

ЗАПИТ НА НАДАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ (ЗНП) № UKRSAFEMED152A

Назва запиту на надання комерційної пропозиції:	Послуги з розробки та впровадження системи управління ефективністю для ДП «Медичні закупівлі України»
--	--

«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:

Дата запиту на надання комерційної пропозиції:	23 травня 2024 року
Кінцева дата для питань:	29 травня 2024 року до 18:00
Кінцева дата та час надання комерційної пропозиції:	06 червня 2024 року до 18:00
Контактна інформація:	ua-safemed-procure@safemedua.org

Повний опис потреб/Технічне завдання/Специфікації

1.1. Вступ

З 2016 року Міністерство охорони здоров'я України (далі – МОЗ України) активно реалізує амбітну ціль щодо реформування публічних закупівель галузі охорони здоров'я. Метою такого реформування є удосконалення ефективності, оптимізація витрат, забезпечення простежуваності процесу публічних закупівель лікарських засобів та медичних виробів. В рамках реалізації реформування публічних закупівель галузі охорони здоров'я в 2018 році було створено центральне закупівельне агентство – ДП «Медичні закупівлі України» (далі - МЗУ).

На підтримку ініціатив МОЗ України, Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) було запроваджено проєкт «Безпечні, доступні та ефективні ліки для українців» (SAFEMed) під керівництвом проєктної компанії «Менеджмент Сайенс фор Хелс» (MSH). В рамках впровадження проєкту SAFEMed, проєктна експертна команда супроводжує МЗУ з моменту його заснування, - підтримує зростання, удосконалення та розвиток.

Для досягнення незалежності та підвищення показників прибутковості МЗУ, команда SAFEMed підтримує МЗУ згідно з визначеними МОЗ України пріоритетами, а саме – зміцнення публічних закупівель галузі охорони здоров'я на центральному та регіональному рівнях, розширення повноважень МЗУ щодо закупівель лікарських засобів та медичних виробів для регіональних установ та лікарень (розширення програми eCatalog), створення агентства повного циклу – інтеграція складських бізнес процесів Укрмедпостач до МЗУ, посилення інформаційно-аналітичних систем публічних закупівель та ланцюга постачання, посилення інституціонального та організаційного потенціалу МЗУ шляхом впровадження підходів кращих світових практик, в т.ч. антикорупційних заходів.

Однією з основних частин реалізації планів та пріоритетів є надання підтримки в області управління персоналом, а саме – навчання та розвиток (L&D), що передбачає підвищення навичок, знань та компетенцій персоналу МЗУ, що допоможе значно підвищити їх ефективність та сталий розвиток.

SAFEMed, в свою чергу, допомагає МЗУ із залученням кваліфікованої експертизи, формуванням технічного завдання та реалізацію поставлених задач.

1.2. Опис послуг та обсяги

Мета: запровадження системи управління ефективністю для МЗУ

Період надання послуг - 4 місяці.

Вид договору - фіксована вартість у гривні без ПДВ з поетапною оплатою після реалізації кожного етапу надання послуг.

Впровадження системи управління ефективністю передбачає надання наступних послуг:

1. Проведення оцінки існуючої системи управління ефективністю (Performance Management) МЗУ (поточна практика, системи та процеси, рівень автоматизації, ключові показники ефективності, що впроваджені на підприємстві, контроль їх досягнень, ефективність та актуальність тощо).
2. Розробка та опис актуальної методології забезпечення ефективного функціонування та управління системою управління ефективністю із урахуванням актуальних стратегічних напрямків, що визначені МЗУ на 2024 – 2026 роки, а саме:
 - забезпечення лікарень необхідними медичним товарами;
 - модернізація інфраструктури та логістичних потужностей;
 - відновлення України у сфері охорони здоров'я;
 - розвиток інституційної та фінансової стійкості ДП “Медзакупівлі України”.

2.1. Визначення цілей та завдань системи з управління ефективністю.

2.2. Розробка процедур щорічного огляду ефективності (Performance Review) та/або оцінки ефективності (Performance Appraisal).

2.3. Розробка шаблонів документації, що регламентує процес управління ефективністю.

3. Впровадження та запуск описаного бізнес-процесу управління ефективністю:
 - розробка та реалізація комунікаційної стратегії процесу;
 - впровадження описаного бізнес-процесу управління ефективністю;
 - впровадження інструментів управління ефективністю.
4. Консультаційна підтримка керівників для визначення та масштабування цілей та ключових результатів (OKR - Objective Key Results) та ключових показників ефективності (KPI - Key Performance Indicators) відповідно до рівня підпорядкованості та управління згідно з організаційною структурою МЗУ (TOP & Middle management, 1st line Management N-3/N-4, N-4/N-5 Адміністративна функція).

Підтримка має надаватися з практичним відпрацюванням та залученням керівної ланки МЗУ (до 50 осіб).

5. Проведення навчання (тренінгів) для відповідальних керівників МЗУ за наступними напрямками управління ефективністю:

- 5.1. Підходи та практичне застосування розробленої методології для забезпечення належного функціонування та управління процесом управління ефективністю в МЗУ.
- 5.2. Проведення щорічного огляду ефективності або оцінки ефективності.

Визначення строків реалізації кожного етапу визначатиметься спільно з постачальником.

Загальна кількість працівників МЗУ – 200.

Результати надання послуг:

1. Звіт за результатами проведеної оцінки існуючої системи управління ефективністю МЗУ (поточна практика, системи та процеси, ключові показники ефективності, що впроваджені на підприємстві, контроль їх досягнень тощо) із урахуванням актуальних стратегічних напрямків, що визначені МЗУ на 2024 – 2026 роки, а саме:
 - забезпечення лікарень необхідними медичним товарами;
 - модернізація інфраструктури та логістичних потужностей;
 - відновлення України у сфері охорони здоров'я;
 - розвиток інституційної та фінансової стійкості ДП “Медзакупівлі України”.
2. Розроблена та описана методологія забезпечення ефективного функціонування та управління системи з управління ефективністю, що включає:
 - 2.1. Визначені цілі та завдання системи з управління ефективністю.
 - 2.2. Розроблені процедури щорічного огляду ефективності або оцінки ефективності.
 - 2.3. Розроблені шаблони документації, що регламентує процес управління ефективністю.
3. Впровадження та запуск описаного бізнес-процесу управління ефективністю:
 - розробка та реалізація комунікаційної стратегії процесу;
 - впровадження описаного бізнес-процесу процесу управління ефективністю;
 - впровадження інструментів управління ефективністю.
4. Звіт про надану консультативну підтримку керівників та визначені цілі та ключові результати (OKR - Objective Key Results), ключові показники ефективності (KPI – Key Performance Indicators) з планом їх подальшого масштабування відповідно до рівня підпорядкованості та управління згідно з організаційною структурою МЗУ (TOP & Middle management, 1st line Management N-3/N-4, N-4/N-5 Адміністративна функція).
Список учасників (до 50 осіб) є обов'язковим додатком до звіту.
5. Звіт про проведене навчання з практичного застосування розробленої методології для забезпечення належного функціонування та управління процесом управління ефективністю в МЗУ.
6. Звіт про проведене навчання щодо необхідності та можливих форматів проведення щорічного огляду ефективності або оцінки ефективності.
Список учасників (до 200 осіб) є обов'язковим додатком до звіту.

Очікувані результати на рівні організації (МЗУ):

- ✓ Підвищення ефективності співробітників, команд і, як наслідок, організації.
- ✓ Управління ефективністю має описувати спосіб максимізувати цінність, яку створюють працівники. Цей підхід має бути спрямований на підтримку та покращення продуктивності працівників відповідно до цілей організації. Це не окремий процес, а радше група практик (KPI's/OKR), до яких слід підходити комплексно.
- ✓ Створена модель системи, де всі процесні компоненти управління ефективністю працюють разом і підтримують один одного, що призводить до природного управління ефективністю.

1.3. Кваліфікаційні вимоги до учасників

Всі учасники мають відповідати наступним кваліфікаційним вимогам:

- Наявність державної реєстрації юридичної особи або ФОП;
- Досвід реалізації подібних проєктів/програм 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 завершення кожного етапу надання послуг).

1.4. Умови оплати та вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ

Проєкт 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»).

Умови оплати:	Безготівковий розрахунок без ПДВ. Оплата протягом 10 банківських днів після завершення кожного етапу.
Вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ	Проєкт «Безпечні, фінансово доступні та ефективні лікарські засоби для українців (Безпечні та доступні ліки) - SAFEMed» є проєктом 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»). Проєкт закуповує 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. Закупівля товарів, робіт і послуг здійснюється коштом проєкту міжнародної технічної допомоги та відповідає категорії (типу) товарів, робіт і послуг, зазначених у плані закупівлі.

	Претенденти, що є платниками ПДВ, повинні бути готові, в разі акцептування тендерної пропозиції, пройти процедуру звільнення від податку на додану вартість. Переможцю надається пакет документів для звільнення його від ПДВ, а саме: 1. копія реєстраційної картки проекту, в рамках якого здійснено закупівлю послуг, засвідчена печаткою Проекту; 2. копія плану закупівлі, засвідчена печаткою Проекту; 3. копія договору на надання консультаційних послуг, засвідчена підписом та печаткою Проекту. Додаткові роз'яснення щодо процедури звільнення від сплати ПДВ можуть бути надані бухгалтером Проекту SAFEMed за запитом.
--	---

1.5. Подача комерційних пропозицій

Для участі у тендері просимо надати свою пропозицію в електронному вигляді на адресу: ua-safemed-procure@safemedua.org не пізніше **06 червня 2024 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

1.6. 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 про попередній досвід учасника у реалізації подібних проєктів/програм у сфері управління ефективністю.
- Резюме консультантів, які будуть залучені до реалізації проєкту/програми.

Інформація про досвід співпраці з міжнародними організаціями та/або проєктами міжнародної технічної допомоги (за наявності).

3. 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 розробки та впровадження проєкту по управлінню ефективністю:

- 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.

1.7.Оцінка пропозиції

Надані пропозиції оцінюватимуться за наступними критеріями:

Критерії оцінки	Максимальна кількість балів
Відповідність кваліфікаційним вимогам: «ТАК/НІ»	
- Наявність державної реєстрації юридичної особи або ФОП; - Досвід реалізації подібних проєктів/програм 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 завершення кожного етапу надання послуг).	ТАК/НІ У випадку наявності хоча б однієї відповіді «НІ», комерційна пропозиція буде відхилена
А. Попередній досвід та спроможність учасника надати послуги	
Спроможність учасника надати послуги: оцінка портфолію учасника тендеру, попереднього досвіду надання аналогічних послуг та кваліфікації спеціалістів.	30
Оцінка запропонованого плану проведення навчання.	30
Рекомендації попередніх клієнтів.	10
В. Вартість послуг	30
Оцінка комерційної пропозиції відповідно до передбаченого бюджету	
Максимальна кількість балів	100

При проведенні тендерів/конкурсів Проєкт 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