

August 29, 2022

Request for Proposals (RFP) No. RFP-AGRO-21  
Conducting a Baseline Emergency Market Systems Mapping &  
Analysis (EMSMA) Research

Dear Sir or Madam,

Chemonics International Inc. (hereinafter referred to as "Chemonics"), under USAID Agriculture Growing Rural Opportunities Activity in Ukraine (AGRO), Cooperative Agreement No. 72012120CA00001, is issuing a Request for Proposals (RFP) to hire a Contractor for conducting a baseline Emergency Market Systems Mapping & Analysis (EMSMA) and providing AGRO with regular updates to ensure that AGRO has an up to date understanding of the markets and challenges they face. The attached RFP contains all the necessary information for interested Offerors.

AGRO is a five-year project financed by USAID and implemented by Chemonics International. The purpose of AGRO is to accelerate the economic development of rural Ukrainian communities with the greatest need through a better governed agricultural sector that encourages more productive, modern, and profitable micro, small, and medium (MSMEs) agricultural enterprises that are successfully integrated into competitive markets both in Ukraine and internationally.

This RFP does not obligate Chemonics to execute a contract nor does it commit Chemonics to pay any costs incurred in the preparation and submission of the proposals. Furthermore, Chemonics reserves the right to reject any and all offers, if such action is considered to be in the best interest of Chemonics.

Sincerely,

Sincerely,

Kseniya Sydorkina  
AGRO Chief of Party

29 серпня 2022 р.

Запит на надання пропозицій (ЗНП) № RFP-AGRO-21  
Проведення дослідження ринків з використанням методології  
Emergency Market Systems Mapping & Analysis (EMSMA)

Шановні пані та панове,

Кімонікс Інтернешнл Інк. (надалі іменується "Кімонікс"), в рамках реалізації «Програми USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО)» ((надалі іменується "Проект АГРО"), Угода про співпрацю №72012120CA00001, оголошує запит про надання пропозицій (ЗНП) щоб найняти підрядника для проведення дослідження ринків з використанням методології Emergency Market Systems Mapping & Analysis (EMSMA) і підготовки для АГРО щоквартальних оновлень результатів, що допоможуть АГРО мати якісне і своєчасне розуміння тенденцій на ринку і проблем, що постають перед учасниками ринку. ЗНП, що додається, містить усю необхідну інформацію для зацікавлених Учасників конкурсу.

Проект АГРО - це п'ятирічний проект, що фінансується USAID і реалізовується компанією Кімонікс Інтернешнл. Мета Проекту АГРО - прискорення економічного розвитку сільських громад України, що потребують найбільшої підтримки, шляхом покращення управління в сільськогосподарському секторі, що сприятиме розвитку більш продуктивних, сучасних та прибуткових мікро-, малих та середніх сільськогосподарських підприємств (ММСП), які успішно інтегруватимуться в конкурентні українські та міжнародні ринки.

Цей ЗНП не накладає на Кімонікс зобов'язання укладення контракту та оплати будь-яких витрат, понесених під час підготовки та подання пропозицій. Більше того, Кімонікс залишає за собою право відхилити будь-яку та всі пропозиції, якщо вважатиме, що це відповідає інтересам Кімонікс.

З повагою,

З повагою,

Ксенія Сидоркіна  
Керівниця Проекту АГРО

## **Request for Proposals**

RFP # RFP-AGRO-21

For

Conducting a Baseline Emergency Market  
Systems Mapping & Analysis (EMSMA)  
Research

Contracting Entity:

Chemonics International Inc./AGRO,  
34/33 Ivana Franka St.,  
2nd floor, Kyiv, 01054, Ukraine

Funded by:

United States Agency for International  
Development (USAID)

Funded under:

USAID Agriculture Growing Rural  
Opportunities Activity in Ukraine (AGRO)

Cooperative Agreement  
No. 72012120CA00001

## **Запит про надання пропозицій**

ЗНП № RFP-AGRO-21

для

Проведення дослідження ринків з  
використанням методології Emergency  
Market Systems Mapping & Analysis  
(EMSMA)

Підрядна організація:

Кімонікс Інтернешнл Інк./Проект АГРО, вул.  
Івана Франка, буд. 34/33, 2-ий поверх, Київ,  
01054, Україна

Організація, що надає фінансування:  
Агентство США з міжнародного розвитку  
(USAID)

Фінансування за проектом:  
Програма USAID з аграрного і сільського  
розвитку (АГРО)

Угода про співпрацю №72012120CA00001

**\*\*\*\*\* ETHICAL AND BUSINESS CONDUCT  
REQUIREMENTS \*\*\*\*\***

Chemonics is committed to integrity in procurement, and only selects suppliers based on objective business criteria such as price and technical merit. Chemonics expects suppliers to comply with our Standards of Business Conduct, available at <https://www.chemonics.com/our-approach/standards-business-conduct/>.

Chemonics does not tolerate fraud, collusion among offerors, falsified proposals/bids, bribery, or kickbacks. Any firm or individual violating these standards will be disqualified from this procurement, barred from future procurement opportunities, and may be reported to both USAID and the Office of the Inspector General.

Employees and agents of Chemonics are strictly prohibited from asking for or accepting any money, fee, commission, credit, gift, gratuity, object of value or compensation from current or potential vendors or suppliers in exchange for or as a reward for business. Employees and agents engaging in this conduct are subject to termination and will be reported to USAID and the Office of the Inspector General. In addition, Chemonics will inform USAID and the Office of the Inspector General of any supplier offers of money, fee, commission, credit, gift, gratuity, object of value or compensation to obtain business.

Offerors responding to this RFP must include the following as part of the proposal submission:

- Disclose any close, familial, or financial relationships with Chemonics or project staff. For example, if an offeror's cousin is employed by the project, the offeror must state this.
- Disclose any family or financial relationship with other offerors submitting proposals. For example, if the offeror's father owns a company that is submitting another proposal, the offeror must state this.
- Certify that the prices in the offer have been arrived at independently, without any consultation, communication, or agreement with any other offeror or competitor for the purpose of restricting competition.
- Certify that all information in the proposal and all supporting documentation are authentic and accurate.
- Certify understanding and agreement to Chemonics' prohibitions against fraud, bribery and kickbacks.

Please contact AGRO Chief of Party Kseniya Sydorkina at [ksydorkina@chemonics.com](mailto:ksydorkina@chemonics.com) with any questions or concerns regarding the above information or to report any potential violations. Potential violations may also be reported directly to Chemonics at [BusinessConduct@chemonics.com](mailto:BusinessConduct@chemonics.com) or by phone/Skype at 888.955.6881.

**\*\*\*\*\* КОДЕКС ЕТИКИ ТА ДІЛОВОЇ ПОВЕДІНКИ \*\*\*\*\***

Кімонікс прагне проводити чесні закупівлі та обирає постачальників, ґрунтуючись лише на об'єктивних критеріях ведення бізнесу, а саме ціні та технічних перевагах. Кімонікс очікує від постачальників дотримання Стандартів ділової поведінки, з якими можна ознайомитися за посиланням <https://www.chemonics.com/our-approach/standards-business-conduct/>.

Кімонікс не толерує шахрайства, змови учасників тендеру, фальсифікації пропозицій/заявок, хабарництва та «відкатів». Порушення будь-якою юридичною або фізичною особою цих стандартів призведе до дискваліфікації від участі у цій закупівлі, відсторонення від закупівель у майбутньому, а інформація про порушника може бути передана до USAID та Управління Генерального інспектора.

Співробітникам і агентам Кімонікс суворо забороняється вимагати або приймати будь-які гроші, гонорари, комісії, кредити, подарунки, грошові винагороди, цінності або компенсації від поточних або потенційних постачальників в обмін на або як винагороду за співпрацю. Співробітники та агенти, які займаються цим, підлягають звільненню, а інформація про них повинна бути доведена до відома USAID та Управління Генерального інспектора. Крім того, Кімонікс зобов'язується повідомити USAID та Управління Генерального інспектора про будь-які пропозиції, з боку постачальників, грошей, гонорарів, комісії, кредиту, подарунків, грошової винагороди, цінностей або компенсації для отримання можливості співпраці.

Учасники повинні включити у свої пропозиції у відповідь на цей ЗНП наступну інформацію:

- Інформацію про будь-які близькі, сімейні або фінансові відносини з Кімонікс або співробітниками Проекту. Наприклад, якщо двоюрідний брат або сестра Учасника працює у Проекті, це необхідно зазначити.
- Інформацію про будь-які сімейні або фінансові відносини з іншими Учасниками, які подали пропозиції. Наприклад, якщо батько Учасника є власником компанії, яка подала іншу заявку, це необхідно зазначити.
- Засвідчення, що ціни у пропозиції були визначені самостійно, без консультацій, перемовин або угоди з будь-яким іншим Учасником або конкурентом з метою обмеження конкуренції.
- Засвідчення, що вся інформація у пропозиції та всіх супровідних документах є вірною та точною.
- Засвідчення розуміння та згоди з заборонаю Кімонікс щодо шахрайства, хабарництва та «відкатів».

Якщо у Вас виникнуть будь-які запитання стосовно вищевказаної інформації або якщо Ви захочете повідомити про будь-які можливі порушення, будь ласка, звертайтеся до Керівниці проекту АГРО Ксенії Сидоркінї за адресою [ksydorkina@chemonics.com](mailto:ksydorkina@chemonics.com). Про можливі порушення також можна повідомляти безпосередньо Кімонікс на адресу [BusinessConduct@chemonics.com](mailto:BusinessConduct@chemonics.com) або телефоном чи через Skype за номером 888.955.6881.

<b>RFP Table of Contents</b>		<b>Зміст ЗНП</b>	
List of Acronyms		Перелік абрєвіатур	
Section I	Instructions to Offerors	Розділ I	Вказівки Учасникам
I.1	Introduction	I.1	Вступ
I.2	Chronological List of Proposal Events	I.2	Хронологічний перелік подій пропозиції
I.3	Offer Submission Requirements	I.3	Вимоги до подання пропозицій
I.4	Eligibility Requirements	I.4	Вимоги до участі
I.5	Source of Funding, Authorized Geographic Code, Source and Nationality	I.5	Джерело фінансування, авторизований географічний код, джерело та національна приналежність
I.6	Validity Period	I.6	Період дії
I.7	Instructions for the Preparation of the Proposal	I.7	Інструкція щодо підготовки пропозиції
I.8	Evaluation and Basis for Award	I.8	Оцінка та підстави для укладання контракту
I.9	Negotiations	I.9	Переговори
I.10	Terms of Contract	I.10	Умови договору
I.11	Insurance and Services	I.11	Страхування та послуги
I.12	Privacy	I.12	Правовідносини
Section II	Background, Scope of Work, Deliverables, and Deliverables Schedule	Розділ II	Вихідні положення, технічне завдання, результати та графік досягнення результатів
II.1.	Background	II.1.	Вихідні положення
II.2.	Scope of Work	II.2.	Технічне завдання
II.3.	Deliverables	II.3.	Результати
II.4.	Deliverables Schedule	II.4.	Графік досягнення результатів
Section III	Firm Fixed Price Contract (Terms and Clauses)	Розділ III	Контракт з фіксованою ціною (Правила та умови)
Annex 1	Sample Proposal Cover Letter	Додаток 1	Зразок супровідного листа до пропозиції
Annex 2	Guide to Creating Financial Proposal and Sample Budget	Додаток 2	Вказівки щодо розробки фінансової пропозиції та зразок бюджету
Annex 3	Required Certifications	Додаток 3	Обов'язкові засвідчення
Annex 4	Toolkit for Emergency Market Systems Mapping & Analysis (EMSMA)	Додаток 4	Інструментарій для картографування та аналізу ринкових систем у надзвичайних ситуаціях (англійською мовою)

<b>List of Acronyms</b>		<b>Перелік абрєвіатур</b>	
CFR	Code of Federal Regulations	CFR	Кодекс федеральних положень
AO	USAID Agreement Officer	AO	Службовець з питань угоди USAID
COP	Chief of Party	COP	Керівник проекту
AOR	USAID Agreement Officer's Representative	AOR	Представник офісу контрактів USAID
CV	Curriculum Vitae	CV	Біографічна довідка (резюме)
M&E	Monitoring and Evaluation	M&E	Моніторинг і оцінка
NICRA	Negotiated Indirect Cost Rate Agreement	NICRA	Погоджені ставки непрямих витрат компанії
NGO	Nongovernmental organization	ГО	Громадська організація
RFP	Request for Proposals	ЗНП	Запит про надання пропозицій
SIF	Strategic Investment Fund	SIF	Стратегічний інвестиційний фонд
UAH	Ukrainian Hrynvia	UAH	Українська гривня
U.S.	United States	США	Сполучені Штати Америки
USAID	U.S. Agency for International Development	USAID	Агентство США з міжнародного розвитку
USAID/Ukraine	USAID Mission in Ukraine	USAID/Україна	Місія USAID в Україні
USG	U.S. Government	USG	Уряд США
VAT	Value Added Tax	ПДВ	Податок на додану вартість

<p><b>Section I. Instructions to Offerors</b></p> <p><b>I.1. Introduction</b></p> <p>Chemionics, the Buyer, acting on behalf of the U.S. Agency for International Development (USAID) and USAID Agriculture Growing Rural Opportunities Activity in Ukraine (AGRO), under Cooperative Agreement No. 72012120CA00001, is soliciting offers from companies and organizations to submit proposals for conducting a Baseline Emergency Market Systems Mapping &amp; Analysis (EMSMA) and providing AGRO with regular updates to ensure that AGRO has an up to date understanding of the markets and challenges they face.</p> <p>AGRO is a five-year project financed by USAID and implemented by Chemionics International. The purpose of AGRO is to accelerate the economic development of rural Ukrainian communities with the greatest need through a better governed agricultural sector that encourages more productive, modern, and profitable micro, small, and medium (MSMEs) agricultural enterprises that are successfully integrated into competitive markets both in Ukraine and internationally.</p> <p>AGRO’s objectives are to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Improve productivity and market access in target value chains;</li> <li>• Improve key supporting functions; and</li> <li>• Improve agricultural sector rules and regulations.</li> </ul> <p>As a result of the above objectives, AGRO will increase the revenue of agricultural small and medium enterprises (SMEs) and their access to financing, establish a fair and transparent agricultural land market (land reform), reducing corruption in the agricultural sector.</p> <p>Chemionics will issue an award to one company or organization. The award will be in the form of a firm fixed price contract (hereinafter referred to as “the contract”. The successful Offeror shall be required to adhere to the statement of work and terms and conditions of the contract, which are incorporated in Section III herein.</p> <p>Offerors are invited to submit proposals in response to this RFP in accordance with <b>Section I Instructions to Offerors</b>, which will not be part of the contract. The instructions are intended to assist interested Offerors in the preparation of their offer. Any resulting contract will be guided by Sections II and III.</p> <p>This RFP does not obligate Chemionics to execute a contract nor does it commit Chemionics to pay any costs incurred in the preparation and submission of the proposals. Furthermore,</p>	<p><b>Розділ I. Вказівки Учасникам</b></p> <p><b>I.1. Вступ</b></p> <p>Компанія Кімонікс, Покупець, що діє від імені Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), і «Програма USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО)» (надалі іменується “Проект АГРО”), за Угодою про співпрацю №72012120CA00001, оголошує конкурс на подання пропозицій від компаній і організацій для проведення базового картографування та аналізу ринкових систем у надзвичайних ситуаціях (Emergency Market Systems Mapping &amp; Analysis, EMSMA) і підготовки для АГРО щоквартальних оновлень результатів, що допоможуть АГРО мати якісне і своєчасне розуміння тенденцій на ринку і проблем, що постають перед учасниками ринку.</p> <p>Проект АГРО - це п’ятирічний проект, що фінансується USAID і реалізовується компанією Кімонікс Інтернешнл. Мета Проекту АГРО - прискорення економічного розвитку сільських громад України, що потребують найбільшої підтримки, шляхом покращення управління в сільськогосподарському секторі, що сприятиме розвитку більш продуктивних, сучасних та прибуткових мікро-, малих та середніх сільськогосподарських підприємств (ММСП), які успішно інтегруватимуться в конкурентні українські та міжнародні ринки.</p> <p>Цілі Проекту АГРО:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Підвищення продуктивності та покращення доступу до ринку в цільових ланцюгах створення вартості;</li> <li>• Покращення ключових допоміжних функцій; і</li> <li>• Вдосконалення норм і положень у сільськогосподарському секторі.</li> </ul> <p>Завдяки досягненню зазначених вище цілей Проект АГРО збільшить доходи сільськогосподарських малих і середніх підприємств (МСП) і їхній доступ до фінансування, створить справедливий і прозорий ринок сільськогосподарських земель (земельна реформа), що зменшить корупцію в аграрному секторі.</p> <p>Кімонікс надасть замовлення одній компанії або організації. Замовлення буде у формі контракту з фіксованою ціною (надалі іменується «контрактом». Успішний Учасник дотримуватися технічного завдання, а також правил і умов контракту, викладених у Розділі III цього ЗНП.</p> <p>Пропозиції у відповідь на цей ЗНП Учасники повинні надавати згідно з положеннями <b>Розділу I «Вказівки Учасникам»</b>, який не буде частиною контракту. Вказівки призначені допомогти зацікавленим Учасникам підготувати пропозицію. Укладений контракт регулюватиметься положеннями Розділів II і III.</p> <p>Цей ЗНП не накладає на Кімонікс зобов’язання укладення контракту та оплати будь-яких витрат, понесених під час підготовки та подання пропозицій. Більше того, Кімонікс</p>
--	--

Chemonics reserves the right to reject any and all offers, if such action is considered to be in the best interest of Chemonics.

Unless otherwise stated, the periods named in the RFP shall be consecutive calendar days.

## I.2. Chronological List of Proposal Events

The following calendar summarizes important dates in the solicitation process. Offerors must strictly follow these deadlines.

RFP announcement	29/08/22
Deadline for written questions	05/09/22
Answers provided to questions/clarifications	08/09/22
Proposal due date	15/09/22
Contract award (estimated)	30/09/22

The dates above may be modified at the sole discretion of Chemonics. Any changes will be published in an amendment to this RFP.

**Written Questions and Clarifications.** All questions or clarifications regarding this RFP must be in writing and submitted to Igor Tsymbalisty, SIF Manager at [agro.contracts@chemonics.com](mailto:agro.contracts@chemonics.com) no later than **6 PM local Kyiv time on September 5, 2021** with **reference to RFP No. RFP-AGRO-21**. Questions and requests for clarification, and the responses thereto, will be circulated to all RFP recipients who have indicated an interest in this RFP. To indicate their interest, companies or organizations should send an email stating their intention to Igor Tsymbalisty, SIF Manager at [agro.contracts@chemonics.com](mailto:agro.contracts@chemonics.com) not later than the abovementioned deadline for written questions and clarifications, on **September 5, 2022**.

Only written answers from Chemonics will be considered official and carry weight in the RFP process and subsequent evaluation. Any answers received outside the official channel, whether received verbally or in writing, from employees or representatives of Chemonics International, the AGRO project, or any other party, will not be considered official responses regarding this RFP.

**Proposal Submission Date.** All proposals must be received by the date and time and complying with the instructions as provided in Section I.3.

**Oral Presentations.** Chemonics reserves the option to have select offerors participate in oral presentations with the technical evaluation committee. Interviews may consist of oral presentations of offerors' proposed activities and approaches. Offerors should be prepared to give presentations to the technical

залишає за собою право відхилити будь-яку та всі пропозиції, якщо вважатиме, що це відповідає інтересам Кімонікс.

Якщо не зазначено інше, вказані у цьому ЗНП періоди означають безперервні у часі періоди, виражені у календарних днях.

## I.2. Хронологічний список фактів пропозицій

Наведений нижче календар узагальнює важливі дати в процесі оголошення конкурсу. Заявники повинні строго дотримуватися цих термінів

Оголошення запиту на пропозицію	29.08.2022
Кінцевий термін подання письмових запитань	05.09.2022
Надання відповідей на запитання/уточнення	08.09.2022
Кінцевий термін подання пропозицій	15.09.2022
Укладання контракту (орієнтовно)	30.09.2022

Вищезазначені дати можуть змінюватися на власний розсуд Кімонікс. Будь-які зміни публікуватимуться в поправці до цього запиту на пропозицію.

**Письмові запитання та роз'яснення.** Усі письмові запитання та уточнення стосовно цього запиту на пропозицію мають бути складені в письмовій формі та подані Ігорю Цимбалістому, менеджеру відділу контрактів та субгрантів на адресу [agro.contracts@chemonics.com](mailto:agro.contracts@chemonics.com) до **18:00 за київським часом 5 вересня 2022 р.** з посиланням на ЗНП № **RFP-AGRO-21**. Запитання та запити для уточнення, а також відповіді на них, надсилатимуться всім отримувачам ЗНП, які виразили зацікавленість у ЗНП. Для того, щоб висловити відповідну зацікавленість, компаніям і організаціям необхідно надіслати електронного листа з зазначенням свого інтересу Ігорю Цимбалістому, менеджеру контрактів та субгрантів на адресу [agro.contracts@chemonics.com](mailto:agro.contracts@chemonics.com) не пізніше кінцевого терміну для подання письмових запитань, **5 вересня 2022 р.**

Лише письмові відповіді від Кімонікс будуть вважатися офіційними та матимуть значення у процесі розгляду та наступного оцінювання пропозицій, отриманих у відповідь на цей ЗНП. Будь-які відповіді, отримані неофіційними каналами, усно чи письмово, від працівників чи представників Кімонікс, Проекту АГРО чи будь-якої іншої сторони, не вважатимуться офіційними відповідями стосовно цього ЗНП.

**Термін подання пропозицій.** Усі пропозиції повинні бути отримані до дати та часу, а також відповідати вимогам інструкцій, передбачених у Розділі I.3.

**Усні презентації.** Кімонікс залишає за собою право запропонувати відібраним заявникам зробити усну презентацію своєї пропозиції для комісії з технічної оцінки. Співбесіди можуть складатися з усних презентацій Учасниками пропонованої діяльності та підходів. Учасники повинні бути

evaluation committee at the AGRO office within 2 days of receiving notification.

**Contract Award (estimated).** Chemonics will select the proposal that offers the best value based upon the evaluation criteria stated in this RFP.

### I.3. Offer Submission Requirements

Offerors shall submit their offers electronically only.

Emailed offers must be received no later than **6 PM local Kyiv** time on **September 15, 2022** at the following address:

Igor Tsybalisty

SIF Manager

[agro.contracts@chemonics.com](mailto:agro.contracts@chemonics.com)

Faxed offers will not be considered.

**AGRO will confirm in writing receipt of all proposals submitted to above email address. If no response received from AGRO, offerors are encouraged to follow up by emailing the following email address:**

**EMAIL:** [itsybalisty@chemonics.com](mailto:itsybalisty@chemonics.com)

Offerors are responsible for ensuring that their offers are received in accordance with the instructions stated herein. Late offers may be considered at the discretion of Chemonics. Chemonics cannot guarantee that late offers will be considered.

Separate technical and cost proposals must be submitted by email no later than the time and date specified above. The proposals must be submitted to the point of contact designated in this section.

The Offeror must submit the proposal electronically with up to 3 attachments (5 MB limit) per email compatible with MX Word, MS Excel, readable format, or Adobe Portable Document (PDF) format in a Microsoft XP environment. Offerors must not submit zipped files. Those pages requiring original manual signatures should be scanned and sent in PDF format as an email attachment or be signed using e-signatures.

Technical proposals must not make reference to pricing data in order that the technical evaluation may be made strictly on the basis of technical merit.

### I.4. Eligibility Requirements

To be determined responsive, an offer must include all of documents and sections included in Section I.7.

готові зробити презентацію комітету з технічної оцінки в офісі Проекту АГРО не пізніше, ніж через 2 дні з моменту отримання повідомлення.

**Укладення контракту (теоретичне).** На основі критеріїв оцінювання, зазначених у цьому ЗНП, Кімонікс обере пропозицію, яка становитиме найбільшу цінність.

### I.3. Вимоги до подання пропозицій

Учасники мають подати свої пропозиції тільки в електронній формі.

Пропозиції, надіслані електронною поштою, мають бути отримані не пізніше ніж **18:00 за київським часом 15 вересня 2022 р.** за наведеною нижче адресою:

Ігор Цимбалістий

менеджер відділу контрактів та субгрантів

[agro.contracts@chemonics.com](mailto:agro.contracts@chemonics.com)

Пропозиції, надіслані факсимільними засобами зв'язку, не розглядатимуться.

**Проект АГРО письмово підтвердить отримання всіх пропозицій, поданих на вказану вище електронну адресу. Якщо відповідь від Проекту АГРО не надійшла, Учасникам рекомендується надіслати повідомлення електронною поштою на наступну електронну адресу:**

**EMAIL:** [itsybalisty@chemonics.com](mailto:itsybalisty@chemonics.com)

Відповідальність за дотримання викладених у цьому документі вказівок щодо подання пропозицій покладається на Учасників. Пропозиції, отримані після встановленого терміну, розглядаються на розсуд Кімонікс. Кімонікс не гарантує розгляд пропозицій, поданих з порушенням встановленого терміну.

Окремі технічні та цінові пропозиції повинні надсилатися електронною поштою не пізніше зазначених вище часу та дати. Пропозиції повинні надаватися до контактної особи, що визначена в цьому розділі.

Учасники повинні надавати пропозицію в електронному вигляді разом із додатками в кількості не більше 3-х (із лімітом 5 Мб) у розрахунок на кожне електронне повідомлення, які сумісні з програмами MX Word, MS Excel, придатним для читання форматом або форматом PDF у середовищі Microsoft XP. Учасники, не повинні надавати архівовані файли. Сторінки, що потребують оригінальних власноручних підписів, мають бути відскановані та надіслані в форматі PDF як вкладення до електронного повідомлення або підписані за допомогою електронних підписів.

Технічні пропозиції не повинні містити посилання на дані щодо цін із метою забезпечення проведення технічного оцінювання суворо на підставі технічних переваг.

### I.4. Вимоги щодо прийнятності



Chemonics anticipates issuing a contract to Ukrainian company or organization, provided it is legally registered and recognized under the laws of Ukraine and is in compliance with all applicable civil, fiscal, and other applicable regulations. Such a company or organization could include a private firm, non-profit, civil society organization, or university. Proposals from organizations and companies working in the non-governmental sector are encouraged.

Companies and organizations that submit proposals in response to this RFP must meet the following requirements:

- (i) Companies or organizations, whether for-profit or non-profit, must be legally registered under the laws of Ukraine upon award of the contract.
- (ii) Firms operated as commercial companies or other organizations or enterprises (including nonprofit organizations) in which Ukrainian government or its agents or agencies have a controlling interest are not eligible as suppliers of commodities and services.
- (iii) Companies or organizations must have a local presence in Ukraine at the time the contract is signed.
- (iv) Companies or organizations, whether for-profit or non-profit, shall be requested to provide a Unique Entity Identifier (UEI) if selected to receive a contract valued at USD\$30,000 or more. If the Offeror does not have a UEI number and is unable to obtain one before proposal submission deadline, Offeror shall include a statement noting their intention to register for a UEI number should it be selected as the successful offeror or explaining why registration for a UEI number is not possible. Further guidance on obtaining a UEI number is available from Chemonics upon request.

Offerors may present their proposals as a member of a partnership with other companies or organizations. In such cases, the contract will be awarded to the lead company in the partnership. The leading company shall be responsible for compliance with all contract terms and conditions and making all partnership arrangements, including but not limited to division of labor, invoicing, etc., with the other company(ies). A legally registered partnership is not necessary for these purposes; however the different organizations must be committed to work together in the fulfillment of the contract terms.

#### **I.5. Source of Funding, Authorized Geographic Code, and Source and Nationality**

Any contract resulting from this RFP will be financed by USAID funding and will be subject to U.S. Government and USAID

Щоб пропозиція вважалася такою, що відповідає вимогам, вона повинна включати всі документи та розділи, зазначені у пункті I.7.

Кімонікс планує укласти контракт із українською компанією чи організацією за умови, що вона офіційно зареєстрована та визнана згідно з законодавством України та відповідає усім нормам цивільного та фіскального права та вимогам інших застосованих правових актів. Така компанія чи організація може бути приватною фірмою, неприбутковою організацією, організацією громадянського суспільства чи університетом. Заохочуються пропозиції організацій та компаній, що працюють у недержавному секторі.

Компанії та організації, що подають пропозиції у відповідь на цей ЗНП, повинні відповідати наступним вимогам:

- (i) Підприємства чи організації, як прибуткові, так і неприбуткові, на момент присудження контракту повинні бути офіційно зареєстровані згідно із законодавством України.
- (ii) Юридичні особи, в тому числі неприбуткові організації, які здійснюють діяльність на комерційній основі та контрольна частка у яких належить уряду України чи його агентам або агентствам, не можуть бути постачальниками товарів і послуг.
- (iii) Підприємства чи організації на момент підписання контракту повинні мати місцеве представництво в Україні.
- (iv) Підприємства або організації, незалежно від того, чи є вони прибутковими або неприбутковими, повинні надати унікальний ідентифікатор об'єкту (UEI) у випадку їхнього обрання для отримання контракту вартістю 30 000 дол. США або більшою вартістю. Якщо Учасник тендеру не має номера UEI і не має можливості отримати його до кінцевого терміну подання пропозицій, Учасник тендеру повинен додати заяву про свій намір отримати номер UEI, якщо він стане переможцем тендеру, або пояснення, чому отримання номера UEI є неможливим. Детальніші вказівки щодо отримання номера UEI Кімонікс надає за окремим запитом.

Учасники можуть подавати свої пропозиції як члени партнерства з іншими компаніями чи організаціями. У таких випадках контракт укладається з основною компанією у партнерстві. Основна компанія нестиме відповідальність за дотримання усіх правил і умов контракту та укладення всіх партнерських угод, у тому числі угод про розподіл праці, виставлення рахунків тощо, з іншою(ими) компанією(ями). Офіційна реєстрація партнерства для цих цілей не вимагається, проте різні організації повинні взяти на себе зобов'язання співпрацювати для виконання умов контракту.

#### **I.5. Джерело фінансування, дозволений географічний код, джерело та національна приналежність**

Будь-який контракт за цим ЗНП буде фінансуватися USAID і регулюватиметься положеннями Уряду США та USAID.

regulations.

All goods and services offered in response to this RFP or supplied under any resulting award must meet USAID Geographic Codes 110 and 937 in accordance with the United States Code of Federal Regulations (CFR), 22 CFR §228, available at:

<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CFR-2012-title22-vol1/pdf/CFR-2012-title22-vol1-part228.pdf>. and Standard Provisions for Non-U.S. Nongovernmental Organizations, available at: <https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/303mab.pdf>, specifically, M6. “USAID Eligibility Rules for Procurement of Commodities and Services (May 2020).”

The cooperating country for this RFP is Ukraine.

Offerors may not offer or supply any products, commodities or related services that are manufactured or assembled in, shipped from, transported through, or otherwise involving any of the following countries: Cuba, Iran, North Korea, Syria. Related services include incidental services pertaining to any/all aspects of this work to be performed under a resulting contract (including transportation, fuel, lodging, meals, and communications expenses).

Any and all items that are made by Huawei Technology Company, ZTE Corporation, Hytera Communications Corporation, Hangzhou Hikivision Digital Technology Company, Dahua Technology Company will not be accepted. If quotes include items from these entities, please note that they will be deemed not technically responsive and excluded from competition.

#### **I.6. Validity Period**

Offerors’ proposals must remain valid for 60 calendar days after the proposal deadline.

#### **I.7. Instructions for the Preparation of the Proposal**

##### **1. Cover Letter**

The offeror shall use the cover letter provided in Annex 1 of this RFP, which confirms organizational information and consent to the validity of this proposal.

##### **2. Technical Proposal**

The technical proposal shall comprise the parts below. Please note that the proposal must be responsive to the detailed information set out in Section II of this RFP, which provides the background, states the scope of work, describes the deliverables, and provides a deliverables schedule.

Усі товари та послуги, запропоновані у відповідь на цей ЗНП або доставлені за будь-яким укладеним у зв'язку з ним контрактом, повинні відповідати географічним кодам USAID 110 і 937 відповідно до Кодексу федеральних положень США (CFR), 22 CFR §228, ознайомитися з яким можна за посиланням:

<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CFR-2012-title22-vol1/pdf/CFR-2012-title22-vol1-part228.pdf>. та Стандартні положення для Неурядових організацій США, доступних за посиланням: <https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/303mab.pdf> а саме, М6. “USAID Правила прийнятності товарів та послуг (Травень 2020).”

Країною-партнером для цього ЗНП є Україна.

Учасникам забороняється пропонувати або доставляти будь-яку продукцію, товари чи супутні послуги, які були виготовлені, зібрані, доставлені з, перевезені через територію або іншим чином мають стосунок до наступних країн: Куба, Іран, Північна Корея, Сирія. Супутні послуги включають позарегламентне обслуговування, що стосується будь-яких та всіх аспектів роботи, яка підлягає виконанню за контрактом, (у тому числі витрати на перевезення, пальне, проживання, харчування та послуги зв'язку).

Будь-які вироби, виготовлені Huawei Technology Company, ZTE Corporation, Hytera Communications Corporation, Hangzhou Hikivision Digital Technology Company, Dahua Technology Company, не приймаються. Якщо пропозиції включають товари цих організацій, зауважте, що вони вважатимуться технічно невідповідними та будуть виключені з подальшого розгляду.

Супутні послуги включають позарегламентне обслуговування, що стосується будь-яких та всіх аспектів роботи, яка підлягає виконанню за контрактом, (у тому числі витрати на перевезення, пальне, проживання, харчування та послуги зв'язку).

#### **I.6. Термін дії**

Пропозиції Учасників, діють протягом 60 календарних днів після кінцевого терміну подання пропозиції.

#### **I.7. Інструкції з підготовки пропозиції**

##### **1. Супровідний лист**

Супровідний лист Учасника повинен використовувати супровідний лист, наведений у Додатку 1, що підтверджує організаційну інформацію та згоду щодо дійсності цієї пропозиції.

##### **2. Технічна пропозиція**

Технічна пропозиція повинна включати наведені нижче частини. Зверніть увагу, що пропозиція повинна враховувати детальну інформацію, що встановлена в Розділі II цього запиту на пропозицію, що передбачає основну інформацію, встановлює

- Part 1: Technical Approach, Methodology and Detailed Work Plan. This part shall be between 5 and 15 pages long, but may not exceed 15 pages.
- Part 2: Management, Key Personnel, and Staffing Plan. This part shall be between 2 and 5 pages long, but may not exceed 5 pages. CVs for key personnel may be included in an annex to the technical proposal and will not count against the page limit.

Offerors shall propose staff for the following key personnel positions necessary for the implementation of the scope of work:

- Project Manager with minimum 5 (five) years of relevant experience, excellent communication and presentation skills, fluent in English and Ukrainian;
  - Agri-business Data analyst experienced in the field research, fluent in Ukrainian.
- Part 3: Corporate Capabilities, Experience, and Past Performance. This part shall be between 2 and 7 pages long, but may not exceed 7 pages.

Part 3 must include a description of the company and organization, with appropriate reference to any parent company and subsidiaries. Offerors must include details demonstrating their experience and technical ability in implementing the technical approach/methodology and the detailed work plan.

Additionally, offerors must include 3 (three) past performance references of similar work (under contracts or subcontracts) previously implemented as well as contact information for the companies for which such work was completed. Contact information must include at a minimum: name of point of contact who can speak to the offeror's performance, name, and address of the company for which the work was performed, and email and phone number of the point of contact. Chemonics reserves the right to check additional references not provided by an offeror.

### 3. Cost Proposal

The cost proposal is used to determine which proposals represent the best value and serves as a basis of negotiation before award of a contract.

The price of the contract to be awarded will be an all-inclusive fixed price. Nevertheless, for the purpose of the proposal, offerors must provide a detailed budget showing major line items as well as a budget narrative. Please refer to Annex 2 for detailed instructions and a sample cost structure.

No profit, fees, taxes, or additional costs may be added after award. Because AGRO project is a USAID-funded project and is implemented under a bilateral agreement between the

обсяг робіт, описує результати робіт, а також передбачає графік надання результатів робіт.

- Частина 1: Технічний підхід, Методологія та Детальний робочий план. Обсяг цієї частини повинен становити 5-15 сторінок, але не перевищувати 15 сторінок.
- Частина 2: Керівництво, Основний персонал і Штатний розпис. Обсяг цієї частини повинен становити 2-5 сторінок, але не перевищувати 5 сторінок. CV основного персоналу можуть бути включені як додаток до технічної пропозиції і не зараховуватимуться до сумарного обсягу.

Учасники повинні запропонувати кандидатів на наступні посади основного персоналу, необхідного для реалізації технічного завдання:

- Керівник проекту. Ця особа має мати відповідний досвід щонайменше 5 (п'ять) років, володіти відмінними навичками спілкування та презентації, вільно володіти англійською та українською мовами;
  - Аналітик даних агробізнесу. Ця особа повинна мати досвід польових досліджень, вільно володіти українською мовою.
- Частина 3: Корпоративні можливості, досвід і послужний список. Обсяг цієї частини повинен становити 2-7 сторінок, але не перевищувати 7 сторінок.

Частина 3 повинна містити опис компанії та організації з відповідним посиланням на будь-яку материнську та дочірні компанії. Учасники повинні надати детальну інформацію, що демонструє їхній досвід і технічну спроможність реалізувати технічний підхід/методологію, та детальний план роботи. Крім того, Учасники повинні вказати 3 (три) замовників подібної роботи, що була виконана в минулому (за контрактом або субконтрактом), а також контактні дані компаній, для яких виконувалася така робота. Контактні дані повинні, як мінімум, містити: ім'я контактної особи, яка може розповісти про роботу Учасника, найменування та адресу компанії, для якої виконувалася робота, електронну адресу і номер телефону контактної особи. Кімонікс залишає за собою право перевірити Учасника шляхом звернення до інших минулих замовників, не вказаних Учасником.

### 3. Цінова пропозиція

Цінова пропозиція використовується з метою визначення, які пропозиції представляють найкращу ціну та виступають підставою для переговорів перед укладанням договору.

Вартість договору, що підлягає укладанню, є повною фіксованою вартістю. Проте, для цілей пропозиції, Учасники повинні надати детальний кошторис із відображенням основних статей витрат, а також описову частину кошторису. Для отримання детальних інструкцій та зразку структури витрат див. Додаток 2.

Government of Ukraine and the U.S. Government, offerors must not include VAT and customs duties in their cost proposal.

### I.8. Evaluation and Basis for Award

This RFP will use the tradeoff process to determine best value. That means that each proposal will be evaluated and scored against the evaluation criteria and evaluation sub-criteria, which are stated in the table below. Chemonics will award a subcontract to the offeror whose proposal represents the best value to Chemonics and the AGRO project. Chemonics may award to a higher priced offeror if a determination is made that the higher technical evaluation of that offeror merits the additional cost/price.

Evaluation points will not be awarded for cost, but for overall evaluation purposes of this RFP, technical evaluation factors other than cost, when combined, are considered significantly more important than cost factors. Cost will primarily be evaluated for realism and reasonableness. If technical scores are determined to be nearly equal, cost will become the determining factor.

In evaluating proposals, Chemonics will use the following evaluation criteria and sub-criteria:

Evaluation Criteria	Evaluation Sub-criteria	Maximum Points
Technical Approach, Methodology, and Sector Knowledge		
	Technical Approach – Does the proposal clearly explain, understand, and respond to the objectives of the project as stated in the Scope of Work?	10 points
	Methodology – Does the proposed methodology, detailed activities and timeline fulfill the requirements of executing the Scope of Work effectively and efficiently?	15 points
	Sector Knowledge – Does the proposal demonstrate the offeror’s knowledge related to market systems analyses required by the Scope of Work?	15 points
<b>Sub-Total</b>		40 points
Management, Key Personnel, and Staffing Plan		
	Evidence of offeror’s capability to perform the Scope of Work. Evaluation Committee evaluates whether the offeror has the management structure and organizational resources as well as other technical resources to fulfil the task. Do proposed Key	30 points

Після укладання не допускається додавання прибутків, мит, податків або додаткових витрат. Оскільки проект АГРО фінансується USAID та реалізується відповідно до двосторонньої угоди між Урядом України та Урядом США, Учасники, не повинні включати ПДВ та митні збори до своїх цінових пропозицій.

### I.8. Оцінка та підстави для укладання контракту

Цей запит на пропозицію використовуватиме процес компромісу для визначення найкращої вартості. Це означає, що кожна пропозиція буде оцінюватися та рахуватися відповідно до критеріїв оцінювання та підкритеріїв оцінювання, які вказані в таблиці нижче. Кімонікс укладе субпідряд з контрагентом, пропозиція якого представляє найкращу вартість для Кімонікс та проекту АГРО. Кімонікс може укласти контракт з більш дорожчою організацією, що пропонує свої послуги, якщо буде прийнято рішення про те, що більш висока технічна оцінка цієї організації заслуговує на додаткову вартість/ціну.

Бали оцінювання не присуджуватимуться за вартість, але для цілей загальної оцінки цього запиту на пропозицію фактори технічної оцінки, крім витрат, у поєднанні вважаються значно важливішими за вартісні показники. В першу чергу вартість буде оцінюватися на реалістичність і розумність. Якщо технічні показники майже рівні, визначальним фактором стане вартість. Оцінюючи пропозиції, Кімонікс використовуватиме такі критерії та підкритерії оцінювання:

Критерії оцінювання	Підкритерії оцінювання	Максимальна кількість балів
Технічний підхід, Методологія та Знання сектору		
	Технічний підхід – Чи чітко пропозиція пояснює, розуміє та відповідає цілям проекту, як зазначено у Технічному Завданні?	10 балів
	Методологія – Чи запропоновані методологія, деталізовані заходи та графік дієво та ефективно відповідають вимогам Технічного завдання?	15 балів
	Знання сектору – Чи у пропозиції продемонстровано знання oferenta в технічних областях, які вимагаються Технічним завданням?	15 балів
<b>Проміжний підсумок</b>		40 балів
Керівництво, Основний персонал і Штатний розпис		
	Докази здатності oferenta виконувати обсяг робіт. Комітет оцінює, чи має oferent управлінську структуру та організаційні ресурси, а також інші технічні ресурси для виконання завдання. Чи має ключовий персонал необхідний досвід і здібності для виконання Технічного завдання та чи відповідають вони вимогам до	30 балів

	Personnel have the necessary experience and capabilities to carry out the Scope of Work and meet required technical qualifications? Is offeror's proposed staffing plan adequate and responsive to the needs of the Scope of Work?	
<b>Sub-Total</b>		30 points
<b>Corporate Capabilities, Experience, and Past Performance</b>		
	Does the company have experience and technical capabilities relevant to the project Scope of Work? Did the company demonstrate successful past performance for similar services carried out in the last 5 years?	30 points
<b>Sub-Total</b>		30 points
<b>Total Points</b>		<b>100 points</b>

	Технічної кваліфікації? Чи запропонований оферентом план з кадрів відповідає вимогам та потребам обсягу роботи?	
<b>Проміжний підсумок</b>		30 балів
<b>Корпоративні можливості, досвід та результати виконання попередніх робіт</b>		
	Чи має компанія досвід та технічні можливості, що є релевантним для виконання Технічного завдання? Чи продемонструвала компанія успішність подібних послуг у минулому, здійснених за останні 5 років?	30 балів
<b>Проміжний підсумок</b>		30 балів
<b>Всього балів</b>		<b>100 балів</b>

**I.9. Negotiations**

Best offer proposals are requested. It is anticipated that a contract will be awarded solely on the basis of the original offers received. However, Chemonics reserves the right to conduct discussions, negotiations and/or request clarifications prior to awarding a contract. Furthermore, Chemonics reserves the right to conduct a competitive range and to limit the number of offerors in the competitive range to permit an efficient evaluation environment among the most highly-rated proposals. Highest-rated offerors, as determined by the technical evaluation committee, may be asked to submit their best prices or technical responses during a competitive range. At the sole discretion of Chemonics, offerors may be requested to conduct oral presentations. If deemed an opportunity, Chemonics reserves the right to make separate awards per component or to make no award at all.

**I.10. Terms of Contract**

This is a request for proposals only and in no way obligates Chemonics to award a contract. In the event of contract negotiations, any resulting contract will be subject to and governed by the terms and clauses detailed in Section III. Chemonics will use the template shown in Section III to finalize the contract. Terms and clauses are not subject to negotiation. By submitting a proposal, offerors certify that they understand and agree to all of the terms and clauses contained in Section III.

**I.11. Insurance and Services**

DEFENSE BASE ACT (DBA) INSURANCE

**I.9. Переговори**

Учасників конкурсу просять подавати найкращі пропозиції. Передбачається, що контракт буде укладено виключно на основі отриманих оригіналів пропозицій. Проте Кімонікс зберігає за собою право провести обговорення, переговори та/або попросити надати роз'яснення перед укладенням контракту. Більше того, Кімонікс зберігає право провести конкурсну вибірку й обмежити кількість Учасників у конкурсній вибірці, щоб уможливити ефективне оціночне середовище для пропозицій з найвищою оцінкою. Учасників, пропозиції яких отримають найвищі оцінки, комітет з технічної оцінки може попросити надати свої найкращі ціни чи технічні відповіді протягом періоду проведення конкурсної вибірки. Виключно на розсуд Кімонікс, Учасників можуть попросити провести усні презентації. Якщо це вважатиметься доцільним, Кімонікс залишає за собою право укласти окремі контракти за компонентами або зовсім не укладати контракт.

**I.10. Умови Контракту**

Це лише запит на надання пропозицій і він жодним чином не зобов'язує Кімонікс до укладення контракту. У випадку переговорів за контрактом, будь-який контракт підлягатиме та регулюватиметься правилами та умовами, детально описаними у Розділі III. Для завершення підготовки контракту Кімонікс застосовуватиме шаблон, наведений у Розділі III. Правила та умови обговоренню не підлягають. Подаючи свої пропозиції, Учасники підтверджують, що вони розуміють і погоджуються з усіма правилами та умовами, що містяться у Розділі III.

**I.11. Страхування та послуги**

СТРАХУВАННЯ ЗА ЗАКОНОМ ПРО СТРАХУВАННЯ ГРОМАДЯН США, ЩО ВИЇДЖАЮТЬ НА РОБОТУ ЗА МЕЖИ КРАЇНИ

RAA26 DEFENSE BASE ACT (DBA) WORKERS' COMPENSATION INSURANCE FOR PROCUREMENT CONTRACT (DECEMBER 2014)

All contracts made by the recipient under this award for services to be performed overseas must contain the following provision, as applicable.

Workers' Compensation Insurance (Defense Base Act)

(a) The Contractor must--

(1) Before commencing performance under this contract, establish provisions to provide for the payment of disability compensation and medical benefits to covered employees and death benefits to their eligible survivors, by purchasing Defense Base Act (DBA)

insurance pursuant to the terms of the contract between USAID and USAID's DBA insurance carrier unless the Contractor qualifies as a self-insurer under the Longshore and Harbor Workers' Compensation Act (33 U.S.C. 932) as extended by the Defense

Base Act (42 U.S.C. 1651, et seq.), or has an approved retrospective rating agreement for DBA. The Contractor must continue to maintain these provisions to provide such Defense Base Act benefits until contract performance is completed.

(2) If USAID or the Contractor has secured a waiver of DBA coverage in accordance with AIDAR 728.305-70(a) for contractor's employees who are not citizens of, residents of, or hired in the United States, the contractor agrees to provide such employees with worker's compensation benefits as required by the laws of the country in which the employees are working, or by the laws of the employee's native country, whichever offers greater benefits. The Department of Labor has granted partial blanket waivers of DBA coverage applicable to USAID-financed contracts performed in countries listed in the DEFENSE BASE ACT (DBA) WAIVER LIST, available at <https://www.dol.gov/agencies/owcp/dlhwc/dbawaivers/dbawaivers>. Ukraine is on the DBA WAIVER LIST, and current waiver is valid through September 13, 2024.

The Contractor must insert the substance of this clause including this paragraph (c), in all subcontracts to which the Defense Base Act applies.

а) ПОЛОЖЕННЯ RAA26 ЗАКОНУ ПРО СТРАХУВАННЯ ГРОМАДЯН США, ЩО ВИЇДЖАЮТЬ НА РОБОТУ ЗА МЕЖІ КРАЇНИ (DEFENSE BASED ACT, DBA) СТРАХУВАННЯ КОМПЕНСАЦІЇ РОБІТНИКІВ У РАМКАХ КОНТРАКТУ НА ЗАКУПІВЛІ (ГРУДЕНЬ 2014 РОКУ)

Усі контракти, укладені отримувачем за цим замовленням стосовно послуг, які підлягають виконанню за кордоном, повинні містити наведені нижче положення (якщо застосовно).

Страховання компенсації робітників (Закон про страхування громадян США, що виїжджають на роботу за межі країни)

(а) Підрядник повинен --

(1) До початку виконання за цим контрактом встановити положення для забезпечення оплати компенсації через непрацездатність та пільг стосовно медичного обслуговування працівників, на яких поширюється страхове покриття, а також виплати у зв'язку зі смертю особам, що мають право на виплати у зв'язку з втратою годувальника, із придбанням страхування за Законом про страхування громадян США, що виїжджають на роботу за межі країни (DBA) відповідно до умов контракту між USAID та страховою компанією USAID, за винятком випадків, коли Підрядник виступає самостраховиком відповідно до Закону про компенсацію працівникам, що отримали травми при роботі на березі або в порту (33 U.S.C. 932), що доповнений Законом про страхування громадян США, які виїжджають на роботу за межі країни (42 U.S.C. 1651, і надалі), або має затверджену угоду про ретроспективне оцінювання в рамках положень DBA. Підрядник повинен продовжувати дотримання цих положень для забезпечення виплат за Законом про страхування громадян США, які виїжджають на роботу за межі країни до завершення виконання умов контракту.

(2) Якщо USAID або Підрядник забезпечує відмову від покриття за положеннями DBA відповідно до положення AIDAR 728.305-70(a) по відношенню до працівників підрядника, які не є громадянами, працівниками або особами, найнятими на роботу на території США, підрядник погоджується забезпечувати таким працівникам компенсаційні виплати відповідно до вимог законодавства країни, в якій працюють працівники, або за законами країни походження працівника, залежно від того, який закон пропонує більший розмір виплат. Міністерство праці США гарантує часткову безпеляційну відмову від покриття за положеннями DBA, що застосовується до контрактів, які фінансуються USAID та виконуються в країнах, перелічених у СПИСКУ ПРАВ НА ВІДМОВИ ВІД ВИСУНЕННЯ ВИМОГ ЗА ЗАКОНОМ ПРО СТРАХУВАННЯ ГРОМАДЯН США, ЩО ВИЇДЖАЮТЬ НА РОБОТУ ЗА МЕЖІ КРАЇНИ (DBA) розташований за посиланням <https://www.dol.gov/agencies/owcp/dlhwc/dbawaivers/dbawaivers>. Україна знаходиться у Списку прав на відмови DBA, що дійсний до 13 вересня 2024 р.

Підрядник повинен включити значну частину цих положень, у тому числі пункт (с), в усі договори субпідяду, до яких застосовується Закон про страхування громадян США, що виїжджають на роботу за межі країни.

<p><b>I.12. Privity</b></p> <p>By submitting a response to this request for proposals, offerors understand that USAID is NOT a party to this solicitation and the offeror agrees that any protest hereunder must be presented—in writing with full explanations—to Chemonics International for consideration, as USAID will not consider protests made to it under USAID-financed contracts. Chemonics, at its sole discretion, will make a final decision on the protest for this procurement.</p>	<p><b>I.12. Правовідносини</b></p> <p>Надаючи відповідь на цей запит на пропозицію, Учасники, усвідомлюють, що USAID НЕ є стороною цієї пропозиції, а організація, що пропонує свої послуги, погоджується, що будь-яке заперечення до цього документа повинне подаватися на розгляд до компанії Кімонікс Інтернешнл в письмовій формі з повним поясненням, оскільки USAID не розглядатиме заперечення до цього документа за контрактами, що фінансуються USAID. Компанія. Кімонікс приймає остаточне рішення щодо заперечення до цієї закупівлі на власний розсуд.</p>
<p><b>Section II Background, Scope of Work, Deliverables, and Deliverables Schedule</b></p> <p><b>II.1. Background</b></p> <p>AGRO is a five-year project financed by USAID and implemented by Chemonics International. The purpose of AGRO is to accelerate the economic development of rural Ukrainian communities with the greatest need through a better governed agricultural sector that encourages more productive, modern, and profitable micro, small, and medium (MSMEs) agricultural enterprises that are successfully integrated into competitive markets both in Ukraine and internationally.</p> <p>AGRO’s objectives are to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Improve productivity and market access in target value chains;</li> <li>• Improve key supporting functions; and</li> <li>• Improve agricultural sector rules and regulations.</li> </ul> <p>As a result of the project activities, AGRO will increase the revenue of agricultural small and medium enterprises (SMEs) and their access to financing, establish a fair and transparent agricultural land market (land reform), reducing corruption in the agricultural sector.</p> <p>The purpose of this contract is to conduct a Baseline Emergency Market Systems Mapping &amp; Analysis (EMSMA) and provide AGRO with regular updates to ensure that AGRO has an up to date understanding of the markets and challenges they face. The Contractor is expected to use the EMSMA methodology and toolkit, developed by the Vikāra Institute ( see Annex 4) and adapt it to local context if necessary.</p> <p>The EMSMA framework is to provide reliable data, reasoned analysis, and an understanding of the focus markets environment to inform AGRO’s immediate response during the war and the early recovery, with a specific objective of maintaining and improving the competitiveness, inclusivity, and resilience of targeted market systems.</p>	<p><b>Розділ II Вихідні положення, технічне завдання, результати та графік досягнення результатів</b></p> <p><b>II.1. Вихідні положення</b></p> <p>Проект АГРО - це п’ятирічний проект, що фінансується USAID і реалізовується компанією Кімонікс Інтернешнл. Мета Проекту АГРО - прискорення економічного розвитку сільських громад України, що потребують найбільшої підтримки, шляхом покращення управління в сільськогосподарському секторі, що сприятиме розвитку більш продуктивних, сучасних та прибуткових мікро-, малих та середніх сільськогосподарських підприємств (ММСП), які успішно інтегруватимуться в конкурентні українські та міжнародні ринки.</p> <p>Цілі Проекту АГРО:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Підвищення продуктивності та покращення доступу до ринку в цільових ланцюгах створення вартості;</li> <li>• Покращення ключових допоміжних функцій; і</li> <li>• Вдосконалення норм і положень у сільськогосподарському секторі.</li> </ul> <p>У результаті діяльності за проектом АГРО збільшить доходи сільськогосподарських малих і середніх підприємств (МСП) і їхній доступ до фінансування, створить справедливий і прозорий ринок сільськогосподарських земель (земельна реформа), що зменшить корупцію в аграрному секторі.</p> <p>Метою цього контракту є проведення Виконавцем базового картографування та аналізу ринкових систем у надзвичайних ситуаціях (Emergency Market Systems Mapping &amp; Analysis, EMSMA) і підготовка для АГРО щоквартальних оновлень результатів, що допоможуть АГРО мати якісне і своєчасне розуміння тенденцій на ринку і проблем, що постають перед учасниками ринку. Очікується, що Підрядник використовуватиме методологію та інструментарій EMSMA, розроблені Інститутом Vikāra (див. Додаток 4), з відповідною адаптацією їх до місцевого контексту.</p> <p>З використанням інструментарію EMSMA, Підрядник має надати надійні дані, обґрунтований аналіз і розуміння середовища цільових ринків для формування ефективної відповіді АГРО в умовах воєнного стану і в період раннього відновлення після воєнних дій задля підтримки та покращення</p>

AGRO will use the results of the research to determine its priority tasks for ensuring food security within AGRO's updated scope and target value chains and to maintain and improve the performance of target market systems in the active war and early recovery in Ukraine.

## II.2. Scope of Work

The objective of this scope of work is to support AGRO by providing technical research and analysis according to the EMSMA Toolkit developed by the Vikāra Institute (see Annex 4), primarily focusing on aggregating available industry data, conducting field interviews, quantitative and qualitative research, arranging meeting and logistics coordination, and providing translation support as needed. The Research Experts of the Contractor will work closely with the AGRO and Vikāra Institute assessment team as requested to ensure well-coordinated activities are implemented to achieve overarching AGRO programmatic goals.

Specific tasks to be performed by the Contractor include:

- **Review and adapt the suggested EMSMA methodology to local context and AGRO's needs.**
- **Conduct a rapid assessment research for AGRO's new target market systems of grain (primary wheat, corn, barley, and soya beans) and oilseeds (primary sunflower and raps)** including their elements as the value chains, processing, logistics, and storage, supporting functions, operational environment etc. Perform technical research as needed for the value chains in focus, including desk research, field work and quantitative analysis, and synthesize, analysis, and reporting of data, that will provide a baseline for AGRO's activities in grain and oilseeds, inform the design of monitoring system as well as further iterations of EMSMA research in these value chains. Prepare final report, including reviewing grain and oilseeds market systems analysis, summarizing key assessment findings, recommendations for the most efficient interventions for AGRO, and list of targets to follow on AGRO's impact on the market system.

This task might include some logistics and operational subtasks, for instance:

- Conduct interview and focus group planning, including recommending key stakeholders to meet with, offering relevant insights about local actors and authorities, and offering advice on operational considerations (i.e., transportation and scheduling)
- Arrange travel and logistics as needed

конкурентоспроможності, інклюзивності та стійкості цільових ринкових систем.

АГРО використовуватиме результати дослідження для визначення пріоритетних завдань із забезпечення продовольчої безпеки і розвитку ММСП у цільових ланцюгах створення доданої вартості, а також для підтримки та покращення ефективності відповідних ринкових систем в умовах продовження війни та раннього повоєнного відновлення в Україні.

## II.2. Технічне завдання

Метою цього завдання є підтримка АГРО через дослідження та аналіз ринку із застосуванням методології EMSMA, розробленої Інститутом Vikāra (див. Додаток 4). Робота полягатиме, головним чином, на агрегуванні наявних галузевих даних, проведенні польових інтерв'ю, кількісних та якісних досліджень, організації зустрічей та координації, а також перекладу де це необхідно. Експерти-дослідники Підрядника тісно співпрацюватимуть з командою АГРО та Інституту Vikāra, щоб забезпечити координацію заходів для досягнення загальних програмних цілей АГРО.

Конкретні завдання, які виконуватиме Підрядник, включають:

- **Перегляд запропонованої методології EMSMA і її адаптація до місцевого контексту та потреб АГРО.**
- **Проведення дослідження зі швидкої оцінки нових для АГРО ринкових систем: зернових (насамперед пшениця, кукурудза, ячмінь і соя) і олійних культур (насамперед, соняшник і ріпак),** включно з такими елементами ринкових систем, як: ланцюжки створення вартості, переробка, логістика та зберігання, підтримуючі функції (наприклад, фінансування, комунікації, маркетинг тощо), законодавче і регуляторне середовище тощо. Дослідження ланцюгів створення вартості може включати кабінетні і польові дослідження, а також синтезування, аналіз та звітування даних, які стануть основою для діяльності АГРО у секторі зернових та олійних культур і створення системи моніторингу, а також слугуватимуть базою для подальших ітерацій досліджень EMSMA у цих ланцюгах. У результаті дослідження буде сформований звіт, що включатиме аналіз ринкових систем зернових та олійних культур, ключові результати досліджень, рекомендації щодо найбільш ефективних втручань з боку АГРО та перелік цілей для формування впливу АГРО на ринкову систему (очікувані зміни поведінки).

Це завдання може включати деякі логістичні та операційні підзадачі, наприклад:

- Планування та проведення інтерв'ю та фокус-груп, включно зі складанням списків рекомендованих для участі у дослідженні ключових стейкхолдерів, з якими варто зустрітися, пропонування АГРО відповідних інсайтів про ключових гравців ринку і органи влади, а також узгодження з АГРО операційних планів (наприклад, щодо розкладу і логістики зустрічей).



<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Liaise with AGRO and Vikāra Institute, whose representatives may participate in field interviews/research to ensure effective communication and research progress.</li> <li>○ Planning and conducting workshops for stakeholders.</li> <li>○ Develop and maintain strong working relationships with members of the AGRO team, the Vikāra Institute, Ukrainian public and private sector stakeholders, and USAID representatives.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Conduct EMSMA research to update and adjust AGRO’s knowledge for all its target value chains that contribute to the global food security and the resilience of the Ukrainian agricultural market systems (fruit, vegetables, and berries, dairy and meat, poultry, confectionary and artisanal food, and grains and oilseeds).</b> The research should follow the Vikāra Institute instructions and the EMSMA Toolkit or its adaptation to the local context and may include:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ initial analysis and mapping</li> <li>○ developing monitoring plan</li> <li>○ monitoring and field work preparation</li> <li>○ conducting field work in coordination with market actors</li> <li>○ setting and initiating monitoring scheme</li> <li>○ post field work analysis in coordination with market actors</li> <li>○ recommendations workshops with market actors</li> </ul> </li> </ul> <p>Prepare final report summarizing key assessment findings with tools and visualizations as well as PowerPoint slides to present the research results and use them as the basic tools for the next discussions.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Monitor and update EMSMA research results according to the EMSMA toolkit</b> during a year, providing AGRO with quarterly updates.</li> </ul> <p><b>Technical Qualifications</b></p> <p>Selected offeror must possess the following technical qualifications:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Minimum 5 (five) of years of experience and proven track of record providing the services outlined in Scope of Work. Offerors are requested to provide contact information for at least 3 (three) references of past or present clients indicating the relevant services carried out in the last 3 (three) years that best illustrate company’s qualifications and past performance.</li> <li>● Staff assigned to these tasks must have a university degree in sociology, law, economics, business administration, communications, public relations, or other related fields and minimum of 3 (three) years of relevant experience conducting similar research.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Організація поїздок та логістики відповідно до потреб.</li> <li>○ Підтримка зв’язку з АГРО та Інститутом Vikāra, представники яких можуть брати участь у польових інтерв’ю/дослідженнях, щоб забезпечити ефективну комунікацію і прогрес у здійсненні дослідження.</li> <li>○ Планування та проведення семінарів для зацікавлених сторін.</li> <li>○ Розвиток і підтримка тісних робочих відносин з членами команди АГРО, Інститутом Vikāra, зацікавленими сторонами державного та приватного секторів України та представниками USAID.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Проведення дослідження EMSMA для оновлення та коригування знань АГРО для всіх цільових ланцюгів створення вартості, які сприяють глобальній продовольчій безпеці та стійкості українських ринкових систем сільськогосподарської продукції: фрукти, овочі та ягоди, молочні та м’ясні продукти, птиця, кондитерські вироби та крафтові харчові продукти, зернові та олійні культури.</b> Дослідження має відповідати інструкціям Інституту Vikāra та EMSMA Toolkit або їх адаптованим до місцевого контексту версіям і може включати такі елементи:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ початковий аналіз і картографування</li> <li>○ розробка плану моніторингу</li> <li>○ моніторинг та підготовка польових робіт</li> <li>○ проведення польових робіт у координації з суб’єктами ринку</li> <li>○ налаштування та ініціювання схеми моніторингу</li> <li>○ аналіз післяпольових робіт у координації з учасниками ринку</li> <li>○ рекомендаційні семінари з учасниками ринку</li> </ul> </li> </ul> <p>Ключові висновки дослідження, інструментарій та візуалізації мають стати основою фінального звіту за дослідженням, а також слайдів PowerPoint, що представлятимуть результати дослідження та використовуватимуться як основні інструменти для подальшого моніторингу та наступних обговорень.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Моніторинг та оновлення результатів дослідження</b> відповідно до інструментарію EMSMA протягом року, підготовка для АГРО щоквартальних оновлень основних даних і висновків дослідження.</li> </ul> <p><b>Технічна кваліфікація</b></p> <p>Технічна кваліфікація успішного Учасника повинна відповідати наступним вимогам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Щонайменше 5 (п’ять) років досвіду та підтверджена репутація надання послуг, ідентичних зазначеним у Обсязі робіт. Учасників мають надати рекомендації і контактну інформацію від щонайменше 3 (трьох) осіб з числа колишніх або поточних клієнтів, із зазначенням послуг, наданих за останні 3 (три) роки, які найкраще ілюструють кваліфікацію компанії та її минулі результати.</li> <li>● Персонал, призначений для виконання цих завдань, повинен мати вищу освіту в галузі соціології, права, економіки, ділового адміністрування, комунікацій, зв’язків</li> </ul>
--	--

- Offerors are requested to provide CVs for all proposed Key Personnel to demonstrate they have necessary experience and capabilities to carry out the Scope of Work and meet required technical qualifications. At the minimum, the offeror must propose candidates for following Key Personnel positions:
  - Project Manager (Key Personnel) with minimum 5 (five) years of relevant experience, excellent communication and presentation skills, fluent in English and Ukrainian;
  - Agri-business Data analyst (Key Personnel) experienced in the field research, fluent in Ukrainian.
- Availability of technical and expertise resources needed to perform the tasks (relevant personnel, office space, equipment, special software etc.).

### II.3. Deliverables

The successful offeror shall deliver to Chemonics the following deliverables, in accordance with the schedule set forth in II.4 below.

#### **Deliverable No. 1: EMSMA Methodology adapted to the local context**

The Contractor shall adapt to the local context and AGRO's needs and submit to AGRO the EMSMA methodology that has been developed by the Vikara Institute, in MS Word in Ukrainian and English.

#### **Deliverable No. 2: Rapid assessment for grain (primary wheat, corn, barley, and soya beans) and (primary sunflower and raps) market systems**

The Contractor shall develop and submit to AGRO the following:

- Rapid assessment report, based on rapid assessment desk research, field work, and quantitative analysis, including for the market system elements as the value chains, processing, logistics, and storage, supporting functions, operational environment and the rest of the criteria listed in EMSMA toolkit, in MS Word in Ukrainian and English. AGRO will provide the template for the report to make sure that its design corresponds with Chemonics and USAID style.
- List of suggested indicators and targets to follow on AGRO's impact on the market system, in MS Excel in Ukrainian and English.

з громадськістю або інших суміжних галузях і не менше 3 (трьох) років досвіду проведення подібних досліджень.

- Учасникам конкурсу пропонується надати резюме всіх запропонованих ключових співробітників, щоб продемонструвати, що вони мають необхідний досвід і можливості для виконання Обсягу робіт і відповідають необхідній технічній кваліфікації. Як мінімум, учасник конкурсу повинен запропонувати кандидатів на такі ключові посади:
  - Керівник проекту (ключовий персонал). Ця особа має мати відповідний досвід щонайменше 5 (п'ять) років, володіти відмінними навичками спілкування та презентації, вільно володіти англійською та українською мовами;
  - Аналітик даних агробізнесу (ключовий персонал). Ця особа повинна мати досвід польових досліджень, вільно володіти українською мовою.
- Наявність технічних та експертних ресурсів, необхідних для виконання завдань (відповідний персонал, офісні приміщення, обладнання, спеціальне програмне забезпечення тощо).

### II.3. Результати

Переможець тендеру повинен надати Кімонікс наступні результати роботи згідно з графіком, викладеним у Розділі II.4. нижче.

#### **Результат роботи №1: Методологія EMSMA, адаптована до місцевого контексту**

Підрядник надасть АГРО у форматі MS Word українською та англійською мовами адаптовану до місцевого контексту та потреб АГРО методологію EMSMA, розроблену Інститутом Vikāra,.

#### **Результат роботи № 2: Швидка оцінка ринкових систем зернових (у першу чергу, пшениці, кукурудзи, ячменю і сої) і олійних культур (у першу чергу, соняшника і ріпака)**

Після виконання дослідження Підрядник надасть АГРО наступне:

- Звіт із результатами кабінетних і польових досліджень і кількісного аналізу елементів ринкової системи, таких як ланцюжки створення вартості, переробка, логістика та зберігання, допоміжні функції, регуляційне середовище та інших елементів, що перелічені в інструментарії EMSMA, та з рекомендаціями щодо інтервенцій АГРО. Звіт має бути поданий в MS Word українською та англійською мовами. АГРО надасть шаблон для звіту, щоб переконатися, що дизайн звіту відповідає стилю Кімонікс та USAID.
- Пропозиції щодо індикаторів і цільових показників для вимірювання впливу АГРО на ці ринкові системи, у форматі MS Excel українською та англійською мовами.

- PowerPoint slides with the key assessment findings and recommendations and editable maps/charts that will be regularly updated based on current knowledge from staff and other sources during EMSMA follow-ups, in Ukrainian and English.
- Present key assessment findings and recommendations to the AGRO team and key stakeholders at the online public event.

**Deliverable No. 3: EMSMA research findings and recommendations to update and adjust AGRO’s knowledge of all its target value chains: fruit, vegetables, and berries, dairy and meat, poultry, confectionary and artisanal food, and grains and oilseeds**

The Contractor shall develop and submit to AGRO the following:

- Final EMSMA research report in MS Word in Ukrainian and English summarizing key findings with tools and visualizations, approved by the Vikāra Institute. The same template will be used as for the grain and oilseed report.
- PowerPoint slides in English to present the research results and use them as the basic tools for the next discussions.
- Present key assessment findings and recommendations to the AGRO team and key stakeholders at the online public event.

**Deliverables No. 4-6: Quarterly Monitoring Reports 1, 2, and 3**

The Contractor shall monitor and update EMSMA research results according to the adopted EMSMA toolkit, providing AGRO with regular updates. The Contractor shall develop and submit to AGRO the following documents no later than 5<sup>th</sup> of the month following the reporting quarter:

- EMSMA monitoring report (in MS Word in English) approved by AGRO team. The report shall contain an updated data of the MESMA baseline research, description of the monitoring work done during the quarter, and the updated lessons learned.
- PowerPoint slides in English and Ukrainian to present the EMSMA research monitoring results and lessons learned.
- Present key assessment findings and recommendations to the AGRO team and key stakeholders at the online public event.

**II.4. Deliverables Schedule**

The successful offeror shall submit the deliverables described above in accordance with the following deliverables schedule:

- Слайди PowerPoint, українською та англійською мовами, із ключовими результатами оцінювання та рекомендаціями, а також карти/діаграми у форматі, що дозволяє редагування, оскільки вони будуть регулярно оновлюватися на основі операційних даних під час подальшого моніторингу за методологією EMSMA.
- Презентує ключові результати оцінки та рекомендації команді АГРО та ключовим зацікавленим сторонам на публічному онлайн-заході.

**Результат роботи № 3: Результати дослідження EMSMA та рекомендації для АГРО, що допоможуть оновити та відкоригувати знання АГРО про цільові ланцюжки створення вартості:** фрукти, овочі та ягоди, молочні та м'ясні продукти, птиця, кондитерські вироби та крафтові харчові продукти, зернові та олійні культури.

Після виконання дослідження Підрядник подасть до АГРО наступне:

- Фінальний звіт, що підсумовує ключові висновки і результати дослідження EMSMA, з графіками та візуалізаціями, у форматі MS Word українською та англійською мовами. Використовуватиметься той самий шаблон, що й для звіту про зернові та олійні культури.
- Слайди PowerPoint англійською та українською мовою для представлення результатів дослідження та використання їх як основних інструментів для наступних обговорень.
- Представить ключові результати оцінки та рекомендації команді АГРО та іншим зацікавленим сторонам на публічному онлайн-заході.

**Результати роботи № 4-6: Щоквартальні моніторингові звіти 1, 2 та 3**

Підрядник буде відслідковувати події в цільових ринкових системах АГРО і оновлювати результати досліджень відповідно до інструментарію EMSMA. Підрядник не пізніше 5 числа місяця, що настає за звітним кварталом, розроблятиме та подаватиме до АГРО такі документи:

- Звіт про моніторинг EMSMA (у форматі MS Word англійською мовою), затверджений командою АГРО. Звіт має містити оновлені дані базового дослідження EMSMA, опис моніторингової роботи, проведеної протягом кварталу, та оновлені отримані уроки.
- Слайди PowerPoint англійською та українською мовами для представлення результатів моніторингу дослідження EMSMA та отриманих уроків.
- Представить ключові результати оцінки та рекомендації команді АГРО та іншим зацікавленим сторонам на щоквартальних публічних онлайн-заходах.

**II.4. Графік досягнення результатів**

<b>Deliverable №</b>	<b>Deliverable Name</b>	<b>Due Date</b>
1	EMSMA Methodology adapted to the local context	1 week after contract signature
2	Rapid assessment for grain (primary wheat, corn, barley, and soya beans) and oilseeds (primary sunflower and raps) market systems	5 weeks after contract signature
3	EMSMA research findings and recommendations to update and adjust AGRO's knowledge of all its target value chains	10 weeks after contract signature
4	Quarterly Monitoring Report 1	32 weeks after contract signature
5	Quarterly Monitoring Report 2	44 weeks after contract signature
6	Quarterly Monitoring Report 3	56 weeks after contract signature

\*Deliverable numbers and names refer to those fully described in II.3 above.

Переможець тендеру повинен надавати описані вище результати роботи згідно з наступним Графіком надання результатів:

<b>Результат №</b>	<b>Назва результату</b>	<b>Строк досягнення</b>
1	Методологія EMSMA, адаптована до місцевого контексту	Через 1 тиждень після підписання контракту
2	Швидка оцінка ринкових систем зернових (основна пшениця, кукурудза, ячмінь і соя) та олійних культур (основний соняшник і ріпак)	Через 5 тижнів після підписання контракту
3	Результати дослідження EMSMA та рекомендації для АГРО, що допоможуть оновити та відкоригувати знання АГРО про цільові ланцюжки створення вартості	Через 10 тижнів після підписання контракту
4	Звіт 1 з результатами квартального моніторингу	Через 32 тижнів після підписання контракту
5	Звіт 2 з результатами квартального моніторингу	Через 44 тижнів після підписання контракту
6	Звіт 3 з результатами квартального моніторингу	Через 56 тижнів після підписання контракту

\* Номери та назви результатів робіт, детально описаних у Розділі II.3 вище.

<p><b>Section III Firm Fixed Price Contract (Terms and Clauses)</b> <b>Download <a href="#">Fixed Price Contract Template (for Cooperative Agreements)</a> from GQMS or Cooperative Agreements landing page.</b></p> <p><b>Annex 1 Cover Letter</b> [Offeror: Insert date]</p> <p>Kseniya Sydorkina Chief of Party USAID Agriculture Growing Rural Opportunities Activity in Ukraine (AGRO) Chemonics International Inc. 34/33, Ivana Franka St., 2nd floor, Kyiv, 01054, Ukraine Reference: Request for Proposals # RFP-AGRO-21 “Conducting Baseline Emergency Market Systems Mapping &amp; Analysis (EMSMA) Research” Subject: [Offeror: Insert name of your organization]’s technical and cost proposals Dear Mrs Sydorkina: [Offeror: Insert name of your organization] is pleased to submit its proposal in regard to the above- referenced request for proposals. For this purpose, we are pleased to provide the information furnished below: Name of Organization’s Representative _____ Name of Offeror _____ Type of Organization _____ Taxpayer Identification Number _____ UEI Number _____ Address _____ Address _____ Telephone</p>	<p><b>Розділ III Контракт з фіксованою ціною (Правила та умови)</b> <b>Завантажте <a href="#">Шаблон Контракту з фіксованою ціною (для Угод про співпрацю)</a> зі сторінки Угод про співпрацю або GQMS.</b></p> <p><b>Додаток 1 Супровідний лист</b> [Учасник: Вкажіть дату]</p> <p>Ксенія Сидоркіна Керівниця проекту «Програма USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО)» "Кімонікс Інтернешнл Інк." вул. Івана Франка, буд. 34/33, 2-ий поверх, Київ, 01054, Україна У відповідь на: Запит на надання пропозицій № RFP-AGRO-21 «Дослідження ринків з використанням методології Emergency Market Systems Mapping &amp; Analysis (EMSMA)» Тема: [Учасник: Вкажіть назву своєї організації]Технічна та цінова пропозиції Шановна пані Ксенія: [Учасник: Вкажіть назву своєї організації]має честь подати свою пропозицію стосовно зазначеного вище запиту на надання пропозицій. Для цього з задоволенням надаємо викладену нижче інформацію: Ім’я Представника Організації _____ Назва Учасника _____ Тип організації _____ Ідентифікаційний номер платника податків _____ Номер UEI _____ Адреса _____ Адреса _____ Телефон</p>
---	--

<p>_____</p> <p>Fax</p> <p>_____</p> <p>E-mail</p> <p>_____</p> <p>As required by section I, I.7, we confirm that our proposal, including the cost proposal will remain valid for [insert number of days, usually 60 or 90] calendar days after the proposal deadline.</p> <p>We are further pleased to provide the following annexes containing the information requested in the RFP:</p> <p>[Offerors: It is incumbent on each offeror to clearly review the RFP and its requirements. It is each offeror's responsibility to identify all required annexes and include them]</p> <p>I. Copy of registration or incorporation in the public registry, or equivalent document from the government office where the offeror is registered.</p> <p>II. Copy of company tax registration, or equivalent document.</p> <p>III. Copy of trade license, or equivalent document.</p> <p>IV. Evidence of Responsibility Statement.</p> <p>Sincerely yours,</p> <p>_____</p> <p>Signature [Offeror: Insert name of your organization's representative] [Offeror: Insert name of your organization]</p>	<p>Факс</p> <p>_____</p> <p>E-mail</p> <p>_____</p> <p>Як вимагається Розділом I, I.7, ми підтверджуємо, що наша пропозиція, включаючи цінову пропозицію, зберігатиме чинність протягом [вказіть кількість днів, зазвичай 60 або 90] календарних днів після кінцевої дати подання пропозицій.</p> <p>Крім того, надаємо додатки, що містять інформацію, надання якої вимагається у ЗНП:</p> <p>[Учасники: Кожен Учасник зобов'язаний ретельно переглянути ЗНП та його вимоги. Ідентифікація та надання усіх необхідних додатків є обов'язком кожного Учасника.</p> <p>I. Копія свідоцтва про реєстрацію з публічного реєстру або еквівалентний документ із урядового офісу за місцем реєстрації Учасника.</p> <p>II. Копія податкової реєстрації компанії або еквівалентний документ.</p> <p>III. Копія торгової ліцензії або еквівалентний документ.</p> <p>IV. Документальне підтвердження заяви про відповідальність.</p> <p>З повагою,</p> <p>_____</p> <p>Підпис [Учасник: Вкажіть ім'я представника своєї організації] [Учасник: Вкажіть назву своєї організації]</p>
--	---

## Annex 2 Guide to Creating a Financial Proposal for a Fixed Price Contract

The purpose of this annex is to guide offerors in creating a budget for their cost proposal. Because the contract will be funded under a United States government-funded project, it is important that all offerors' budgets conform to this standard format. It is thus recommended that offerors follow the steps described below.

**Under no circumstances may cost information be included in the technical proposal.** No cost information or any prices, whether for deliverables or line items, may be included in the technical proposal. Cost information must only be shown in the cost proposal.

**Step 1: Design the technical proposal.** Offerors should examine the market for the proposed activity and realistically assess how they can meet the needs as described in this RFP, specifically in section II. Offerors should present and describe this assessment in their technical proposals.

**Step 2: Determine the basic costs associated with each deliverable.** The cost proposal should provide the best estimate of the costs associated with each deliverable, which should include labor and all non-labor costs, e.g. other direct costs, such as fringe, allowances, travel and transport, etc.

Other direct costs, i.e. non-labor, include for example the following:

1. Local travel and transportation, and associated travel expenses, if applicable,
2. Lodging and per diem expenses associated with travel, if applicable,
3. Rent
4. Utilities
5. Communications
6. Office supplies

Under no circumstances may cost information be included in the technical proposal. No cost information or any prices, whether for deliverables or line items, may be included in the technical proposal. Cost information must only be shown in the cost proposal.

**Step 3: Create a budget for the cost proposal.** Each offeror must create a budget using a spreadsheet program compatible with MS Excel. The budget period should follow the technical proposal period. A sample budget is shown on the following page.

All cost information must be expressed in Ukrainian Hryvnia.

## Додаток 2 Вказівки щодо розробки фінансової пропозиції для Контракту з фіксованою ціною

Цей додаток має на меті надати Учасникам керівні вказівки щодо розробки бюджету до цінової пропозиції. Оскільки фінансування контракту здійснюватиметься за проектом, що фінансується Урядом Сполучених Штатів, важливо, щоб бюджети всіх Учасників відповідали цьому стандартному формату. Отже, Учасникам рекомендується дотримуватися описаних нижче кроків.

**За жодних обставин інформація про вартість не може бути включена в технічну пропозицію.** У технічну пропозицію не може бути включена інформація про вартість або будь-які ціни, будь то результати чи рядки. Інформація про вартість має відобразитися лише в пропозиції вартості.

**Крок 1: Розробіть технічну пропозицію.** Учасники повинні вивчити ринок пропонованої діяльності та реалістично оцінити, як вони можуть задовольнити потреби, описані у цьому ЗНП, зокрема, у Розділі II. Учасники повинні надати та описати цю оцінку у своїх технічних пропозиціях.

**Крок 2: Визначіть базові витрати, пов'язані з кожним результатом роботи.** Цінова пропозиція повинна містити найкращу оцінку витрат, пов'язаних із кожним результатом роботи, які повинні включати трудові та нетрудові затрати, наприклад, інші прямі витрати, такі як додаткові витрати, грошові компенсації, відрядні та транспортні витрати тощо.

Інші прямі витрати, у т.ч. нетрудові, включають, наприклад, наступні:

1. Витрати на місцеві відрядження та транспортні витрати, а також витрати, що пов'язані з відрядженнями (за потреби),
2. Витрати на проживання та добові, що пов'язані з відрядженнями (за потреби),
3. Орендна плата
4. Комунальні послуги
5. Зв'язок
6. Канцелярські товари

Включати цінову інформацію у технічну пропозицію забороняється за жодних обставин. До технічної пропозиції забороняється включати будь-яку інформацію про витрати і будь-які ціни результатів і вартості окремих статей витрат. Цінова інформація повинна відобразитися виключно у ціновій пропозиції.

**Крок 3: Створіть бюджет для цінової пропозиції.** Кожен Учасник повинен розробити бюджет, використовуючи розрахункову таблицю, сумісну з MS Excel. Бюджетний період повинен відповідати періоду технічної пропозиції. Зразок бюджету наведено на наступній сторінці.

Вся інформація про вартість має бути виражена в українських гривнях.

**Step 4: Write Budget Narrative.** The spreadsheets shall be accompanied by written notes in MS Word that explain each cost line item and the assumption why a cost is being budgeted as well as how the amount is reasonable. Supporting information must be provided in sufficient detail to allow for a complete analysis of each cost element or line item. Chemonics reserves the right to request additional cost information if the evaluation committee has concerns of the reasonableness, realism, or completeness of an offeror's proposed cost.

**Крок 4: Напишіть примітки до витрат.** Розрахункові таблиці повинні супроводжуватися письмовими коментарями у форматі MS Word, що надають пояснення кожної статті витрат і обґрунтовують необхідність їх понесення та розмір. Допоміжна інформація має надаватися достатньо детально, щоб можна було провести повний аналіз кожного елемента витрат або рядка. Кімонікс залишає за собою право запитувати додаткову інформацію про вартість, якщо оціночна комісія має занепокоєння щодо обґрунтованості, реалістичності або повноти запропонованої вартості учасника.



**Sample Budget**

Offerors should revise the budget line items accordingly in response to the technical and cost requirements of this RFP.

**Offeror NAME**  
**Conducting a Baseline Emergency Market Systems Mapping & Analysis (EMSMA) Research**  
**RFP # RFP-AGRO-21**

#	Budget Item/Category	Price per Unit, UAH	Unit	Quantity	Total Price, UAH	Comments
1	<b>Deliverable No. 1:</b> EMSMA Methodology adapted to the local context					
<b>Deliverable 1 Sub total</b>						
2	<b>Deliverable No. 2:</b> Rapid assessment for grain (primary wheat, corn, barley, and soya beans) and oilseeds (primary sunflower and raps) market systems					
<b>Deliverable 2 Sub total</b>						
3	<b>Deliverable No. 3:</b> EMSMA research findings and recommendations to update and adjust AGRO's knowledge of all its target value chains					
<b>Deliverable 3 Sub total</b>						
4	<b>Deliverable No. 4:</b> Quarterly Monitoring Report 1					
<b>Deliverable 4 Sub total</b>						
5	<b>Deliverable No. 5:</b> Quarterly Monitoring Report 2					
<b>Deliverable 5 Sub total</b>						
6	<b>Deliverable No. 6:</b> Quarterly Monitoring Report 3					
<b>Deliverable 6 Sub total</b>						
<b>TOTAL</b>						

Do not include VAT in the cost proposal. All costs must be denominated in Ukrainian Hryvnia (UAH).

### Зразок бюджету

Учасники повинні виправити статті бюджету відповідно до технічних і цінових вимог цього ЗНП.

#### БЮДЖЕТ

##### Найменування Учасника

##### Проведення дослідження ринків з використанням методології Emergency Market Systems Mapping & Analysis (EMSMA) № RFP-AGRO-21

#	Опис	Ціна за один., грн.	Одиниця	Кількість	Всього ціна, грн.	Коментарі
1	Результат роботи № 1: Методологія EMSMA, адаптована до місцевого контексту					
<b>Всього за результатом №1</b>						
2	Результат роботи № 2: Швидка оцінка ринкових систем зернових (основна пшениця, кукурудза, ячмінь і соя) та олійних культур (основний соняшник і ріпак)					
<b>Всього за результатом №2</b>						
3	Результат роботи № 3: Результати дослідження EMSMA та рекомендації для АГРО, що допоможуть оновити та відкоригувати знання АГРО про цільові ланцюжки створення вартості					
<b>Всього за результатом №3</b>						
4	Результат роботи № 4: Звіт 1 з результатами квартального моніторингу					
<b>Всього за результатом №4</b>						
5	Результат роботи № 5: Звіт 2 з результатами квартального моніторингу					
<b>Всього за результатом №5</b>						
6	Результат роботи № 6: Звіт 3 з результатами квартального моніторингу					
<b>Всього за результатом №6</b>						
<b>TOTAL</b>						

ПДВ не може бути включено до цінової пропозиції. Усі витрати повинні бути зазначені в гривнях (гривнях).

<b>Annex 3 Required Certifications for Signing</b>	<b>Додаток 3 Обов'язкові для підписання засвідчення</b>
<p>Offerors must complete, sign, and attach the following certifications to their proposals:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Evidence of Responsibility</li></ul> <p>List of certifications and assurances to be submitted by selected Offeror prior to signing the Contract.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Certification of “Representation by Organization Regarding a Delinquent Tax Liability or a Felony Criminal Conviction”</li><li>• Prohibition on Providing Federal Assistance to Entities that Require Certain Internal Confidentiality Agreements – Representation (May 2017)</li><li>• Certification of Recipient</li><li>• Certification Regarding Terrorist Financing</li><li>• Certification Regarding Lobbying</li><li>• Federal Funding Accountability and Transparency Act (FFATA) Subaward Reporting Questionnaire and Certification</li></ul>	<p>Учасники повинні заповнити, підписати та додати до своїх пропозицій такі сертифікати:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Документальне підтвердження заяви про відповідальність</li></ul> <p>Перелік засвідчень і гарантій, які відібраний Учасник повинен надати перед підписанням договору</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Засвідчення «Заява організації щодо відповідальності за несплату податків у встановлений термін та відсутність судимості за тяжкі кримінальні злочини»</li><li>• Заборона надання федеральної допомоги організаціям, які вимагають укладання певних внутрішніх угод про конфіденційність – запевнення (травень 2017 р.)</li><li>• Засвідчення Реципієнта</li><li>• Засвідчення стосовно фінансування тероризму</li><li>• Засвідчення стосовно лобіювання</li><li>• Анкета та засвідчення щодо контрактів та субгрантів за Федеральним Законом про підзвітність та прозорість фінансування (FFATA)</li></ul>

### A.3.1. EVIDENCE OF RESPONSIBILITY

#### 1. Offeror Business Information

**Company Name:** Full Legal Name

**Address:** Address

**UEI Number:**

#### 2. Authorized Negotiators

Company Name proposal for Proposal Name may be discussed with any of the following individuals. These individuals are authorized to represent Company Name in negotiation of this offer in response to RFP No. RFP-AGRO-21

List Names of Authorized signatories

These individuals can be reached at Company Name office:

Address

Telephone/Fax

Email address

#### 3. Adequate Financial Resources

Company Name has adequate financial resources to manage this contract, as established by our audited financial statements (OR list what else may have been submitted) submitted as part of our response to this proposal.

If the offeror is selected for an award valued at \$30,000 or above, and is not exempted based on a negative response to Section 3(a) below, any first-tier subaward to the organization may be reported and made public through FSRS.gov in accordance with The Transparency Acts of 2006 and 2008. If the offeror positively certifies below in Sections 3.a and 3.b and negatively certifies in Sections 3.c and 3.d, the offeror will be required to disclose to Chemonics for reporting in accordance with the regulations, the names and total compensation of the organization's five most highly compensated executives. By submitting this proposal, the offeror agrees to comply with this requirement as applicable if selected for a subaward.

In accordance with those Acts and to determine applicable reporting requirements, Company Name certifies as follows:

- a) In the previous tax year, was your company's gross income from all sources above \$300,000?

Yes  No

- b) In your business or organization's preceding completed fiscal year, did your business or organization (the legal entity to which the UEI number belongs) receive (1) 80 percent or more of its annual gross revenues in U.S.

### A.3.1. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ЗАЯВИ ПРО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

#### 1. Ділова інформація Учасника конкурсу

**Назва Компанії:** Повна юридична назва

**Адреса:** Адреса

**Номер UEI:**

#### 2. Особи, уповноважені на проведення переговорів

Пропозиція Назва щодо Назва Пропозиції може обговорюватися з будь-якою з нижчезазначених осіб. Ці особи уповноважені представляти Назва Компанії у переговорах за цією пропозицією у відповідь на ЗНП № RFP-AGRO-21

Вкажіть імена уповноважених підписантів

З цими особами можна зв'язатися в офісі Назва Компанії :

Адреса

Телефон / Факс

Email

#### 3. Достатні фінансові ресурси

Назва Компанії має достатні фінансові ресурси для адміністрування цього контракту, що підтверджується нашими фінансовими звітами, які пройшли аудиторську перевірку (АБО перерахуйте, які ще документи могли бути подані), поданими у рамках нашої відповіді на цю пропозицію.

Якщо Учаснику буде присуджено контракт вартістю понад 30 000 дол. США і він не буде звільнений від обов'язку отримання номера UEI на підставі заперечної відповіді на запитання Розділу 3(a) нижче, інформація про будь-який наданий організації субгрант першого рівня може бути розкрита та оприлюднена через систему FSRS.gov згідно з положеннями Законів про Прозорість 2006 і 2008 років. Якщо Учасник дає ствердні відповіді на запитання Розділів 3.a та 3.b і заперечні відповіді на запитання Розділів 3.c та 3.d нижче, то згідно з правилами він повинен надати Кімонікс імена та загальний розмір винагороди п'яти найвище оплачуваних керівників організації. Подаючи цю пропозицію, Учасник погоджується у разі необхідності виконати цю вимогу, якщо йому буде присуджено субконтракт.

Відповідно до цих Законів і з метою визначення застосовних вимог до звітності, Назва Компанії засвідчує наступне:

- a) Чи валовий дохід вашої компанії з усіх джерел у минулому податковому році перевищував 300 000 дол. США?

Так  Ні

- b) Чи у попередньому повному фінансовому році Ваша компанія або організація (юридична особа, якій належить номер UEI) отримала (1) щонайменше 80% свого річного валового доходу в результаті виконання федеральних контрактів або субконтрактів, за рахунок

federal contracts, subcontracts, loans, grants, subgrants, and/or cooperative agreements; **and** (2) \$25,000,000 or more in annual gross revenues from U.S. federal contracts, subcontracts, loans, grants, subgrants, and/or cooperative agreements?:

Yes  No

- c) Does the public have access to information about the compensation of the executives in your business or organization (the legal entity to which the UEI number it provided belongs) through periodic reports filed under section 13(a) or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 (15 U.S.C. 78m(a), 78o(d)) or section 6104 of the Internal Revenue Code of 1986? (FFATA § 2(b)(1)):

Yes  No

- d) Does your business or organization maintain an active registration in the System for Award Management ([www.SAM.gov](http://www.SAM.gov))?

Yes  No

#### 4. Ability to Comply

Company Name is able to comply with the proposed delivery of performance schedule having taken into consideration all existing business commitments, commercial as well as governmental.

#### 5. Record of Performance, Integrity, and Business Ethics

Company Name record of integrity is (Instructions: Offeror should describe their record. Text could include example such as the following to describe their record: "outstanding, as shown in the Representations and Certifications. We have no allegations of lack of integrity or of questionable business ethics. Our integrity can be confirmed by our references in our Past Performance References, contained in the Technical Proposal."

#### 6. Organization, Experience, Accounting and Operational Controls, and Technical Skills

(Instructions: Offeror should explain their organizational system for managing the subcontract, as well as the type of accounting and control procedure they have to accommodate the type of subcontract being considered.)

#### 7. Equipment and Facilities

(Instructions: Offeror should state if they have necessary facilities and equipment to carry out the contract with specific details as appropriate per the subcontract SOW.)

позик, грантів, субгрантів та/або угод про підтримку; **та** (2) щонайменше 25 000 000 дол. США свого річного валового доходу в результаті виконання федеральних контрактів або субконтрактів, за рахунок позик, грантів, субгрантів та/або угод про підтримку?

Так  Ні

- c) Чи має громадськість доступ до інформації про винагороду вищого керівництва Вашої компанії або організації (юридичної особи, якій присвоєно номер UEI), представленої у формі періодичних звітів, що подаються згідно з положеннями розділу 13(a) або 15(d) Закону про торгівлю цінними паперами 1934 року (15 U.S.C. 78m(a), 78o(d)) або розділу 6104 Кодексу внутрішніх доходів США 1986 року? (FFATA § 2(b)(1)):

Так  Ні

- d) Чи зареєстрована Ваша компанія або організація у Системі управління контрактами ([www.SAM.gov](http://www.SAM.gov))?

Так  Ні

#### 4. Спроможність дотримуватись вимог

Назва Компанії спроможна дотримуватися пропонованого графіку виконання контракту, беручи до уваги всі існуючі ділові зобов'язання, як комерційні, так і урядові.

#### 5. Досвід виконання, дотримання принципів професійної доброчесності та бізнес-етики

Дотримання принципів професійної доброчесності Назва е (Вказівки: Оферент повинен описати історію дотримання принципів професійної доброчесності. Для цього можна, наприклад, включити наступний текст: "бездоганним, як підтверджується Заявами та Засвідченнями. Проти нас не висувалося звинувачень у недотриманні принципів професійної доброчесності чи бізнес-етики. Дотримання нами принципів професійної доброчесності може бути підтвержене нашими рекомендаціями у розділі «Рекомендації щодо досвіду виконання», які містяться у Технічній пропозиції.»

#### 6. Організація, досвід, бухгалтерський облік, контроль за операційною діяльністю та технічні навички

(Вказівки: Учасник повинен пояснити свою організаційну структуру для адміністрування цього субконтракту, а також тип бухгалтерського обліку та процедур контролю, які йому треба пристосувати до типу субконтракту, який розглядається.)

#### 7. Обладнання та потужності

(Вказівки: Учасник повинен зазначити, що має необхідні потужності та обладнання для виконання контракту з

### 8. Eligibility to Receive Award

(Instructions: Offeror should state if they are qualified and eligible to receive an award under applicable laws and regulation and affirm that they are not included in any list maintained by the US Government of entities debarred, suspended or excluded for US Government awards and funding. The Offeror should state whether they have performed work of similar nature under similar mechanisms for USAID. )

### 9. Commodity Procurement

(Instructions: If the Offeror does not have the capacity for commodity procurements - delete this section. If the Offeror does have the capacity, the Offeror should state their qualifications necessary to support the proposed subcontract requirements.)

### 10. Cognizant Auditor

(Instructions: Offeror should provide Name, address, phone of their auditors – whether it is a government audit agency, such as DCAA, or an independent CPA.)

### 11. Acceptability of Contract Terms

(Instructions: Offeror should state its acceptance of the proposed contract terms.)

### 12. Recovery of Vacation, Holiday and Sick Pay

(Instructions: Offeror should explain whether it recovers vacation, holiday, and sick leave through a corporate indirect rate (e.g. Overhead or Fringe rate) or through a direct cost. If the Offeror recovers vacation, holiday, and sick leave through a corporate indirect rate, it should state in this section the number of working days in a calendar year it normally bills to contracts to account for the vacation, holiday, and sick leave days that will not be billed directly to the contract since this cost is being recovered through the corporate indirect rate.)

### 13. Organization of Firm

(Instructions: Offeror should explain how their firm is organized on a corporate level and on practical implementation level, for example regionally or by technical practice.)

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

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

*One of the authorized negotiators listed in Section 2 above should sign*

Title: \_\_\_\_\_

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

зазначенням конкретних деталей, які вимагаються ТЗ субконтракту.)

### 8. Право на отримання Контракту

(Вказівки: Оферент повинен зазначити, чи має право та повноваження на отримання контракту згідно з застосовними законами та положеннями, та підтвердити, що він не включений до жодного списку Уряду США щодо організацій, які заблоковано, виключено чи позбавлено права отримувати контракти та фінансування Уряду США. Оферент повинен зазначити, чи виконував він подібну роботу для USAID у рамках подібних механізмів. )

### 9. Закупівля товарів

(Вказівки: Якщо Оферент не має права на закупівлю товарів, видалить цей розділ. Якщо Оферент має таке право, він повинен зазначити свої кваліфікації, необхідні для забезпечення відповідності вимогам пропонованого субконтракту.)

### 10. Компетентний аудитор

(Вказівки: Учасник повинен надати ім'я, адресу, номер телефону свого аудитора – офіційного урядового аудиторського органу, наприклад, Аудиторське агентство контрактів Міністерства оборони або незалежного сертифікованого аудитора.)

### 11. Прийнятність умов контракту

(Вказівки: Учасник повинен зазначити прийняття ним запропонованих умов контракту.)

### 12. Відшкодування відпусток, святкових днів і лікарняних

(Вказівки: Оферент повинен пояснити, чи відшкодує він відпустки, святкові дні та лікарняні через непрямі витрати компанії (наприклад, за рахунок накладних чи додаткових витрат) або через прямі витрати. Якщо Оферент відшкодує відпустки, святкові дні та лікарняні через непрямі витрати, в цьому розділі треба зазначити кількість робочих днів у календарному році, що передбачені на відпустки, святкові дні та лікарняні, на які не будуть прямо виставлятися рахунки за контрактом, оскільки їх вартість відшкодовується через непрямі витрати компанії.)

### 13. Організація фірми

(Вказівки: Учасник повинен пояснити, яким чином фірма організована на корпоративному рівні та на рівні практичної реалізації, наприклад, з точки зору регіонального представництва чи технічних норм.)

Підпис: \_\_\_\_\_

Ім'я: \_\_\_\_\_

*Свій підпис повинна поставити одна з уповноважених на проведення переговорів осіб, зазначених у Розділі 2.*

Посада: \_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_

**Annex 4. Toolkit for Emergency Market Systems Mapping & Analysis (EMSMA) / Додаток 4. Інструментарій для картографування та аналізу ринкових систем у надзвичайних ситуаціях (англійською мовою)**

*Prepared for the USAID AGRO activity*

*Prepared by The Vikāra Institute*

**Table of Contents**

<b>1. BACKGROUND CONTEXT</b>	32
<b>2. STEPS FOR APPLICATION</b>	32
Step 1: Preparation and Market Selection	32
Step 2: Initial Analysis and Mapping	33
Step 3: Develop monitoring plan	33
Step 4: Monitoring and Field Work Preparation	34
Step 5: Conduct Field Work in coordination with market actors	34
Step 6: Set and initiate monitoring scheme	34
Step 7: Post Field Work Analysis in coordination with market actors	35
Step 8: Recommendations workshops with market actors	35
Step 9: Ongoing review of monitoring process	35
<b>MARKET IN CRISIS MAPPING TOOLS</b>	36
<b>Tool I. Mapping of Market Systems in Crisis (MSC)</b>	36
1. End-Markets	36
2. Production & Processing Capacity	37
3. Supply Chain Systems	37
4. Retail Distribution Channels	37
5. Support Service Providers & Systems	38
6. Transport Routes & Infrastructure	38
7. Communication Systems & Infrastructure	38
8. Storage Systems & Infrastructure	39
9. Financial Systems & Infrastructure	39
10. Policies & Regulations	39
11. Informal Rules Or Social Norms	39
12. Internally Displaced People (IDPs)	39
13. Household Assets & Livelihoods	40
14. Active Conflict	40
15. Humanitarian Support Efforts	40
16. Other Damage Or Disruptions	40
<b>Tool II. Analyzing Market Systems Resilience in Crisis (MSRC)</b>	41
Domain 1 - Connections	41
Domain 2 - Market Power	41
Domain 3 - Diversity of Products, Processes and Channels	41
Domain 4 - Rule of Law	41
Domain 5 - Cooperation	42
Domain 6 - Competition	42
Domain 7 - Business Strategy	42
Domain 8 - Decision-Making	43

## **1. BACKGROUND CONTEXT**

This *Emergency Market System Mapping & Analysis (EMSMA) Toolkit* has been designed through an adaptation of the general Emergency Market Mapping & Analysis (EMMA) toolkit to be applied with a focus on maintaining and improving the performance of target market systems in the active conflict scenario in Ukraine. EMMA was designed as a set of tools and guidance notes that encourages and assists front-line humanitarian staff in sudden-onset emergencies to better understand, accommodate, and make use of the market system for humanitarian purposes. EMMA was originally designed for various emergency situations with a specific focus on how to leverage market functions and actors to achieve humanitarian objectives. The Vikāra Institute has adapted the EMMA Toolkit for the specific context in Ukraine that is in an active conflict, but with an objective of maintaining and improving the competitiveness, inclusivity and resilience of targeted market systems.

## **2. STEPS FOR APPLICATION**

### **Step 1: Preparation and Market Selection**

**Description:** Step 1 covers the essential preparatory and decision-making activities for the EMSMA assessment. These activities include technical scoping and briefings while the practical arrangements for the EMSMA process are put in place. Crucially, they include the clear identification of the target market systems and market actors to be included in the mapping and analysis that are the highest priorities for research during the EMSMA process. EMSMA analyzes each critical market system separately. Since time, information, and resources for EMSMA are limited, careful selection is vital.

**Key Adaptations** to the Context in Ukraine: ...

- In the preparation phase of EMMA, there is a focus on clear identification of the target population for assistance – disaggregated into different groups where possible to reflect diverse needs. The EMSMA tool does not focus on identifying target populations but rather focuses on moving directly into identifying target market systems and market actors to most accurately establish how the infrastructure, relationships, operations and capacities are evolving over time.
- The original EMMA analyzes each critical market system separately whereas EMSMA places greater focus on many of the cross-cutting support markets, infrastructure, transport and communication systems, etc., that impact across market systems, and therefore takes a more overarching systems lens.

**Methodology** to be applied in Ukraine:

- Discussions with staff
- Discussions with market actors, including associations (where appropriate)

Steps:

1. Agree on key objectives relative to depth of analysis, monitoring/sensing, and market orientation.
  - Examples include the extent to which the contexts will change making the findings out of date; how much of the effort will focus on tracking how change/disruptions are emerging; and what aspects/functions within the market system should be the focus.
2. Market Systems Selection
3. Identification of Support Market Systems on which to focus
  - Examples include: infrastructure, transport, communication, input supply, storage, finance, advocacy, ...
4. Decision on external support
  - Examples include: developing SOWs, hiring consultants, etc.
5. Decision on how to integrate market actors/market system requirements
  - For example: all or part of the monitoring could be done via market actors, such as associations (if and where they are operational), in order to bolster their ability to track and support industry resilience



## Step 2: Initial Analysis and Mapping

Description: Step 2 is setting the foundations of what the team knows, what has changed and is changing, and where there are emergent gaps within the targeted market systems. As the EMSMA is focused on the performance and resilience of target market systems, this step does not focus on the humanitarian needs for various populations/communities. Nevertheless, it would be useful to overlay (i) humanitarian issues that are affecting market systems, such as the dynamics around internally displaced people and the dynamics around the conflict, etc. It would also be useful to overlay any information on (ii) humanitarian efforts and how they are being implemented, as the manner of providing humanitarian support can have a substantial impact on market systems and market actors.

### Methodology:

- Discussion/workshop with key market actors and staff

### Steps:

1. Perform analysis and initial mapping based on previous analyses and staff/consultants knowledge:
  - a. Update any previous maps based on current knowledge from staff and other sources.
  - b. Update end market disruptions, opportunities, etc. to determine changes to channels, flows/volumes, production/productivity, etc.
  - c. Update knowledge on relationships, services accessibility, changing needs, etc. from supporting services.
  - d. Integrate/overlay key IDP movements, damage, conflict zones, other disruptions, etc. that have, are or could affect market systems.
  - e. Integrate overlay humanitarian support efforts to define specific intervention tacts, how they may affect market systems, as well as gaps.

\* See '*Tool I. Mapping of Market Systems in Crisis (MSC)*' for guidance on mapping a market system that is experiencing a crisis.

\* See '*Tool II. Analyzing Market Systems Resilience in Crisis (MSRC)*' for guidance on analyzing the resilience of market systems in crisis.

## Step 3: Develop monitoring plan

Description: Step 3 focuses on how best to design a process for tracking/sensing how market systems are adapting/managing the dynamics on the ground. Given the changing situation on the ground, having some way to track and respond to changes relatively close to real time can be central to improving resiliency, as well as easing the transition coming out of the conflict. In particular, this step will define key indicators on how to track, including how often to check/track indicators. A key distinction will be the extent to which the team will want to integrate market actors, especially associations to build their capacity to track/monitor their industry. Given the emerging signals that the conflict will become protracted (i.e., last a long time) and the likely substantial support following the conflict, associations may want to track, document, and adapt to the changing dynamics on the ground.

Methodology: via internal staff discussion and interviews with key market actor informants.

### Steps:

1. Assess key data points such as damage/conflict escalation, migration, transportation, financial flows, etc. that indicate a substantial change/disruption in the production, processing, transportation, consumption, etc.
2. Assess process options that includes sources (i.e., using maps, contacts, etc. to identify how best to nodes of information), repetition, (i.e., how often), tools/questions (i.e., typically only a few questions, but how detailed), and defined response options (i.e., trigger deeper analysis, support response, communications, etc.)

#### **Step 4: Monitoring and Field Work Preparation**

Description: Step 4 builds on the previous steps to design the monitoring and field work tasks. The key is to maintain the focus on the market systems, including key support market systems, as well as important dynamics related to population movements, conflict dynamics, etc. that are affecting the targeted market systems. As indicated above, monitoring dynamics on the ground is not part of the original EMMA process, but would be important. Additionally, monitoring processes often include a learning curve so having an integrated learning/adaptation process might be useful.

Methodology: via discussion/workshop with key market actors and staff

Steps:

1. Use initial gap analysis to identify gaps that any field work would focus on and guide the development of any research tools
2. Finalize monitoring priorities based on key objectives
3. Develop, test and finalize field work and monitoring tools, including some decision on process (i.e., travel, leverage market actor connections/role, purpose, dynamic contexts, etc.)
4. Develop workplan for fieldwork, including how to manage potential changes/disruptions
5. Develop workplan for monitoring scheme
6. Work with staff and consultants on tool usage, timelines, challenges, etc.

#### **Step 5: Conduct Field Work in coordination with market actors**

Description: Step 5 is conducting the fieldwork for the discrete assessment to update the performance of targeted market systems, including important disruptions, breakdowns, and opportunities that the team/market actors can/should address. It will be important to ensure any information gathering effort is conducted in a safe way, which might require some adaptations on an ongoing basis.

Methodology: via structure interviews and focus groups

Steps:

1. Initiate interviews and field work
2. Review initial efforts and adapt as necessary
3. Real time assessment of findings that includes an overlay of information from other sources related to changing on the ground

#### **Step 6: Set and initiate monitoring scheme**

Description: Step 6 is distinct for this effort as the nature of the conflict and the substantial needs that will be required coming out of the conflict requires a monitoring effort that both allows for an immediate response, but also document changes over time. The likelihood is that the monitoring effort will require some honing/adaptation over time based on interest of market actors, ease of getting useful information, and dynamics on the ground.

Methodology: via recurrent tracking of a small number of indicators that would trigger more in depth assessments.

Steps:

1. Review initial responses and adapt as necessary
2. Review and update response process as necessary that might include shifting to new sources, adapting the questionnaire/process, etc.
3. Respond to data (i.e., independently or in coordination with market actors) based on response guidance, including developing various assessment processes and communications tools that might help project and market actors
4. Adapt to opportunities related to integrating monitoring capacity into market actor functions (i.e., especially for associations)

### **Step 7: Post Field Work Analysis in coordination with market actors**

Description: Step 7 is collecting and analyzing the data from the field work. The initial sub-steps are critical to ensuring value in the findings. It will also be important to include market actors in some kind of vetting and response brainstorming event. This event would be important to engage market actors in how best to manage the ongoing situation, as well as plan for a transition from conflict to recovery.

Methodology: via internal team processes, internal team analyses, participatory vetting/brainstorming events, and multi-pronged communication strategy.

Steps:

1. Work with staff and consultants to assess field work data to ensure quality and completeness of data
2. Work with staff and consultants to apply systems lenses when conduct an initial analysis, including findings that should identify gaps, risks, trade-offs, resilience concerns, and highlight potential areas of support
3. Hold in-person and/or virtual vetting events with market actors to ground truth findings, discussion response options, and areas in which market actors would own any ongoing processes
4. Develop findings summary into various communications tools for USAID, market actors, project, etc.

### **Step 8: Recommendations workshops with market actors**

Description: Step 8 has two interrelated efforts. The first is an internal task of designing interventions that the project will drive. These interventions may include ways to engage humanitarian efforts to make sure they effectively leverage market systems/actors, as well as efforts that fill specific gaps that market actors are unable to do in a given context. The second effort is a co-creation effort to support market actors to take the lead in developing various strategies and tactics to maintain and improve their competitiveness, inclusivity, and resilience.

Methodology: via internal processes and co-creation workshops. Developing communication strategy that caters to multiple different audiences.

Steps:

1. Internal workshop/discussion to identify priorities and design interventions
2. Conduct market actor workshop to review findings and develop action plans

### **Step 9: Ongoing review of monitoring process**

Description: Step 9 focuses on the monitoring process to determine if the process is providing useful information for the team and/or market actors. The monitoring process will require honing so using initial data collection processes to ground truth quality of information, determine what information provides real insights/usability, and how to develop/action sense-response processes.

Methodology: via internal analyses, co-analytical processes, and sense-response processes

Steps:

1. Internal assessment of monitoring data related to quality, value, etc. of the information flow and response guidance
2. Regular data collection and response, including developing/updating communications tools
3. Work with market actor to take-over/adapt monitoring processes that market actor to take over

## **MARKET IN CRISIS MAPPING TOOLS**

### **Tool I. Mapping of Market Systems in Crisis (MSC)**

This tool provides guidance for mapping the disruptions and adaptations taking place in a market system that is experiencing a crisis. The objective of applying this tool is to set the foundations of what is known, what has changed and is changing, and where there are emergent gaps within the targeted market systems.

#### **Approach**

The analysis and initial mapping for this tool can be performed based on previous analyses and staff/consultants knowledge. It could be carried out through key informant interviews, and/or discussions or virtual workshops with key market actors and staff/consultants. It is beneficial to build on and update any previous market maps based on current knowledge from staff and other sources.

#### **Market System Components for Mapping**

The key areas being mapped through this tool are the following (although it is important to note that not all need to be covered and it is essential to start by quickly acquiring any information that is most readily accessible rather than taking time to complete a full and lengthy assessment.)

- 1 - End-Markets
- 2 - Production & Processing Capacity
- 3 - Supply Chain Systems
- 4 - Retail Distribution Channels
- 5 - Support Service Providers & Systems
- 6 - Transport Routes & Infrastructure
- 7 - Communication Systems
- 8 - Storage Systems & Infrastructure
- 9 - Financial Service Systems
- 10 - Policies & Regulations
- 11 - Informal Rules Or Social Norms
- 12 - Internally Displaced People (IDPs)
- 13 - Household Assets & Livelihoods
- 14 - Active Conflict
- 15 - Humanitarian Support Efforts
- 16 - Other Damage Or Disruptions

#### **Methodology:**

- Map a clear picture of the main structure of the market system (actors, pathways, and linkages), with the position or role of target groups well defined.
- Add in the key inputs – providers, services, and infrastructure – especially those that have been most affected by the crisis. Indicate which actors or linkages are most dependent on these services.
- Add in the critical ‘institutional’ issues – again focusing attention on relevance to the crisis, and opportunities for humanitarian agencies to influence the situation.
- Incorporate ‘quantitative’ data – by adding in key numbers, or by using visual clues in the map (for example, different thicknesses of linkages if visually mapped).

- **1. End-Markets**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- End-markets most disrupted by crisis - both local and export markets (*such as local wet/spot markets, regional/national supermarkets, export markets, etc.*).
- End-market opportunities that have emerged as a result of the crisis (*such as humanitarian, European, regional, or domestic markets, etc.*).
- Changes to market channels as a result of the crisis (*such as more contracted opportunities, shift into more short-term trader relationships, etc.*).
- Changes in flows/volumes within market channels as a result of the crisis (*such as where regional production was stopped or cut off, where relationships faltered, etc.*)

- **2. Production & Processing Capacity**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Producers that have been most affected by the crisis, in particular which regions have seen disruptions and what is the degree of support that would be needed to get the production up to speed (*such as where production will be off-line for a while, able to restart, need investment to restart, etc.*)
- Processing operations that have been most affected by the crisis - broken-out by region and processing type (*such as sorting and grading, juice processing, concentrate processing, etc.*).
- Market actors or linkages most dependent on these production operations.
- Changes in production capacity (how much is being produced).
- Changes in productivity (efficiency of production: yield per unit).
- Emergence of temporary alternative processing support (*such as via humanitarian activities, or processing facilities that lost their supply chain/access to their normal suppliers.*)

- **3. Supply Chain Systems**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Supply chain actors and operations that have been most affected by the crisis (*such as processing plants, supermarkets, wholesalers, exporters, etc.*).
- Market actors or linkages most dependent on these supply chain actors and operations (*such as producers, transporters, wholesalers, associated processors/exporters/etc.*).
- Partial or complete disruption of businesses (traders, buyers, transporters, supermarkets) in the supply / value chain that have, are or could have the most effect on market systems.
- Blockage or partial obstruction of particular linkages or relationships in the supply chain.
- Break-down or loss of key support services within the supply chain (*such as finance, transport, information, etc.*).
- Market actors or linkages most dependent on these services within the supply chain.
- Break-down or loss of forms of infrastructure within the supply chain.
- Emergence of temporary alternative supply chain support (*such as humanitarian activities, other channels, etc.*).

- **4. Retail Distribution Channels**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Retail distribution actors and operations that have been most affected by the crisis (*such as inputs, equipment, and seeds for productions, or end customer retail distribution such as through supermarkets, local spot markets where end-consumers go, etc.*).
- Market actors or linkages most dependent on these retail distribution actors and operations (*such as end customers, transporters, secondary processing, etc.*).
- Partial or complete disruption of businesses in the retail distribution system that have, are or could have the most effect on market systems (*such as supermarkets, transporters, processors, etc.*).
- Blockage or partial obstruction of particular linkages or relationships in the retail distribution system.

- Break-down or loss of key support services within the retail distribution system (*such as finance, transport, etc.*).
- Market actors or linkages most dependent on these services within the retail distribution system.
- Break-down or loss of forms of infrastructure within the retail distribution system.
- Emergence of temporary alternative retail distribution system support (*such as via humanitarian activities, disrupted domestic, new regional markets, etc.*).

- **5. Support Service Providers & Systems**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Support services that have been most affected by the crisis, and that have, are or could affect market systems (*such as repair and maintenance of equipment, spraying of crops, irrigation systems, etc.*)
- Extent of disruptions to these support services.
- Market actors or linkages that are most dependent on these support services (*such as farmers needing irrigation and pesticide spraying for crops, etc*)
- Changes in relationships within the support service markets.
- Accessibility of services within the support service markets.
- Changing needs for support services.
- Emergence of temporary alternative support service systems, e.g. via humanitarian activities.

- **6. Transport Routes & Infrastructure**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Transport routes and systems that have been most affected by the crisis that could affect market systems (*such as destroyed roads/bridges, regions/corridors under threat, etc.*).
- Key damage or disruptions to these transport routes, transport systems or transport methods (*such as key aggregation hubs, petrol stations along important routes, etc.*).
- Market actors or linkages that are most dependent on these transport routes and systems.
- Key damage or disruptions to maintenance support for transport infrastructure that have, are or could affect market systems. Emerging temporary forms of maintenance support.
- Emergence of temporary alternative pathways for items, e.g. via humanitarian activities.

- **7. Communication Systems**

Identify and/or update knowledge of communication systems, structures, and maintenance support, and then integrate / overlay on map:

- Communication infrastructure that has been most affected by the crisis that could affect market systems (*such as cell towers, information hubs, radio/TV stations, etc.*).
- Extent of key damage or disruptions to communication infrastructure.
- Market actors or linkages that are most dependent on these communication systems.
- Emerging needs for communication by businesses and other market actors as a result of the crisis (*such as geospatial maps on production zones, transport routes, etc.*).
- Key damage or disruptions to maintenance and repair support for communication systems and infrastructure that have, or could have an effect on market systems.
- Emerging temporary forms of maintenance and repair support.
- Market actors or linkages that are most dependent on these communication maintenance systems.
- Emergence of temporary alternatives for damaged communication infrastructure (*such as via temporary humanitarian communication systems installed*).

- **8. Storage Systems & Infrastructure**

Identify and/or update knowledge of storage systems, structures and maintenance support, and then integrate / overlay on map:

- Storage infrastructure that has been most affected by the crisis and that could affect market systems, such as cold storage facilities and warehouses for produce and perishable goods.
- Extent of key damage or disruptions to storage infrastructure.
- Emerging needs for storage and support activities as a result of the crisis (*such as security around storage facilities, more cold storage trucks and warehouses, safe storage for unused equipment, etc.*)
- Market actors or linkages that are most dependent on these storage infrastructure systems.
- Key damage or disruptions to maintenance support for infrastructure that have, are or could affect market systems. Emerging temporary forms of maintenance support.
- Market actors or linkages that are most dependent on these maintenance systems for storage infrastructure.
- Emergence of temporary alternatives for damaged storage infrastructure.

- **9. Financial Services Systems**

Identify and/or update knowledge of financial systems and then integrate / overlay on map:

- Financial system services that have been most affected by the crisis and that could affect market systems (*such as access to cash, access to credit, access to overdraft facilities, renewal of expiring credit and debit cards, payroll processing services, etc.*)
- Financial system infrastructure that has been most affected by the crisis and that could affect market systems (*such as financial institution buildings, cash in transit vehicles, ATM machines, electronic money platforms, credit card processing equipment, etc.*)
- Extent of key damage or disruptions to financial system infrastructure.
- Market actors that are most dependent on these financial products and services.
- Emerging needs for financial products and services as a result of the crisis (*such as lines of credit, cross-border payroll services for staff out of country, cash to maintain buildings and equipment, cash for security teams*)
- Key damage or disruptions to maintenance support for infrastructure that have, are or could affect market systems (*such as building repair, ATM repair, replacement of credit card processing units or physical cards.*)
- Market actors or linkages that are most dependent on these maintenance systems for storage infrastructure.
- Emergence of temporary alternatives for damaged storage infrastructure.

- **10. Policies & Regulations**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Key policies or regulations that are or could act as a constraint or opportunity on the market system.
- Enforcement practices that are constraining how the market systems adapt or manage dynamics on the ground (*such as corruption, uneven, or unhelpful enforcement*)

- **11. Informal Rules Or Social Norms**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Informal rules or social norms that have evolved as a result of the crisis and could impact the market system.
- The way that informal rules or emerging / existing social norms could act as a constraint on the market system.

- **12. Internally Displaced People (IDPs)**

Identify and/or update knowledge on IDPs<sup>1</sup>, and then integrate / overlay on map:

- Key IDP movements and other IDP dynamics that have, are or could affect market systems.
- How are changes in staff / worker availability impacting operations?

- **13. Household Assets & Livelihoods**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Damage to assets of target households which impact production that have, are or could affect market systems (*such as damage to homes, land, or equipment*).
- Disruption to the livelihood activities of target households which impact production that have, are or could affect market systems.

- **14. Active Conflict**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Active conflict that is or could affect market systems.

- **15. Humanitarian Support Efforts**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Current humanitarian needs where businesses could be useful or leveraged.
- Humanitarian support efforts and their intervention tactics (in terms of how they are being implemented) that could affect market systems - as the manner of providing humanitarian support can have a substantial impact on market systems and market actors.
  - Humanitarian support efforts that may affect market systems in a positive way (*such as use of cash to buy from local businesses.*)
  - Humanitarian support efforts that may affect market systems in a negative way (*such as direct hand outs of food or inputs, etc., that could hurt local businesses.*)
- Current gaps in humanitarian support (such as *support for some IDPs that could start to return in areas that would be beneficial for market systems.*)

- **16. Other Damage Or Disruptions**

Identify and/or update knowledge, and then integrate / overlay on map:

- Other key damage or disruptions that have, are or could affect market systems.
- Other infrastructure that has been most affected by the crisis and that could affect market systems, including extent of key damage or disruptions that have, are or could affect market systems, and market actors or linkages that are most dependent on these infrastructure systems.

---

<sup>1</sup> Internally displaced people (IDPs) have not crossed a border to find safety. Unlike refugees, they stay and are on the run within their own country.



## **Tool II. Analyzing Market Systems Resilience in Crisis (MSRC)**

Guidance on analyzing the resilience of market systems in crisis.

### **Domain 1 - Connections**

- *Get a sense of market actors' key connections and probe if the connections are biased in any way, especially related to social-hierarchy and/or other non-commercial networks.*
- Who are key customers at each stage of the chain? How have these changed due to the crisis? Why does it seem that they have changed?
- Who are key suppliers in the supply chain? How have these changed due to the crisis? Why does it seem that they have changed?
- How do businesses connect with other industry players? How have these connections evolved due to the crisis - how are they different and why do they seem to have evolved in this way?
- Is there a business association for the industry? If so, has it traditionally fully represented the industry? What changes have occurred within the association as a result of the crisis? What roles has it started to play more or less of?

### **Domain 2 - Market Power**

- *Get a sense if there is an over concentration of power.*
- How many businesses are leaders/influencers in their industry? How has this evolved due to the crisis? In what way are they now leading or influencing the industry as a result of needs or opportunities from the crisis?
- If possible, what are estimates on market share of businesses in the industry? How has the market share evolved due to the crisis? Are different businesses now holding more market share? Why has this occurred?
- Do the market leaders use influence via associations/access to government to gain unfair advantage? How has the market leaders' influence or participation with government or associations evolved due to the crisis?

### **Domain 3 - Diversity of Products, Processes and Channels**

- *Get a sense of various perspectives of diversity.*
  - What are businesses' main market channels? Are the businesses in these channels closely connected and work together in some ways, or do they operate very independently (i.e. mostly spot markets). How have market channels evolved due to the crisis? Why have they changed, which have emerged and which have fallen away?
  - Have / are businesses investing in market research? How has businesses' need and ability to conduct market research evolved due to the crisis? What form of market research appears to be most important to businesses now due to the crisis?
  - What are any new emerging market channels? How has this evolved due to the crisis? Why have these channels emerged?
  - How do businesses segment (if they do) their customers? Have new segmentations (customer groups) emerged or have old customer segments fallen away? Why have new customer segments evolved?
  - What are businesses' current product lines? Have new product lines emerged as a result of the crisis or others fallen away?
  - What is their process, if any, for developing new products/services? How has this evolved due to the crisis?

### **Domain 4 - Rule of Law**

- *Get a sense of the consistency, transparency and influences on the formal/informal enabling environment*
  - What changes have occurred in policies or laws as a result of the crisis?
  - What informal rules have emerged as a result of the crisis?
  - Are businesses and other market actors having challenges with existing or new policies, laws, etc.? How has this evolved due to the crisis?
  - What type of relationship (e.g. strong or weak) do businesses and other market actors have with the government? How has this evolved due to the crisis? What are these relationships and how effective are they?

- What changes or support does the government appear to have given the private sector businesses?
- To what extent do businesses believe that the government works/listens to the needs/concerns of the private sector? How has this evolved due to the crisis?
- What type of corruption or uneven application of rules/laws appears evident?
- To what extent do businesses and other market actors encounter much corruption or uneven application of rules/laws? How has this evolved during the crisis?
- Is it relatively easy to find/learn what the policies or rules actually are? How has this evolved due to the crisis? How are new policies or rules of law communicated during the crisis?
- Are disputes common? What types of disputes are occurring? How has this evolved due to the crisis? How are they being managed or handled? Are many disputes being left unresolved? What is the implication of this?

### **Domain 5 - Cooperation**

- *Get a sense of how/why firms cooperate, with a special focus on determining how power is wielded.*
  - To what extent do businesses seem to cooperate with others in their supply chain? How do businesses work with other businesses along their supply chain? What is their level of co-investment? What is the extent of information exchange? How has this evolved due to the crisis? How have co-investments or information-sharing changed? What types of co-investments are being made? What type of information is being shared?
  - To what extent do businesses seem to cooperate with others in their retail distribution channels? How do businesses work with other firms along their retail distribution channels? What is their level of co-investment? What is the extent of information exchange? How has this evolved due to the crisis? How have co-investments or information-sharing changed? What types of co-investments are being made? What type of information is being shared?
  - Do businesses have any formal alliances with other businesses? How has this evolved due to the crisis? What type of alliances are being made?
  - Do businesses know of any cartels or cartel-like behavior? How has this evolved due to the crisis? How does this seem to impact the market system?

### **Domain 6 - Competition**

- *Get a sense of how/why firms compete, with a special focus on determining how power is wielded.*
  - How do businesses create competitive advantage? How has this evolved due to the crisis? What types of competitive strategies are being used?
  - Do businesses track the performance of their competitors? How has this evolved due to the crisis? What type of activities, results or behaviors are being tracked?
  - Have businesses experienced any frustrations/concerns over other businesses or market actors not following through on agreements/transactions? How has this evolved due to the crisis? What type of agreements or transactions have not been followed through on or broken? What has the implication been?
  - Have businesses and other market actors recently adopted or adapted something they learned/saw from a competitor? What type of adaptations have evolved due to the crisis?
  - Have businesses experienced any competitor trying to cause them trouble in ways they thought was inappropriate? What types of troublesome business behaviors have evolved during the crisis?
  - Do businesses have outstanding disputes with competitors? How have the types or extent of disputes evolved during the crisis?

### **Domain 7 - Business Strategy**

- *Get a sense of how firms/private sector market actors develop plans and make decisions related to their operations.*
  - Do businesses have a vision/mission for their business? How has this evolved due to the crisis? Have businesses or other market actors taken on new missions and resulting roles owing to the crisis?
  - Can businesses describe the key elements of their business strategy? How have business strategies evolved due to the crisis?

- To what extent do businesses appear to have changed their business orientations from before the crisis and as the crisis has evolved? To what extent did they have a growth / customer orientation (i.e., focus on customer value, repeat customers, etc), or more of an orientation toward trading (i.e., a focus on capturing a margin during each transaction), and to what extent has this changed as a result of the crisis? Consider how behaviors have changed in how: businesses hire staff; invest in their business; manage salaries for owners; track performance related to maintaining margins, generating revenue; track performance related to growth; set prices; manage inventory; conduct market research and/or learn about customer needs/wants; and track customer satisfaction, provide customer service.

### **Domain 8 - Decision-Making**

- *Get a sense of how non-private sector organizations (i.e., political and civil society organizations) make decisions. How has this evolved due to the crisis?*
  - Do political and civil society organizations have a vision/mission for their organization?
  - How do political and civil society organizations determine performance? What are they currently basing performance on and how has this evolved as a result of the crisis?
  - Do political and civil society organizations have a specific constituency? Who are these?
  - How are political and civil society organizations tracking and learning what their constituency needs and / or wants are? What are they using to track or learn about this? What is being learned? How are their constituencies' needs and wants changing as a result of the crisis?
  - How are political and civil society organizations generating revenues (e.g. taxes, donations, services)? How have their revenue generation models evolved as a result of the crisis?
  - How are political and civil society organizations accessing staffing capacity? How are they staffing operations? How has staffing and hiring evolved as a result of the crisis?