



## **Проект USAID «Реформування фінансового сектору»**

Запит на цінову пропозицію (Запит)

№ REQ-KYI-23-0163

### **Розробка та впровадження маркетингової стратегії популяризації факторингу на прикладі Програми «Доступний Факторинг»**

Дата випуску: 17.10.2023

**Увага!** Потенційні Учасники тендера, які отримали цей документ з джерела іншого, ніж компанія «DAI», повинні негайно звернутися до ProcurementFSR@dai.com та вказати назву та адресу своєї компанії, щоб прямо на цю адресу їм можна було надсилати зміни до цього Запиту або інші повідомлення. Будь-який потенційний Учасник тендера, який таким чином не виявить свою зацікавленість, бере на себе повну відповідальність у разі неотримання повідомлень до кінцевого терміну подання пропозиції. Будь-які зміни до цього запиту надсилатимуться електронною поштою.

## 1. Про Проєкт USAID «Реформування фінансового сектору»

Проєкт USAID «Реформування фінансового сектору» - це п'ятирічна програма підтримки створення сучасного, ефективного і прозорого фінансового сектору, гармонізованого з європейськими і міжнародними ринками. Проєкт надаватиме технічну допомогу, гранти і сприятиме у здійсненні закупівель своїм партнерам з державного і приватного секторів. Основними напрямками є вдосконалення регулювання та нагляду за фінансовим ринком, зміцнення фінансової інфраструктури, поглиблення фінансового посередництва приватного сектору, розширення приватного фінансування і посилення прозорості і комунікації з питань реформування фінансового сектору. З додатковою інформацією про Проєкт USAID «Реформування фінансового сектору» та його діяльність можна ознайомитися на [сторінці Проєкту](#); або [Фейсбук сторінці Проєкту](#).

## 2. Стислий огляд запиту на цінову пропозицію

DAI, виконавець Проєкту «Реформування фінансового сектору в Україна (FSR)», що фінансується USAID, запрошує кваліфікованих постачальників подати свої цінові пропозиції щодо організації проведення заходу з такими умовами:

1. Оголошення №	REQ-KYI-23-0163
2. Дата випуску оголошення	17.10.2023
3. Предмет закупівлі	Послуги з розробки та впровадження маркетингової стратегії популяризації факторингу на прикладі Програми «Доступний Факторинг»
<b>4. Отримання запитань</b>	
4.1. Кінцевий термін отримання запитань	<b>15:00</b> за місцевим київським часом в Україні <b>24 жовтня 2023 року</b>
4.2. Адреса для отримання запитань	<a href="mailto:ProcurementFSR@dai.com">ProcurementFSR@dai.com</a>
4.3. Інформація щодо отримання запитань	Всі отримані запитання будуть зібрані, і відповіді на них будуть надіслані учасникам тендера електронною поштою.
<b>Зверніть увагу: електронна адреса для запитань відрізняється від електронної адреси для подання пропозицій!</b>	
<b>5. Подання пропозицій</b>	
5.1. Кінцевий термін подання пропозицій	<b>14:00</b> за місцевим київським часом в Україні <b>31 жовтня 2023 року</b>
5.2. Адреса для подання пропозицій	<a href="mailto:SubmissionsFSR@dai.com">SubmissionsFSR@dai.com</a>
5.3. Формат подання пропозицій	Пропозиції мають подаватись в електронному вигляді
<b>Зверніть увагу: кінцевий термін для запитань відрізняється від кінцевого терміну для подання пропозицій!</b>	

6. Перелік документів, які мають подати учасники тендера	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Комерційна пропозиція відповідно до Додатку А до даного Запиту,</li> <li>2. Концепція маркетингової стратегії з популяризації факторингу на прикладі просування Програми та план з її реалізації,</li> <li>3. Інформація про учасника тендера та копії документів згідно з Додатком В до даного запиту,</li> <li>4. Інформація про попередній досвід згідно з Додатком С,</li> <li>5. Заява про підтвердження відповідності згідно з Додатком D,</li> <li>6. Реєстраційні документи юрособи, від якої подається пропозиція,</li> <li>7. Інформація про номер Unique Entity ID (SAM) (для закупівель на суму понад 30 000 доларів США).</li> </ol> <p>Контрольний перелік документів, які мають подати учасники тендеру, вказано у додатку Е.</p> <p><b>Увага! Цінова та технічна пропозиція надаються окремими додатками!</b></p>
7. Очікуваний вид договору	<p>Договір з фіксованою ціною - договір, який передбачає точну кількість предметів або матеріалів, послуг тощо, які мають поставлятися та/або надаватися та оплату погодженої суми винагороди за результатами надання послуг/ постачання товарів.</p> <p>Договір з визначеною фіксованою ціною не коригується, якщо фактичні витрати перевищують фіксовану ціну або є нижчими за неї, <u>окрім випадків якщо Замовник зменшить кількість одиниць в замовленні. При цьому вартість зменшується на ціну відповідної кількості одиниць.</u></p> <p>Від учасників тендера очікується, що до складу своєї загальної запропонованої ціни вони включать усі прямі та непрямі витрати, пов'язані з наданням послуг згідно з даним запитом.</p> <p>Надання цього Запиту в жодному разі не зобов'язує компанію «DAI» укласти договір субпідряду або надавати замовлення на закупівлю, і учасникам тендера не відшкодовуються будь-які витрати, пов'язані з підготовкою пропозиції.</p>
8. Підстава для укладення договору	<p>Договір укладається з відповідальним учасником/учасниками тендеру, пропозиція якого відповідає умовам Запиту і є найбільш вигідною для DAI з урахуванням ціни або/та інших чинників, передбачених Запитом. Можливість укладення договору буде розглядатись з тими учасниками тендеру, які відповідають вимогам, визначеним у п. 8 Розділу 3 «Визначення відповідальності».</p> <p>DAI залишає за собою право укласти договір субпідряду щодо усіх або деяких позицій у пропозиції або змінювати кількість позицій, передбачену даним Запитом, у процесі визначення переможця тендера.</p>
9. Очікуваний термін дії договору	<p>Постачальник обирається на строк виконання робіт/ надання послуг/ постачання товарів, передбачених даним запитом. Договір буде укладатися з правом дострокового розірвання Замовником в разі підвищення ціни Постачальником або несвоєчасного/не в повному обсязі виконання Постачальником умов договору.</p>

### 3. Детальна інформація щодо запиту на надання цінових пропозицій

1. Загальна інформація	Компанія DAI, виконавець Проєкту «Реформування фінансового сектору в Україні», що фінансується USAID, запрошує кваліфікованих постачальників подати свої цінові пропозиції з <u>розробки та впровадження маркетингової стратегії популяризації факторингу на прикладі Програми «Доступний Факторинг»</u>
2. Запитання стосовно запиту	<p>Кожен учасник тендера є відповідальним за дуже уважне прочитання цього запиту та повне розуміння його умов.</p> <p><b>Усе спілкування стосовно цього запиту має здійснюватися виключно через підрозділ, який його оприлюднив, а всі повідомлення та запитання повинні надсилатись електронною поштою на адресу: <a href="mailto:ProcurementFSR@dai.com">ProcurementFSR@dai.com</a> не пізніше 15:00 за місцевим київським часом в Україні 24 жовтня 2023 року.</b></p> <p><b>Увага! Кінцевий термін та електронна адреса для запитань та повідомлень відрізняється від кінцевого терміну та адреси для подання пропозицій!</b></p> <p>Всі отримані запитання будуть зібрані, і відповіді на них будуть надіслані електронною поштою усім зацікавленим учасникам тендера.</p>
3. Загальні вимоги щодо подання пропозицій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Пропозиції мають бути подані в електронному вигляді шляхом заповнення документів, у яких зазначається інформація про ціну, технічні умови, терміни виконання завдань та інші критерії оцінки (відповідно до запиту).</li> <li>• Усі пропозиції повинні містити підпис та печатку учасника тендера. <b>Додатково просимо Вас надсилати інформацію згідно з даним запитом в форматі, що підтримує можливість копіювання тексту (word, excel тощо).</b></li> <li>• Учасники тендера повинні надіслати пропозиції <b>до 14:00</b> за місцевим київським часом в Україні <b>31 жовтня 2023 року</b> на адресу: <a href="mailto:SubmissionsFSR@dai.com">SubmissionsFSR@dai.com</a>. <b>Зверніть увагу, що пропозиції мають подаватися лише на цю електронну адресу.</b> У темі повідомлення електронною поштою мають бути зазначені номер та назва Запиту (REQ-KYI-23-0163 – Affordable factoring strategy), а також назва учасника.</li> <li>• Пропозиції, подані пізніше, будуть відхилені, за винятком випадків надзвичайних обставин на розсуд DAI.</li> <li>• Пропозиції мають подаватися українською мовою. При цьому назви усіх файлів в пропозиції мають викладатися виключно латинськими літерами.</li> <li>• У випадку подання неповної пропозиції DAI залишає за собою право дозапитувати відсутні документи, та відхиляти неповні пропозиції у випадку відмови від надання таких документів.</li> </ul>

<p>4. Вимоги до технічної пропозиції</p>	<p>Учасники тендера подають стислі пропозиції українською мовою, які містять відповідну інформацію за такими напрямками:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>інформація про учасника</u> згідно з Додатком В;</li> <li>• <u>підтвердження спроможності та кваліфікації компанії</u> для виконання технічного завдання шляхом надання інформації щодо виконання попередніх завдань:</li> <li>• стислий опис досвіду роботи компанії із зазначенням назв компанії-клієнта і описом виконаних проєктів;</li> <li>• посилання на приклади виконаних проєктів, які розробила компанія-учасник Тендера;</li> <li>• досвід роботи в розробці та впровадженні промо-кампаній, маркетингових кампаній та таргетованої реклами;</li> <li>• інша інформація, яка може свідчити про попередній досвід учасника Тендера.</li> <li>• <u>детальна інформація щодо ключового персоналу</u>, який планується задіяти безпосередньо для реалізації завдань у разі перемоги в тендері:</li> <li>• резюме керівника проєкту, та</li> <li>• резюме запропонованого кваліфікованого персоналу із зазначенням покладених на них завдань/ролей;</li> <li>• <u>концепція маркетингової стратегії з популяризації факторингу на прикладі просування Програми та план з її реалізації</u>, що демонструє розуміння технічного завдання та містить детальний опис запропонованого підходу до виконання встановлених вимог (див. «Технічне завдання»);</li> <li>• <u>запропонований план роботи та графік виконання завдань</u>.</li> <li>• Окрім цього, необхідно додати заяву про відповідальність та підтвердження того, що заявник має достатні фінансові, технічні та управлінські ресурси для виконання умов цього контракту та здійснення діяльності, зазначеної у Технічному Завданні, або має можливість залучити такі ресурси.</li> </ul>
--	--

<p>5. Вимоги до цінової пропозиції</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Учасники тендера підтверджують у письмовому вигляді, що вони повністю розуміють, що їхня пропозиція повинна бути дійсна протягом строку проведення тендера та дії договору у випадку його укладення (до повного надання послуг, передбачених договором).</li> <li>• Пропозиціям учасників, які зможуть надати пропозицію згідно з усім запитуваним переліком, буде надаватись перевага.</li> <li>• Замість формального супровідного листа учасники тендера заповнюють та підписують Кошторис(и) (див. Додаток А) та Документ з інформацією про Постачальника (див. Додаток В) та зазначають їх дату Податок на додану вартість (ПДВ) має бути зазначений у прайс-листі окремим рядком у випадку, якщо учасник тендеру є платником ПДВ.</li> <li>• <b>Ці послуги підлягають звільненню від оподаткування ПДВ відповідно до основного контракту компанії «DAI» з USAID № 72012121C00002 зареєстрованим в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України, реєстраційна картка № 5014 (зі змінами).</b></li> <li>• <b>Увага!</b> В даному тендері компанія «DAI» планує визначити переможця без обговорень (додаткових переговорів). Отже, первісна пропозиція <b>повинна містити найкращу ціну Учасника тендера.</b></li> </ul>
<p>6. Місце, кількість, обсяг та строки поставки товарів</p>	<p>Постачальник здійснює надання послуг/поставку товарів згідно з переліком, дотриманням вимог щодо місця розташуванням та в строки, які передбачені в Додатках А-В до даного Запиту</p>
<p>7. Кваліфікаційні критерії та критерії оцінки</p>	<p>Встановлені кваліфікаційні критерії/ вимоги до технічної прийнятності та перелік документів, що підтверджує інформацію учасника, щодо відповідності таким критеріям наведено у Додатку В.</p> <p>Щоб пропозиція вважалась повною просимо <b>надати усі обов'язкові документи, викладені у додатку Е. Контрольний перелік.</b></p>
<p>8. Внесення змін до тендерної документації</p>	<p>Компанія «DAI» має право з власної ініціативи чи за результатами звернень вносити зміни до тендерної документації. В такому випадку строк для подання тендерних пропозицій продовжується таким чином, щоб з моменту внесення змін до тендерної документації до закінчення строку подання тендерних пропозицій залишалось не менше ніж три робочі дні.</p> <p>Замовник разом із змінами до тендерної документації в окремому документі оприлюднює перелік змін, що вносяться. Зміни, що вносяться до тендерної документації, надсилаються учасникам у вигляді нової редакції тендерної документації додатково до початкової редакції тендерної документації.</p>

9. Заборонені технології	<p>Учасники тендеру <b>НЕ МОЖУТЬ</b> надавати будь-які послуги, в яких використовуються засоби телекомунікації та відеоспостереження наступних компаній: <b>Huawei Technologies Company, ZTE Corporation, Hytera Communications Corporation, Hangzhou Hikvision Digital Technology Company</b> або <b>Dahua Technology Company</b> або їх дочірніх або афілійованих компаній, відповідно до FAR 52.204-25.</p>
10. Визначення відповідальності	<p>DAI не укладатиме жодних договорів з учасником тендера перш ніж не переконається у його відповідальності.</p> <p>При оцінюванні відповідальності учасника тендера беруться до уваги наступні фактори:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Надання копій необхідних документів на здійснення діяльності в Україні.</li> <li>2. Джерело, походження та юрисдикційна приналежність товарів та послуг не із переліку Заборонених Країн (пояснення надані нижче).</li> <li>3. Можливість надання послуг/ постачання товарів в терміни, що передбачені в цьому запиті.</li> <li>4. Наявність задовільного досвіду надання аналогічних послуг у минулому.</li> <li>5. Наявність задовільного досвіду професійної сумлінності та дотримання бізнес-етики.</li> <li>6. Наявність кваліфікації та права для виконання робіт/ надання послуг за відповідним законодавством.</li> <li>7. Надання підтвердження про відповідність вимогам, зазначеним у Додатку В.</li> <li>8. Можливість виконувати необхідні надання послуг або здійснення виплат без попередніх оплат.</li> </ol> <p><b>Авансові платежі заборонені</b></p>
11. Географічний код	<p>Відповідно дозволеного географічного коду для укладання договорів компанія «DAI» може закуповувати товари та послуги лише із наступних країн.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Географічний код 937: Товари та послуги зі Сполучених Штатів, країни, з якою здійснюється співпраця (Україна), та «Країн, що розвиваються», крім «Передових країн, що розвиваються, за винятком заборонених країн».</li> <li>• Географічний код 110: Товари та послуги із Сполучених Штатів, незалежних країн колишнього Радянського Союзу або країни, що розвивається, але за винятком Заборонених Країн.</li> </ul> <p>Компанія «DAI» зобов'язана перевірити джерело, юрисдикцію та походження товарів та послуг та (у максимально можливій мірі) переконатись, що жодні послуги не закуповуються із заборонених</p>

	<p>країн, які знаходяться у списку Управління контролю за іноземними активами (OFAC) як країни, на які розповсюджуються санкції. До поточного списку країн, на які розповсюджуються всеосяжні санкції, входять наступні країни: Куба, Іран, Північна Корея, Судан та Сирія. Компанії «DAI» забороняється сприяти будь-якій угоді третьої сторони, якщо така угода була б забороненою, якщо б її виконувала компанія «DAI».</p> <p>Подаючи пропозицію у відповідь на Запит, Учасники тендеру підтверджують, що вони не порушують вимог до Джерела та Юрисдикції, і що послуги відповідають Географічному коду та виняткам щодо заборонених країн.</p>
<p>12. Унікальний ідентифікаційний номер організації Unique Entity ID (SAM)</p>	<p>Всі американські та іноземні організації, які отримують субконтракти/ договори на закупівлю на суму в еквіваленті <b>30 000 доларів США</b> і вище, <b>повинні</b> отримати номер Unique Entity ID (SAM) до підписання угоди. Організації звільняються від цієї вимоги, якщо валовий дохід, отриманий з усіх джерел за попередній податковий рік, був нижчим 300 000 доларів США. Компанія «DAI» вимагає, щоб Учасники тендеру підписали заяву про самовизначення, якщо вони вимагають звільнення з цієї причини.</p> <p>Унікальний ідентифікаційний номер організації - це номер, який ідентифікує реєстрацію Вашої організації у Системі управління винагородами (SAM). Без номера Unique Entity ID (SAM) компанія «DAI» не може визнати Учасника тендеру «відповідальним» для ведення бізнесу, а тому компанія «DAI» не буде укладати субконтракт/ договір на закупівлю або грошову угоду з будь-якою організацією. Визначення успішного учасника тендеру/ заявника в результаті цього Запиту залежить від того, чи переможець надає компанії «DAI» номер Unique Entity ID (SAM). Учасники тендеру, які зобов'язані отримати номер Unique Entity ID (SAM) та не зможуть його надати, не отримають винагороду, і компанія «DAI» вибере альтернативного Учасника тендеру.</p> <p><u>Для тих, кому потрібно отримати номер Unique Entity ID (SAM):</u> Ви можете запитати Інструкції для отримання номера Unique Entity ID (SAM).</p> <p><u>Для тих, хто не зобов'язаний отримувати номер Unique Entity ID (SAM):</u> див. додаток F. Форма самовизначення на звільнення від вимоги отримання номеру Unique Entity ID (SAM).</p>



<p>13. Політика щодо боротьби з корупцією та боротьби з хабарництвом та відповідальність за звітування</p>	<p>Компанія «DAI» веде бізнес за найсуворішими етичними стандартами, щоб забезпечити чесність у конкуренції, розумні ціни та якісні послуги.</p> <p><b>Компанія «DAI» не допускає таких корупційних дій:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Будь-які прохання про отримання хабаря, відкату, виплати за сприяння чи винагороду, подарунок або спеціальний розгляд працівником DAI, урядовцем або їх представниками для впливу на рішення про укладання або затвердження договору.</li> <li>○ Будь-яка пропозиція хабаря, відкату, виплати за сприяння або винагороди у формі платежу, подарунку або спеціального розгляду з боку учасника тендеру або субпідрядника для впливу на рішення про укладання або затвердження договору.</li> <li>○ Будь-яке шахрайство, наприклад, викривлення або утримання інформації на користь Учасника тендеру або субпідрядника.</li> <li>○ Будь-яка змова або конфлікт інтересів, у яких працівник, консультант або представник компанії «DAI» має ділові або особисті стосунки з керівником або власником компанії Учасника тендеру або субпідрядника, що може виявитися несправедливо вигідними для Учасника тендеру або субпідрядника. Субпідрядники також повинні уникати змови або конфлікту інтересів з постачальниками щодо своїх закупівель. Будь-які такі стосунки повинні бути негайно розкриті керівництву компанії «DAI» для перегляду та відповідних дій, включаючи можливу відмову від укладання договору.</li> </ul> <p>Ці корупційні дії не допускаються і можуть призвести до серйозних наслідків, включаючи припинення дії нагороди та можливе призупинення та відстор Учасника тендеру або субпідрядника від участі у майбутніх ділових відносинах з урядом США.</p> <p>Учасник тендеру, субпідрядник або співробітник компанії «DAI» повинен негайно повідомити про будь-яку спробу або фактичну корупцію на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Безкоштовну гарячу лінію з питань етики та дотримання вимог за телефоном (США) + 1-503-597-4328</li> <li>○ Веб-сайт гарячої лінії - <a href="http://www.DAI.ethicspoint.com">www.DAI.ethicspoint.com</a>, або</li> <li>○ Надіслати електронний лист на адресу <a href="mailto:Ethics@DAI.com">Ethics@DAI.com</a></li> <li>○ Гарячу лінію Генерального інспектора USAID за номером <a href="mailto:hotline@usaid.gov">hotline@usaid.gov</a>.</li> </ul> <p>Підписуючи цю пропозицію, Учасник тендеру підтверджує дотримання цього стандарту і гарантує, що не будуть робитися спроби вплинути на працівників компанії «DAI» або державних службовців за допомогою хабарів, винагород у формі платежу за спрощення формальностей, відкатів або шахрайства. Учасник тендеру також визнає, що порушення цієї політики може призвести до припинення дії договору, повернення коштів через корупційні дії, та можливе призупинення та заборону діяльності урядом США.</p>
--	--

14. Згода учасника тендера з вимогами	Виконання усіх вимог Запиту відповідно до інструкцій, зазначених в ньому, та подання пропозиції до відділу компанії DAI/Preparedness & Response складатиме пропозицію та засвідчуватиме згоду учасника тендера з вимогами цього Запиту та усіх додатків до нього. Надання цього Запиту в жодному разі не зобов'язує компанію «DAI» надавати замовлення на закупівлю або відшкодовувати учасникам тендера будь-які витрати, пов'язані з підготовкою та поданням пропозиції. Відділ компанії DAI/Preparedness & Response має право збільшувати або зменшувати товари та послуги, які згадуються у цьому запиті.
15. Підстава для укладення договору	Рішення про укладання договору буде прийматись на основі процесу «Обрання джерела з найкращими умовами». Договір буде укладено з відповідальним та прийнятним учасником тендера, який зробить найвигіднішу пропозицію для компанії «DAI» з урахуванням поєднання ціни та технічних чинників, у тому числі запропонує найбільш відповідну якість (включно з кваліфікацією та досвідом), умови постачання, гарантії.

## Технічне завдання

### 1. Вступ

#### 1.1. Інформація про Проєкт

Проєкт USAID "Реформування фінансового сектору" (Проєкт), що впроваджується компанією DAI Global LLC, - це п'ятирічна програма (2022-2027 рр.), спрямована на підтримку системних змін в економіці України шляхом перетворення фінансового сектору країни на добре функціонуючий, конкурентний ринок, який відповідає стандартам Європейського Союзу (ЄС) та інтегрований у міжнародні фінансові системи.

Серед основних цілей:

- забезпечення впевненості в цілісності та міцності фінансових ринків завдяки сильному та незалежному регулюванню та нагляду на фінансових ринках;
- створення умов для ефективного та доступного фінансування, справедливого ціноутворення на товарних ринках і ринках капіталу за допомогою, зокрема, розвиненої фінансової інфраструктури;
- урізноманітнення фінансових послуг та інструментів, сприяння появі альтернативних джерел фінансування шляхом посилення надавачів фінансових послуг, посередників та фасилітаторів та конкуренції між ними;
- зростання фінансової інклюзії за допомогою безпечних цифрових фінансових ініціатив;
- підвищення прозорості ринку шляхом залучення бізнес-асоціацій, засобів масової інформації та громадянського суспільства.

#### 1.2. Про програму "Доступний факторинг"

З метою розширення фінансових послуг та інструментів, сприянні появі альтернативних джерел фінансування для мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), підвищенню фінансової грамотності громадян та ММСП, поліпшення якості й обсягу комунікацій щодо можливостей фінансового сектору України, Проєкт згідно офіційного клопотання Фонду Розвитку Підприємництва (ФРП) оголошує про збір концепцій розробки та впровадження маркетингової стратегії популяризації факторингу на прикладі програми «Доступний факторинг» згідно "Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва за договорами факторингу, затвердженої Постановою КМУ №1016 від 22.09.2023р.

#### Ключова проблематика та позиціонування:

Проблемою для багатьох ММСП є доступ до фінансування. Зокрема, багатьом компаніям-Постачальникам важко фінансувати свій виробничий цикл, оскільки після поставки товару більшість Покупців встановлюють відстрочення платежів від 30 і до 180(!) днів на оплату. На цей час Постачальники виставляють рахунок-фактуру, який відображається у Покупця як кредиторська заборгованість, а у Продавця - як дебіторська заборгованість. Відстрочення платежів призводить до нестачі обігових коштів (робочого капіталу) та касових розривів, коли Постачальник не може фінансувати свою діяльність - виробництво товарів/надання послуг. Постійна нестача оборотного капіталу веде до зупинки діяльності ММСП і може призвести до банкрутства.

Факторинг - це вид фінансування Постачальників (ММСП), при якому компанія продає свою кредитоспроможну дебіторську заборгованість зі знижкою (яка дорівнює відсоткам плюс комісійні за обслуговування) банку або фінансовій компанії і негайно отримує грошові кошти, не очікуючи

платежів від Покупця. Факторинг не є кредитом і не створює додаткових зобов'язань на балансі компанії, хоча і забезпечує фінансування оборотного капіталу.

Факторинг вирішує проблему касових розривів, прискорює оборотний капітал та сприяє зростанню і розвитку ММСП, створенню робочих місць, що, в свою чергу, зміцнює економіку країни. Наразі рівень проникнення факторингу та користування цієї послугою серед ММСП є достатньо низьким. Однією із причин була вартість такого фінансування, яка, як правило, була вищою, аніж вартість фінансування за кредитами, враховуючи наявність програми компенсації процентних ставок «5-7-9». Однак, 22 вересня Кабінет Міністрів України схвалив «Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва за договорами факторингу (Постанова 1016), що передбачає компенсацію процентної ставки для факторингу до рівня 13% річних, що повинно вплинути на зацікавленість та рівень користування ММСП цією послугою.

**Девіз Програми:** “Доступний факторинг для зростання вашого бізнесу”.

Цілі Програми “Доступний Факторинг”:

1. Отримати збалансований за ціною альтернативний та простий для ММСП фінансовий продукт на фінансовому ринку України.
2. Підвищити обізнаність про факторинг серед ММСП, банків та великих компаній-покупців (в т. ч. розповісти, що факторинг - це не стягнення простроченої заборгованості, не колекторська діяльність)
3. Посилити підтримку ММСП та сприяти зростанню виробництва, створенню нових робочих місць, зростання експортного потенціалу.

Мови комунікації: українська та англійська.

Цільова аудиторія: Мікро-, малі, середні підприємства (ММСП)

## 2. Мета

Згідно офіційного клопотання Фонду Розвитку Підприємництва (ФРП), метою є розробка та впровадження маркетингової стратегії для популяризації факторингу на прикладі програми «Доступний факторинг» задля розширення фінансових послуг та інструментів, сприяння появі альтернативних джерел фінансування для мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), підвищення фінансової грамотності громадян та ММСП, поліпшення якості й обсягу комунікацій щодо можливостей фінансового сектору України.

## 3. Об'єм робіт

Метою завдання є просування Програми “Доступний Факторинг”- механізму надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва за договорами факторингу за доступною процентною ставкою та популяризація фінансового продукту факторинг як інструменту альтернативного для ММСП отримання доступу до фінансування, що вирішує проблему нестачі оборотного капіталу та касових розривів, забезпечує безперебійну діяльність компанії, збільшення виробничих потужностей, створення робочих місць.

Підрядник має розробити та впровадити маркетингову стратегію для популяризації факторингу як простої та зручної фінансової послуги та зміни сприйняття факторингу (факторинг - не стягнення простроченої заборгованості) у діяльності ММСП на прикладі програми “Доступний факторинг” (з детальним аналізом цільової аудиторії, запропонованими інструментами та каналами просування, прогнозованими результатами, розподілом бюджету, графіком активностей тощо).

Об'єм робіт має включати наступний перелік:

1. Робота із соціальними мережами, що включатиме розробку публікацій та креативів, а також запуск таргетованої реклами із аналізом її ефективності задля охоплення максимальної кількості представників ММСП.
2. Робота з рекламою Google, що має забезпечити максимально можливу поінформованість про Програму.
3. Публікації в медіа на періодичній основі (рекомендовані підрядником на підставі кількості охоплення цільової аудиторії).
4. Навчальні заходи для ММСП щодо можливостей Програми.
5. Відео «історій успіху» ММСП – учасників Програми.

Підрядник має надати концепцію маркетингової стратегії та запропонувати підхід до її впровадження у відповідності до вищезазначеного об'єму робіт, та надати розширений перелік завдань з обґрунтуванням.

Концепція маркетингової стратегії має включати в себе в тому числі (але не обмежуючись) виконання наступних завдань:

Завдання	Вимоги та деталі
Розробка та просування постів в соціальних мережах	<p>Пропозиція за цим завданням має включати наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• запропонований бюджет на кампанію в рамках загальної суми</li> <li>• канали для комунікацій та просування (запропонувати найоптимальніші варіанти)</li> <li>• тривалість рекламної кампанії</li> <li>• кількість та періодичність публікацій</li> <li>• потенційне охоплення цільової аудиторії (кількісний показник)</li> <li>• тип публікацій (відео, навчальні анімаційні ролики, інфографіки, картинки, текст тощо)</li> <li>• прогнозована кількість переглядів відео</li> <li>• прогнозована кількість взаємодій</li> </ul> <p>Цільова аудиторія:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. мікро-, малий та середній бізнес (ММСП).</li> <li>2. Банки та ті, хто цікавляться банківськими послугами;</li> <li>3. Великі компанії-постачальники.</li> </ol> <p>Геотаргетинг - Україна, великі, середні та маленькі міста, за виключенням окупованих територій. Чоловіки і жінки, віком 21-55 років. Інтереси: Фінанси, економіка, соціальна політика, державна підтримка, бізнес, банки, банківські послуги, факторинг, торгівля, доходи, онлайн-магазини та інше.</p> <p>Бажано охопити 10 000 ММСП (до 2,5 млн осіб).</p> <p>Контент та ключові меседжі будуть розробляться у взаємодії із замовником та коригуватись у разі необхідності в процесі роботи.</p> <p>Замовнику має бути надано доступ до рекламного кабінету для відслідковування реальної статистики.</p>

Завдання	Вимоги та деталі
	<p>Вимоги до звітування: Виконавець готує щомісячний проміжний звіт з ключовими досягнутими показниками по всім публікаціям (органічне охоплення та промо), а також фінальний звіт за результатом проведеної кампанії з ключовими показниками рекламного кабінету.</p>
<p>Публікації в медіа</p>	<p>Пропозиція за цим завданням має включати наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• охоплювані регіони (національні, регіональні ЗМІ)</li> <li>• перелік ЗМІ (бізнес видання)</li> <li>• тип публікації (спецпроекти, блог, стаття, новина, колонка, інтерв'ю і т.п)</li> <li>• обсяг статті (к-сть символів, фото)</li> <li>• прогнозовані показники охоплення</li> <li>• термін та періодичність</li> <li>• к-сть публікацій</li> <li>• запропонований бюджет на кампанію в рамках загальної суми</li> </ul> <p>Контент та ключові меседжі будуть розробляться у взаємодії із замовником та коригуватись у разі необхідності в процесі роботи.</p> <p>Цільова аудиторія:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• мікро-, малий та середній бізнес (ММСП).</li> <li>• банки та ті, хто цікавляться банківськими послугами;</li> <li>• великі компанії-постачальники.</li> </ul>
<p>Навчальні заходи щодо можливостей Програми.</p> <p>Цільова аудиторія: ММСП</p>	<p>Пропозиція за цим завданням має включати наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• запропонований бюджет на кампанію в рамках загальної суми</li> <li>• найбільш вдалий формат навчального заходу (онлайн чи офлайн, вебінар, семінар, лекція, ін.)</li> <li>• тривалість</li> <li>• кількість необхідних заходів протягом всього періоду рекламної кампанії</li> </ul> <p>Орієнтовна кількість учасників - максимум до 100 осіб на 1 навчальний захід.</p> <p>Тренерами будуть виступати представники Проекту та партнери Програми, матеріали будуть надані Замовником.</p>

Завдання	Вимоги та деталі
Відео «історій успіху» ММСП	<p>Пропозиція за цим завданням має включати наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• запропонований бюджет на кампанію в рамках загальної суми</li> <li>• формат відео</li> <li>• тривалість</li> <li>• канали розповсюдження</li> </ul> <p>Розробка та написання сценарію відеоролика буде проводитись Підрядником та узгоджуватись із Замовником.</p> <p>Підрядник має отримувати згоду від героїв у разі необхідності, а також підбирати та забезпечувати локації, всі необхідні декорації, забезпечувати всі етапи виробництва відеоролика (озвучування відеоролика із забезпеченням дотримання авторських прав, підготовка сучасної телевізійної графіки, монтаж, фінальна верстка, титрування, внесення коректив, брендуння тощо).</p>
<p>Google ads campaign</p> <p>Ціль: поінформованість про продукт</p>	<p>Пропозиція за цим завданням має включати наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• запропонований бюджет на кампанію в рамках загальної суми</li> <li>• тип реклами (пошукова, контекстно-медійна мережа (КМС))</li> <li>• формат оголошення та креатив</li> <li>• Тривалість кампанії</li> <li>• розклад показу оголошень</li> <li>• Місця для розміщення реклами</li> </ul> <p>Креатив, оголошення та банери готує підрядник та узгоджує із замовником.</p> <p>Теми для сайтів, на яких може показуватись реклама: фінанси, економіка, банки, бізнес, покупки, торгівля, факторинг, підприємництво, рітейл та ін.</p> <p>Аналіз та підбір ключових слів проводиться підрядником, заголовки та тексти рекламних об'яв мають бути узгоджені із замовником.</p> <p>Сайт, який може використовуватись для Google реклами - Фонду розвитку підприємництва <a href="https://bdf.gov.ua/">https://bdf.gov.ua/</a>. На ньому може бути створена окрема сторінка чи блок для Програми "Доступний факторинг".</p>
<b>Загальний бюджет</b>	<p><b>До 2,909,600.00 грн</b></p> <p>(Бюджет запропонованої стратегії не має перевищувати цю суму)</p>
<b>Строк</b>	<b>6 місяців від дати початку кампанії</b>

Від Виконавця вимагається розробка стратегії популяризації факторингу, на прикладі програми "Доступний факторинг". Стратегія має містити чіткі дані по охопленню або інші дані вимірювання залучення аудиторії, які мають бути аргументовані з боку підрядника. Передбачається подальше впровадження запропонованої стратегії.

Від Виконавця вимагається детальний розрахунок бюджету щодо кожного завдання. Від Виконавця буде вимагатись здійснювати моніторинг, детальний аналіз (дані) охоплення цільової аудиторії від впровадження маркетингової стратегії та щомісячне інформування Проєкту та Фонду розвитку підприємництва (ФРП) про результати кампанії.

**Ключова проблематика та рішення:**

Проблемою для багатьох ММСП є доступ до фінансування. Зокрема, багатьом компаніям-постачальникам важко фінансувати свій виробничий цикл, оскільки після доставки товару більшість Покупців встановлюють відстрочення платежів від 30 і до 180(!) днів на оплату. На цей час Постачальники виставляють рахунок-фактуру, який відображається у Покупця як кредиторська заборгованість, а у Продавця - як дебіторська заборгованість. Відстрочення платежів призводить до нестачі обігових коштів (робочого капіталу) та касових розривів, коли Постачальник не може фінансувати свою діяльність - виробництво товарів/надання послуг. Постійна нестача оборотного капіталу веде до зупинки діяльності ММСП і може призвести до банкрутства.

Факторинг - це вид фінансування Постачальників (ММСП), при якому компанія продає свою кредитоспроможну дебіторську заборгованість зі знижкою (яка дорівнює відсоткам плюс комісійні за обслуговування) банку або фінансовій компанії і негайно отримує грошові кошти, не очікуючи платежів від Покупця. Факторинг не є кредитом і не створює додаткових зобов'язань на балансі фірми, хоча і забезпечує фінансування оборотного капіталу.

Факторинг вирішує проблему касових розривів, прискорює оборотний капітал та сприяє зростанню і розвитку ММСП, створенню робочих місць.

**Цілі Програми “Доступний Факторинг”:**

- Отримати збалансований за ціною альтернативний та простий для ММСП фінансовий продукт на фінансовому ринку України.
- Підвищити обізнаність про факторинг серед ММСП, банків та великих компаній-покупців (в т. ч. розповісти, що факторинг - це не стягнення простроченої заборгованості з компаній).
- Посилити підтримку ММСП та забезпечити економіку банківською ліквідністю, зростання виробництва, створення нових робочих місць, зростання експортного потенціалу.

**Меседжі для ММСП (доопрацьовуватимуться разом із Замовником в процесі)**

1. Факторинг – інструмент, який зменшить потребу в оборотному капіталі
2. Факторинг - це не стягнення простроченої заборгованості з компаній.
3. Факторинг - це простий фінансовий продукт.
4. Факторинг ліквідує касові розриви миттєво після подання акту прийняття/передачі товарів/послуг.
5. Програма Доступний факторинг передбачає факторинг зі зниженою процентною ставкою.
6. Факторинг вимагає мінімального простого пакету документів для банків.
7. Факторинг надається без застави та особистої поруки.
8. Факторинг не має прихованих комісій.

## 4. Очікувані результати

Підрядник має розробити маркетингову стратегію та погодити її з Замовником. Після погодження стратегії Підрядник буде впроваджувати її з максимально ефективним охопленням цільової аудиторії у відповідності до вищезазначених завдань в межах погоджених Замовником бюджету та строків кампанії.



Усі результати робіт підлягають схваленню Проєктом і вважаються остаточними після затвердження Проєктом. Проєкт залишає собі 20 робочих днів для надання письмових зауважень до результатів виконаних робіт, наданих обраним Підрядником.

## 5. Часові рамки

Очікувана тривалість завдання – протягом 6 місяців від дати початку кампанії.

№	Вид робіт	Термін
1.	Проведення стартової наради, визначення плану дій	не пізніше, ніж <u>тиждень</u> з дати підписання контракту
2.	Розробка та погодження маркетингової стратегії з просування Програми	не пізніше, ніж <u>два тижні</u> з дати проведення стартової наради.
3.	Старт впровадження розробленої стратегії	не більше ніж <u>тиждень</u> після погодження стратегії
4.	Заходи із впровадження стратегії	не більше ніж 6 місяців із дати старту впровадження

## 6. Вимоги до Підрядника

Проєкт очікує, що успішний Підрядник матиме:

- Не менше 3 років досвіду на ринку у сфері маркетингових послуг та розробки промо-кампаній.
- Досвід співпраці з міжнародними компаніями та/або державними органами.
- Приклади проведених успішних маркетингових кампаній.
- Успішно розроблені та реалізовані маркетингові стратегії для просування фінансових продуктів (розуміння фінансового продукту торговий факторинг буде перевагою), підтверджені рекомендаціями, або іншою документацією.
- Необхідну кількість персоналу для виконання завдань та надасть резюме команди, яка буде залучена у компанії з розподілом обов'язків.

## 7. Критерії оцінювання

Максимальна кількість балів, яку можна отримати, - **100 балів**, що включає в себе **20 балів** за цінову пропозицію та **80 балів** за технічну пропозицію з урахуванням результатів оцінювання та балів, наданих за пропозиції.

### 7.1. Технічна оцінка

Кожна пропозиція оцінюється в балах за критеріями, зазначеними у таблиці нижче. Оцінка технічної пропозиції здійснюється на підставі лише технічних переваг, водночас ціна/вартість послуг оцінюються окремо. Але при підведенні підсумків за технічними та комерційними характеристиками отриманих пропозицій, ціна береться до розгляду.

№	Критерії Оцінки	Бали
<b>1.</b>	<b>Технічна оцінка</b>	<b>80</b>
<b>1.1</b>	<b>Запропонована концепція маркетингової стратегії</b>	
1.1.1.	Концепція маркетингової стратегії має включати (але не обмежуватись) усі зазначені завдання відповідно до їх опису та деталей, а також роз'яснення, чому саме такий підхід було обрано (не більше 15 слайдів презентації)	30
<b>1.2</b>	<b>Кваліфікація</b>	
1.2.1	Кваліфікація та попередній досвід компанії	20

1.2.2	Команда/кадрове забезпечення	15
1.2.3	План роботи та графік виконання робіт	15
	<b>Загалом за технічну оцінку</b>	<b>80</b>

- **Запропонована концепція маркетингової стратегії**

Підрядник має запропонувати концепцію маркетингової стратегії з популяризації факторингу на прикладі просування Програми та план з її реалізації. Оцінюватись буде те, наскільки запропонована концепція маркетингової стратегії допомагає у досягненні визначених цілей та є наповненою в рамках зазначеного бюджету, а також максимально включає побажання Замовника, що описані в пункті “Об’єм робіт”. В “об’ємі робіт” вказані побажання Замовника, проте якщо на думку Підрядника вказані інструменти для просування є недієвими чи малоефективними, вони можуть бути виключені чи замінені на альтернативні.

При оцінюванні буде враховуватись загальна подана концепція – **максимально 30 балів**

- **Кваліфікація та попередній досвід компанії**

Приклади проведення попередніх аналогічних робіт з розробки маркетингових стратегій та їх успішного впровадження (перевагою буде досвід у фінансовій сфері, або для міжнародних організацій, фінансових установ, неурядових організацій, соціальних проєктів тощо). Учасник тендеру має також надати три рекомендаційні листи від клієнтів або публічні відгуки щодо виконаної роботи. Необхідно вказати замовників, поставлені цілі, строки виконання робіт та результат.

При оцінюванні буде враховуватись якість та відповідність попереднього досвіду - **максимально 20 балів**.

- **Команда / кадрове забезпечення**

Наскільки запропонований ключовий персонал демонструє здатність учасника тендера успішно досягнути мети та отримати очікуваний результат у виконанні поставленого вище завдання. Запропонований ключовий персонал буде оцінюватися за попереднім досвідом роботи, що включає розробку та впровадження маркетингових стратегій, досвід у запуску реклами в соціальних мережах, в Google, створення графічного та відео контенту тощо.

Має бути надано резюме команди, яка працюватиме над цим проєктом – **максимально 15 балів**.

- **План роботи та графік виконання робіт**

Наскільки запропонований план роботи та графік виконання робіт демонструють спроможність учасника тендеру успішно розробити маркетингову стратегію та якісно її впровадити у встановлені строки.

При оцінюванні буде враховуватись реалістичність графіку виконання робіт, визначення основних видів робіт та етапів їх проведення – **максимально 15 балів**.

## **7.2. Оцінка цінової пропозиції**

Цінова пропозиція розглядається, якщо відповідна технічна пропозиція набирає зазначений мінімальний бал. Ціновій пропозиції з найнижчою ціною (НЦ) присвоюється максимально можливий бал цінової пропозиції (БЦП) – 20.

Бал цінової пропозиції для всіх інших пропозицій розраховується за наступною формулою:

$$\text{БЦП} = \text{НЦ/Ц} * 20,$$

де БЦП – бал цінової пропозиції,  
 НЦ – найнижча ціна з поданих цінових пропозицій,  
 Ц – ціна, зазначена в пропозиції, що розглядається.

**Питома вага фінансової оцінки – 20%**

### **7.3. Консолідована оцінка**

В консолідованій оцінці повної пропозиції враховуються технічна (Т) та цінова (Ц) частини мають таку питому вагу:

$$T = 0,8 \text{ та } Ц = 0,2. T+Ц = 1.$$

Консолідована оцінка (КО) пропозиції розраховується за такою формулою:

$$КО = БТП + БЦП,$$

де БТП – бал технічної пропозиції,

БЦП – бал цінової пропозиції.

## **8. Референси**

### **8.1. Навчальні відео:**

<https://www.facebook.com/FSTProject/videos/4503446259728272>

<https://www.facebook.com/watch/?v=2769773426450604>

<https://www.facebook.com/FSTProject/videos/424329488504886>

<https://www.facebook.com/usaidcep.ua/videos/1989442914526069>

<https://www.facebook.com/usaidcep.ua/videos/190280005898455>

<https://www.facebook.com/usaidcep.ua/videos/826134827989064>

<https://www.facebook.com/usaidcep.ua/videos/319221496089531>

### **8.2. Історії успіху у відео:**

<https://www.facebook.com/usaidcep.ua/videos/216350539333023>

<https://www.facebook.com/usaidcep.ua/videos/560978814603239>

<https://www.facebook.com/usaidcep.ua/videos/977273319874546>

<https://www.youtube.com/watch?v=KESehALQQJA&t=58s>

<https://www.facebook.com/watch/?v=257253637019168>

<https://www.facebook.com/USAIDUkraine/videos/800643288226645>

<https://www.facebook.com/USAIDUkraine/videos/1184202565526220>

## Додаток А: Кошторис: Опис позицій та ціна

Інформацію щодо вартості просимо надавати згідно з формою кошторису, що **додається окремим додатком в форматі Excel (Додаток А)**.

**Ці послуги підлягають звільненню від оподаткування ПДВ** відповідно до основного контракту компанії «DAI» з USAID № 72012121C00002 зареєстрованим в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України, реєстраційна картка № 5014 від 26.09.2022 р. зі змінами. **Просимо в пропозиції підтвердити можливість здійснення оплати без ПДВ.**

## Додаток В: Кваліфікаційна інформація та підтверджуючі документи

Додається окремим додатком в форматі Excel (друга сторінка документу) **(Додаток В)**.

Просимо заповнити Додатки А та В, які надаються окремим файлом до цього документу та надати підписані та проштамповані (за наявності печатки) скановані копії цих заповнених документів у форматі PDF.

Для оптимізації процесу аналізу наданої інформації просимо також надсилати заповнені Додатки А та В у форматі Excel.

**Увага!!! Прохання надавати відповіді в форматі, що надається, не видаляти та не додавати рядки в таблицю Додатків А та В.**

## Додаток С: Форма для надання інформації про минулий досвід роботи

Просимо включити проекти, які найкраще ілюструють ваш досвід роботи, актуальний для цього Оголошення, починаючи з останнього проекту.

Беруться до уваги проекти, виконані протягом **трьох років**. Інформацію щодо наявності досвіду роботи з міжнародними організаціями та/або державним установами просимо надавати щонайменше за **два роки**.

№	Назва активності	Опис активності	Результат діяльності у відповідності до поставлених завдань?	Локація Область / район	Назва клієнта, телефон	Вартість у валюті договору (грн, долари США тощо)	Дати початку і завершення робіт	Завершено згідно з графіком (Так/Ні)	Чи отримано підтвердження завершення робіт (підписання акту виконаних робіт/ накладної на поставку товарів тощо)? (Так/Ні)
1									
2									
3									
4									

Підпис \_\_\_\_\_

## Додаток D: Заяви та підтвердження про відповідність

1. Указ Президента США про заборону фінансування тероризму - Виконавцю нагадується, що укази Президента США та законодавство США забороняють здійснювати операції з фізичними особами та організаціями, пов'язаними з тероризмом, а також надавати їм ресурси та підтримку. Юридичну відповідальність за забезпечення дотримання цих указів Президента та законодавства несе Виконавець/Реципієнт. Реципієнту не дозволяється працювати з фізичними особами та організаціями, пов'язаними з тероризмом, а також надавати їм ресурси та підтримку. Жодна допомога або ресурси не можуть надаватись фізичним або юридичним особам, які знаходяться у Списку громадян особливих категорій та заборонених осіб, який веде Казначейство США (див. [www.SAM.gov](http://www.SAM.gov)), або у Списку особливих категорій ООН (див. [http://www.un.org/sc/committees/1267/aq\\_sanctions\\_list.shtml](http://www.un.org/sc/committees/1267/aq_sanctions_list.shtml)). Це положення обов'язково включається до всіх договорів субпідряду / рішень про надання субпідряду, які виконуються в рамках цього договору.
2. Торгівля людьми – Виконавцю забороняється протягом строку дії цього договору здійснювати торгівлю людьми (як визначено у Протоколі щодо запобігання, протидії та покарання торгівлі людьми, особливо жінками та дітьми, який доповнює Конвенцію ООН щодо протидії транснаціональної організованої злочинності), оплачувати комерційні сексуальні послуги та використовувати примусову працю.
3. Організаційний конфлікт інтересів – Учасник тендера підтверджує, що йому не відомо про будь-яку інформацію, яка стосується існування будь-якого потенційного конфлікту інтересів організації. Учасник тендера також підтверджує, що якщо йому стане відомо про інформацію, яка має відношення до можливості існування потенційного конфлікту, Учасник тендера невідкладно надає компанії «DAI» звіт, де розкривається така інформація.
4. Рівні можливості – Учасник тендера підтверджує, що не здійснює дискримінацію проти будь-якого працівника або заявника за віком, статтю, релігією, інвалідністю, расою, переконаннями, кольором шкіри або національністю.
5. Трудове законодавство – Учасник тендера підтверджує, що дотримується всіх вимог трудового законодавства.
6. Дотримання вимог працівниками – Учасник тендера гарантує, що вимагатиме від усіх працівників, юридичних та фізичних осіб – надавачів послуг у зв'язку з виконанням Замовлення компанії «DAI» на закупівлю дотримуватись вимог відповідного Замовлення.

Подаючи цінову пропозицію, учасники тендера цим погоджуються повністю виконувати умови та положення вищезгаданого та всього відповідного федерального законодавства США, що зазначене у цьому документі, а також при укладенні договору повинні бути готові підписати ці заяви та підтвердження.

Підпис \_\_\_\_\_

## Додаток Е: Контрольний перелік щодо подання пропозиції

Шановний учаснику тендеру, просимо уважно перевірити, чи Ви

- подали свою пропозицію компанії «DAI» на адресу (електронної пошти або поштову адресу), як зазначено у Загальних інструкціях вище?

Чи включає Ваша пропозиція те, що зазначено нижче?

№	Документ(и)	Так/Ні
1	Підписана та проштампована (за наявності печатки) цінова пропозиція окремим файлом (згідно з додатком А), а також у форматі Excel	
2	Підписана та проштампована форма (за наявності печатки) кваліфікаційних даних окремим файлом (згідно з додатком В), а також у форматі Excel	
3	Підписана та проштампована (за наявності печатки) інформація щодо попереднього досвіду (згідно з додатком С)	
4	Підписані та проштамповані (за наявності печатки) заява та підтвердження відповідності (згідно з додатком D)	
5	Концепція маркетингової стратегії відповідно до вимог Технічного завдання	
6	Рекомендаційні листи відповідно до вимог тендерної документації – одним файлом	
7	Презентація (портфоліо) компанії	
8	Презентація (портфоліо) команди, яка виконуватиме завдання	
9	Реєстраційні документи юрособи, від якої подається пропозиція	
10	Брошури, презентації, буклети, інструкції та інші документи, які можуть допомогти більш детально зрозуміти досвід компанії та пропозицію	
11	Для закупівель на суму від 30 000 доларів США в еквіваленті унікальний номер Unique Entity ID (SAM) чи підтвердження наміру отримати такий номер до укладення договору.	