

**Запит на надання пропозиції (ЗНП)  
№#UKRSAFEMED041A**

<b>Назва ЗНП:</b>	<b>Впровадження інформаційної системи постачання для підтримки планування попиту і пропозиції та управління транспортування для дистрибуції лікарських засобів і медичного обладнання по Україні</b>
-------------------	--

<b>Дата створення ЗНП:</b>	26 січня 2021 року
<b>Кінцева дата та час для запитань:</b>	08 лютого 2021 року до 18:00 за київським часом
<b>Кінцева дата та час подання Комерційної Пропозиції:</b>	22 лютого 2021 року до 10:00 за київським часом
<b>Контактна інформація:</b>	<a href="mailto:ua-safemed-procure@safemedua.org">ua-safemed-procure@safemedua.org</a>

**Повний опис потреби/Технічне завдання/Специфікації**

Компанія «Менеджмент Сайенсиз фор Хелс Інк.(MSH), яка проваджує в Україні проєкт USAID SAFEMed, запрошує висококваліфікованих вендорів до надання пропозицій щодо впровадження інформаційної системи постачання для економічно ефективного управління плануванням потреби, постачання та транспортування лікарських засобів та медичного обладнання по Україні.

Заявники можуть надавати як власні, так і аутсорсингові рішення для кожної з наведених нижче систем.

**ОПИС ПОСЛУГ**

**1. Розробка системи збору потреби та планування поставок (СЗППП)**

a. Розробка СЗППП для покращення планування потреби, включаючи збір та верифікацію інформації від кожного лікувального закладу, покращення координації з місцевими управліннями охорони здоров'я, встановлення цільового рівня запасів та створення ефективної системи обробки замовлень від постачальників для забезпечення такого рівня з одночасним скороченням випадків затримки замовлень та заборгованостей по замовленнях.

b. Ціль СЗППП полягає у створенні балансу між потребою та постачанням в порядку, який задовольняє фінансові та сервісні цілі установи.

c. План потреби – це сума всіх вимог пацієнтів в усіх лікувальних установах України на певний проміжок часу в майбутньому (прогнозування).

d. Планування постачання є складовою управління ланцюгами постачання для визначення найоптимальнішого шляху задоволення вимог, зазначених плані потреби. Система автоматично розподілить план потреби по локаціях, від яких надійшли конкретні найменування потреби для конкретної лікувальної установи.

e. План постачання охоплює всі характеристики та дані, що стосуються товару, такі як наявна кількість, відкритті та заплановані замовлення, відкриті та заплановані надходження від постачальника, період доставки, мінімальна кількість замовлення, страхові запаси, ступінь завантаженості виробничих потужностей та відстеження потреби

f. По завершенні складання плану постачання система надає користувачу можливість здійснити перегляд вимог та можливостей для оцінки впливу плану потреби та постачання на ресурси. Якщо є необхідність, план може бути відкоригований для вирішення будь-яких «вузьких місць», таких як можливості реєстру, можливості транспортування та ін.

g. Система СЗППП автоматизує та впорядкує обробку замовлень та надаватиме регулярно оновлювану інформацію про матеріальні потоки щодо надходження товару, розрахунковий час поставки та очікувані вичерпання запасів, базу даних постачальників, базу даних лікувальних установ, записи щодо повернень та відшкодувань, інформацію щодо виставлених рахунків та оплат, записи обробки замовлень та інформацію з головної книги бухгалтерського обліку.

h. СЗППП має надавати наступні головні функції:

i. *Прогнозування*: Статистичний моніторинг методів коротко- та довгострокового прогнозування для інформування, необхідного для прийняття рішень щодо планування замовлень, цільового рівня запасів та запланованих доставок до обласних закладів охорони здоров'я.

ii. *План поставок*: План поставок охоплює всі характеристики товару та дані, такі як наявна кількість, відкриті та заплановані замовлення від клієнта, відкриті та заплановані замовлення на виготовлення продукції, терміни доставки, мінімальна кількість у замовленні, страхові запаси, ступінь завантаженості виробничих потужностей та відстеження потреби. План постачання застосовується для створення каталогу замовлень готової продукції по кожному її виду та для кожної локації.

iii. *План замовлення продукції*: СЗППП контролює заявки на придбання від постачальника та закупівлю на підставі плану потреби, терміну доставки та наявності товарів. Система створює оптимізовані за вартістю шаблони замовлень та надає можливість розміщення замовлень безпосередньо у постачальників завдяки системній інтеграції. Кінцеве призначення функції замовлення продукції полягає у задоволенні потреб у обсягах товарно-матеріальних запасів на центральному, регіональному рівнях та в кінцевих пунктах доставки.

i. Розробка дорожньої карти для системи СЗППП, включаючи такі функціональності як прогнозування, цільовий рівень запасів, потоки замовлень, очікування щодо потреби у складській робочій силі, та інтегрування з іншими системами постачальника.

j. При розробці плану замовлення та поставки продукції система має брати до уваги такі обмеження як дотримання холодового ланцюга, згідно з якими вакцини мають зберігатися в межах певного температурного діапазону з моменту їх виготовлення до пункту їх використання в лікувальних установах.

k. Інтегрування з існуючими місцевими системами управління складськими запасами, що відповідають всім необхідним функціональним вимогам (якщо такі системи є).

1. MSH заохочує як власні, так і аутсорсингові рішення. Якщо замовник-переможець тендеру створить власну розробку рішення, від нього очікується створення програмного забезпечення для розробки функціональних вимог на підставі дорожньої карти та необхідних характеристик.

## 2. Розробка системи управління перевозками (СУП)

a. Розробка системи управління перевозками (СУП) для підтримки операцій постачання фокусується на логістиці транспортування. СУП є спеціалізованим програмним забезпеченням для планування, здійснення та оптимізації доставки товарів наземним транспортом. Рух товарів здійснюватиметься, головним чином, в межах України з використанням засобів перевезення/транспортування до кінцевих точок призначення через різні доступні шляхи доставки та/або з подальшим відбором/сортуванням установ, якщо в цьому буде

потреба перед остаточною поставкою.

b. СУП матиме базу даних з детальною інформацією щодо перевізників/транспортувальників, а також операційні та комунікаційні функціональності, які надають користувачам можливість планувати, виконувати та контролювати поставки. Для виконання всіх цих функцій СУП повинна мати потенціал інтегрування та взаємо узгодженості з будь-якими системами перевезення/транспортівання та джерелами даних для доступу до інформації перевізника/транспортувальника в реальному часі. СУП також має бути інтегрована з системою управління замовленнями (СУЗ) та з системою управління складськими запасами (СУСЗ), що описані нижче, оскільки модуль транспортування слугуватиме «містком» між виконанням замовлення та фактичною доставкою на склад(-и) лікувальних установ.

c. СУП має забезпечувати наступні три головні функції:

i. *Планування*: СУП знаходить на порівнює наявні розцінки (ціни) та послуги перевізників/транспортувальників для доставки/транспортівання вантажів по маршруту до лікувальних установ та відповідні умови Інкотермс. Вона розробляє план транспортування відповідно до кількості вантажів, доступних можливостей на маршрутах доставки, замовлень від лікувальних установ та/або інших специфічних вимог перевезення та ін.

ii. *Виконання*: СУП забронює відправку товару для його доставки та регулюватиме його переміщення задля забезпечення безперешкодного товарного потоку. Вона контролює графік та точність виконання завдань перевізниками/транспортувальниками, їх попередній досвід роботи, безпеку вантажу та інші вимоги до його транспортування. Це лише деякі з основних моментів контролю в процесі транспортування.

iii. *Контроль*: СУП відстежуватиме переміщення доставки та виконуватиме адміністративні завдання, необхідні для успішної доставки вантажу до місця призначення. Це може охоплювати, але не обмежуватиметься розмитненням, перевіркою документів, координацією робочих процесів та ін..

d. Розробка дорожньої карти для СУП, що охоплює, але не обмежується наступними функціоналами: координація транспортування, відстеження вантажу, калькуляція фрахту, підтвердження доставки вантажу, маркування неочікуваних обставин та виключень та управління ними, оцінка виконання роботи, забезпечення безперешкодного переміщення, онлайн підтримка водіїв.

e. При розробці плану замовлення та поставки продукції система має враховувати обмеження, такі як вимоги дотримання холодового ланцюга, згідно з якими вакцини та лікарські засоби мають зберігатися в межах певного температурного діапазону, починаючи з моменту виготовлення і до їх використання у лікувальних установах.

f. Інтегрування з існуючими місцевими системами управління складськими запасами, що відповідають всім необхідним функціональним вимогам (якщо такі системи є).

g. MSH заохочує як власні, так і аутосорсингові рішення. Якщо замовник-переможець тендеру створить власну розробку рішення, від нього очікується створення програмного забезпечення для розробки функціональних вимог на підставі дорожньої карти та необхідних характеристик.

### 3. Інші вимоги

a. Система має надавати набір готових для використання стандартизованих звітів, а також має розширену функціональність надання звітів з бізнес аналітики для звітів на замовлення.

b. Система має забезпечити інтерфейс користувача як українською, так і англійською мовами.

- c. Надання точок доступу (до 40 робочих місць для МЗУ, МОЗу та SAFEMed) до системи для її використання, з можливістю розширення доступу для персоналу/консультантів, які будуть підготовані до роботи в системі обраним постачальником
- d. Ознайомлення клієнта з іншими сервісами та діями, які можуть сприяти досягненню кращого результату.
- e. Моніторинг бюджету клієнта, пояснення витрат та узгодження нових умов в разі необхідності.
- f. Надання звітів про хід виконання робіт клієнтам та вищому керівництву ЦЗА України.
- g. Проведення тренінгових сесій для персоналу ЦЗА щодо всіх функціональних можливостей системи, а також забезпечення необхідним навчальним посібником та іншими матеріалами.

## **ПЛАН ВПРОВАДЖЕННЯ**

Кожен Заявник має надати план впровадження, що ґрунтується на 2 етапах, зокрема: Розробка та Впровадження як два окремі результати с загалом 7 основними кроками. Кожен Заявник має надати чіткий план впровадження, який демонструє здатність виконати кожний крок та перейти до наступного основного етапу. Заявники також мають забезпечити менеджера по роботі з клієнтом, який володіє українською та англійською для вчасного реагування на запити SAFEMed та який буде сполучною ланкою між клієнтом та департаментами всередині компанії для забезпечення взаєморозуміння та чіткого та своєчасного виконання завдань.

### Етап 1: Проектування

- a. *Мозковий штурм та планування:* на даному основному кроці детально визначаються цілі та завдання проекту, визначення шляхів та методів нової системи для досягнення стратегічних бізнес цілей, доступність ресурсів, питання витрат, часові рамки та визначення рішень шляхом співпраці спеціалістів з команди ЦЗА та MSH.
- b. *Вимоги та аналіз економічної доцільності:* даний основний крок надає детальне визначення проекту та виконує аналіз його економічної доцільності. Такий аналіз висвітлює всі технічні та економічні аспекти, що впливають на процес впровадження проекту: час, ресурси та завдання, а оцінки від членів команди допоможуть підрахувати рентабельність та визначити витрати та прибуток проекту. Аналіз вимог також допоможе завчасно визначити ризики з тим, щоб розробити стратегію зниження ризиків з самого початку.
- c. *Проектування системи/попередній план:* впродовж даного основного кроку здійснюється фактична концептуалізація рішення, тобто, створюється детальна архітектура програмного забезпечення, що задовольняє конкретні потреби проекту. Розроблене спеціалістами з програмної архітектури та інженерами програмне забезпечення на замовлення запроваджує конкретні робочі цикли та стандарти, а також надає чіткий проект загального рішення/продукту разом з структурою та дизайном баз даних.

### Етап 2: Впровадження

- a. *Розробка та впровадження алгоритмів:* крок розробки стосується написання програмного забезпечення та трансформування проектної документації у фактичне програмне забезпечення в рамках процесу розробки програм. Даний крок - Життєвий Цикл Розробки Програмних Систем – є загалом найдовшим, оскільки він є основою всього процесу, та існує низка важливих моментів, на які слід звернути увагу. Команда з розробки програмного забезпечення має забезпечити відповідність їх програмного забезпечення вимогам щодо специфікацій програмного забезпечення, а також вимогам зацікавлених сторін.
- b. *Інтегрування та тестування:* Команда з контролю якості проводить низку пілотних випробувань та тестувань, включаючи тестування функціональностей, тестування системного інтегрування та сумісності, а також приймальні тестування для користувача з тим, щоб продемонструвати, що програмне забезпечення є чистим, а бізнес цілі даного рішення досягнуті.

с. *Впровадження та розгортання*: це крок, коли відбувається фактична інсталяція створеного рішення. Новостворене та протестоване прикладання передається на виробництво, включаючи перенесення даних та складових через серію пілотів, в той час як при наступних версіях програмного забезпечення розгортатимуться лише конкретні зміни.

д. *Експлуатація та технічне обслуговування*: фінальний крок Життєвого Циклу Розробки Програмних Систем - охоплює технічне обслуговування та регулярні оновлення. Цей крок тестується з найбільшою увагою, оскільки на ньому продукт «відшліфовується», оновлюється, вдосконалюється та налаштовується згідно з фактичними відгуками щодо його робочих характеристик.

Заявник-переможець тендеру має розробляти основні кроки з консультуванням з MSH та використовувати Гнучкий процес та інший інструментарій розробника. «Попередній план проектування системи», розроблений на етапі проектування, на який є посилання в розділі Плану Впровадження в даному документі, має включати специфікації апаратного та програмного забезпечення; специфікації робочих характеристик; опис системи; опис всіх вхідних даних (таких як тип, розмір, діапазон очікуваних значень та зв'язок з іншими даними); опис та малюнки всіх екранів, включаючи схеми послідовності операцій та визначення і опис всіх вихідних даних та звітів, які мають бути згенеровані в процесі та опис самого процесу їх створення.

Заявник-переможець тендеру має представити MSH завершений Попередній План Проектування Системи не пізніше, ніж за 90 днів до дати його впровадження. MSH матиме 30 (тридцять) робочих днів після отримання Плану для прийняття або відхилення в письмовому вигляді Специфікацій на Проектування Системи. Якщо MSH відхиляє Специфікації на Проектування Системи, то має у письмовому вигляді повідомити про причини відхилення, а Заявник має докласти всіх зусиль до виправлення проекту впродовж 20 (двадцяти) робочих днів після повідомлення про відхилення.

## **ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ІНФОРМАЦІЮ**

Сторони визнають, що будь-яке програмне та/або апаратне забезпечення, надане Заявником, що виграв тендер, є та залишається власністю «Менеджмент Сайенсиз фор Хелс Інк.»(MSH).

## **КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ**

- Компанія повинна мати щонайменше 5 років досвіду в сфері інформаційних технологій (ІТ), зокрема в розробці систем постачання.
- Менеджер для роботи з клієнтом по даному проекту, який володіє українською та англійською.
- Двомовний (англо-український) Контракт.
- Дійсність Комерційної Пропозиції впродовж 90 календарних днів.
- Прийнятні умови розрахунків (оплата без ПДВ впродовж 10 банківських днів після надання послуг та виставлення рахунку).
- Дотримання вимог Розділу 889 Федерального Закону США про асигнування на національну оборону 2019 року. Будь ласка, зверніть увагу на Додаток А. Прохання зауважити, що підписана копія Додатку А має бути включена до пакету документів, що подаються на тендер.



<p><b>Адреса проекту USAID SAFEMed</b></p>	<p>вул. Рейтарська 17, 5<sup>-й</sup> поверх, офіс 23, Київ, 01030, Україна</p>
<p><b>Умови оплати:</b></p>	<p><b>Безготівковий розрахунок в гривні без ПДВ. Оплата впродовж 10 банківських днів від дати надання послуг, виставлення рахунка та підписання акту виконаних робіт.</b></p>
	<p>Проект «Безпечні, фінансово доступні та ефективні лікарські засоби для українців (Безпечні та доступні ліки)- SAFEMed» є проектом міжнародної технічної допомоги, який виконується в Україні за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), Договір № AID-121-C-17-00004, відповідно до Угоди між Урядом України та Урядом США про гуманітарне та техніко- економічне співробітництво від 7 травня 1992 р. (далі – «Угода»). Проект закуповує товари, роботи і послуги Переможця тендеру відповідно до зазначеної вище Угоди та Порядку залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. N 153 (153-2002-п) «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги». Вартість таких товарів, робіт і послуг звільняється від податку на додану вартість.</p> <p>Закупівля товарів, робіт і послуг здійснюється коштом проекту міжнародної технічної допомоги та відповідає категорії (типу) товарів, робіт і послуг, зазначених у плані закупівель. Тому Проект SAFEMed сплачує вартість товарів, робіт, послуг без урахування ПДВ. Проект надає Переможцю тендеру копію засвідчених печаткою Проекту плану закупівель згідно з яким здійснюється закупівля товарів, робіт і послуг, а також копію реєстраційної картки Проекту #3755-03 від 14.07.2020, виданої Секретаріатом Кабінету Міністрів України.</p> <p>Додаткові роз'яснення щодо процедури звільнення від сплати ПДВ можуть бути надані бухгалтером проекту SAFEMed за запитом.</p>

### **Паралельні перемовини та Найкраща та Остаточна Пропозиція**

1. Попередня оцінка Заявників: після завершення процесу подання Пропозицій на підставі зазначеної вище кінцевої дати тендерний комітет MSH оцінюватиме пропозиції кожного Заявника за критеріями, зазначеними нижче. Всі бали підсумовуються, та Заявники будуть попередньо оцінені за загальною сумою їх балів.

2. Паралельні перемовини та Найкраща та Остаточна Пропозиція: MSH планує запросити трьох Заявників, які отримали найвищі суми балів, до участі у паралельних перемовинах, впродовж яких MSH надаватиме кожному Заявнику будь-яку додаткову інформацію, звертатиметься за більш детальною інформацією та з приводу покращення Пропозиції від кожного Заявника. Після завершення етапу паралельних перемовин кожному Заявнику буде запропоновано переглянути його первинну Пропозицію та надати MSH Найкращу та Остаточну Пропозицію (НОП).

3. Оцінка НОП та остаточна оцінка Заявників: кожна НОП буде оцінена за сукупністю оціночних критеріїв, зазначених в наведених нижче Критеріях Оцінки та підлягатиме остаточному ранжируванню за процедурою, що згадувалась вище. Заявник, НОП якого була оцінена найвищим балом, отримає письмове запрошення взяти участь у фінальному раунді перемовин для оформлення угоди з MSH. У випадку однакової кількості балів у Заявників вибір Заявника відбувається шляхом жеребкування.

**Пропозиції, подані до розгляду, мають бути дійсними щонайменше впродовж 90 днів та містити наступну інформацію:**

**1. Технічна Пропозиція (не більше 30 сторінок, не враховуючи супроводжувального листа)**

- Повна інформація про учасника, включаючи його фізичну адресу, повну юридичну назву, реєстраційний номер платника ПДВ та копії реєстраційних документів.
- Портфолію компанії: стислий опис відповідного досвіду.
- Контактна інформація щонайменше 3 теперішніх/колишніх клієнтів, які можуть надати відгук про надані послуги.
- Інформація щодо співпраці учасника принаймні впродовж 2 (двох) років з урядовими організаціями США (наприклад, з Центром контролю та профілактики захворювань (CDC), з Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) або з проектами міжнародної технічної допомоги) та/або з організаціями держав Співдружності Націй (наприклад, Об'єднаного Королівства) та/або з МОЗ України та/або з підрозділами Міністерства.

**2. Комерційна пропозиція (не більше 5 сторінок)**

- Даний Запит на надання Комерційної Пропозиції ніяким чином не зобов'язує MSH до укладання будь-якого контракту. MSH залишає за собою право придбати будь-які або всі з замовлених послуг/товарів, або зовсім відмовитись від них, виходячи з інтересів MSH. Намір здійснити придбання послуги/товару є офіційним лише за умови надходження письмового замовлення від MSH. Укладання контракту залежить від наявного фінансування та погодження з донором, якщо це необхідно.
- *Цінові опції:* всі Заявники зазначатимуть для MSH максимально можливу ціну за кожен завершений модуль/систему на кожному етапі. MSH має право обрати кожен модуль/систему та/або кожен етап окремо на свій розсуд. MSH також має право на свій розсуд не обирати розробку будь-якого модулю/системи для будь-якого етапу від будь-якого Заявника.

Модуль/Система	Витрати на проектування або витрати на налагодження	Витрати на впровадження або річна вартість	ЗАГАЛОМ
Система планування потреби та постачання			
Система управління транспортуванням			
<b>ЗАГАЛОМ</b>			

*Примітка:* Витрати на проектування є витратами, пов'язаними з розробкою проекту потенційної власної системи Заявника, а витрати на налагодження пов'язані з початковою настройкою аутсорсингових систем. Крім того, витрати на впровадження є пов'язаними з розробкою власної системи Заявника, в той час як річні витрати є щорічними витратами на експлуатацію аутсорсингової системи.

- *Інші вимоги:* Всі пропозиції мають бути підготовані та подані англійською або українською та містити суми в доларах США.

**Пропозиції оцінюватимуться на підставі наступних Критеріїв Оцінки:**

<b>Критерії Оцінки</b>	<b>Максимально можливий бал</b>
<b>А. Попередній досвід та здатність задовольнити вимогам технічного завдання</b>	
<b>Здатність задовольнити вимогам технічного завдання</b>	15
Представлений в пропозиції Заявника План Впровадження має продемонструвати глибоке розуміння поставлених завдань, основних напрямів роботи та стратегію зменшення ризиків для випадків виникнення потенційних ризиків, а також календарний графік виконання робіт по гранту. Заявники мають надати організаційну схему та перелік резюме запропонованих членів команди, включаючи проектного менеджера, та відповідні обсяги робіт (повна завантаженість або % часткової завантаженості) та чітко продемонструвати механізми їх співпраці, комунікації та звітування. Перевага у вигляді додаткових балів надаватиметься тим Заявникам, які демонструють доведений досвід та здатність до розробки плану проектного менеджменту, що задовольнятиме необхідні фінансові цілі та часові обмеження.	5
<b>Здатність задовольнити всі кваліфікаційні вимоги, зазначені у даному ЗНП:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• компанія має принаймні 5 років досвіду у розробці та впровадженні систем постачання, переважно у фармацевтичному секторі;</li> <li>• прийнятний досвід, наведений у резюме проектного менеджера та іншого ключового персоналу проекту;</li> <li>• наявність менеджера по роботі з клієнтами, який володіє українською та англійською;</li> <li>• наявність двомовного (англо-українського) Контракту;</li> <li>• дійсність Пропозиції впродовж 90 календарних днів;</li> <li>• прийнятні умови розрахунків (оплата без ПДВ впродовж 10 банківських днів після надання послуг та виставлення рахунку).</li> </ul>	10
Досвід роботи/Відгуки	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Портфоліо учасника та успішний досвід виконання подібних завдань;</li> <li>• Відгуки: контакти трьох теперішніх/колишніх клієнтів/організацій.</li> </ul>	10
<b>В. Вартість</b>	
Принцип оптимальної вартості	60
<b>Максимальна загальна кількість балів</b>	<b>100</b>



Переможець тендеру також має надати докази, що співробітники, які знаходяться в Україні та будуть залучені до проекту, мають дозвіл працювати в Україні. MSH не надаватиме фінансової підтримки на переїзд співробітників.

**При проведенні тендерів MSH дотримується принципу «value for money» – «співвідношення ціна-якість», тому жоден з критеріїв не є переважним. Всі цінові пропозиції будуть розглянуті та оцінені за сукупністю критеріїв.**

- *Комерційні пропозиції, подані після зазначеного часу, або такі, що містять неповну інформацію, можуть бути відхилені.*
- *Даний Запит на Комерційну Пропозицію ніяким чином не зобов'язує MSH до укладання будь-якого контракту. MSH залишає за собою право придбати будь-яку або всі з замовлених послуг/товарів, змінювати їх кількість в разі потреби, або зовсім відмовитись від них. Намір здійснити придбання послуги/товару є офіційним лише за умови надходження письмового замовлення від MSH. MSH не відшкодуватиме кошти, витрачені вендором на підготовку комерційної пропозиції.*
- *Персоналу підрозділу закупівель MSH заборонено надавати будь-який запит або приймати пропозиції щодо комісійних, пов'язаних з наданим замовленням; MSH має процедуру відстеження таких платежів. Прохання не пропонувати та не сплачувати таких комісійних, оскільки це може завершитись відхиленням Вашої Комерційної Пропозиції. Якщо будь-який представник MSH звернеться до Вас з проханням про такі виплати, прохання сповістити про це на адресу: [auditcommittee@msh.org](mailto:auditcommittee@msh.org).*

**Додаток А: Підтвердження про дотримання вимог Закону США про бюджетні асигнування на національну оборону (NDAA).**

Прохання додати до Вашої пропозиції заповнену та підписану копію наведеної нижче сторінки. Якщо Ви не дотримуєтесь вимог розділу 889 NDAA, просимо зауважити, що MSH не зможе розглянути Вашу пропозицію. Пропозиції, надані без даного підтвердження, будуть дискваліфіковані та не підлягатимуть розгляду.

Attestation of NDAA 889 Compliance

We have conducted a review of the devices, components and/or services we are offering to Management Sciences for Health (MSH) in response to this RFQ/RFP and have determined that none of them contain or rely on "covered telecommunications equipment or services" under the John S. McCain National Defense Authorization Act, Section 889 (or the interim rule.)

Prohibited telecommunications and security equipment and services include those designed, developed, manufactured, or supplied by entities listed below or persons affiliated with their ownership or control.

1. Huawei Technologies Company
2. Dahua Technology Company
3. Hangzhou Hikvision Digital Technology Company
4. Hytera Communication Corporation
5. ZTE Corporation
6. Any subsidiary or affiliate of the above entities

Company Name: \_\_\_\_\_

Responsible Party: \_\_\_\_\_ Title \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

**Головні положення та вимоги Розділу 889 Закону про бюджетні асигнування на національну оборону**

Розділ 889 Закону Джона Маккейна про бюджетні асигнування на національну оборону в 2019 фінансовому році (Публічне право №115-232) накладає обмеження на можливості підрядників державних організацій США укласти договори або використовувати деякі види телекомунікаційного обладнання або послуги виробництва Китаю з міркувань національної безпеки США.

Таке телекомунікаційне обладнання або послуги визначаються як все телекомунікаційне обладнання або послуги, що виготовлені та постачаються Huawei Technologies Company або ZTE Corporation, а також обладнання відеоспостереження та телекомунікаційне обладнання або послуги, що виготовлені та постачаються Hytera Communications Corporation, Hangzhou Hikvision Digital Technology Company, або Dahua Technology Company, або будь-якими дочірніми підрозділами або філіями цих компаній.

Дана заборона розповсюджується на всіх контрагентів державних організацій США, національних та міжнародних, навіть якщо така компанія не продає телекомунікаційне обладнання або послуги саме державним організаціям США. Management Sciences for Health (MSH) як генеральний підрядник має провести доцільне опитування компаній, що постачають телекомунікаційне обладнання та послуги для MSH незалежно від того, чи використовує MSH дане обладнання або послуги в рамках своєї діяльності для державних організацій США.

Якщо MSH як субпідрядник надає будь-яке телекомунікаційне обладнання або послуги підряднику державної організації США, MSH можуть запитати чи підпадає будь-яке з цього обладнання або послуги під заборону Розділу 889. Відповідь на такі запити вимагає від MSH з'ясування питань щодо джерела походження телекомунікаційного обладнання та послуг, що надаються MSH субпідрядниками, постачальниками та виробниками.