

## ЗАПИТ НА НАДАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ (ЗНП) № UKRSAFEMED126A

<b>Назва запиту на надання комерційної пропозиції:</b>	<b>Послуги з організації та проведення навчання з управління ефективністю</b>
--	---

«Менеджмент Сайенс фор Хелс, Інк.» (MSH), що впроваджує в Україні Проєкт USAID «Безпечні та доступні ліки» (SAFEMed), запрошує Вас надати комерційну пропозицію відповідно до вимог даного Запиту.

Пропозиції мають бути отримані не пізніше дати та часу, зазначених у наведеній нижче таблиці:

<b>Дата запиту на надання комерційної пропозиції:</b>	16 серпня 2023 року
<b>Кінцева дата для питань:</b>	21 серпня 2023 року до 18:00
<b>Кінцева дата та час надання комерційної пропозиції:</b>	23 серпня 2023 року до 18:00
<b>Контактна інформація:</b>	<a href="mailto:ua-safemed-procure@safemedua.org">ua-safemed-procure@safemedua.org</a>

### Повний опис потреб/Технічне завдання/Специфікації

#### 1.1. Вступ

З метою підтримки зусиль Міністерства охорони здоров'я України (МОЗ) Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) у вересні 2017 року уклало 8-річний контракт з «Менеджмент Сайенс фор Хелс» (MSH) на реалізацію програми «Безпечні, доступні та ефективні ліки для українців» (SAFEMed).

SAFEMed застосовує найкращі практики зміцнення системи охорони здоров'я для створення науково обґрунтованих інтервенцій та зміцнення фармацевтичної системи України відповідно до цілей реформи охорони здоров'я МОЗ.

Покращення доступу до безпечних та доступних медикаментів для населення України є пріоритетом уряду України. Історично доступні медикаменти були недосяжними для багатьох українців через високу ціну лікарських засобів, корупцію, погане управління процесом закупівель та ланцюгом постачання, а також недостатні регуляторні процедури. В даний час Уряд України проводить широкомасштабні реформи в сфері первинної медичної допомоги, навіть в умовах повномасштабного російського вторгнення, щоб забезпечити доступність та якість медикаментів.

Програма USAID "Безпечні, доступні та ефективні лікарські засоби для українців" (SAFEMed) має на меті покращення прозорості та ефективності фармацевтичного сектору шляхом застосування найкращих практик зміцнення системи охорони здоров'я та доказово обґрунтованих втручань. Програма працює над інституціоналізацією раціонального вибору медикаментів, систематизацією державних закупівель фармацевтичних товарів, підтримкою сталих фінансових механізмів у секторі державного фармацевтичного фінансування та зміцнення фармацевтичного ланцюгу постачання у

співпраці з Урядом України, публічним та приватним секторами. Завдяки цілеспрямованій технічній та правовій допомозі SAFEMed підтримує децентралізацію та інтеграцію медичних послуг на національному та регіональному рівнях та різних секторах. SAFEMed підтримував Уряд України у становленні центрального закупівельного ДП «Медичні Закупівлі України» (МЗУ) у 2018 році. Технічна підтримка SAFEMed зміцнила практики закупівель та ланцюг постачання, цифровізацію та протидію корупції, допомагаючи МЗУ стати фінансово незалежним і стійким урядовим агентством, відповідальним за закупівлю та розподіл медичних товарів на національному рівні.

## 1.2. Опис послуг та обсяги

**Мета:** організація та проведення навчання з управління ефективністю для співробітників ДП МЗУ.

### Період надання послуг:

2 однакових тренінги тривалістю 2 дні. Послуги мають бути надані до кінця вересня 2023 р.

Бажані дати: кінець серпня - 30.09.2023; друга група учасників – 26-30.09.2023 р.

Точні дати проведення тренінгів будуть узгоджені пізніше після обрання переможця тендеру.

Вид договору: фіксована вартість у гривні без ПДВ з оплатою після надання послуг.

### **Вимоги до програми навчання**

Під час навчання необхідно охопити наступну тему: Управління ефективністю (цілепокладання, система OKR та KPI)

### Можливе наповнення програми:

- Як працює система управління результативністю
- Переваги системи управління результативністю на підставі оцінки цілей та KPI
- Процес планування цілей OKR та KPI
- Планування в умовах викликів сьогодення (постійні зміни)
- Каскадування (декомпозиція цілей)
- Поняття оцінки “Performance”, цілі процесу, фактори та модель, термінологія та показники, місце процесу в системі загального менеджменту
- Цикл оцінки
- Учасники процесу та їх ролі (ТОП менеджмент, лінійні керівники, HR менеджер)
- Вибір адекватних методів оцінки перформансу
- Оцінка досягнення якісних, кількісних та інших цілей
- Цільовий розподіл рейтингів
- Оцінка результативності на основі виконання цілей OKR та KPI та мотивація (нематеріальна мотивація та фінансове стимулювання)
- Аналіз результатів оцінки та роль керівника у процесі прийняття управлінських кадрових рішень
- Документація процесу оцінки та програмне забезпечення
- Performance Review / Performance Appraisal
- Типові помилки в процесі оцінки перформансу

Формат тренінгу повинен обов'язково містити інтерактивну частину з активним залучення учасників в процес, наприклад, з проведення бізнес-ігор, виконанням завдань тощо для відпрацювання отриманого матеріалу на практиці, кращого засвоєння інформації.

Формат взаємодії: максимально практичний ворк-шоп з відпрацюванням отриманих знань в міні групах.

Детальна програма навчання та матеріали повинні бути розроблені постачальником послуг.

### **Тривалість і формат навчання, кількість учасників**

Кількість тренінгів - 2 однакових тренінги для різних працівників ДП МЗУ з метою забезпечення ефективної роботи в міні-групах

Тривалість кожного окремого тренінгу - 2 навчальні дні (або 16 навчальних годин).

Загальна кількість тренінгових днів - 4 навчальні дні (або 32 навчальних годин).

Кількість учасників на 1 тренінг: до 25 осіб

Місце проведення: Київ

Формат: офлайн. Замовник забезпечує приміщення для проведення 4 тренінгових днів. Орієнтовно – центральна частина міста.

### **1.3. Бажані результати**

По завершенню проведення навчання учасники повинні мати уявлення про те, з чого складається та як працює система управління результативністю роботи на підставі оцінки цілей та ключових показників ефективності (KPI), та яку цінну інформацію забезпечує аналіз динаміки результатів оцінки виконання KPI для прийняття управлінських рішень. Розглянуть метод OKR (Objectives and Key Results). Учасники повинні мати змогу застосувати отримані знання та навички на практиці під час впровадження або вдосконалення системи управління ефективністю.

### **1.4. Кваліфікаційні вимоги до учасників**

Всі учасники мають відповідати наступним кваліфікаційним вимогам:

- Наявність державної реєстрації юридичної особи або ФОП;
- Досвід проведення подібних навчальних програм/сесій у сфері управління ефективністю (цілепокладання, система OKR та KPI) не менше 5 років;
- Здатність надати повний обсяг послуг;
- Термін дії пропозиції 30 календарних днів;
- Прийнятні умови оплати (безготівкова оплата за послуги у гривні без ПДВ протягом 10 банківських днів після надання послуг).

### **1.5. Умови оплати та вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ**

Проект SAFEMed має право на податкові пільги і звільняється від сплати ПДВ за товари (роботи, послуги), які закупаються на митній території України, тому оплата за послуги здійснюється без ПДВ. Претенденти, що є платниками ПДВ, повинні бути готові, в разі акцептування тендерної пропозиції, пройти процедуру звільнення від податку на додану вартість (див. «Вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ»).

<p><b>Умови оплати:</b></p>	<p><b>Безготівковий розрахунок без ПДВ. Оплата протягом 10 банківських днів після надання послуг.</b></p>
<p><b>Вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ</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»).</p> <p>Проект закупає товари, роботи і послуги у Переможця конкурсу 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 закупівлі.</p> <p>Претенденти, що є платниками ПДВ, повинні бути готові, в разі акцептування тендерної пропозиції, пройти процедуру звільнення від податку на додану вартість.</p> <p>Переможцю надається пакет документів для звільнення його від ПДВ, а саме:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. копія реєстраційної картки проекту, в рамках якого здійснено закупівлю послуг, засвідчена печаткою Проекту;</li> <li>2. копія плану закупівлі, засвідчена печаткою Проекту;</li> <li>3. копія договору на надання консультаційних послуг, засвідчена підписом та печаткою Проекту.</li> </ol> <p>Додаткові роз'яснення щодо процедури звільнення від сплати ПДВ можуть бути надані бухгалтером Проекту SAFEMed за запитом.</p>

### 1.6. Подача комерційних пропозицій

Для участі у тендері просимо надати свою пропозицію в електронному вигляді на адресу: [ua-safemed-procure@safemedua.org](mailto:ua-safemed-procure@safemedua.org) не пізніше **23 серпня 2023 року до 18:00 за київським часом**. Надані копії документів мають бути розбірливими та якісними. Відповідальність за достовірність наданої інформації в своїй ціновій пропозиції несе учасник.

Усі питання та роз'яснення, які стосуються цього Запиту на надання пропозицій, необхідно надсилати на електронну адресу: [ua-safemed-procure@safemedua.org](mailto:ua-safemed-procure@safemedua.org)

### **1.7. Зміст пропозиції**

Надіслані пропозиції повинні бути дійсними для розгляду щонайменше впродовж 30 календарних днів.

Пропозиції учасників мають бути подані у 2-х окремих файлах з наступною інформацією:

1. Технічна пропозиція.
2. Комерційна пропозиція.

*Пропозиції мають бути надані українською мовою.*

#### **Технічна пропозиція:**

##### **1. Необхідна документація згідно кваліфікаційних вимог:**

- Інформація про учасника та дані контактної особи для надання роз'яснень та уточнень;
- Копії реєстраційних документів учасника;
- Підтвердження відповідності кваліфікаційним вимогам (підписана копія Додатку №1).

##### **2. Портфоліо учасника:**

- Інформація учасника про попередній досвід проведення подібних навчальних програм/сесій у сфері управління ефективністю для організацій;
- Резюме тренерів/викладачів, які будуть залучені до проведення навчання.

##### **3. Програма навчання:**

- детальна програма навчання (2однакових тренінги по 2 дня).

##### **4. Рекомендації:**

- якщо Ви не надавали послуг для MSH впродовж останніх 3-х років надайте, будь ласка, 3 рекомендаційні листи або контактну інформацію 3 теперішніх/колишніх замовників для отримання рекомендацій.

#### **Комерційна пропозиція:**

Інформація щодо загальної вартості послуг з організації та проведення навчання у сфері управління ефективністю для організацій:

- Загальний сумарний бюджет з інформацією про вартість послуг;
- Деталізований бюджет з розбивкою статтями витрат відповідно до обсягу послуг.

Ціни мають бути запропоновані у гривні без ПДВ.

### 1.8. Оцінка пропозиції

Надані пропозиції оцінюватимуться за наступними критеріями:

Критерії оцінки	Максимальна кількість балів
<b>Відповідність кваліфікаційним вимогам: «ТАК/НІ»</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наявність державної реєстрації юридичної особи або ФОП;</li> <li>- Досвід проведення подібних навчальних програм/сесій у сфері управління ефективністю (цілепокладання, система OKR та KPI) не менше 5 років;</li> <li>- Здатність надати повний обсяг послуг;</li> <li>- Термін дії пропозиції 30 календарних днів;</li> <li>- Прийнятні умови оплати (безготівкова оплата за послуги у гривні без ПДВ протягом 10 банківських днів після надання послуг).</li> </ul>	ТАК/НІ У випадку наявності хоча б однієї відповіді «НІ», комерційна пропозиція буде відхилена
<b>А. Попередній досвід та спроможність учасника надати послуги</b>	
Спроможність учасника надати послуги: оцінка портфоліо учасника тендеру, попереднього досвіду надання аналогічних послуг та кваліфікації спеціалістів.	40
Оцінка запропонованого плану проведення навчання та рекомендацій.	30
<b>В. Вартість послуг</b>	30
Реалістичність ціноутворення та дотримання принципу «найкращої ціни».	
<b>Максимальна кількість балів</b>	<b>100</b>

При проведенні тендерів/конкурсів Проект SAFEMed, що впроваджується в Україні організацією MSH, працює за принципом “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.*

*Запит на комерційну пропозицію ніяким чином не зобов'язує SAFEMed до укладання будь-якого контракту. SAFEMed залишає за собою право придбати будь-який або всі з замовлених послуг, 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 SAFEMed.*

*SAFEMed не відшкодовуватиме кошти, витрачені компанією на підготовку комерційної пропозиції.*

*Персоналу підрозділу закупівель SAFEMed заборонено надавати будь-який запит або приймати пропозиції щодо комісійних, пов'язаних з наданим замовленням; SAFEMed 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 SAFEMed звернеться до Вас з проханням про такі виплати, прохання сповістити про це на адресу: [auditcommittee@msh.org](mailto:auditcommittee@msh.org)*