ЗАПИТ НА НАДАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ (ЗНП)
№ UKRSAFEMED124A

Назва запиту на надання комерційної пропозиції:	**Консультаційні послуги фасилітатора для проведення 3-денної стратегічної сесії ДП МЗУ**

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

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

Дата запиту на надання комерційної пропозиції:	08 серпня 2023 року
Кінцева дата для питань:	11 серпня 2023 року до 14:00
Кінцева дата та час надання комерційної пропозиції:	14 серпня 2023 року до 14:00
Контактна інформація:	ua-safemed-procure@safemedua.org

Повний опис потреб/Технічне завдання/Специфікації

1.1. Вступ

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

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

Проєкт SAFEMed ставить перед собою три основні цілі проєкту, які спрямовані на досягнення сталого розвитку системи охорони здоров'я в Україні:
1) Зміцнення управління у фармацевтичному секторі України;
2) Оптимізація фінансування фармацевтичного сектору;
3) Підвищення доступності та належного використання лікарських засобів в Україні.

Просування інструментів та операцій державних закупівель на центральному та регіональному рівнях є одним з напрямків роботи SAFEMed, який передбачає надання всебічної підтримки МОЗ та ДП «Медичні закупівлі України» (МЗУ).

Державне підприємство «Медичні закупівлі України» (ДП МЗУ) - єдина національна агенція, що забезпечує централізовану закупівлю якісних ліків та медвиробів за кошти державного бюджету.

ДП МЗУ створене 25 жовтня 2018 року, перебуває у державній власності та належить до сфери управління Міністерства охорони здоров'я України. Є особливо важливим підприємством для економіки, адже, відповідно до фінзвітності, вартість активів на кінець 2020 року становила понад 2 млрд грн.

Ключове завдання стратегічної сесії ДП МЗУ

Основною метою 3-денної стратегічної сесії офлайн буде створення стратегічного бачення розвитку МЗУ - нової стратегії на 2024-2026 роки. У часи війни та невизначеності в Україні важливо підтримувати мотивацію та зосередженість вищого керівництва на стратегічних цілях організації. Три дні сесії дозволять МЗУ мати більше часу для обговорення та аналізу стратегічних напрямків діяльності організації та допоможуть систематизувати всю інформацію та корисні напрацювання сесії. Стратегічна сесія, як груповий організаційний захід, необхідний для напрацювання спільного бачення ключових стейкхолдерів (менеджменту організації, а також зовнішніх ключових стейкхолдерів і партнерів) щодо подальшого розвитку організації в наступні три роки (2024-2026 рік) для руху до становлення закупівельної організації повного циклу з метою побудови стійких ланцюгів поставок та забезпечення проведення ефективних закупівель критично важливих лікарських засобів та медичних виробів для пацієнтів України.

1.2. Опис послуг та обсяги

Передбачається надання консультаційних послуг фасилітатора в 3 етапи:

1. Підготовчий етап
2. Стратегічна групова сесія
3. Формалізація напрацювань

Період надання послуг:

Друга половина серпня – вересень. Послуги мають бути надані до 30.09.2023 р.

Дати проведення 3-денної стратегічної сесії будуть уточнені і повідомлені пізніше після обрання переможця тендеру.

Місце проведення: Київ

1) Підготовчий етап, діагностична фаза:

- Індивідуальні діагностичні інтерв'ю з внутрішніми стейкхолдерами (членами команди ДП МЗУ, які будуть приймати участь в стратегічній сесії, не менше 50% учасників сесії).
- Комунікація з зовнішніми стейкхолдерами, партнерами та клієнтами. Можливі формати взаємодії: індивідуальні чи групові інтерв'ю, опитування. Попередній список стейкхолдерів: МОЗ України, комітет Верховної Ради, пацієнтські організації, заклади охорони здоров'я, донори та міжнародні партнери, бізнес, AmCham, EBA, федерація роботодавців, фармацевтичні компанії, НАЗК. Попередня кількість точок зовнішніх контактів: 11 зустрічей.
- Аналіз документів (статутні документи, політики, практики, діюча стратегія, поточні результати та досягнення);
- Діагностично-розвиваючий семінар, ворк-шоп для членів команди, які будуть приймати участь в стратегічній сесії (lessons learned по роботі з попередньою 3 річною стратегією) - 1 робочий день, 8 годин;
- Розробка дизайну стратегічної сесії.

2) **Стратегічна групова сесія із залученням 20 учасників, менеджмент ДП МЗУ (2 робочих дні по 8 годин).**

3) **Формалізація напрацювань стратегічної сесії.**

Очікувані результати:

- ✓ Розроблена стратегія розвитку організації на 3 роки (2024-2026 роки).
- ✓ Рекомендації щодо вдосконалення управлінських елементів.
- ✓ Лояльні змінам ключові співробітники організації.

1.3. Кваліфікаційні вимоги до учасників

Всі учасники мають відповідати наступним кваліфікаційним вимогам:

- Наявність державної реєстрації юридичної особи або ФОП;
- Досвід проведення стратегічних сесій та управлінського консалтингу не менше 10 років;
- Наявність досвіду реалізації подібних проєктів;
- Термін дії пропозиції 60 календарних днів;
- Прийнятні умови оплати (безготівкова оплата за послуги у гривні без ПДВ протягом 10 банківських днів після надання послуг).

1.4. Умови оплати та вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ

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

Умови оплати:	**Безготівковий розрахунок без ПДВ. Оплата протягом 10 банківських днів після надання послуг.**
Вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ	Проєкт «Безпечні, фінансово доступні та ефективні лікарські засоби для українців (Безпечні та доступні ліки) - SAFEMed» є проєктом міжнародної технічної допомоги, який виконується в Україні за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), Договір № AID-121-C-17-00004, відповідно до Угоди між Урядом України та Урядом США про гуманітарне та техніко-економічне співробітництво від 7 травня 1992 р. (далі – «Угода»). Проєкт закуповує товари, роботи і послуги у Переможця конкурсу відповідно до зазначеної вище Угоди та Порядку залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. N 153 (153-2002-п) «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги». Вартість таких товарів, робіт і послуг звільняється від податку на додану вартість.

	Закупівля товарів, робіт і послуг здійснюється коштом проєкту міжнародної технічної допомоги та відповідає категорії (типу) товарів, робіт і послуг, зазначених у плані закупівлі. Претенденти, що є платниками ПДВ, повинні бути готові, в разі акцептування тендерної пропозиції, пройти процедуру звільнення від податку на додану вартість. Переможцю надається пакет документів для звільнення його від ПДВ, а саме: 1. копія реєстраційної картки проєкту, в рамках якого здійснено закупівлю послуг, засвідчена печаткою Проєкту; 2. копія плану закупівлі, засвідчена печаткою Проєкту; 3. копія договору на надання консультаційних послуг, засвідчена підписом та печаткою Проєкту. Додаткові роз'яснення щодо процедури звільнення від сплати ПДВ можуть бути надані бухгалтером Проєкту SAFEMed за запитом.

1.5. Подача комерційних пропозицій

Для участі у тендері просимо надати свою пропозицію в електронному вигляді на адресу: ua-safemed-procure@safemedua.org **не пізніше 14 серпня 2023 року до 14:00 за місцевим часом.** Надані копії документів мають бути розбірливими та якісними. Відповідальність за достовірність наданої інформації в своїй ціновій пропозиції несе учасник.

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

1.6. Зміст пропозиції

Надіслані пропозиції повинні бути дійсними для розгляду щонайменше впродовж 60 календарних днів.

Пропозиції учасників мають містити наступну інформацію:

1. Технічна пропозиція.
2. Комерційна пропозиція.

Технічна пропозиція:

1. Необхідна документація згідно кваліфікаційних вимог:

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

2. Портфоліо учасника:

- інформація учасника про досвід проведення стратегічних сесій, управлінського консалтингу, розробки стратегій для організацій;
- інформація про досвід реалізації аналогічних проєктів;
- інформація щодо кваліфікації та наявності спеціалістів для виконання даного проєкту, володіння українською та англійською мовами;

- інформація про профільний консалтинговий досвід роботи з публічним (державним) сектором, компаніями національного масштабу та міжнародними компаніями (*в разі наявності*);
- інформація щодо досвіду співпраці з міжнародними організаціями та/або проєктами міжнародної технічної допомоги (*в разі наявності*).

3. План реалізації стратегічної сесії:
- інформація про програму стратегічної сесії;
- опис технічних підходів до проведення стратегічної сесії.

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

Комерційна пропозиція:

- Загальний сумарний бюджет з інформацією про вартість послуг;
- Деталізований бюджет з розбивкою за етапами та/або статтями витрат.

Ціни мають бути запропоновані в гривні без ПДВ.

1.7. Оцінка комерційної пропозиції

Надані комерційні пропозиції оцінюватимуться за наступними критеріями:

Критерії оцінки	Максимальна кількість балів
Відповідність кваліфікаційним вимогам	
- Наявність державної реєстрації юридичної особи або ФОП; - Досвід проведення стратегічних сесій та управлінського консалтингу не менше 10 років; - Наявність досвіду реалізації подібних проєктів; - Термін дії пропозиції 60 календарних днів; - Прийнятні умови оплати (безготівкова оплата за послуги у гривні без ПДВ протягом 10 банківських днів після надання послуг).	У випадку наявності хоча б однієї відповіді «НІ», комерційна пропозиція буде відхилена
А. Попередній досвід та спроможність учасника надати послуги	
Спроможність учасника надати послуги: оцінка портфоліо учасника та попереднього досвіду, кваліфікація спеціалістів	30
Оцінка запропонованого плану реалізації стратегічної сесії, етапів, строків реалізації	30
Рекомендації	10
В. Вартість послуг Оцінка комерційної пропозиції відповідно до наданого бюджету	30
Максимальна кількість балів	**100**

При проведенні тендерів/конкурсів Проєкт SAFEMed, що впроваджується в Україні організацією MSH, працює за принципом "value for money" – співвідношення ціна-якість, тому жоден з критеріїв не є переважним. Всі цінові пропозиції будуть розглянуті та оцінені за сукупністю критеріїв.

Комерційні пропозиції, подані після зазначеного часу, або такі, що містять неповну інформацію, можуть бути відхилені.

Запит на комерційну пропозицію ніяким чином не зобов'язує SAFEMed *до укладання будь-якого контракту.* SAFEMed *залишає за собою право придбати будь-який або всі з замовлених послуг, змінювати їх кількість в разі потреби, або зовсім відмовитись від них. Намір здійснити придбання послуги/товару є офіційним лише за умови надходження письмового замовлення від* SAFEMed.

SAFEMed *не відшкодовуватиме кошти, витрачені компанією на підготовку комерційної пропозиції.*
Персоналу підрозділу закупівель SAFEMed *заборонено надавати будь-який запит або приймати пропозиції щодо комісійних, пов'язаних з наданим замовленням;* SAFEMed *має процедуру відстеження таких платежів. Прохання не пропонувати та не сплачувати таких комісійних, оскільки це може завершитись відхиленням Вашої комерційної пропозиції. Якщо будь-який представник* SAFEMed *звернеться до Вас з проханням про такі виплати, прохання сповістити про це на адресу:* auditcommittee@msh.org

Додаток № 1

Підтвердження відповідності кваліфікаційним вимогам тендеру
№ UKRSAFEMED124A

Назва компанії:			
№	**Кваліфікаційні вимоги до учасників**	**ТАК/НІ**	**Коментарі**
1	Наявність державної реєстрації юридичної особи або ФОП		
2	Досвід проведення стратегічних сесій та управлінського консалтингу не менше 10 років		
3	Наявність досвіду реалізації подібних проєктів		
4	Термін дії пропозиції 60 календарних днів		
5	Прийнятні умови оплати (безготівкова оплата за послуги у гривні без ПДВ протягом 10 банківських днів після надання послуг)		

Дата:

Підпис: