФАО провела експрес-опитування з метою оцінки впливу COVID-19 на сільськогосподарський сектор у квітні 2020 року. У рамках дослідження вивчалось функціонування ланцюгів постачання продуктів харчування шляхом опитування ключових учасників: фермерів, переробників, оптових та роздрібних торговців. Опитування показало, що найбільше постраждалими серед ланцюгів постачання є фрукти, овочі, молоко та молочні продукти. У їхньому випадку основні проблеми пов'язані з транспортуванням, зберіганням та роздрібною торгівлею. Крім того, проблемою залишається доступність імпорту ресурсів.

З метою вирішення зазначених вище викликів та спираючись на результати аналізу ситуації та досвід ПРООН у наданні допомоги ММСП на першому етапі пандемії Проєкт «Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку» пропонує наступні потенційні пріоритети для задіяння ПРООН в Україні:

- підтримка малого та середнього підприємництва як одного з основних економічних факторів економіки України, з особливою увагою до гендерної рівності, розширення прав і можливостей та цифрових трансформацій.
- пошук ключових моментів у застосуванні інструментів цифрової трансформації для прискорення відновлення бізнесу.
- прихильність досягненню ЦСР та їх інструменталізації з метою вирішення викликів, пов'язаних з COVID.

Проєкт буде орієнтуватися на ММСП у сільськогосподарському та суміжних секторах з акцентом на підприємства, якими володіють чи керують жінки, включаючи як сімейних, так і великих виробників, що мають потенціал для розвитку, та спрямовують свій бізнес на поліпшення стійкості та сталого розвитку.

Проєкт має досягти наступних результатів:

1. ММСП, керовані жінками в сільськогосподарському та суміжних секторах, мають кращі можливості застосовувати стійкі та сталі бізнес-моделі;
2. ММСП в Україні, зокрема ті, якими володіють / очолюють жінки та представляють сільськогосподарські та продовольчі та суміжні сектори, мають кращий доступ до послуг з розвитку бізнесу, до місцевих та глобальних ринків та до фінансів за допомогою цифрових рішень.

З метою полегшення доступу ММСП України на світовий ринок, Проєкт підтримуватиме створення, розвиток та просування експортно-орієнтованого парасолькового бренду для сільськогосподарських ММСП. У рамках Проєкту буде використовуватися досвід іншого Проєкту, «Зміцнення бізнес-об'єднань ММСП в Україні» із залученням партнерських бізнес-об'єднань, зокрема «Смак Карпат» та «Органічна Україна», що об'єднують дрібних місцевих фермерів та виробників продуктів харчування під парасольковими брендами. Такий підхід дозволить подолати існуючі обмеження дрібних виробників

сільськогосподарської та продовольчої продукції в частині експорту своєї продукції через мовні бар'єри, фінансові та технічні перепони. Проєкт має на меті охопити загальнонаціональні ланцюги поставок та створення вартості, приділяючи особливу увагу регіонам, які найбільше постраждали від впливу COVID-19 і з найбільшою щільністю відповідних виробничих потужностей. Стратегія сталості парасолькового бренду має забезпечити його операційні та фінансові можливості, а також обізнаність, готовність та стійкість до пандемій та інших криз у майбутньому.

ЗАГАЛЬНА МЕТА ТА ЗАВДАННЯ

Парасолькові бренди традиційно розглядаються в якості «гарантії якості», за допомогою яких продавці можуть заявити про вищу якість та / або зменшити очікуваний ризик для покупця. Більше того, за допомогою парасолькового бренду продавець може отримати синергетичну економію за рахунок реклами та рекламної діяльності, а також за рахунок логістичних, транспортних та інших операційних витрат.

ММСП часто не вистачає компетенцій та ресурсів для успішного самостійного виходу на міжнародний ринок, включаючи досвід та знання щодо вигідних відносин з міжнародними покупцями, достатні обсяги виробництва, обмежену інформацію про вимоги до якості та сертифікації, обмежені фінансові ресурси для модернізації своїх потужностей або поліпшення характеристик продукції для відповідності вимогам міжнародного ринку.

Одним із варіантів вирішення цих обмежень є співпраця з іншими ММСП, які мають схожий намір вийти разом на міжнародний ринок. Цей підхід спрацює найкраще тоді, коли між партнерами існують міцні соціальні зв'язки та довіра, що частіше за все має місце між ММСП-членами одного бізнес-об'єднання (БО). Маючи цю конкурентну перевагу, БО мають довгостроковий потенціал перетворити управлінські та допоміжні послуги для такого парасолькового бренду у відповідні постійні бізнес-послуги для ММСП-членів.

Загальна мета цього завдання – сформулювати стратегічну ідею та конкретний план дій щодо створення, запуску, розвитку, монетизації та просування експортно-орієнтованого парасолькового бренду для сільськогосподарських ММСП та підприємств харчової промисловості з чіткими цілями, діяльністю та цільовими заходами та ролями. Результати повинні охоплювати коротко-, середньо- та довгострокову діяльність та цілі, а також мати перспективне бачення того, як парасольковий бренд може розвиватися та сприяти фінансовій стійкості партнерського БО як адміністратора парасолькового бренду, а також допомогти у забезпеченні прихильності до експорту під цим парасольковим брендом протягом тривалого періоду.

ОБСЯГ РОБОТИ ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ

Під керівництвом Керівника проєкту ПРООН та в координації з командою проєкту, Виконавець виконуватиме наступні роботи.

ЕТАП 1 – ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

1.1. Ознайомитися з відповідними документами ПРООН та підготувати детальний план робіт. План робіт повинен визначати напрямки діяльності, склад групи та їх відповідні можливості (тобто кількість та кваліфікацію ключового персоналу, необхідного для виконання дослідження), відрядження та матеріально-технічне забезпечення (якщо такі плануються), детальний графік робіт з фіксованими термінами. Виконавець повинен скласти план робіт у тісній співпраці з ПРООН.

1.2. Розробити методологію, що дозволить досягнути або перевищити очікувані результати та цілі цього завдання та подати її до ПРООН для розгляду та затвердження.

Виконавець разом із ознайомленням з документами може вивчати додаткові джерела інформації та проводити віртуальні (онлайн) зустрічі та телефонні опитування для отримання первинних даних, підтвердження висновків та гіпотез.

Методологія повинна включати зокрема наступне:

- Детальний опис методологічного підходу та підходу для досягнення конкретних цілей цього завдання та отримання необхідної інформації та відповідні графіки виконання завдань.
- Інструменти для збору даних (проекти протоколів / правил проведення опитувань, проекти анкет для дослідження та інші необхідні інструменти для збору необхідної інформації від партнерських БО / їх ММСП, розроблені у тісній співпраці з ПРООН, як передбачається методологічним підходом).
- Запропоновані критерії відбору партнерської організації серед усіх потенційних БО та продуктів для експорту під парасольковим брендом. Критерії мають враховувати поміж іншого наступне: SWOT-аналіз для БО, готовність долучитися з боку БО, та наявність у БО людських та фінансових ресурсів для управління брендом та його просування, досвід роботи на міжнародних ринках, поточні обсяги продажів ММСП на місцевому ринку та репутація, виробничі потужності та здатність задовольнити додатковий попит, наявність фінансових ресурсів для доопрацювання товару для експортного ринку, зобов'язання з боку керівництва ММСП на підтримку зусиль щодо експорту, конкурентоспроможність обраної продукції на цільовому ринку, складність та вартість доопрацювання товару, його якість, безпека, упаковка або маркування для цільового ринку, доступних партнерів або дистриб'юторів у цільовій країні, експорт та логістика серед іншого.
- Запропоновані склад / структура для звітів, стратегій, планів, аналітичних продуктів, які будуть розроблені як частина цього завдання (наприклад, керівних принципів бренду (брендбуку), стратегії, плану дій, аналітичних звітів тощо).
- Попередня концепція організації «першого контакту» з цільовим ринком з використанням віртуального (онлайн) ярмарку, торгової місії, виставки або подібного. Цей захід має бути організованим у партнерстві з відповідними зацікавленими сторонами, включаючи Офіс з просування експорту, МЕРТ, партнерські БО та / або інші за необхідності. Очікується, що буде задіяно щонайменше 30 українських ММСП (у тому числі 15 під керуванням жінок). Виконавець повинен забезпечити участь (запросити, залучити) потенційних партнерів з імпорту та продажу продукції на цільовому ринку (імпортерів, дистриб'юторів, оптових торговців, представників БО серед іншого).

ПРИМІТКА: Виконавець повинен обговорити цілі цього завдання та методологію з ПРООН та отримати відповідне затвердження остаточної версії методології з боку ПРООН перед початком роботи.

1.3. Організувати зустрічі з партнерськими БО та зібрати інформацію про категорії продуктів, доступних для експорту, та досвід попереднього експорту, отриманий досвід та тенденції (якщо такі є), виробничі потужності та сезонні коливання, пріоритети на експортних ринках та очікування від експорту, інтерес серед ММСП-членів та зобов'язання БО брати участь у цій ініціативі, наявність людських та інших ресурсів та інші ключові питання, що мають відношення до завдання та потребують аналізу відповідно до встановлених критеріїв.

Виконавець має забезпечити врахування та пріоритет ММСП з регіонів, які найбільше постраждали від впливу COVID-19 та з найбільшою щільністю відповідних виробничих потужностей. Виконавець має забезпечити залучення достатньої кількості ММСП, включаючи очолювані жінками, до консультацій щодо експортно-орієнтованого парасолькового бренду.

Загальна вимога полягає в тому, що основна можливість брати участь у цьому проєкті буде надана партнерським БО проєкту ПРООН «Зміцнення бізнес-об'єднань ММСП в Україні (Фаза II)». У разі, якщо під час консультацій та зустрічей не буде визначено відповідного партнера, Виконавець повинен негайно повідомити ПРООН про такий результат із детальною інформацією про причини. У такому випадку, за відповідною оцінкою ситуації ПРООН запропонує для розгляду іншого кандидата зі складу БО.

Передбачається зустріч із щонайменше 5 (п'ятьма) різними БО та їх членами, але Виконавець повинен бути готовим провести додаткові зустрічі та опитування з БО та ММСП-членами у тій кількості, яка буде потрібна для збору всієї необхідної інформації та роз'яснень щодо відзначення категорії товарів, цільових ринків та партнера для співпраці у рамках цього завдання.

Усі зустрічі мають бути організовані віртуально (онлайн) та запротокольовані. Представник ПРООН повинен бути запрошений на всі засідання в якості спостерігача. Протоколи зустрічей повинні бути надані ПРООН з остаточним технічним звітом.

Для збору відгуків та додаткової інформації від зацікавлених ММСП в якості додаткового інструменту можуть бути використані електронні анкети або телефонні опитування як додатковий інструмент за умови їх попереднього схвалення з боку ПРООН як частини методології.

1.4. Провести дослідження ринку країн, що представляють інтерес, та **визначити експортний потенціал** запропонованої продукції.

ПРИМІТКА: Виконавець повинен забезпечити, що обраний цільовий ринок є достатньо великим та має достатній імпортерний потенціал, щоб забезпечити фінансову стійкість подальшого експорту під парасольковим брендом (тобто ЄС, США, Китай або подібні за розміром).

1.5. Зібрати та оцінити інформацію, отриману від партнерських БО та ММСП-членів, за основними критеріями методології. Забезпечити зв'язок з партнерськими БО для отримання додаткових роз'яснень та / або збору вторинних даних із відкритих джерел для доповнення наявної інформації за необхідності або у разі відсутності частини інформації.

1.6. Визначити потенційні виклики та ризики на шляху впровадження та розробити план дій щодо їх мінімізації та / або вирішення.

Аналіз повинен враховувати виклики та ризики, пов'язані з серед іншого наступним:

- зацікавленість серед ММСП та готовність до експорту.
- оцінка експортних можливостей зацікавлених ММСП (поточні тенденції використання, потенційний баланс між внутрішніми та експортними продажами, вплив потенційних експортних замовлень на внутрішні продажі (порушення ринкової рівноваги), можливості додаткового виробництва для забезпечення стабільного обсягу поставок, сезонні коливання, зміни, необхідні для виробничого процесу).
- забезпечення якості продукції, що продається під парасольковим брендом.
- особливі виклики цільового ринку (наприклад, конкуренція, культурні відмінності, контроль над імпортом та експортом) та стратегія їх вирішення.

- зобов'язання ключових зацікавлених сторін керувати парасольковим брендом та процесом експорту та забезпечувати сталість експортних операцій.
- інші виклики та ризики, пов'язані з управлінням та монетизацією парасолькового бренду, виробництвом товарів та забезпеченням якості, сертифікацією, маркетингом та продажами, оподаткуванням, транспортуванням та логістикою, експортом та імпортом тощо.

1.7. Визначити та запропонувати БО-партнера та категорії продуктів, що мають найбільш конкурентну перевагу для потенційного експорту під парасольковим брендом на основі критеріїв відбору, затверджених ПРООН як частина методології.

Скласти стислий і точний опис кожного БО (щонайменше 1 організація) із зазначенням основних характеристик, сильних та слабких сторін, плюсів і мінусів в якості партнера проєкту в рамках цього завдання. Кожен профайл БО повинен містити поміж інших наступні розділи:

- загальна інформація про БО та вибрані категорії товарів.
- короткий аналіз за ключовими критеріями відбору.
- плюси та мінуси вибору БО в якості партнера по проєкту.
- плюси та мінуси вибору пропонованих категорій товарів для цільового ринку.
- здатність партнерського БО керувати парасольковим брендом та забезпечувати сталість.

Запропонований короткий список відібраних БО має бути додатково обов'язково обговореним та узгодженим з ПРООН, а також за необхідності з ключовими зацікавленими сторонами. Виконавець повинен бути готовим організувати віртуальні (онлайн) зустрічі з ПРООН, ключовими партнерськими БО та їх ММСП-членами в обсязі, потрібному для завершення вибору партнерських БО, переліку продуктів для експорту та основних ринків.

ЕТАП 2 – РОЗРОБКА БРЕНДУ

2.1. Розробити стратегію бренду, визначивши його основу. Стратегія бренду повинна включати серед іншого наступне:

- 1) Ядро бренду, позиціонування, принципи.
- 2) Ціннісна пропозиція. Критерії та процедура забезпечення якості продукції. Знак якості.

Примітка: Виконавець має визначити достоїнства вибраних сільськогосподарських та/чи продовольчих продуктів, які можна ефективно використовувати для підвищення вартості бренду. Перелік достоїнств може включати, наприклад: унікальні особливості, якість, походження, сталість тощо. Виконавець має підтвердити найбільш привабливі з точки зору ключових покупців якості товару за допомогою опитувань або використовуючи фокус-групи.

- 3) Послання бренду.

Примітка: За результатами визначення унікальних особливостей Виконавець розробить опис бренду, який ляже в основу зусиль щодо зміцнення загальної ідентичності бренду, підвищення його вартості та ефективної диференціації від інших якісних товарів.

- 4) Візуальна ідентичність (Виконавець має запропонувати щонайменше 3 окремих попередніх варіанти для розгляду та затвердження ПРООН та БО-партнером).

Виконавець має зібрати інформацію та пропозиції від ПРООН та ключових партнерів, розробити перший проєкт стратегії та подати його до ПРООН на затвердження. У процесі розробки бренду Виконавець має

врахувати особливі виклики потенційних цільових ринків (тобто культурні відмінності та пов'язане сприйняття конкретних візуальних елементів, значення назви бренду на цільових мовах тощо).

Виконавець має визначити найкращу стратегію розвитку парасолькового бренду, яка дозволить вдосконалити як колективний бренд, так і незалежні бренди окремих учасників.

2.2. Організувати принаймні 1 (одну) онлайн-зустріч для представлення першої концепції парасолькового бренду та збору відгуків від ПРООН та ключових партнерів. Виконавець має бути готовим провести додаткові зустрічі з БО або іншими партнерами за потребою або за запитом від партнерів. Очікується, що всі зустрічі будуть організовані віртуально (онлайн). **Внести зміни до першого проекту, включаючи отримані відгуки**, та подати до ПРООН на розгляд та затвердження.

2.3. Оцінити необхідність та доцільність реєстрації торгової марки на цільовому ринку (у країнах призначення). Провести аудит на відповідність вимогам та придатності візуальних якостей бренду для реєстрації торговельної марки, включаючи перевірку торгової марки на відповідність вимогам законодавства, виявлення подібних торгових марок. Підготувати письмовий звіт із результатами оцінки та детальними рекомендаціями щодо подальших дій, включаючи зміни до унікальності бренду за потреби. Якщо потрібно, **доопрацювати візуальну ідентичність бренду відповідно до вимог** у консультаціях з ПРООН та партнерськими БО.

2.4. Після доопрацювання стратегії Виконавець має розробити Посібник з використання бренду та подати його до ПРООН на розгляд та затвердження. Посібник має містити серед іншого опис суті бренду, атрибути, візуальні вказівки (елементи, використання логотипу, палітри кольорів, оформлення шрифтів, що можна або не можна робити, тощо). Виконавець має запропонувати відповідний зміст на основі розробленої Стратегії бренду.

ПРИМІТКА: Усі документи та матеріали повинні бути підготовлені в тісній консультації з ПРООН та партнерськими БО та повинні бути схвалені ПРООН до подальшої обробки та будь-якого зовнішнього поширення.

ЕТАП 3 – ПЛАН ДІЙ

3.1. Розробити Експортну стратегію для пріоритетного ринку(ів) та план дій для вибраних категорій товарів, що має дати чітке розуміння конкретних кроків, які потрібно виконати, та забезпечити гарантії експорту на тривалий термін.

Примітка: Виконавець повинен гарантувати, що обраний цільовий ринок є достатньо великим і має достатній імпортерський потенціал, щоб забезпечити фінансову сталість подальших експортних операцій під парасольковим брендом (тобто ЄС, США, Китай або аналогічного розміру).

Експортна стратегія має бути розроблена як гнучкий інструмент управління для власника / адміністратора бренду, а не як статичний документ. *Виконавець має провести аудит продукції всіх потенційних ММСП-партнерів (не менш 30) та розробити спеціальні рекомендації для кожного з них, якщо потрібно.*

Стратегія повинна визначати серед іншого наступне:

- *Вимоги щодо виходу на ринок та план дій для забезпечення відповідності продукції парасолькового бренду.* Серед іншого треба враховувати наступне: мінімальний обсяг замовлення / реалізації, доопрацювання продукції, вимоги до упаковки або маркування (додаткова інформація, дизайн, переклад, особливе маркування, розміри та матеріали упаковки тощо), законодавство та правила, вимоги до ліцензій або сертифікатів на експорт та імпорту товарів, вимоги та обмеження щодо імпорту, митні процедури та документація, безпека харчових продуктів та інші вимоги щодо сертифікації харчових продуктів, рекомендації щодо захисту прав інтелектуальної власності, ключові торгові угоди,

торгові бар'єри або стимули, логістичні послуги та транспортна інфраструктура, дистрибуція, ділове середовище, інші операційні виклики.

- *Стратегія ціноутворення на товар.* При розгляді ціноутворення поміж іншого треба враховувати наступне: умови ціноутворення та умови поставки, фрахт, страхування, мита, сертифікації, маркетинг, податки, націнки дистриб'ютора та оптової торгівлі, націнки роздрібною торгівлі, збори власнику торгової марки, відсоток ПДВ та інші відповідні витрати.
- *Стратегія маркетингу та PR.* Стратегія повинна включати поміж іншого бачення виходу на міжнародний ринок, опис споживачів, посередників, позиціонування та підвищення поінформованості про бренд (B2B-покупці / посередники, B2C - серед споживачів тощо), рекламні матеріали, охоплення, маркетинг та канали розподілу, моніторинг та оцінка результатів тощо. Виконавець також повинен визначити інвестиції, необхідні для ефективного проведення цієї роботи, передбачаючи серед іншого відповідні кадри з маркетингу, комунікацій та PR, розробку комунікацій та маркетингових матеріалів, розробку контенту для маркетингу, присутність на міжнародних рекламних заходах, виставках тощо.
- *Стратегія управління ризиками,* що забезпечує системний та послідовний підхід до мінімізації, контролю та управління існуючих ризиків.
- *Інструменти аналізу* для порівняння цільових показників з фактичними для оцінки успіху.
- *Схема процесу в ланцюжку постачання,* включаючи оціночні витрати та строки виконання кожного елемента.
- *Шаблони та зразки документації,* що необхідні на різних ринках (наприклад, комерційний рахунок, рахунок-фактура, страхові документи, сертифікати походження, договори купівлі-продажу чи інше).

3.2. Розробити Організаційний план, який має чітко визначати потреби в персоналі та інших ресурсах, необхідних для управління парасольковим брендом та реалізації експортної стратегії в середньо- та довгостроковій перспективі. Організаційний план повинен розроблятися в тісних консультаціях з ПРООН та партнерськими БО.

Цей план має визначати серед іншого наступне:

- обов'язки та функції адміністратору(ів) бренду та інших відповідних зацікавлених сторін, які будуть відстежувати розвиток парасолькового бренду та розробляти відповідні плани для подальших дій.
- наявність власного досвіду та знань (досвід міжнародних продажів, знання мов та інше), а також рекомендації щодо необхідного досвіду та знань.
- організаційна структура, необхідна для забезпечення належної підтримки експортних продажів з баченням джерел їх фінансування у довгостроковій сталій перспективі.
- інші додаткові послуги з розвитку, які може надавати адміністратор бренду за умови відшкодування витрат (тобто переклади, забезпечення транспортування та митного оформлення, спільна реклама, колективна участь у виставках, навчання, дослідження ринку, запровадження стандартів якості, визначення дистриб'юторів та клієнтів, спільна відправка товару та інші). Перелік послуг, які, як очікується, матимуть найбільшу конкурентну перевагу, має бути визначеним та запропонованим Виконавцем на основі консультацій та дослідження ринку.
- *стратегія монетизації,* що має зробити експортні операції самоокупними, а також має зацікавити та зобов'язати продовжувати експорт у довгостроковій перспективі. Виконавець повинен визначити та запропонувати постійне джерело фінансування заходів з управління брендом.

- *відповідний контроль та структури управління*, передбачаючи серед іншого те, як партнери (ММСП-члени) колективно та індивідуально можуть бути залучені до нових ринкових можливостей, стратегію виходу та вступу партнерів, а також стратегію можливого поступового виведення парасолькового бренду з ринку. Структурні зміни в групі ММСП мають бути відбуватися організовано як природний адаптивний та еволюційний процес, що допоможе мінімізувати ризики пов'язані з цими організаційними коливаннями.

ЕТАП 4 – УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА ЇХ ПОШИРЕННЯ

4.1. Розробити Посібник з виходу на ринок для вибраних категорій товарів. Виконавець має проаналізувати та консолідувати дані, отримані на етапах 1-3, та випустити якісний практичний посібник з обраних ринків для українських сільськогосподарських продуктів харчування, відібраних для експорту під парасольковим брендом. Посібник буде використовуватися партнерськими БО та ММСП, зацікавленими у експорті під парасольковим брендом. Звіт повинен бути підготовлений **українською та англійською мовами** (обсягом до 60 сторінок формату А4 кожний, 11 розмір шрифту).

Остаточний склад та зміст Звіту узгоджується з ПРООН. Він попередньо має складатися з наступних розділів:

1. Резюме (2-3 сторінки).
2. Скорочення, термінологія та визначення, списки таблиць і схем.
3. Опис методології, включаючи обмеження та проблеми, з якими стикалися.
4. Загальна характеристика країни та огляд: економічні та політичні тенденції, економічна ситуація та середньостроковий прогноз, географія та ключові ринки, внутрішнє сільськогосподарське виробництво та регіони.
5. Загальна характеристика цільового ринку та споживачів: попит на імпортні продукти сільського господарства та/чи харчової промисловості, фактори та тенденції зростання, характеристики та уподобання споживачів, культурна чутливість та що можна або не можна робити, та інші міркування.
6. Доступ до ринку та вихід на нього: SWOT, законодавство та правила, вимоги та обмеження на імпорт, митні процедури та документація, безпека харчових продуктів та інші вимоги щодо сертифікації харчових продуктів, вимоги до маркування, захист міжнародних прав власності та відповідних органів, ключові торгові угоди, торгові бар'єри, логістичні послуги та транспортна інфраструктура, дистрибуція, ділове середовище, ключові операційні виклики.
7. Коротка характеристика ринку для вибраних товарів / категорій товарів: SWOT-аналіз, споживання, пропозиція, конкретні вимоги до виходу на ринок, дистрибуція, виклики для української продукції.
8. Отриманий досвід.
9. Додатки.

4.2. Доопрацювати концепцію організації заходу «першого контакту» з цільовим ринком (віртуальний ярмарок, виставка, торгова місія або подібне), з урахуванням коментарів ПРООН та БО-партнерів, а також досвіду, отриманого під час завдання. **Провести захід**, дотримуючись концепції, схваленої ПРООН.

При проведенні заходу слід дотримуватися наступних умов (але не обмежуючись ними):

- Захід має бути організованим віртуально (онлайн).

- Захід може бути організований як віртуальна / онлайн участь у міжнародній виставці / ярмарку, віртуальній торговій місії або подібному заході, де партнерські БО та українські ММСП можуть зустрітися з потенційними партнерами з цільового ринку. Ідея повинна бути запропонована Виконавцем та схвалена ПРООН.
- Концепція заходу повинна включати цілі заходу, передбачених учасників та чіткі показники для вимірювання результатів.
- Виконавець повинен забезпечити участь **щонайменше 30 українських ММСП (у тому числі 15 під керуванням жінок)**, які зацікавлені в експорті вибраної продукції на цільовий ринок під парасольковим брендом.
- Виконавець повинен забезпечити участь потенційних партнерів з імпорту та продажу продукції на цільовому ринку (імпортерів, дистриб'юторів, оптових торговців, представників БО серед іншого). Список представників з цільового ринку має бути запропонованим Виконавцем до ПРООН для затвердження.
- Виконавець нестиме відповідальність за підготовку порядку денного заходу, запрошення всіх відповідних зацікавлених сторін, а також вступний тренінг для представників партнерських БО та ММСП щодо підходу та інструментів для ефективної участі у заході, побудову партнерства та ключових дій для досягнення успішних результатів.
- Виконавець також повинен підготувати звіт про проведення заходу, включаючи інформацію про учасників, досягнуті результати та наступні погоджені дії.

Послуги з проведення заходу (місце проведення, технічна підтримка, друкована продукція та дизайн, просування, переклад, мовлення, обладнання та інші заходи), якщо такі будуть необхідні, забезпечуватимуться постачальником конференц-послуг з боку ПРООН та покриваються Проєктом ПРООН окремо.

4.3. Публічна презентація ключовим зацікавленим сторонам

По завершенню завдання Виконавець має підготувати презентацію українською та англійською мовами, яка повинна охопити методологію, виклики та результати розвитку парасолькового бренду, досягнення та висновки. Основна увага в презентації має бути зосереджена на баченні та рекомендаціях щодо подальших дій.

Виконавець має взяти участь *принаймні в 1 (одному) публічному заході* для представлення парасолькового бренду та плану подальших дій. Усі заходи мають бути організовані онлайн (віртуально). *Якщо подія організовується в режимі фактичної присутності, ПРООН окремо покриває вартість логістичних заходів для події. Виконавець не повинен включати ці витрати до фінансової пропозиції.*

Усі презентації слід готувати у форматі PowerPoint за шаблоном, наданим ПРООН.

ПРИМІТКА: Будь-яка інформація, звіти, презентації та інші матеріали повинні бути узгоджені з ПРООН перед розповсюдженням. Уся інформація та продукція, вироблена Виконавцем за цим Проєктом, залишатиметься власністю ПРООН.

Для забезпечення належного виконання вищезазначених завдань Виконавець повинен:

- Провести початкову та подальші зустрічі з проєктною групою ПРООН за відповідним запитом.
- Підготувати детальний робочий план із графіком виконання цього завдання.
- Надати усі результати на розгляд, зауваження та схвалення до проєктної групи ПРООН за запитом.

- Розробити інструменти та документацію, описані вище в цьому Технічному завданні, та перевірити / затвердити їх разом із проєктною групою ПРООН.
- Підтримувати стосунки та забезпечувати постійний зв'язок / координацію з проєктною групою ПРООН щодо всіх аспектів завдання та негайно повідомляти ПРООН про будь-які труднощі чи затримки, що виникли під час виконання завдання, для їх подальшого вирішення.
- Забезпечити врахування гендерної рівності та розширення можливостей жінок у діяльності, сприяти безпечному та сприятливому середовищу, вільному від будь-якої дискримінації та жорстокої поведінки, та використовувати принципи ґендерно-чутливих комунікацій відповідно до організаційних стандартів ПРООН.

ПІДСУМКОВІ МАТЕРІАЛИ ТА ОРІЄНТОВНИЙ ГРАФІК:

Планова дата початку роботи – травень 2021 р. Виконавець повинен виконати завдання протягом наступних орієнтовних термінів.

#	Результат	Строк
1	Початковий звіт та методологія, розроблені та передані ПРООН для розгляду та затвердження, що включають: детальну методологію; детальний план роботи з відображенням ключових дій, етапи та оновлений календар з діаграмою Ганта, інструменти для збору даних, критерії вибору партнерів, орієнтовний склад матеріалів та звітів та інші, як зазначено в п.п. 1.1.-1.2. вище. Віртуальні (онлайн) консультації з принаймні 5 (п'ятьма) БО та ММСП- членами для визначення потенційного партнера для даного завдання. Короткий звіт з оглядом процесу оцінки та відбору (загальна кількість опитаних БО та ММСП, опис результатів). Портфолію, що складається із описових профілів відібраних БО (щонайменше 1 БО, обсягом до 2-3 сторінок формату А4, 11 розмір шрифту), як визначено в п.1.7 вище.	4 тижні від підписання контракту
2	Попередня Стратегія бренду, розроблена та передана до ПРООН на розгляд та затвердження. Щонайменше 1 (одна) онлайн-зустріч для презентації першої концепції парасолькового бренду та збору відгуків від ПРООН та ключових партнерів. Проведення аудиту для визначення придатності візуальної ідентичності бренду для реєстрації торговельної марки, та розробка письмового звіту за результатами оцінки. Доопрацювання візуального оформлення бренду відповідно до вимог за погодженням з ПРООН та партнерськими БО (якщо потрібно). Надання рекомендацій щодо доцільності реєстрації торгової марки на цільовому ринку. Остаточна редакція Стратегії бренду, доопрацьована з урахуванням коментарів та відгуків та передана до ПРООН.	4 тижні від подання та затвердження Результату 1

	Посібник з використання бренду , розроблений та наданий ПРООН для розгляду та затвердження.	
3	Попередня Стратегія експорту для пріоритетного ринку та план дій для вибраних категорій продукції (українською мовою), розроблена та надана ПРООН та БО-партнеру для розгляду та затвердження. Попередній Організаційний план (українською мовою), розроблений та наданий ПРООН та БО-партнеру на розгляд та затвердження. Остаточна Стратегія експорту (українською та англійською мовами) з урахуванням коментарів та відгуків, розроблена та надана ПРООН. Остаточний Організаційний план (українською та англійською мовами) з урахуванням коментарів та відгуків, розроблений та наданий ПРООН.	4 тижні від подання та затвердження Результату 2
4	Перший Проєкт Посібника з виходу на ринок (українською мовою, обсягом до 60 сторінок формату A4 кожна, 11 розмір шрифту), наданий ПРООН для відгуків та перевірки. Остаточна версія Посібника з виходу на ринок (українською та англійською мовами) з урахуванням коментарів та відгуків, розроблена та надана ПРООН. Щонайменше 1 (один) захід для БО-партнерів та українських ММСП з метою зустрічі з партнерами з цільового ринку, що має бути проведеним відповідно до вимог п. 4.2. вище. Підготовка звіту за результатами. Представлення парасолькового бренду та плану подальших дій ключовим зацікавленим сторонам як мінімум на 1 (одному) публічному заході.	4 тижні від подання та затвердження Результату 3

ГРАФІК ПЛАТЕЖІВ

Оплата здійснюватиметься 2 платежами згідно із наступним графіком:

Перший платіж – після задовільного виконання та затвердження ПРООН Результатів 1-2 – (50%).

Другий платіж – після задовільного виконання та затвердження Результатів 3-4 – (50%).

АВТОРСЬКЕ ПРАВО

Уся інформація та продукція, вироблена Виконавцем за цим Проєктом, залишатиметься власністю ПРООН.

ВИМОГИ ДО МОНІТОРИНГУ ТА ЗВІТНОСТІ

Виконавець працюватиме під керівництвом Керівника проєкту та у тісній співпраці з персоналом проєкту.

Виконавець повинен дотримуватися системи моніторингу, оцінки і контролю якості, впровадженої ПРООН. Уся необхідна інформація, звіти і статистичні дані, електронні та паперові версії звітів повинні

готуватися та передаватися для схвалення до ПРООН відповідно до попередньо встановленого графіку або настільки швидко, наскільки це можливо (протягом узгодженого проміжку часу).

Виконавець повинен узгоджувати з ПРООН всі етапи процесу та переходити до наступного етапу лише після отримання схвалення на виконаний етап. Організація повинна організовувати свою діяльність на основі конструктивної співпраці. Обов'язковим є врахування всіх пропозицій ПРООН.

Після завершення всіх робіт Виконавець повинен надати до ПРООН Підсумковий технічний звіт, що містить короткий опис виконаної роботи та результатів. Підсумковий технічний звіт має також містити інформацію, що стосується загальної організації та проведення дослідження, аналізу даних із зазначенням будь-яких значних труднощів, викликів та відхилень від початкового плану та будь-які інші питання, що варті уваги.

Усі основні результати мають готуватися українською та англійською мовами.

Усі звіти та результати подаються до ПРООН в електронній формі (*.docx, *.xlsx, *.pptx, та *.pdf або інші прийнятні для ПРООН формати).

Інші вимоги до аналітичних звітів

Структура звіту повинна передбачати титульну сторінку, зміст, глосарій термінів, скорочень, списки таблиць і схем, вступ, резюме, текст звіту, висновки, рекомендації, додатки. Висновки повинні бути вичерпними та збалансованими, добре обґрунтованими доказами та логічно пов'язаними з результатами оцінки. Рекомендації повинні бути підкріплені доказовою базою, бути надійними, практичними, орієнтованими на дії та визначати, хто відповідає за ці дії з метою використання у процесі прийняття рішень. Додатки мають бути належним чином пронумеровані, а всі таблиці повинні містити посилання на джерела та мати нумерацію, а також посилання на них у тексті звіту. Усі візуальні матеріали та таблиці у звіті мають бути належним чином пронумеровані.

Звіт повинен містити бібліографію та перелік веб-ресурсів, якщо доречно. Остаточний звіт повинен враховувати аналітичні стандарти ПРООН та стандарти написання звітів. Формат звіту (макет, межі тексту, формат схем і таблиць, формат заголовків, підзаголовків та основного тексту та ін.) повинен забезпечувати зручне читання документу та відповідати основним вимогам до зовнішнього виду (естетики) такого роду документів. Звіт повинен бути логічним та зрозумілим та мати обмежену кількість спеціалізованих термінів. Звіт також повинен мати чітку структуру та бути розбитим на розділи (підрозділи).

ОРГАНІЗАЦІЯ КЕРІВНИЦТВА

Виконавець несе відповідальність за керування процесами, що пов'язані з цим завданням, людськими ресурсами, логістикою та витратами, пов'язаними з цим завданням, у розрізі часу та достатності за узгодженням з ПРООН.

У процесі роботи Виконавець забезпечує відповідне посилання на ПРООН та Донора проєкту.

Виконання проєкту буде контролюватися відповідно до робочого плану, але ПРООН залишає за собою право вимагати інформацію про поточний стан робіт на будь-якому етапі. Остаточне рішення щодо оцінки робіт, виконаних Виконавцем, приймається Керівником проєкту.

ДОСВІД І КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ (КРИТЕРІЇ ПРОФПРИДАТНОСТІ) ДО ВИКОНАВЦЯ

Загальні вимоги:

- Офіційно зареєстроване підприємство або організація (комерційна, неприбуткова, неурядова, освітня). Заявники можуть подавати свої пропозиції як окремі організації зі складу партнерства / консорціуму. У цьому випадку договір буде укладено з основною організацією. Основна організація також повинна укласти всі угоди про партнерство. Юридична реєстрація партнерства в цьому випадку не потрібна, проте організації-партнери повинні надати зобов'язання співпрацювати з метою виконання умов договору.
- Щонайменше 10 (десять) років перевіреного досвіду виконання завдань із консультування, дослідження ринку та написання звітів.
- Щонайменше п'ять (5) років перевіреного досвіду роботи консультацій або досліджень, пов'язаних із стимулюванням експорту, економічним розвитком, сектором ММСП, розвитком підприємництва або тісно пов'язаними галузями в Україні та на міжнародному рівні.
- Досвід роботи з міжнародними організаціями та донорськими установами **буде розглядатися як додаткова перевага.**

Вимоги до ключового персоналу:

1. Керівник команди Проєкту

- Щонайменше ступінь магістра / спеціаліста з ділового адміністрування, маркетингу, економіки, міжнародної торгівлі, менеджменту, соціальних наук, досліджень розвитку, права, державного управління чи іншої суміжної галузі. Аспірантура у відповідній галузі є перевагою.
- Щонайменше 10 (десять) років перевіреного досвіду роботи в галузі консультування урядів, неурядових організацій або приватного сектору з питань експортних операцій. Досвід на міжнародному рівні є перевагою.
- Щонайменше 10 (десять) років досвіду в управлінні проєктами та / або керуванні людьми.
- Попередній досвід роботи з великими експортерами сільськогосподарської продовольчої продукції чи міжнародним ринком сільськогосподарської продовольчої продукції буде розглядатися як вагома перевага.
- Відмінні навички письма, аналітична спроможність та здатність обробляти вхідні дані та відповідні висновки (що підтверджуються зразками принаймні 2 (двох) підготовлених або співавторських презентацій чи інших аналітичних документів із рекомендаціями високого рівня, баченням розвитку ринку та / або ідеями для стратегічного напрямку та плану дій).
- Вільне володіння українською / російською та англійською мовами.

2. Ключовий експерт 1 (Аналітик з експорту)

- Щонайменше ступінь магістра / спеціаліста з ділового адміністрування, державного управління, маркетингу, економіки, міжнародної торгівлі, права, фінансів, менеджменту, соціальних наук, іншої суміжної галузі. Аспірантура у відповідній галузі є перевагою.
- Щонайменше десять (10) років перевіреного професійного досвіду аналітичної роботи, консультування як у державному, так і приватному сектори.
- Щонайменше 5 (п'ять) років професійного досвіду та розуміння циклу виробництва сільськогосподарської продукції, ланцюга поставок та експортних операцій, стану ринків.
- Знання національних та міжнародних норм оподаткування, вимог та обмежень імпорту, митних процедур та документації, вимог щодо безпеки, сертифікації та маркування, міжнародного права власності та відповідних органів, ключових торгових угод, торгових бар'єрів, логістичних послуг та транспортної інфраструктури, дистрибуції, ділового середовища, ключових операційних викликів у розрізі агропродовольчих товарів.
- Відмінні навички письма, аналітична спроможність та здатність обробляти вхідні дані та відповідні висновки (що підтверджуються зразками принаймні 2 (двох) підготовлених або співавторських аналітичних документів).

- Вільне володіння українською / російською та англійською мовами.

3. Ключовий експерт 2 (Експерт з брендингу)

- Щонайменше ступінь магістра / спеціаліста із соціальних наук, маркетингу, економіки, міжнародної торгівлі, менеджменту та інших суміжних галузей. Аспірантура у відповідній галузі є перевагою.
- Щонайменше 10 (десять) років перевіреного досвіду роботи у сфері розробки та управління брендом. Додатковою перевагою є досвід розробки брендів на експорт або управління брендами та адміністрування сільськогосподарськими продуктами харчування на міжнародному рівні.
- Знайомство з агропродовольчим сектором, ланцюгом створення вартості та відповідними викликами є вагомою перевагою.
- Вільне володіння українською / російською та англійською мовами.

ДОКУМЕНТИ, ЩО МАЮТЬ БУТИ НАДАНІ З ПРОПОЗИЦІЄЮ

- ☒ Технічна пропозиція (докладнішу інформацію наведено нижче)
- ☒ Фінансова пропозиція (докладнішу інформацію наведено нижче)

ТЕХНІЧНА ПРОПОЗИЦІЯ

Необхідно	
☒	Лист про висловлення зацікавленості/ лист-пропозиція із загальною інформацією про організацію: назва організації; адреса (юридична та поштова), номери телефонів та факсів, контактні особи, адреси електронної пошти, а також ресурси та можливості організації, включаючи дату створення, інформацію про діяльність організації, область професійної експертизи, досвід, кількість співробітників (інформація не повинна перевищувати 3 (три) сторінки);
☒	Запропонований графік із переліком основних видів робіт (інформація не повинна перевищувати 3 (три) сторінки);
☒	Запропонована методологія виконання завдання, включаючи детальний опис того, як запропонований підхід та методологія відповідають або перевищують вимоги. Необхідно досить детально розглянути усі основні аспекти, включаючи опис методології, інструменти та ресурси для виконання завдань, строки виконання, інформацію про субпідрядників (якщо є). Методологія також повинна зазначати заходи Заявника щодо зменшення ризику, технічні заходи та заходи із забезпечення якості, а також будь-яку іншу інформацію щодо підходу та методології (інформація не повинна перевищувати 15 сторінок).
☒	Резюме членів команди проєкту із зазначенням відповідних кваліфікаційних вимог.
☒	Приклади або доповіді про попередні успішні проєкти (принаймні 3 приклади, що чітко ілюструють актуальність, обсяг робіт та результати роботи Виконавця);
☒	Копії аналітичних звітів, підготовлених раніше: 1. Не менше 2 (двох), що були зосереджені на розвитку та просуванні експорту в Україні, економічному та діловому розвитку, ММСП, ринкових інноваціях або трансформації, формуванні господарчих зв'язків, торгівлі та інвестиціях або тісно пов'язаних з ними питаннях. 2. Не менше 2 (двох), що були зосереджені на інших країнах або міжнародному досвіді з розвитку та просування експорту, економічного та ділового розвитку, ММСП та БО/ОНПП, ринкових інноваціях або трансформації, формуванні

	господарчих зв'язків, торгівлі та інвестиціях або тісно пов'язаних з ними питаннях.
☒	Щонайменше дві рекомендації від попередніх замовників.

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ

Оцінка та порівняння пропозицій

Оцінка пропозицій здійснюватиметься у два етапи, при чому оцінка технічної пропозиції повинна бути завершена до відкриття і порівняння будь-якої фінансової пропозиції. Будуть розглянуті фінансові пропозиції тільки тих заявок, які набрали прохідний технічний бал в розмірі 70% (або 490 балів) з 700 можливих балів за результатами оцінки технічних пропозицій.

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

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

Загальна оцінка проводитиметься за методом кумулятивного аналізу, згідно з яким частки технічних і фінансових аспектів у загальній оцінці складатимуть 70% і 30% відповідно. Найдешевша фінансова пропозиція (з-поміж заявок, які набрали прохідний технічний бал) буде обрана в якості відправної точки і їй буде присуджено максимальну кількість балів за фінансову частину (тобто 300). Усі інші фінансові пропозиції отримають кількість балів, яка є зворотно пропорційною заявленій ціні; наприклад, 300 балів за найнижчу ціну / ціну, заявлену в пропозиції.

Переможе та пропозиція, яка набере найбільшу кількість балів у результаті додавання балів, отриманих як за технічною, так і за фінансовою оцінкою відповідно. Контракт буде підписано із претендентом, який подав пропозицію, що перемогла.

Критерії технічної оцінки

Підсумок форм оцінки технічної пропозиції		Вага балів	Максимально можливий бал	Компанія / організація			
				A	B	C	D
1	Експертний досвід компанії / організації, що надає пропозицію	35%	245				
2	Запропонований підхід, методологія та робочий план	35%	245				
3	Структура керівництва та кваліфікація ключового персоналу	30%	210				
	Загальний бал	100%	700				
	Примітки						

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

Форми оцінки технічної пропозиції:

Форма 1. Досвід компанії / організації, що подає пропозицію

Форма 2. Запропонований робочий план, методологія та підхід

Форма 3. Структура керівництва та кваліфікація ключового персоналу

Критерії технічної оцінки для ТЗ ПРООН

Оцінка технічної пропозиції Форма 1		Максимальний бал	Компанія / організація		
			A	B	C
Досвід компанії / організації, що подає пропозицію					
1.1	Офіційно зареєстрована організація (комерційна, неприбуткова, неурядова, освітня): <i>{10 років роботи – 15 балів, 11-19 років – 17 балів, більш ніж 20 років– 20 балів}</i>	20			
1.2	Щонайменше 10 (десять) років перевіреного досвіду виконання завдань із консультування, дослідження ринку та написання звітів. <i>{10 років –25 балів, 11-15 років – 30 балів, 16 років і більше– до 40 балів}</i>	40			
1.3	Щонайменше п'ять (5) років перевіреного досвіду роботи консультацій або досліджень, пов'язаних із стимулюванням експорту, економічним розвитком, сектором ММСП, розвитком підприємництва або тісно пов'язаними галузями в Україні та на міжнародному рівні. <i>5 років –25 балів, 6-9 років – 30 балів, 10 років і більше – до 45 балів }</i>	45			
1.4	Досвід у консультуванні, проведенні досліджень, що були зосереджені на розвитку та просування експорту в Україні, економічному та діловому розвитку, ММСП, ринкових інноваціях або трансформації, формуванні господарчих зв'язків, торгівлі та інвестиціях або тісно пов'язаних з питаннях, відповідно до наданих резюме звітів. <i>{2-3 відповідних звітів – 23 балів, 4-5 відповідних звітів – 25 балів, 5 звітів та більше – до 35 балів}</i>	35			
1.5	Якість аналітичних звітів (до п. 1.4.): - Відповідність прикладів – 5 балів. - Чіткість та послідовність інформації – 1-5 балів. - Якість представлення – 1-5 балів. - Якість аналізу – 1-10 балів.	25			
1.6	Досвід у консультуванні, проведенні досліджень, були зосереджені на інших країнах або міжнародному досвіді з розвитку та просування експорту, економічному та діловому розвитку, ММСП, ринкових інноваціях або трансформації, формуванні господарчих зв'язків, торгівлі та інвестиціях або тісно пов'язаних з питаннях, відповідно до наданих резюме звітів. <i>{2-3 відповідних звітів – 25 балів, 4-5 відповідних звітів – 30 балів, 5 звітів та більше – до 35 балів}</i>	35			

1.7	Якість аналітичних звітів (до п. 1.6.): - Відповідність прикладів – 5 балів. - Чіткість та послідовність інформації – 1-5 балів. - Якість представлення – 1-5 балів. - Якість аналізу – 1-10 балів.	25			
1.9	Досвід роботи з міжнародними організаціями {відсутність – 0 балів; наявність досвіду – 20 балів}	20			
	Загальний бал за формою 1	245			

Оцінка технічної пропозиції Форма 2		Максимальний бал	Компанія / організація		
			A	B	C
Запропонований робочий план, методологія та підхід					
2.1	Відповідність технічної пропозиції цілям та завданням ТЗ, якість запропонованого підходу та методології та її відповідність заявленим цілям ТЗ: - Методологія добре адаптована до потреб Технічного завдання, демонструє розуміння завдання та демонструє, як організація буде виконувати ТЗ з урахуванням місцевих умов та проєктного середовища – 30 балів; - Основні аспекти розглянуті досить детально, запропоновані методи та засоби відповідають меті та завданням дослідження та детально представлені в пропозиції – 20 балів; - Запропонована методологія та підхід забезпечують розробку всебічних аналітичних продуктів, стратегій та планів – 20 балів; - Технічна пропозиція реалістична для виконання в строки, зазначені в ТЗ – 15 балів - Запропонована методологія включає технічні заходи та заходи забезпечення якості – 10 балів. - Методологія дозволяє встановити базові показники для моніторингу та оцінювання, та включає короткий опис механізму звітування перед ПРООН та партнерами, включаючи графік звітування – 10 балів. - Технічна пропозиція містить пояснення, чи буде частина роботи передана на субпідряд, кому, скільки відсотків роботи, обґрунтування та роль запропонованих субпідрядних організацій. У разі субпідряду особлива увага приділяється ролі кожного суб'єкта та їх функціонуванню у складі команди – 10 балів. - Технічна пропозиція визначає потенційні ризики для реалізації проєкту, які можуть вплинути на досягнення та своєчасне завершення очікуваних результатів, та їх якість, а також заходи щодо зменшення цих ризиків – 10 балів.	125			

2.2	Запропонована методологія : - визначає критерії та процедура відбору партнерської організації серед усіх потенційних БО та товарів для експорту під парасольковим брендом – 25 балів - демонструє розуміння ММСП та БО/ОНПП, зокрема окремих груп: жіночих підприємств, сільськогосподарських ММСП , що постраждали від конфлікту, а також їх особливостей – 20 балів. - Демонструє розуміння експортних операцій та міжнародного агропродовольчого ринку – 20 балів. - Включає ідею організації «першого контакту» з цільовим ринком – 20 балів.	85			
2.3	План робіт та графік: - План робіт добре розроблений, є реалістичним для виконання і включає наглядний графік робіт (діаграму Ганта або «Project») – 10 балів; - План робіт передбачає всі заходи та результати, наведені в ТЗ – 10 балів; - Ключові заходи в робочому плані розроблені в оптимальній послідовності – 10 балів; - План робіт включає інформацію про діяльність кожного члена команди (ключового персоналу) та час його / її залучення – 10 балів.	35			
Загальний бал за формою 2		245			

	Оцінка технічної пропозиції Форма 3	Максимальний бал	Компанія / організація		
			A	B	C
Структура керівництва та кваліфікація ключового персоналу					
	Керівник команди Проєкту				
3.1	Щонайменше ступінь магістра / спеціаліста з ділового адміністрування, маркетингу, економіки, міжнародної торгівлі, менеджменту, соціальних наук, досліджень розвитку, права, державного управління чи іншої	7			

	суміжної галузі. Аспірантура у відповідній галузі є перевагою. <i>{ступінь магістра / спеціаліста – 6 балів, кандидат наук або вище – 7 балів}</i>				
3.2	Щонайменше 10 (десять) років досвіду в управлінні проектами та / або керуванні людьми. <i>{10-12 років – 14 балів, 13 років та більше – 15 балів}</i>	15			
3.3	Щонайменше 10 (десять) років перевіреного досвіду роботи в галузі консультування урядів, неурядових організацій або приватного сектору з питань експортних операцій. Досвід на міжнародному рівні є перевагою. <i>{15-19 років – 13 балів, 20 років і більше – до 20 балів; досвід на міжнародному рівні – додатково 10 балів}</i>	30			
3.4	Попередній досвід роботи з великими експортерами сільськогосподарської продовольчої продукції чи міжнародним ринком сільськогосподарської продовольчої продукції буде розглядатися як вагома перевага. <i>{відсутність досвіду – 0 балів, 1-2 роки – 2 балів, 3 роки і більше – до 10 балів}</i>	10			
3.5	Відмінні навички письма, аналітична спроможність та здатність обробляти вхідні дані та відповідні висновки (що підтверджуються зразками принаймні 2 (двох) підготовлених або співавторських презентацій чи інших аналітичних документів із рекомендаціями високого рівня, баченням розвитку ринку та / або ідеями для стратегічного напрямку та плану дій). <i>{2-3 відповідні публікації – 8 балів, 3-4 відповідні публікації – 9 балів; 5 і більше відповідних публікацій – 10 балів}</i>	10			
3.6	Мовні навички (вільне володіння українською / російською та англійською мовами – 3 бали)	3			
Проміжний бал за критеріями 3.1-3.6		75			
Ключовий експерт 1 (Аналітик з експорту)					
3.7	Щонайменше ступінь магістра / спеціаліста з ділового адміністрування, державного управління, маркетингу, економіки, міжнародної торгівлі, права, фінансів, менеджменту, соціальних наук, іншої суміжної галузі. Аспірантура у відповідній галузі є перевагою.	7			

	<i>{ступінь магістра / спеціаліста – 6 балів, кандидат наук або вище – 7 балів}</i>				
3.8	Щонайменше десять (10) років перевіреного професійного досвіду аналітичній роботі, консультуванні як у державному, так і приватному секторі. <i>{10-13 років – 14 балів, 14 років та більше – 15 балів}</i>	15			
3.9	Щонайменше 5 (п'ять) років професійного досвіду та розуміння циклу виробництва сільськогосподарської продукції, ланцюга поставок та експортних операцій, стану ринків. <i>{5-8 років досвіду – 10 балів, 9 років досвіду і більше – до 15 балів}</i>	15			
3.10	Знання національних та міжнародних норм оподаткування, вимог та обмежень імпорту, митних процедур та документації, вимог щодо безпеки, сертифікації та маркування, міжнародного права власності та відповідних органів, ключових торгових угод, торгових бар'єрів, логістичних послуг та транспортної інфраструктури, дистрибуції, ділового середовища, ключові операційні викликів у розрізі агропродовольчих товарів. <i>{5-8 років досвіду – 10 балів, 9 років досвіду і більше – до 15 балів}</i>	15			
3.11	Відмінні навички письма, аналітична спроможність та здатність обробляти вхідні дані та відповідні висновки (що підтверджуються зразками принаймні 2 (двох) підготовлених або співавторських аналітичних документів). <i>{2-3 відповідні публікації – 7 балів, 3-4 відповідні публікації – 8 балів; 5 і більше відповідних публікацій – 10 балів}</i>	10			
3.12	Мовні навички <i>{Вільне володіння українською та англійською мовами – 3 бали}</i>	3			
Проміжний бал за критеріями 3.7-3.12		65			
Ключовий експерт 2 (Експерт з брендингу)					
3.13	Щонайменше ступінь магістра / спеціаліста з соціальних наук, маркетингу, економіки, міжнародної торгівлі, менеджменту та інших суміжних галузей. Аспірантура у відповідній галузі є перевагою.	7			

	<i>{ступінь бакалавра – 5 балів, ступінь магістра / спеціаліста – 6 балів, кандидат наук або вище – 7 балів}</i>				
3.14	Щонайменше 10 (десять) років перевіреного досвіду роботи у сфері розробки та управління брендом. <i>{7-10 років – 15 балів, 11-15 років – 20 балів, 16 років та більше – до 30 балів }</i>	30			
3.15	Досвід розробки брендів на експорт або управління брендами та адміністрування сільськогосподарськими продуктами харчування на міжнародному рівні. <i>{відсутність досвіду – 0 балів, 1-5 років – 5 балів, 6 років і більше– до 10 балів}</i>	10			
3.16	Знайомство з агропродовольчим сектором, ланцюгом створення вартості та відповідними викликами є вагомим перевагою. <i>{відсутність досвіду – 0 балів, 1-5 років – 5 балів, 6 років і більше– до 10 балів}</i>	10			
3.17	Мовні навички <i>{Вільне володіння українською та англійською мовами – 3 бали}</i>	3			
	Проміжний бал за критеріями 3.13-3.17	60			
3.18	Чи забезпечено гендерне різноманіття в колективі? <i>{частково забезпечено – 5 балів, близько до балансу з 50/50% – 10 балів}</i>	10			
	Загальний бал за формою 3	210			

ФОРМА ДЛЯ ПОДАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ПОСТАЧАЛЬНИКА ПОСЛУГ⁹

(Ця Форма повинна бути подана тільки на офіційному бланку Постачальника послуг¹⁰)

[вказіть: Місце].

[вказіть: Дата]

По: [вказіть: Ім'я і адреса контактної особи ПРООН]

Шановні пані/панове!

Ми, що підписалися нижче, цим пропонуємо надавати ПРООН наведені нижче послуги відповідно до вимог, визначених у Запиті пропозиції №458-2021-UNDP-UKR-RFP-SMERec від 2021 року та всіх додатків до нього, а також Загальних положень та умов ПРООН.

A. Кваліфікація Постачальника послуг

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

⁹ Ця Форма є настановою для підготовки Постачальником послуг Пропозиції.

¹⁰ Для підтвердження в офіційному бланку мають бути вказані контактні дані - адреси, адреси електронної пошти, номери телефонів та факсів

Параметри - опис характеру діяльності підприємства, галузі спеціалізації, ліцензій, сертифікатів, повноважень;	Вкажіть тут
Ліцензії на ведення комерційної діяльності - реєстраційні документи, свідоцтво платника податків і т.д.	ЄДРПОУ, Реєстраційний номер платника податків Копії реєстраційних документів та свідоцтва платника податків мають бути прикладені
Сертифікати і норми відповідності	Вкажіть тут інформацію про сертифікати якості, реєстрація патентів, сертифікати про екологічності стійкості і т.д (у разі наявності)
Контактна інформація минулих клієнтів (мінімум 2)	Якщо є листи відгуки, будь ласка, прикладіть копії
Компанія не знаходиться у Списку 1267/1989 Ради Безпеки ООН, Списку управління закупівель ООН або будь-якому іншому списку неблагонадійності ООН	Так/Ні (будь ласка, оберіть)
Інша інформація	

В. Запропонована методологія надання послуг

Постачальник послуг повинен описати, як він буде задовольняти/виконувати вимоги RFP; з наданням докладного опису основних характеристик роботи, умов надання звітів та механізмів забезпечення якості, які будуть запроваджені, одночасно демонструючи, що запропонована методологія відповідатиме місцевим умовам та контексту роботи.

Запропонована методологія виконання завдання, включаючи детальний опис того, як запропонований підхід та методологія відповідають або перевищують вимоги. Необхідно досить детально розглянути усі основні аспекти, включаючи опис методології, інструменти та ресурси для виконання завдань, строки виконання, інформацію про субпідрядників (якщо є). Методологія також повинна зазначати заходи Заявника щодо зменшення ризику, технічні заходи та заходи із забезпечення якості, а також будь-яку іншу інформацію щодо підходу та методології (інформація не повинна перевищувати 15 сторінок).

C. Кваліфікація основного персоналу

Якщо цього вимагає RFP, Постачальник послуг повинен надати:

- a) Імена та кваліфікація ключового персоналу, який буде виконувати послуги із зазначенням того, хто є керівником групи, хто підтримує тощо;*
- b) Резюме запланованих фахівців, які чітко вказують їх кваліфікацію та досвід;*

D. Фінансова пропозиція

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

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

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

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

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

Прохання до заявників не коригувати/змінювати рядки та зберігати їх у незмінному стані у своїй фінансовій пропозиції.

A. Кошторис за підсумковими результатами*

№	Підсумкові результати відповідно до ТЗ	Відсоток від Загальної ціни (частка по відношенню до оплати)	Сума без ПДВ, валюта	ПДВ, валюта (якщо застосовується)	Сума з ПДВ, валюта
1	Етап 1 Результати				
2	Етап 2 Результати				
3	Етап 3 Результати				
4	Етап 4 Результати				
5					
6					
7					
8					
	Всього	100%			

* Підстава для платежів

В. Розбивка за компонентами витрат:

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

Прохання до заявників не коригувати/змінювати рядки і зберігати їх у незмінному стані у своїй фінансовій пропозиції.

№	Діяльність /Витрати	Одиниця	Кількість	Вартість за одиницю, валюта	Сума, валюта без ПДВ	ПДВ, валюта (якщо застосовується)	Сума з ПДВ, валюта
1	Персонал						
1.1	Керівник групи проєкту		1				
1.2	Ключовий експерт 1 (Аналітик з експорту)		1				
1.3	Ключовий експерт 2 (експерт з брендингу)		1				
1.6	Інші експерти (за потреби)						
2	Адміністративні витрати (за потреби)						
2.1	Зв'язок (інтернет/телефон/тощо)						
2.2	Інші (за наявності – чітко визначити діяльність/витрати)						
3	Подорожі та проживання						
3.1	Вартість проїзду (квитки)						
3.2	Проживання						
3.3	Добові						
3.4	Інші (за наявності – чітко визначити діяльність/витрати)						
4	Інші витрати (за наявності – чітко визначити діяльність/витрати)						
4.1	...						
4.2	...						
	Всього (прохання вказати валюту)						

[Ім'я та підпис уповноваженої особи Постачальника послуг]
[Посада]
[Дата]

ЗАГАЛЬНІ УМОВИ ДЛЯ ДОГОВОРІВ

Даний Договір укладено між Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй, допоміжним органом Організації Об'єднаних Націй, заснованим Генеральною асамблеєю Організації Об'єднаних Націй (далі - «ПРООН»), з однієї сторони, та компанією/підприємством або організацією, зазначеною на Лицьовій сторінці цього Договору (далі - «Підрядник»), з іншої сторони.

1. ПРАВОВИЙ СТАТУС СТОРІН: ПРООН та Підрядник далі іменуються як «Сторона» або, спільно «Сторони» за даним Договором, та:

1.1 У відповідності, *серед іншого*, Статуту Організації Об'єднаних Націй та Конвенції про Привілеї та Імунітети Організації Об'єднаних Націй, Організація Об'єднаних Націй, включаючи її допоміжні органи, має повну правосуб'єктність та користується такими привілеями та імунітетами, які необхідні для незалежної реалізації її цілей.

1.2 Підрядник повинен мати правовий статус незалежного підрядника *по відношенню до* ПРООН і ніщо з того, що викладено у Договорі або має до нього відношення, не може вважатись встановленням або створенням між Сторонами взаємовідносин на рівні роботодавця і робітника або принципала і агента. Посадові особи, представники, співробітники або субпідрядники кожної з Сторін не повинні у всіх відношеннях вважатись співробітниками або агентами іншої сторони, при цьому кожна Сторона буде нести особисту відповідальність за усі претензії, що витікають з або пов'язані із наймом таких фізичних або юридичних осіб.

2. ОБОВ'ЯЗКИ ПІДРЯДНИКА:

2.1 Підрядник повинен надати товари, зазначені у Технічному завданні на Товари (далі - «Товари»), та/або надати послуги, зазначені у Технічному завданні та Графіку платежів (далі - «Послуги»), з належною відповідальністю та ефективністю, а також у відповідності до цього Договору. Підрядник також повинен надати усю технічну та адміністративну підтримку, яка необхідна для забезпечення своєчасного та задовільного надання Товарів та/або Послуг.

2.2 У тих випадках, коли Договір передбачає купівлю Товарів, Підрядник надає ПРООН письмовий доказ доставки Товарів. Такий доказ доставки повинен, щонайменше, включати рахунок, сертифікат/свідчення відповідності, а також інші товаросупроводжувальні документи, які можуть бути вказані у Технічному завданні на Товари.

2.3 Підрядник засвідчує та гарантує достовірність усієї інформації або відомостей, які він надає ПРООН для цілей укладення цього Договору, а також якість вихідних результатів та звітів, передбачених даним Договором, з дотриманням найвищих галузевих та професійних стандартів.

2.4 Усі строки, вказані у цьому Договорі, вважаються суттєво важливими для здійснення постачання Товарів та/або надання Послуг.

3. ДОВГОСТРОКОВА УГОДА: Якщо ПРООН залучає Підрядника на основі довгострокової угоди («ДСУ»), що вказана на Лицьовій сторінці цього Договору, застосовуються наступні умови:

3.1 ПРООН не надає жодних гарантій щодо замовлення будь-якої кількості Товарів та/або Послуг протягом терміну дії ДГУ.

3.2 Будь-який структурний підрозділ ПРООН, включаючи, серед іншого, Штаб-квартиру, Національний офіс або Регіональний центр, а також будь-яка організація структури ООН, може отримувати вигоду від угоди про надання послуг і замовляти у Підрядника Товари та/або Послуги за цим Договором.

3.3 Підрядник зобов'язується надати Послуги та/або поставити Товари на умовах та у терміни, що визначені ПРООН і вказані у Замовленні на купівлю, яке регулюється положеннями та умовами цього Договору. Для уникнення сумнівів, ПРООН не набуває жодних правових зобов'язань по відношенню до Підрядника до факту та моменту випуску Замовлення на купівлю.

3.4 Товари та/або Послуги повинні надаватись за Цінами зі знижкою, що додаються до цього Договору. Ціни залишатимуться дійсними протягом 3 років з Початкової дати, вказаної на Лицьовій сторінці цього Договору.

3.5 У разі будь-яких вигідних технічних змін та/або зменшення цін на Товари та/або Послуги протягом дії угоди про надання послуг, Підрядник повинен негайно повідомити ПРООН про це. ПРООН, в свою чергу, оцінює вплив будь-якої такої події і може направити запит на внесення змін до угоди про надання послуг.

3.6 Підрядник повинен кожні півроку направляти ПРООН звіт про поставлені Товари та/або надані Послуги, якщо інше не передбачено Договором. Усі звіти повинні надсилатись Контактній особі ПРООН, яка вказана на Лицьовій сторінці цього Договору, а також у структурний підрозділ ПРООН, який зробив Замовлення на Товари та/або Послуги протягом звітного періоду.

3.7 Довгострокова угода залишається чинною протягом максимального періоду 2 років і може бути подовжена ПРООН ще на один рік за взаємною згодою Сторін.

4. ЦІНА ТА ОПЛАТА:

4.1 ТВЕРДА (ФІКСОВАНА) ЦІНА: Якщо у відповідності до Лицьової сторінки цього Договору у якості способу оплати вибрана Фіксована ціна, то ПРООН, у якості повного розрахунку за вичерпне і задовільне надання Товарів та/або Послуг, повинна сплатити Підряднику фіксовану суму, зазначену на Лицьовій сторінці цього Договору.

4.1.1 Зазначена на Лицьовій сторінці цього Договору сума не підлягає будь-яким коригуванням або перегляду у зв'язку з валютними коливаннями або коливаннями цін, чи у зв'язку з фактичними витратами, які Підрядник поніс при виконанні Договору.

4.1.2 ПРООН здійснює платежі Підряднику у таких сумах та за таким графіком, що визначені у Технічному завданні та Графіку платежів, після завершення Підрядником відповідної одиниці (одиниць) постачання та після прийняття ПРООН оригінальних рахунків, надісланих Підрядником Контактній особі ПРООН, зазначеній на Лицьовій сторінці цього Договору, разом із усією іншою супроводжувальною документацією, яку може вимагати

ПРООН:

4.1.3 В рахунках повинні зазначатись завершені одиниці постачання та відповідні суми, що мають бути сплачені.

4.1.4 Платежі, вчинені ПРООН Підряднику, не звільняють Підрядника від його зобов'язань за даним Договором і не можуть вважатись прийняттям ПРООН Товарів та/або Послуг, які постачає/надає Підрядник.

4.2 ВІДШКОДУВАННЯ ВИТРАТ: Якщо у відповідності до Лицьової сторінки цього Договору у якості способу оплати вибрано варіант Відшкодування витрат, то ПРООН, у якості повного розрахунку за вичерпне і задовільне надання Товарів та/або Послуг, повинна сплатити Підряднику суму, яка не перевищує загальну суму, зазначену на Лицьовій сторінці цього Договору.

4.2.1 Зазначена сума є максимальною загальною сумою відшкодування витрат за цим Договором. Деталізація витрат, що викладена у зазначеній на Лицьовій сторінці цього Договору Фінансовій пропозиції, повинна вказувати максимальний розмір кожної категорії витрат, які підлягають відшкодуванню за цим Договором. Підрядник у своїх рахунках або фінансових звітах (в залежності від того, що вимагає ПРООН) повинен вказати суму фактичних відшкодовуваних витрат, які він поніс при постачанні Товарів та/або наданні Послуг.

4.2.2 Підрядник не може, без попереднього письмового дозволу Контактної особи ПРООН, надавати Послуги та/або постачати Товари або обладнання, матеріали та інші товарно-матеріальні цінності (ТМЦ), які можуть призвести до виникнення витрат, розмір яких перевищує суму, вказану на Лицьовій сторінці цього Договору, або максимальний розмір кожної категорії витрат, зазначений у деталізації витрат у Фінансовій пропозиції.

4.2.3 Підрядник повинен надіслати оригінальні рахунки або фінансові звіти (в залежності від того, що вимагає ПРООН) стосовно Товарів, наданих у відповідності до Технічного завдання на Товари, та Послуг, наданих у відповідності до графіку, викладеного у Технічному завданні та Графіку платежів. В таких рахунках або фінансових звітах повинна зазначатись завершена одиниця(-і) постачання та відповідна сума(-а), що підлягає оплаті. Такі рахунки або фінансові звіти необхідно направляти Контактній особі ПРООН разом з усією іншою супроводжувальною документацією стосовно фактично понесених витрат, яка вимагається у відповідності до Фінансової пропозиції або яку може потребувати ПРООН.

4.2.4 ПРООН здійснює платежі на користь Підрядника після завершення Підрядником відповідної одиниці (одиниць) постачання, вказаної у оригінальних рахунках або фінансових звітах (в залежності від того, що вимагає ПРООН), та після прийняття ПРООН таких рахунків або фінансових звітів. Такі платежі регулюються певними умовами відшкодування, які визначені у деталізації витрат, що міститься у Фінансовій пропозиції.

4.2.5 Платежі, вчинені ПРООН Підряднику, не звільняють Підрядника від його зобов'язань за даним Договором і не можуть вважатись прийняттям ПРООН Товарів та/або Послуг, які постачає/надає Підрядник.

5. ПЕРЕДПЛАТА:

5.1 Якщо, у відповідності до Лицьової сторінки цього Договору, Підряднику належить передплата (авансовий платіж), Підрядник повинен надати оригінальний рахунок на суму такого авансового платежу після підпису цього Договору Сторонами.

5.2 Якщо авансовий платіж складає 20 або більше відсотків загальної вартості договору, або становить 30 тис. дол. США або більше, і повинен бути здійснений ПРООН після підпису Договору Сторонами, умовою для здійснення такого платежу буде отримання і приймання ПРООН банківської гарантії або підтвердженого банком чеку на повну суму авансового

платежу, які дійсні протягом усього періоду дії Договору і оформлені за формою, прийнятною для ПРООН.

6. НАДАННЯ РАХУНКІВ ТА ЗВІТІВ:

6.1 Усі оригінальні рахунки, фінансові та інші звіти, і супровідні документи, які необхідні у відповідності до цього Договору, повинні надсилатись Підрядником Контактній особі ПРООН поштою. На прохання Підрядника та у разі схвалення ПРООН рахунки та фінансові звіти можуть надсилатись ПРООН факсимільним зв'язком або електронною поштою.

6.2 Усі звіти та рахунки Підрядник повинен направляти Контактній особі ПРООН, що зазначена на Лицьовій сторінці цього Договору.

7. ТЕРМІН ТА СПОСІБ ОПЛАТИ:

7.1 Рахунки повинні оплачуватись протягом 30 (тридцяти) днів з моменту їх прийняття ПРООН. ПРООН буде робити все можливе для прийняття оригінального рахунку або для інформування Підрядника про його неприйняття протягом розумного проміжку часу після отримання такого рахунку.

7.2 Якщо повинні надаватись Послуги, то, на додаток до рахунку, Підрядник має надати ПРООН звіт, у якому детально описуються Послуги, що надавались за Договором протягом періоду часу, охопленого кожним звітом.

8. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА СПІВРОБІТНИКІВ: У тих випадках, коли Договір передбачає надання ПРООН Послуг посадовими особами, співробітниками, агентами, службовцями, субпідрядниками та іншими представниками Підрядника (разом - «персонал Підрядника»), застосовуються наступні положення:

8.1 Підрядник відповідає та приймає на себе усі ризики та відповідальність, що пов'язані з його персоналом та майном.

8.2 Підрядник відповідає за професійну та технічну компетентність свого персоналу, якому він доручає виконувати роботи за Договором, і буде обирати надійних та компетентних осіб, які здатні ефективно виконувати зобов'язання за Договором і які при виконанні таких зобов'язань дотримуються місцевого законодавства та правил і відповідають високим стандартам морально-етичної поведінки.

8.3 Такий персонал Підрядника має бути кваліфікованим з професійної точки зору і, у разі необхідності роботи з посадовими особами або персоналом ПРООН, має бути здатним робити це ефективно. Кваліфікація будь-якого персоналу, якому Підрядник може доручити або запропонувати виконання будь-яких зобов'язань за Договором, повинна бути не гіршою, або кращою, ніж кваліфікація будь-якого персоналу, запропонованого Підрядником з самого початку.

8.4 На вибір та на виключний розсуд ПРООН:

8.4.1 ПРООН має право перевіряти кваліфікацію персоналу, запропонованого Підрядником (*напр.* резюме), до початку виконання таким персоналом будь-яких обов'язків за Договором;

8.4.2 кваліфікований персонал або посадові особи ПРООН мають право проводити співбесіди з будь-яким персоналом, запропонованим Підрядником для виконання обов'язків за Договором, до початку виконання таким персоналом будь-яких обов'язків за Договором; та

8.4.3 у випадках, коли у відповідності до Статті 8.4.1 або 8.4.2 вище ПРООН перевірила кваліфікацію такого персоналу Підрядника, ПРООН має право обґрунтовано відхилити будь-який такий персонал.

8.5 Вимоги, наведені у Договорі стосовно кількості або кваліфікації персоналу Підрядника,

можуть змінюватись в ході виконання Договору. Будь-які такі зміни повинні вноситись лише після направлення письмового повідомлення про запропоновані зміни та після письмового узгодження Сторонами таких змін, при цьому застосовуються наступні положення:

8.5.1 ПРООН має право у будь-який час попросити у письмовому вигляді відкликати або замінити будь-кого з персоналу Підрядника, а Підрядник у такому разі не повинен необґрунтовано відхиляти таке прохання.

8.5.2 Ніхто з персоналу Підрядника, якому доручено виконувати обов'язки за Договором, не може бути відкликаний або замінений без попередньої письмової згоди ПРООН, при цьому ПРООН не може необґрунтовано затримувати з наданням такої згоди.

8.5.3 Відкликання або заміна персоналу Підрядника повинна здійснюватися якомога швидше і таким чином, щоб це не мало негативних наслідків на виконання зобов'язань за Договором.

8.5.4 Усі витрати, пов'язані з відкликанням або заміною персоналу Підрядника, у будь-якому разі несе виключно Підрядник.

8.5.5 Жодне прохання ПРООН відкликати або замінити персонал Підрядника не повинне вважатись припиненням, повним або частковим, дії Договору, при цьому ПРООН не несе жодної відповідальності по відношенню до такого відкликаного або заміненого персоналу.

8.5.6 Якщо прохання відкликати або замінити персонал Підрядника *не* ґрунтується на невиконанні або неспроможності виконання Підрядником своїх зобов'язань за Договором, неналежному виконанні обов'язків персоналом, або на неспроможності такого персоналу коректно працювати з посадовими особами та персоналом ПРООН, у такому разі, внаслідок такого прохання відкликати або замінити персонал Підрядника, Підрядник не буде нести відповідальності за будь-які затримки при виконанні ним своїх зобов'язань за Договором, які, головним чином, стали результатом відкликання або заміни такого персоналу.

8.6 Ніщо у викладених вище Статтях 8.3, 8.4 та 8.5 не вважається таким, що створює для ПРООН будь-які зобов'язання по відношенню до персоналу Підрядника, якому доручено виконання робіт за Договором, при цьому виключну відповідальність за такий персонал буде продовжувати нести Підрядник.

8.7 Підрядник відповідає за те, що увесь персонал, якому Підрядник доручив виконання будь-яких зобов'язань за Договором і який може мати доступ до будь-яких приміщень чи іншого майна ПРООН, повинен:

8.7.1 пройти перевірку на благонадійність або відповідати вимогам такої перевірки, про які ПРООН повідомила Підрядника, включаючи, серед іншого, перевірку на наявність попередніх судимостей;

8.7.2 при перебуванні на території приміщень або майна ПРООН пред'являти такі ідентифікаційні документи, які можуть бути схвалені та надані посадовими особами служби безпеки ПРООН, при цьому у разі відкликання або заміни будь-якого персоналу, або при припиненні або завершенні дії Договору, такий персонал повинен повернути ПРООН усі такі ідентифікаційні документи для їх анулювання.

8.8 Протягом 1 (одного) робочого дня з моменту отримання інформації про те, що правоохоронні органи звинуватили будь-кого з персоналу Підрядника, у якого є доступ до будь-яких приміщень ПРООН, у вчиненні правопорушення, крім незначних порушень правил дорожнього руху, Підрядник повинен у письмовому вигляді повідомити ПРООН про відомі на той момент подробиці обвинувачення, а також продовжувати інформувати ПРООН про усі суттєві зміни у вирішенні таких обвинувачень.

8.9 Уся діяльність Підрядника, в тому числі зберігання обладнання, матеріалів, ТМЦ та запчастин, на території приміщень або майна ПРООН повинна обмежуватись узгодженими або

дозволеними ПРООН ділянками. Персонал Підрядника не повинен заходити або перетинати будь-які ділянки на території приміщень або майна ПРООН, а також не повинен зберігати або утилізувати будь-яке своє обладнання або матеріали на таких ділянках, без відповідного дозволу ПРООН.

8.10 Підрядник повинен (i) розробити та ввести в дію відповідний план безпеки із врахуванням безпекової обстановки у країні надання Послуг; та
(ii) прийняти на себе усі ризики та відповідальність у зв'язку з безпекою Підрядника та з повною реалізацією плану безпеки.

8.11 ПРООН залишає за собою право перевіряти наявність такого плану та пропонувати зміни до нього у разі необхідності. Відсутність відповідного плану безпеки, що вимагається за цим документом, а також його невиконання буде вважатись порушенням умов цього договору. Незважаючи на вищевказане, Підрядник буде продовжувати нести відповідальність за безпеку свого персоналу та майна ПРООН, яке знаходиться у нього на зберіганні, відповідно до пункту 8.10 вище.

9. ПЕРЕДАЧА ТА ВІДСТУПЛЕННЯ ПРАВ:

9.1 За винятком вказаних у Статті 9.2 нижче випадків Підрядник може відступати, передавати, віддавати у заставу або будь-яким іншим чином розпоряджатись Договором, будь-якою його частиною, або будь-яким правом, претензією чи зобов'язанням за Договором лише за умови попереднього письмового дозволу ПРООН. Будь-яке таке відступлення, передача, віддання у заставу або розпоряджання Договором, будь-якою його частиною, будь-якими правами, претензіями або зобов'язаннями за ним, або будь-яка спроба такого розпоряджання, не матиме юридичної сили для ПРООН. За винятком випадків, коли це стосується певних схвалених субпідрядників, Підрядник може передавати будь-які свої зобов'язання за цим Договором лише за умови попереднього письмового дозволу ПРООН. Будь-яка така передача або будь-яка спроба такої передачі не матиме юридичної сили для ПРООН.

9.2 Підрядник має право відступати або іншим чином передавати Договір суб'єкту- правонаступнику, який з'явився в результаті реорганізації підприємства Підрядника, *за умови, що:*

9.2.1 така реорганізація не є результатом провадження з питань банкрутства, ліквідації або інших подібних проваджень; *та*

9.2.2 така реорганізація виникає в результаті продажу, злиття або поглинання усіх або суттєвої частини активів або прав власності Підрядника; *та*

9.2.3 Підрядник невідкладно інформує ПРООН про таке відступлення або передачу за першої ж можливості; *та*

9.2.4 особа-реципієнт такого відступлення або передачі у письмовому вигляді погоджується дотримуватись умов та положень Договору, при цьому така письмова згода повинна бути невідкладно надана ПРООН одразу після такого відступлення або передачі.

10. ЗАЛУЧЕННЯ СУБПІДРЯДНИКІВ: Якщо Підряднику необхідні послуги субпідрядників для виконання будь-яких зобов'язань за Договором, Підрядник повинен отримати попередню письмову згоду ПРООН. ПРООН має право, на власний розсуд, перевіряти кваліфікацію будь-яких субпідрядників та відхиляти будь-якого запропонованого субпідрядника, якого ПРООН обґрунтовано вважає некваліфікованим для виконання зобов'язань за Договором. ПРООН має право вимагати, щоб будь-який субпідрядник покинув приміщення ПРООН, без надання жодних пояснень такої вимоги. Будь-яке таке відхилення або будь-яка така вимога не повинні самі по собі давати Підряднику право вимагати будь-якої відстрочки виконання, або заявляти будь-які виправдання невиконання, будь-якого з його зобов'язань за Договором, при цьому Підрядник несе

виключну відповідальність за усі послуги та зобов'язання, які надаються та виконуються його субпідрядниками. Умови будь-якого субпідряду повинні регулюватись та тлумачитись у повній відповідності до усіх положень та умов Договору.

11. ПРИДБАННЯ ТОВАРІВ: У разі, якщо увесь Договір або будь-яка його частина передбачає будь-яке придбання Товарів та якщо інше конкретно не вказано у ньому, до таких покупок за Договором застосовуються наступні умови:

11.1 ДОСТАВКА ТОВАРІВ: Підрядник повинен передати або надати Товари, а ПРООН повинна отримати Товари, у місці, визначеному для доставки Товарів, та у строк, визначений Договором для доставки Товарів. Підрядник повинен надати ПРООН таку товаросупровідну документацію (включаючи, серед іншого, товарно-транспортні накладні, вантажні авіанакладні, та комерційні рахунки), яка вказана у Договорі або, у інших випадках, яка зазвичай використовується у торгівлі. Усі керівництва, інструкції, зразки та інша інформація, що стосується Товарів, повинна бути виконана на англійській мові, якщо інше не передбачається Договором. Якщо Договір не передбачає іншого (включаючи, серед іншого, будь-які «Інкотермс» або подібні комерційні умови), то увесь ризик втрати, пошкодження або знищення Товарів буде нести виключно Підрядник до моменту фізичної доставки Товарів ПРООН у відповідності до умов Договору. Доставка Товарів сама по собі не вважається прийняттям Товарів ПРООН.

11.2 ОГЛЯД (ПЕРЕВІРКА) ТОВАРІВ: Якщо Договір передбачає, що Товари підлягають огляду (перевірці) до їх доставки, Підрядник повинен повідомити ПРООН, коли Товари будуть готовими для огляду (перевірки) перед доставкою. Незважаючи на будь-який огляд (перевірку) перед доставкою, ПРООН або її компетентні агенти-інспектори можуть також перевіряти Товари після доставки для того, щоб переконатись у відповідності Товарів застосовним технічним вимогам або іншим вимогам Договору. Усі розумні можливості та підтримка, включаючи, серед іншого, доступ до креслень та виробничих даних, повинні надаватись ПРООН або її компетентним агентам-інспекторам безкоштовно. Ні проведення будь-яких перевірок Товарів, ні непроведення таких перевірок не звільняє Підрядника від будь-якої з його гарантій або від виконання ним будь-яких зобов'язань за Договором.

11.3 ПАКУВАННЯ ТОВАРІВ: Підрядник повинен упакувати Товари для доставки у відповідності до найвищих стандартів експортної упаковки відповідно до типу, кількості та способу транспортування Товарів. Товари необхідно пакувати та маркувати належним чином у відповідності до вказівок, наведених у Договорі, або, у інших випадках, як це зазвичай робиться у торгівлі, та у відповідності до будь-яких вимог застосовного законодавства або до вимог перевізників та виробників Товарів. На упаковці повинні бути вказані, зокрема, номер Договору або Замовлення на купівлю, уся інша ідентифікаційна інформація, надана ПРООН, а також така інша інформація, яка необхідна для коректної обробки та безпечної доставки Товарів. Якщо інше не вказано у Договорі, Підрядник не має права на повернення пакувальних матеріалів.

11.4 ТРАНСПОРТУВАННЯ ТА ФРАХТ: Якщо Договір не передбачає іншого (включаючи, серед іншого, будь-які «Інкотермс» або подібні комерційні умови), Підрядник буде нести виключну відповідальність за проведення усієї організаційної роботи стосовно транспортування та за оплату фрахту і страхових витрат за перевезення та доставку Товарів у відповідності до вимог Договору. Підрядник повинен забезпечити своєчасне отримання ПРООН усіх необхідних транспортних документів для того, щоб ПРООН змогла прийняти доставку Товарів у відповідності до вимог Договору.

11.5 ГАРАНТІЇ: Якщо інше не вказано у Договорі, то на додаток до і не обмежуючи дію будь-яких інших гарантій, засобів правового захисту та прав ПРООН, які вказані або виникають у зв'язку з Договором, Підрядник гарантує і засвідчує, що:

11.5.1 Товари, включаючи всю упаковку та пакування, відповідають технічним умовам, є

придатними для тих цілей, для яких ці Товари звичайно використовуються, та для будь-яких цілей, які чітко визначені у письмовому вигляді у Договорі, є однорідної якості і не містять будь-яких конструктивних, матеріальних та виробничих помилок та дефектів;

11.5.2 Якщо Підрядник не є оригінальним виробником Товарів, Підрядник повинен дозволити ПРООН скористатись перевагами гарантій усіх виробників на додаток до усіх інших гарантій, надання яких вимагається Договором;

11.5.3 Якість, кількість та опис Товарів відповідають вимогам Договору, включаючи прибуття Товарів до місця призначення, де на них починають діяти характерні для цього місця умови;

11.5.4 Стосовно Товарів відсутні будь-які права вимоги з боку будь-якої третьої сторони, включаючи претензії про порушення будь-яких прав інтелектуальної власності, включаючи, серед іншого, патенти, авторські права та комерційні таємниці;

11.5.5 Товари є новими і раніше не використовувались;

11.5.6 Усі гарантії залишаються чинними після будь-якої доставки Товарів і будуть такими протягом як мінімум 1 (одного) року з моменту прийняття Товарів ПРООН у відповідності до Договору;

11.5.7 Протягом будь-якого періоду, на протязі якого гарантії Підрядника є чинними, у разі направлення ПРООН повідомлення про невідповідність Товарів вимогам Договору Підрядник повинен невідкладно і за власні кошти усунути таку невідповідність або, у разі неспроможності зробити це, замінити дефектні Товари на Товари такої ж або вищої якості, або, за власний рахунок відкликати дефектні Товари і повністю відшкодувати ПРООН всю суму, яку ПРООН сплатила при покупці дефектних Товарів; та

11.5.8 Підрядник продовжить задовольняти потреби ПРООН у будь-яких послугах, які можуть знадобитись у зв'язку з будь-якими гарантіями Підрядника за Договором.

11.6 ПРИЙНЯТТЯ ТОВАРІВ: ПРООН в жодному разі не повинна бути зобов'язана прийняти будь-які Товари, що не відповідають умовам або вимогам Договору. ПРООН може поставити у якості умови для прийняття Товарів вимогу успішного завершення приймальних випробувань, які можуть бути зазначені у Договорі або іншим чином узгоджені Сторонами у письмовому вигляді. ПРООН в жодному разі не повинна бути зобов'язана прийняти будь-які Товари до тих пір, поки у ПРООН не буде розумної можливості провести перевірку Товарів після їх доставки. Якщо Договором передбачено, що ПРООН має надати письмове підтвердження про приймання Товарів, Товари не будуть вважатись прийнятими до тих пір, поки ПРООН фактично не надасть такого письмового підтвердження. Ні за яких обставин факт вчинення платежу ПРООН сам по собі не буде вважатись прийняттям Товарів.

11.7 ВІДХИЛЕННЯ ТОВАРІВ: Незважаючи на будь-які інші права або засоби правового захисту, що доступні ПРООН за Договором, у разі, якщо будь-які Товари є дефектними або іншим чином не відповідають технічним або іншим вимогам Договору, ПРООН, на власний вибір, може відхилити Товари або відмовитись приймати їх, а Підрядник, протягом 30 (тридцяти) днів після отримання від ПРООН повідомлення про таке відхилення Товарів або відмову від їх прийняття, повинен, на виключний вибір ПРООН:

11.7.1 повністю повернути ПРООН вартість Товарів після їх повернення або повернути ПРООН часткову вартість Товарів після повернення їх частини; *або*

11.7.2 виправити Товари таким чином, щоб вони почали відповідати технічним або іншим вимогам Договору; *або*

11.7.3 замінити Товари Товарами рівноцінної або вищої якості; *та*

11.7.4 оплатити усі витрати, що пов'язані з виправленням або поверненням дефектних Товарів, а

також витрати на зберігання будь-яких таких дефектних Товарів та на доставку будь-яких замінних Товарів до ПРООН.

11.8 У тому разі, коли ПРООН вирішує повернути будь-який з Товарів з причин, зазначених у Статті 11.7 вище, ПРООН може придбати Товари з іншого джерела або у іншого постачальника. На додаток до будь-яких інших прав або засобів правового захисту, доступних ПРООН за Договором, включаючи, серед іншого, право припинити дію Договору, Підрядник повинен нести відповідальність за будь-які додаткові витрати понад узгоджену вартість Договору, які є результатом будь-якої такої закупки, включаючи, *серед іншого*, витрати на участь у процедурі такої закупки, а ПРООН має право на отримання від Підрядника компенсації будь-яких розумних витрат, які ПРООН понесла у зв'язку зі зберіганням Товарів для Підрядника.

11.9 ПРАВО ВЛАСНОСТІ: Підрядник засвідчує та гарантує, що Товари, які доставляються за Договором, не обтяжені правом власності або іншими майновими правами будь-яких третіх осіб, включаючи, серед іншого, будь-які права застави чи забезпечувальні права. Якщо інше явно не вказано у Договорі, право власності на Товари переходить від Підрядника до ПРООН після доставки Товарів та їх прийняття ПРООН у відповідності до вимог Договору.

11.10 ЕКСПОРТНІ ЛІЦЕНЗІЇ: Підрядник несе відповідальність за отримання будь-яких експортних ліцензій по відношенню до Товарів, виробів або технологій, включаючи програмне забезпечення, що продаються, доставляються, ліцензуються або іншим чином надаються ПРООН за Договором. Підрядник повинен отримати усі такі експортні ліцензії у оперативному режимі. Відповідно до та без жодної відмови від привілеїв та імунітетів ПРООН, ПРООН повинна надавати Підряднику усю розумну підтримку, яка необхідна для отримання будь-якої такої експортної ліцензії. У тому разі, коли будь-який державний орган відмовляє, затримує або перешкоджає Підряднику отримати будь-яку таку експортну ліцензію, Підрядник повинен негайно звернутись до ПРООН з тим, щоб ПРООН змогла вжити відповідних заходів для вирішення такого питання.

12. ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ЗБИТКІВ:

12.1 Підрядник зобов'язаний гарантувати відшкодування збитків, убезпечити та захистити за свій рахунок ПРООН, її посадових осіб, агентів та співробітників від будь-якого роду позовів, претензій, вимог та відповідальності будь-якого роду, в тому числі судових витрат, витрат на адвокатів, платежів з відшкодування шкоди, які ґрунтуються, виникають в результаті або у зв'язку з:

12.1.1 твердженнями або претензіями стосовно того, що використання ПРООН будь-яких запатентованих пристроїв або матеріалів, захищених авторським правом, або будь-яких інших товарів, майна або послуг, наданих або ліцензованих ПРООН у відповідності до умов Договору, частково або повністю, окремо або в поєднанні, передбачене опублікованими Підрядником технічними умовами на такі пристрої та ін., або іншим чином схвалене певним чином Підрядником, є порушенням будь-якого патенту, авторського права, товарного знаку або іншого права інтелектуальної власності будь-якої третьої сторони; *або*

12.1.2 будь-якими діями або упущеннями Підрядника, або будь-якого його субпідрядника, або будь-якої іншої особи прямо або опосередковано найнятої ними при виконанні Договору, що призвело до виникнення правової відповідальності перед особою, яка не є стороною Договору, включаючи, серед іншого, вимоги та зобов'язання у вигляді вимог про компенсацію працівникам.

12.2 Звільнення від збитків, викладені у Статті 12.1.1 вище, не застосовуються до наступного:

12.2.1 Будь-яка претензія про порушення прав, що виникає в результаті дотримання Підрядником певних письмових інструкцій ПРООН щодо внесення змін в характеристики

товарів, майна, обладнання або інших ТМЦ, або щодо способу виконання Договору, або які вимагають використання характеристик, що зазвичай не використовуються Підрядником; *або*

12.2.2 Будь-яка претензія про порушення прав, що виникає в результаті доповнень або змін у будь-яких товарах, майні, матеріалах, обладнанні, інших ТМЦ або будь-яких їх компонентів, що постачаються за Договором, у тому разі, коли такі зміни зробила ПРООН або інша сторона, які діяла за дорученням ПРООН.

12.3 На додаток до викладених у даній Статті 12 зобов'язань щодо звільнення від збитків Підрядник зобов'язаний за власний рахунок захищати ПРООН та її посадових осіб, агентів та співробітників, у відповідності до цієї Статті 12, незалежно від того, призвели такі позови, претензії та вимоги до будь-яких збитків або відповідальності чи ні.

12.4 ПРООН повинна проконсультувати Підрядника щодо будь-яких таких позовів, претензій, вимог, збитків або відповідальності в межах розумного періоду часу після отримання нею фактичного повідомлення про такі події. Підрядник бере на себе всю повноту контролю над захистом за будь-яким таким позовом, претензією або вимогою та над усіма переговорами у зв'язку з їх улагодженням або вирішенням, за винятком тих випадків, які стосуються заявлення або захисту привілеїв та імунітетів ПРООН або будь-яких пов'язаних з цим питань, заявляти та захищати які має право лише ПРООН. ПРООН має право за власний рахунок та на свій розсуд обрати незалежного юридичного консультанта для представлення ПРООН у будь-яких таких позовах, претензіях або вимогах.

12.5 У разі, коли використання ПРООН будь-яких Товарів, майна або Послуг, які надані або ліцензовані ПРООН Підрядником, цілком або окремо, у будь-якому позові або провадженні заборонено з будь-яких причин, тимчасово або постійно, або вважається таким, що порушує будь-яке патентне або авторське право, право на використання товарного знаку або будь-яке інше право інтелектуальної власності, або, у разі вирішення шляхом мирової угоди, заборонено, обмежено або іншим чином ускладнено, Підрядник за власний рахунок повинен, невідкладно, вчинити будь-що з наступного:

12.5.1 придбати для ПРООН необмежене право на продовження використання таких Товарів та Послуг, наданих ПРООН;

12.5.2 повністю або частково замінити або змінити Товари та/або Послуги, надані ПРООН, на еквівалентні або кращі Товари та/або Послуги або їх частину, що не порушують такі права; *або*

12.5.3 повернути ПРООН повну вартість, сплачену ПРООН за право на володіння або використання таких Товарів, майна, Послуг або їх частини.

13. СТРАХУВАННЯ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ:

13.1 Підрядник повинен оперативним чином компенсувати ПРООН будь-які збитки, знищення або пошкодження майна ПРООН, що сталося з вини персоналу Підрядника або будь-якого з його субпідрядників, або будь-якої іншої особи, прямо або опосередковано найнятої Підрядником або будь-яким з його субпідрядників в ході виконання Договору.

13.2 Якщо інше не вказано у Договорі, то до початку виконання будь-яких інших зобов'язань за Договором і у відповідності до будь-яких обмежень, зазначених у Договорі, Підрядник повинен забезпечити на період дії Договору, а також на період подовження його терміну дії, а також на будь-який обґрунтовано необхідний для вирішення питання збитків період після будь-якого припинення дії Договору:

13.2.1 страхування від усіх ризиків по відношенню до майна Підрядника та будь-якого обладнання, що використовується для виконання Договору;

13.2.2 страхування компенсації працівникам або його еквівалент, або страхування відповідальності роботодавця або його еквівалент, по відношенню до персоналу Підрядника,

при цьому таке страхування має бути достатнім для покриття усіх позовів стосовно травм, загибелі та втрати працездатності або покриття будь-яких інших компенсацій, які необхідно виплатити за законом, у зв'язку з виконанням Договору;

13.2.3 страхування відповідальності відповідного розміру для покриття усіх позовів, в тому числі позовів стосовно загибелі та тілесних травм, відповідальності за якість випускаємої продукції, відповідальності підрядника у разі тілесних пошкоджень або шкоди третім особам внаслідок завершених робіт, особистої шкоди та шкоди, спричиненої при рекламуванні, які виникають в результаті або у зв'язку з виконанням Підрядником своїх обов'язків за Договором, включаючи, серед іншого, відповідальність, що виникає в результаті або у зв'язку з діями або бездіяльністю Підрядника, його персоналу, агентів або запрошених постачальників, чи з використанням під час виконання Договору будь-яких транспортних засобів, човнів, повітряних суден чи інших транспортних засобів та обладнання, незалежно від того, належать вони Підряднику чи ні; *та*

13.2.4 таке інше страхування, яке ПРООН та Підрядник можуть узгодити у письмовому вигляді.

13.3 Поліси страхування відповідальності Підрядника повинні також покривати субпідрядників та усі витрати на захист і включати стандартне положення про «взаємну відповідальність сторін».

13.4 Підрядник усвідомлює та погоджується, що ПРООН не приймає на себе відповідальність за забезпечення покриття страхування життя, здоров'я, страхування від нещасних випадків, страхування під час подорожей або будь-якого іншого страхового покриття, що може бути необхідним або бажаним по відношенню до будь-якого персоналу, який виконує роботи та надає послуги Підряднику у зв'язку з Договором.

13.5 За винятком страхування компенсації працівників або будь-якої програми самострахування, забезпечених Підрядником та схвалених ПРООН на власний розсуд для цілей виконання вимог Підрядника щодо забезпечення страхування за Договором, страхові поліси, необхідні за Договором, повинні містити наступне:

13.5.1 іменувати ПРООН додатковою застрахованою особою у відповідності до полісів страхування відповідальності, включаючи, у разі необхідності, у якості окремого індосаменту за полісом;

13.5.2 включати відмову від суброгаційних прав страховика Підрядника відносно ПРООН;

13.5.3 передбачати, що ПРООН повинна отримати від страховика Підрядника письмове повідомлення не пізніше ніж за 30 (тридцять) днів до ануляції або суттєвої зміни покриття; *та*

13.5.4 включати положення стосовно відповіді, на первинній та безвнесковій основі, по відношенню до будь-якого іншого страхування, що може бути доступне для ПРООН.

13.6 Підрядник відповідає за фінансування усіх сум в межах будь-якого мінімуму, що не підлягає страхуванню, або франшизи.

13.7 За винятком будь-якої програми самострахування, забезпеченої Підрядником та схваленої ПРООН для цілей виконання вимог Підрядника щодо забезпечення страхування за Договором, Підрядник повинен організувати та підтримувати страхування за Договором у респектабельних страхових компаніях, які мають благополучне фінансове становище і які прийнятні для ПРООН. До початку будь-яких зобов'язань за Договором Підрядник повинен надати ПРООН підтвердження, оформлене у вигляді страхового свідоцтва або за іншої формою, яку може обґрунтовано вимагати ПРООН, того, що Підрядник організував страхування у відповідності до вимог Договору. ПРООН залишає за собою право отримати, направивши Підряднику відповідний письмовий запит, будь-які страхові поліси чи описи програм страхування, які Підрядник повинен забезпечити у відповідності до Договору. Незалежно від положень Статті 13.5.3 вище, Підрядник повинен негайно повідомляти ПРООН про будь-яке анулювання або суттєву зміну страхового покриття, необхідного за Договором.

13.8 Підрядник усвідомлює та погоджується, що ні вимога організації та забезпечення страхування в порядку, встановленому Договором, ні сума будь-якої страховки, включаючи, серед іншого, будь-яку франшизу або мінімум, що не підлягає страхуванню, у зв'язку з цим, в жодному разі не будуть обмежувати відповідальність Підрядника, що виникає в результаті або у зв'язку з Договором.

14. ОБТЯЖЕННЯ ТА ПРАВА УТРИМАННЯ: Підрядник не повинен допускати подання будь-якою особою позовної заяви або ведення справи за позовом у будь-якому державному закладі чи ПРООН стосовно утримання під заставою, арешту або іншого обтяження поточних або майбутніх виплат Підряднику за виконану роботу або за товари чи матеріали, надані в рамках Договору, або в силу іншої претензії або вимоги по відношенню до Підрядника або ПРООН.

15. ОБЛАДНАННЯ, ЩО НАДАЄТЬСЯ ПРООН ПІДРЯДНИКУ: Право власності на будь-яке обладнання та ТМЦ, які ПРООН може надавати Підряднику для виконання будь-яких зобов'язань за Договором, залишаються у ПРООН, при цьому усе таке обладнання підлягає поверненню ПРООН після завершення Договору або коли воно більше не потрібне Підряднику. При поверненні ПРООН, таке обладнання має бути у тому ж стані, у якому воно перебувало на момент надання Підряднику із врахуванням звичайного зносу, а Підрядник буде відповідати за відшкодування ПРООН будь-якої шкоди, пошкодження або погіршення характеристик обладнання понад звичайний знос.

16. АВТОРСЬКІ, ПАТЕНТНІ ТА ІНШІ МАЙНОВІ ПРАВА:

16.1 Якщо інше чітко не визначено у письмовому вигляді у Договорі, ПРООН зберігає за собою право на інтелектуальну власність та інші майнові права у повному обсязі, включаючи, серед іншого, патенти, авторські права та товарні знаки щодо продуктів, процесів, винаходів, ідей, «ноу-хау» або документації та інших матеріалів, створених або розроблених Підрядником для ПРООН в рамках Договору, і які безпосередньо зв'язані або створені,

підготовлені, зібрані внаслідок або в процесі виконання Договору. Підрядник усвідомлює та погоджується, що такі продукти, документи та інші матеріали є частиною робіт, виконаних по найму для ПРООН.

16.2 Тим не менш, якщо така інтелектуальна власність або інші майнові права складаються з інтелектуальної власності або інших майнових прав Підрядника, які (i) існували до моменту виконання Підрядником своїх обов'язків за Договором, або (ii) які Підрядник може створити або отримати, або які були створені чи отримані незалежно від виконання Підрядником своїх обов'язків за Договором, то ПРООН не буде претендувати на право власності на них, а Підрядник надасть ПРООН безстрокову ліцензію на використання такої інтелектуальної власності або інших майнових прав виключно для цілей та у відповідності до вимог Договору.

16.3 На вимогу ПРООН, Підрядник вживає усіх необхідних заходів, оформлює усі необхідні документи та в цілому надає підтримку у забезпеченні таких майнових прав та їх передачі ПРООН у відповідності до вимог чинного законодавства та Договору.

16.4 У відповідності до вищевикладених положень усі карти, креслення, фотографії, плани, звіти, кошториси, рекомендації, документи та інші відомості, складені або отримані Підрядником в рамках Договору, є власністю ПРООН, повинні бути надані для використання та перевірки ПРООН у розумні строки та в розумному місці, є конфіденційною інформацією і повинні передаватись лише уповноваженим посадовим особам ПРООН після завершення робіт в рамках Договору.

17. ПУБЛІЧНІСТЬ ТА ВИКОРИСТАННЯ НАЗВИ, ЕМБЛЕМИ АБО ОФІЦІЙНОЇ ПЕЧАТКИ ПРООН АБО ОРГАНІЗАЦІЇ ОБ'ЄДНАНИХ НАЦІЙ: Підрядник не може рекламувати або іншим чином розголошувати для цілей комерційної вигоди або ділової репутації свої договірні відносини з ПРООН; Підрядник також не повинен будь-яким способом використовувати назву, герб або офіційну печатку ПРООН або ООН, або будь-яке скорочення назви ПРООН чи ООН, у зв'язку зі своєю діяльністю або з інших причин без попереднього письмового дозволу ПРООН.

18. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ ДОКУМЕНТІВ ТА ІНФОРМАЦІЇ: Інформація та дані, які вважаються власністю будь-якої із Сторін, або які передаються або розголошуються однією Стороною («Розголошуюча сторона») іншій Стороні («Отримуюча сторона») в ході виконання Договору, та які позначаються як конфіденційні («Інформація»), повинні зберігатись такою Стороною у конфіденційності, при цьому робота з такою інформацією проводиться наступним чином:

18.1 Отримуюча сторона повинна:

18.1.1 виявляти таку ж обережність та розсудливість для запобігання розкриття, публікації або поширення Інформації Розголошуючої сторони, яку вона виявляє по відношенню до подібної власної Інформації, яку вона не бажає розкривати, публікувати або поширювати; *та*

18.1.2 використовувати Інформацію Розголошуючої сторони виключно для тих цілей, для яких таку інформацію було розкрито.

18.2 За умови наявності у Отримуючої сторони письмової угоди з наступними фізичними або юридичними особами, що вимагає від них ставитись до Інформації як до конфіденційної у відповідності до Договору та цієї Статті 18, Отримуюча сторона може розкривати Інформацію:

18.2.1 будь-якій іншій стороні за попередньою письмовою згодою Розголошуючої сторони; *та*

18.2.2 співробітникам, посадовим особам, представникам та агентам Отримуючої сторони, яким потрібно знати таку Інформацію для цілей виконання своїх обов'язків за Договором, а

також співробітникам, посадовим особам, представникам та агентам будь-якої юридичної особи, яка підконтрольна Отримуючій стороні або яка контролює Отримуючу сторону, або з якою Отримуюча сторона знаходиться під спільним управлінням, котрим потрібно знати таку Інформацію для цілей виконання своїх обов'язків за Договором *за умови, що* для таких цілей підконтрольна юридична особа означає:

18.2.2.1 корпоративну юридичну особу, більше 50% (п'ятдесяти відсотків) голосуючих акцій якої знаходяться у власності або іншим чином підконтрольні, прямо чи опосередковано, Стороні; *або*

18.2.2.2 будь-яку юридичну особу, ефективне адміністративне управління якою здійснює Сторона; *або*

18.2.2.3 у разі ООН, головний або допоміжний орган ООН, заснований у відповідності до Статуту Організації об'єднаних націй.

18.3 У відповідності до привілеїв та імунітетів ООН і не виключаючи їх, Підрядник може розкрити Інформацію у обсязі, що вимагається законодавством, *за умови, що* Підрядник направить ПРООН попередній письмовий запит на розкриття Інформації з тим, щоб надати ПРООН розумну можливість вжити захисних або таких інших заходів, які можуть бути відповідними перед будь-яким розкриттям такої інформації.

18.4 ПРООН може розкривати Інформацію у обсязі, необхідному у відповідності до Статуту ООН, або до резолюцій чи регламентів Генеральної Асамблеї, або у відповідності до правил, які оприлюднюються у відповідності до них.

18.5 Отримуюча сторона не повинна стикатися з перешкодами при розкритті Інформації, яку Отримуюча сторона отримала від третіх сторін без будь-яких обмежень, яку Розголошуюча сторона розкрила третій стороні без будь-яких зобов'язань в частині конфіденційності, яка вже була відома Отримуючій стороні раніше, або яку Отримуюча сторона могла отримати повністю незалежно від розкриття, яке описується тут.

18.6 Ці зобов'язання та обмеження в сфері конфіденційності інформації будуть чинними протягом терміну дії Договору, включаючи будь-яке продовження його терміну дії, а також будуть залишатися чинними і після будь-якого роду припинення дії Договору.

19. ФОРС-МАЖОР; ІНШІ ЗМІНИ УМОВ:

19.1 У разі виникнення та у максимально короткий час після виникнення причин, що призвели до *форс-мажорних обставин*, постраждала Сторона повинна у письмовому вигляді з детальним описом ситуації проінформувати іншу Сторону про такі обставини або причини, якщо в силу дії таких причин постраждала Сторона частково або повністю неспроможна виконувати свої обов'язки і зобов'язання за Договором. Постраждала Сторона також повинна проінформувати іншу Сторону про будь-які інші зміни умов або про виникнення будь-якої події, що перешкоджає або може перешкоджати виконанню постраждалою Стороною Договору. Не пізніше ніж через 15 (п'ятнадцять) днів після подання повідомлення про *форс-мажорні обставини* або інші зміни умов постраждала Сторона також повинна надати іншій Стороні звіт про очікувані витрати, що можуть бути понесені за час дії зміни умов або за час дії форс-мажорних обставин. Після отримання необхідного за даною статтею повідомлення або повідомлень Сторона, яка не постраждала внаслідок виникнення причини, що викликала *форс-мажорні обставини*, повинна вжити таких заходів, які вона знайде доцільними або необхідними за певних обставин, включаючи надання постраждалій Стороні розумної відстрочки у виконанні будь-яких зобов'язань за Договором.

19.2 Якщо з причини *форс-мажорних обставин* Підрядник буде неспроможним повністю або частково виконувати свої обов'язки та зобов'язання за Договором, то ПРООН матиме право призупинити або розірвати Договір на тих же умовах, що передбачені Статтею

20 «Порядок розірвання Договору», з тією різницею, що термін надання повідомлення складе 7 (сім) днів замість 30 (тридцяти). У будь-якому разі ПРООН зможе визнати Підрядника таким, що на постійній основі неспроможний виконувати свої зобов'язання за Договором, якщо Підрядник неспроможний їх виконувати повністю або частково з причини *форс-мажорних обставин* протягом періоду понад 90 (дев'яносто) днів.

19.3 Під *форс-мажорними* обставинами у даній статті розуміються непередбачені та непереборні стихійні лиха, війна (оголошена і неоголошена), вторгнення, революція, повстання, терористичні акти або інші обставини подібного характеру або сили, *за умови, що* такі обставини виникли з причин, які Підрядник не міг контролювати, а також не з вини або недбалості Підрядника. Підрядник усвідомлює та погоджується з тим, що по відношенню до будь-яких зобов'язань за Договором, які Підрядник повинен виконувати в регіонах, у яких ПРООН приймає участь, готується приймати участь або закінчує приймати участь в будь-яких миротворчих, гуманітарних або подібних операціях, будь-які затримки або невиконання таких зобов'язань в результаті або у зв'язку з важкими умовами в таких регіонах або будь-якими проявами громадянського хвилювання у таких регіонах не буде само по собі відноситись до *форс-мажорних обставин* в рамках Договору.

20. ПОРЯДОК РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ:

20.1 Будь-яка із Сторін може розірвати Договір з поважних причин повністю або частково, направивши іншій Стороні відповідне письмове повідомлення за 30 (тридцять) днів до передбачуваної дати розірвання Договору. Початок процедур примирення або арбітражу у відповідності до Статті 23 «Врегулювання спорів» не повинен розглядатись у якості «причини» для розірвання або, у іншому випадку, само по собі являться розірванням Договору.

20.2 ПРООН має право розірвати Договір у будь-який час, направивши Підряднику письмове повідомлення, у будь-якому випадку, коли повноваження ПРООН стосовно виконання Договору або фінансування ПРООН за Договором скорочуються чи припиняються повністю або частково. Крім того, якщо інше не передбачено Договором, ПРООН може розірвати Договір без пояснення причин, направивши Підряднику попереднє письмове повідомлення за 60 (шістдесят) днів до розірвання.

20.3 У випадку розірвання Договору та після отримання повідомлення про розірвання з ініціативи ПРООН, Підрядник повинен, якщо інше не передбачено ПРООН у повідомленні про розірвання або у іншому письмовому вигляді:

20.3.1 вжити негайних заходів для негайного та належного завершення виконання зобов'язань за Договором, при цьому якомога більше скоротивши витрати;

20.3.2 утриматись від прийняття на себе будь-яких інших додаткових зобов'язань за Договором з дати отримання такого повідомлення;

20.3.3 не укладати подальших субпідрядних угод або не розміщувати замовлень на матеріали, послуги або засоби за винятком тих, які ПРООН та Підрядник визначили, шляхом узгодження у письмовому вигляді, необхідними для завершення будь-якої частини Договору, якої не торкнулось розірвання;

20.3.4 розірвати усі субпідрядні угоди або замовлення у тій частині, в якій вони пов'язані з частиною розірваного Договору;

20.3.5 передати право власності і здати ПРООН готові чи неготові елементи, незавершені роботи, завершені роботи, ТМЦ та інші матеріали виготовлені або придбані за тією частиною Договору, дія якої припиняється;

20.3.6 здати усі завершені або частково завершені плани, креслення, інформацію та інше майно, яке у разі повного виконання Договору мало б бути передане ПРООН у відповідності

до Договору;

20.3.7 завершити виконання робіт, яких не торкнулось розірвання Договору; *та*

20.3.8 виконати будь-які інші необхідні дії, або виконати письмові вказівки ПРООН щодо мінімізації втрат та щодо захисту та збереженню будь-якого матеріального або нематеріального майна, що має відношення до Договору та перебуває у власності Підрядника, і яке представляє інтерес для ПРООН або можна обґрунтовано допустити, що буде представляти інтерес для ПРООН.

20.4 У разі розірвання Договору, ПРООН має право отримати від Підрядника розумні письмові обліки стосовно усіх зобов'язань, які були виконані або виконуються у відповідності до Договору. Крім того ПРООН буде нести відповідальність перед Підрядником за оплату лише тих Товарів та/або Послуг, які були задовільним чином надані ПРООН у відповідності до вимог Договору, і лише тоді, коли такі Товари чи Послуги були замовлені або надані до моменту отримання Підрядником від ПРООН повідомлення про розірвання Договору або до моменту направлення Підрядником повідомлення про розірвання Договору ПРООН.

20.5 ПРООН має право, на додаток до усіх інших прав або засобів правового захисту, які їй доступні, розірвати Договір негайно у наступному разі:

20.5.1 у разі оголошення Підрядника банкрутом, його ліквідації або визнання неплатоспроможним, або у разі, коли Підрядник подає клопотання про призупинення виплати або про призупинення виконання рішення стосовно будь-якого зобов'язання оплати або погашення заборгованості, або подає клопотання про визнання його неплатоспроможним,

20.5.2 у разі отримання Підрядником дозволу на призупинення виплати або на призупинення виконання рішення на виплату заборгованості, або у разі визнання Підрядника неплатоспроможним;

20.5.3 у разі передачі Підрядником майна або права на користь одного або більше його кредиторів,

20.5.4 у разі призначення Адміністратора для управління майном Підрядника у зв'язку з визнанням Підрядника неплатоспроможним;

20.5.5 коли Підрядник пропонує мирову угоду замість банкрутства або зовнішнього управління; *або*

20.5.6 якщо ПРООН обґрунтовано вважає, що у фінансовому становищі Підрядника сталась суттєва несприятлива зміна, яка може суттєво вплинути на спроможність виконання Підрядником будь-яких з своїх зобов'язань за Договором.

20.6 Крім тих випадків, коли це заборонено законодавством, Підрядник зобов'язаний відшкодувати ПРООН усі збитки та витрати, включаючи, серед іншого, усі витрати, що ПРООН несе у зв'язку з правовими та неправовими провадженнями, у результаті будь-якої із зазначених у Статті 20.5 вище подій, та в результаті розірвання Договору, навіть якщо Підрядника визнано банкрутом, неплатоспроможним, або якщо він отримав дозвіл на призупинення виплати або виконання рішення про виплату заборгованості. Підрядник повинен негайно інформувати ПРООН про виникнення будь-якої із зазначених у Статті 20.5 вище подій, і повинен надавати ПРООН усю інформацію, яка стосується такої події або подій.

20.7 Положення Статті 20 не можуть завдавати шкоди будь-яким іншим правам або засобам правового захисту, які доступні ПРООН за цим Договором або за іншими документами.

21. ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРАВ: Нереалізація будь-якою із Сторін будь-якого з прав, що доступні такій стороні у відповідності до Договору або іншим чином, в жодному разі не буде вважатись

відмовою іншої Сторони від будь-якого такого права або засобу правового захисту, які пов'язані з цим, і не буде звільняти Сторони від виконання ними будь-яких своїх зобов'язань за Договором.

22. НЕВИКЛЮЧНИЙ ХАРАКТЕР: Якщо інше не вказано у Договорі, ПРООН не має зобов'язань щодо придбання будь-яких мінімальних обсягів товарів або послуг у Підрядника, при цьому ПРООН не обмежується у своєму праві отримувати товари або послуги того ж роду, якості та у тому ж обсязі, що зазначені у Договорі, від будь-яких інших джерел або постачальників у будь-який час.

23. ПОРЯДОК ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ:

23.1 ПОЗАСУДОВЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ: Сторони зобов'язуються докладати усіх зусиль для мирового врегулювання будь-якого спору, протиріччя або претензії, що виникає в результаті виконання, порушення, розірвання Договору або визнання його недійсним. Якщо Сторони бажають досягти позасудового врегулювання у формі процедури примирення, то така процедура повинна бути оформлена у відповідності до Правил щодо процедур примирення Комісії ООН з права міжнародної торгівлі («ЮНСІТРАЛ») або у відповідності до будь-яких інших процедур за письмовою угодою Сторін.

23.2 АРБІТРАЖ: Будь-які спори, протиріччя або претензії між Сторонами, які виникають у зв'язку з Договором або його порушенням, розірванням чи втратою ним юридичної сили і не врегульовані у позасудовому порядку у відповідності до Статті 23.1 вище протягом 60 (шістдесяти) днів після отримання однією із Сторін письмової вимоги Іншої сторони щодо мирового вирішення спору, повинні передаватись будь-якою із Сторін до арбітражу у відповідності до Арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ (Комісія ООН з права міжнародної торгівлі). Рішення арбітражного суду ґрунтуються на загальних принципах міжнародного комерційного права. Арбітражний суд повинен мати повноваження віддавати розпорядження про повернення або знищення товарів, будь-якого матеріального та нематеріального майна або будь-якої конфіденційної інформації, наданої у рамках Договору, віддавати розпорядження про розірвання Договору, а також розпорядження про застосування будь-яких інших захисних заходів по відношенню до товарів, послуг або іншого матеріального чи нематеріального майна, або будь-якої конфіденційної інформації, наданої у рамках Договору, у повній відповідності до повноважень арбітражного суду згідно Статті 26 («Забезпечувальні заходи») та Статті 34 (Форма та юридична сила арбітражного рішення) Арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ. Арбітражний суд не має права присуджувати будь-які збитки. Більше того, якщо інше прямо не передбачено у Договорі, арбітражний суд не має повноважень нараховувати відсотки понад Лондонської міжбанківської ставки пропозиції («LIBOR») і будь-які такі відсотки повинні бути лише простими відсотками. Сторони зобов'язані виконувати будь-яке рішення арбітражного суду, винесене в результаті такого арбітражного провадження, і вважати його заключним рішенням по відношенню до будь-яких таких спорів, протиріччя чи претензій.

24. ПРИВІЛЕЇ ТА ІМУНІТЕТИ: Усі привілеї та імунітети Організації Об'єднаних Націй, в тому числі її допоміжних органів, залишаються в силі, і жодні положення Договору не вважаються такими, що передбачають пряму або непряму відмову від таких привілеїв та імунітетів.

25. ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ:

25.1 У Статті II, Розділ 7 Конвенції про привілеї та імунітети Організації Об'єднаних Націй зазначається, що *серед іншого*, Організація Об'єднаних Націй, включаючи її допоміжні органи, звільняється від усіх прямих податків, крім оплати за користування комунальними послугами, звільняється від сплати митних зборів та зборів подібного роду по відношенню до експортованих або імпортованих предметів, призначених для її офіційного використання. У випадку, коли будь-який державний орган відмовляється визнати факт звільнення Організації

Об'єднаних Націй від таких податків, мита або зборів, Підрядник зобов'язаний невідкладно проконсультуватись із ПРООН з метою визначення взаємоприйнятної процедури.

25.2 Відповідно, Підрядчик уповноважує ПРООН відраховувати з рахунків Підрядника будь-які суми, які становлять такі податки, мита або збори, за винятком тих випадків, коли Підрядник проконсультувався з ПРООН до сплати зазначених сум і ПРООН, у кожному конкретному випадку, уповноважила Підрядника сплатити такі податки, мита та збори під письмовим протестом. У такому разі Підрядник повинен надати ПРООН письмове підтвердження того, що оплата таких податків, мит або зборів була здійснена і належним чином схвалена, а ПРООН має відшкодувати Підряднику усі такі податки, мита або збори, які були схвалені ПРООН і сплачені Підрядником під письмовим протестом.

26. ПОРЯДОК ВНЕСЕННЯ ЗМІН:

26.1 Будь-які зміни або доповнення до Договору є чинними та мають юридичну силу по відношенню до ПРООН лише в тому разі, коли оформлені у письмовому вигляді належним чином уповноваженими представниками Сторін.

26.2 У разі подовження дії Договору на додатковий період у відповідності до його умов, до такого подовження Договору застосовуються ті ж самі умови, що викладені у Договорі, за винятком тих випадків, коли Сторони домовились про інше у відповідності до зміни або доповнення, оформлених у відповідності до Статті 26.1 вище.

26.3 Умови будь-яких додаткових угод, ліцензій або інших видів домовленостей стосовно будь-яких Товарів або Послуг, що надаються в рамках Договору, будуть чинними та будуть виконуватись ПРООН, або будуть вважатись згодою ПРООН, лише в тому разі, коли вони оформлені у вигляді чинної зміни або доповнення, які внесені у відповідності до Статті 26.1 вище.

27. АУДИТ ТА РОЗСЛІДУВАННЯ:

27.1 Кожний рахунок, що оплачується ПРООН, підлягає аудиту після його оплати; такий аудит проводиться внутрішніми або зовнішніми аудиторам ПРООН або іншими уповноваженими та кваліфікованими представниками ПРООН у будь-який час на протязі терміну дії Договору і протягом 3 (трьох) років з моменту завершення або дострокового розірвання Договору.

27.2 ПРООН має право, у будь-який час на протязі терміну дії Договору і протягом 3 (трьох) років з моменту завершення або дострокового розірвання Договору, проводити розслідування щодо будь-якого аспекту Договору або його укладення, зобов'язань, які виконуються в рамках Договору, та діяльності Підрядника, які в цілому пов'язана з виконанням Договору.

27.3 Підрядник повинен надавати ПРООН повну і своєчасну підтримку щодо проведення таких перевірок, аудитів або розслідувань. Така підтримка повинна включати, серед іншого, особисту явку співробітників Підрядника та надання Підрядником відповідної документації для таких цілей у розумні строки і на розумних умовах, а також надання ПРООН доступу до приміщень Підрядника у розумні строки та на розумних умовах, і, у зв'язку з цим, також забезпечення доступу ПРООН до персоналу та відповідної документації Підрядника. Підрядник повинен зобов'язати своїх агентів, включаючи, серед іншого, юристів, бухгалтерів або інших радників чи консультантів, надавати розумну підтримку у проведенні будь-яких перевірок, аудитів або розслідувань, які проводить ПРООН в рамках цього Договору.

27.4 ПРООН матиме право на відшкодування Підрядником будь-яких сум, які в ході аудиту або розслідування будуть визнані сумами, які сплачені у порушення умов та положень Договору. Підрядник також визнає та погоджується з тим, що у певних передбачених випадках донори ПРООН, чие фінансування є джерелом, повністю або частково, фінансування закупівлі Товарів та/або Послуг, що є предметом цього Договору, матимуть право регресної вимоги від Підрядника повернення будь-яких грошових коштів, які, на думку ПРООН, використовувались у порушення або не для цілей цього Договору.

28. СТРОКИ ДАВНОСТІ:

28.1 За винятком будь-яких зобов'язань щодо відшкодування збитків у відповідності до Статті 12 вище, або якщо інше не передбачено Договором, будь-які арбітражні процедури у відповідності до Статті 23.2 вище, що витікають з Договору, повинні бути розпочаті протягом 3 (трьох) років з моменту виникнення підстав для такої дії.

28.2 Сторони також визнають і погоджуються з тим, що для даних цілей моментом виникнення підстав для дій буде вважатись момент фактичного виникнення порушення, а у разі прихованих порушень - момент, коли постраждала Сторона дізналась або повинна була дізнатись про усі елементи підстави для вживання заходів, або у разі порушення гарантії при наданні пропозицій щодо постачання, за винятком тих випадків, коли гарантія поширюється на майбутнє функціонування товарів, будь-яких процесів чи систем, і порушення може бути виявлене лише через певний час, коли такі товари, інші процеси чи системи будуть готовими до функціонування у відповідності до вимог Договору.

29. СУТТЄВІ УМОВИ: Підрядник визнає та погоджується з тим, що кожне з положень, викладених у Статтях 30-36 цього Договору, представляє собою суттєву умову Договору, і що будь-яке порушення будь-якого з цих положень надає ПРООН право негайно розірвати Договір або будь-яку іншу угоду, укладену з ПРООН, шляхом направлення Підряднику відповідного повідомлення, при цьому ПРООН не буде нести жодної відповідальності за витрати, пов'язані з таким розірванням Договору, або будь-які інші витрати. Крім цього, жодне положення чи умова цього Договору не може обмежувати право ПРООН посилались на будь-яке передбачуване порушення вказаних суттєвих умов як на підставу для звернення до відповідних національних органів для вжиття відповідних правових заходів.

30. ДЖЕРЕЛО ІНСТРУКЦІЙ: Підрядник не має права звертатись за інструкціями або отримувати інструкції, у зв'язку з виконанням своїх зобов'язань за Договором, від будь-яких повноважних осіб або організацій поза межами ПРООН. У тому випадку, коли будь-яка повноважна особа або організація поза межами ПРООН намагається надати будь-які інструкції

або накласти будь-які обмеження стосовно виконання Підрядником зобов'язань за Договором, Підрядник повинен негайно повідомити про це ПРООН і надати усю розумну допомогу та підтримку, що може знадобитись ПРООН. Підрядник повинен утримуватись від будь-яких дій по відношенню до виконання своїх зобов'язань за Договором, які можуть негативно вплинути на інтереси ПРООН або ООН, і виконувати взяті на себе зобов'язання за Договором з повним врахуванням інтересів ПРООН.

31. НОРМИ ПОВЕДІНКИ: Підрядник гарантує, що він не пропонував і не буде пропонувати прямих або непрямих вигод, що витікають або пов'язані з виконанням або укладенням Договору, будь-якому представнику, посадовій особі, співробітнику або іншому агенту ПРООН. Підрядник зобов'язується дотримуватись усіх законів, наказів, правил та норм, які стосуються виконання його зобов'язань за Договором. Крім того, при виконанні Договору Підрядник повинен дотримуватись стандартів поведінки, визначених у Бюлетені Генерального Секретаря ST/SGB/2002/9 «Положення про статус, основні права та обов'язки посадових осіб, які не є співробітниками Секретаріату, та членів експертних місій» від 18 червня 2002 р., а також ST/SGB/2006/15 «Обмеження, які діють після припинення працевлаштування» від 27 грудня 2006 р., а також дотримуватись і керуватись вимогами наступних документів у редакціях, чинних на момент підпису Договору:

31.1 Кодекс поведінки постачальника ООН;

31.2 Політика ПРООН щодо шахрайства та інших проявів корупції («Політика ПРООН щодо боротьби з шахрайством»);

31.3 Регламенти проведення розслідувань, оприлюднені Офісом ПРООН з аудиту та розслідування («ОАР»);

31.4 Соціальні та екологічні стандарти ПРООН («СЕС»), включаючи відповідний Механізм забезпечення відповідальності;

31.5 Політика щодо санкцій до постачальників ПРООН; та

31.6 Усі Директиви ПРООН щодо безпеки.

Підрядник визнає та погоджується з тим, що він прочитав і ознайомився з вимогами вказаних вище документів, які доступні у мережі Інтернет за адресою [www.undp.org](http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/business/) або <http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/business/>. Даючи таку згоду, Підрядник засвідчує та гарантує, що він відповідає вимогам вищезазначених документів і що він буде відповідати таким вимогам протягом усього терміну дії цього Договору.

32. ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА: Підрядник зобов'язується дотримуватись усіх законів, наказів, правил та норм, які стосуються виконання його зобов'язань за Договором. Крім того, Підрядник повинен дотримуватись усіх зобов'язань та вимог щодо його реєстрації у якості кваліфікованого постачальника товарів або послуг для ПРООН, які викладені у відповідних регламентах щодо реєстрації у якості постачальника ПРООН.

33. ДИТЯЧА ПРАЦЯ: Підрядник завіряє та гарантує, що ні він, ні його материнські компанії (якщо такі є), ні його дочірні або афілійовані підприємства (якщо такі є) не ведуть діяльність, яка несумісна з правами, викладеними у Конвенції про права дітей, у тому числі зі Статтею 32 Конвенції, яка, *серед іншого*, передбачає, щоб діти були захищені від виконання роботи, яка може бути небезпечною або перешкоджати їх освіті та вихованню, або бути шкідливою для здоров'я або фізичного, розумового, духовного, морально-етичного або соціального розвитку дітей.

34. МІНИ: Підрядник завіряє та гарантує, що ні він, ні його материнські компанії (якщо такі є),

ні його дочірні або афілійовані підприємства (якщо такі є) не ведуть діяльності з продажу чи виробництва протипіхотних мін або компонентів, які використовуються при виробництві таких мін.

35. СЕКСУАЛЬНА ЕКСПЛУАТАЦІЯ:

35.1 В ході виконання Договору Підрядник повинен дотримуватись стандартів поведінки, які викладені у Бюлетені Генерального Секретаря ST/SGB/2003/13 «Спеціальні заходи щодо захисту від сексуальної експлуатації та сексуального насильства» від 9 жовтня 2003 року. Зокрема, Підрядник зобов'язується не виконувати будь-яких дій, що представляють собою сексуальну експлуатацію або сексуальне насильство, як це визначено у цьому бюлетені.

35.2 Підрядник повинен вжити усіх відповідних заходів для попередження сексуальної експлуатації або насильства з боку свої працівників або будь-яких інших осіб, які можуть бути залучені Підрядником для надання будь-яких послуг в рамках Договору. Для таких цілей, сексуальні дії по відношенню до будь-якої особи, що не досягла віку вісімнадцяти років, незалежно від положень законів, що посилаються на згоду такої особи, вважаються сексуальною експлуатацією та насильством по відношенню до такої особи. Крім того, Підрядник повинен не допускати зі свого боку і вживати усіх необхідних заходів, щоб заборонити своїм співробітникам чи іншим особам, які він залучив для виконання робіт або надання послуг, отримувати послуги чи вчиняти дії сексуального характеру у обмін на гроші, товари, послуги або інші цінності, або бути залученими до сексуальних дій, які експлуатують або принижують гідність будь-яких осіб.

35.3 ПРООН не застосовує вищевикладені норми щодо вікових обмежень у випадках, якщо співробітники Підрядника або інші особи, що можуть бути залучені ним до надання будь-яких послуг за Договором, перебувають у шлюбі з особами молодше вісімнадцяти років, з якими вчинена дія сексуального характеру, а також у тих випадках, коли даний шлюб визнано дійсним у відповідності до законів країни, громадянином якої є співробітник Підрядника або така інша особа, яка може бути залучена Підрядником до виконання будь-яких послуг в рамках Договору.

36. БОРОТЬБА З ТЕРОРИЗМОМ: Підрядник погоджується докладати усіх розумних зусиль для забезпечення того, що жодні з грошових коштів ПРООН, отриманих в рамках Договору, не будуть використовуватись для надання допомоги фізичним або юридичним особам, пов'язаним з тероризмом, і що особи, які отримують будь-які суми, що надаються ПРООН за Договором, не внесені до списку осіб, який ведеться Комітетом Ради Безпеки, що заснований Резолюцією 1927(1999).

Сам список можна знайти за адресою: https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/1267/aq_sanctions_list. Це положення необхідно включати у всі договори або угоди субпідряду, які укладаються в рамках Договору.