ДРБ

Технічне завдання (ТЗ)

для

Консультаційних послуг для мікро, малих і середніх підприємств (ММСП)

1. Чим займається Данська рада у справах біженців?

Заснована у 1956 році, Данська рада у справах біженців (ДРБ) — провідна міжнародна неурядова організація, що займається питаннями вимушеного переміщення. Працюючи у 40 країнах та маючи команду з 9 000 співробітників та підтримку 7 500 волонтерів, ДРБ працює на захист інтересів та створення стабільного майбутнього для біженців і людей, які постраждали від переміщення, у різних громадах. ДРБ діє на всіх етапах переміщення: під час гострої кризи, у процесі переміщення, під час облаштування та інтеграції на новому місці або після повернення. ДРБ надає захист і життєво важливу гуманітарну допомогу; допомагає переміщеним особам стати самодостатніми та інтегруватися у громади, які їх приймають; співпрацює з громадянським суспільством і відповідальними органами влади для сприяння захисту прав і мирному співіснуванню.

2. Мета консультацій

Данська рада у справах біженців, розташована в Україні, оголошує про пошук пропозицій від фірм, які складаються з кількох консультантів, для надання консультаційних послуг мікро-, малим і середнім підприємствам (ММСП), що постраждали від конфлікту, розташованим у Миколаївській, Херсонській, Дніпропетровській, Запорізькій, Харківській, Чернігівській та Сумській областях. Консультанти надаватимуть консультаційні послуги **650 ММСП** у зазначених регіонах, зосереджуючи увагу на сферах технічної експертизи, визначених самими ММСП як такі, що потребують підтримки. Метою бізнес-консультацій є підтримка відновлення та продовження діяльності підприємств, що постраждали від збройного конфлікту. Бізнес-консультації доповнять грант для малого бізнесу у розмірі до 5 000 доларів США, що надається ДРБ на основі власних визначених потреб та бізнес-плану.

3. Загальна інформація

Програма спрямована на задоволення найважливіших потреб у засобах до існування в цільових областях, що постраждали від конфлікту, за допомогою обґрунтованих заходів, зокрема шляхом надання секторальної грошової допомоги постраждалим від конфлікту фермерам, які ведуть натуральне господарство, через навчання та сприяння працевлаштуванню вразливих осіб, які шукають роботу, а також шляхом підтримки ММСП, що постраждали внаслідок конфлікту. Всі ці заходи спрямовані на забезпечення підтримки у задоволенні найнагальніших потреб у відновленні економіки, що виникли внаслідок ескалації конфлікту.

Компонент відновлення бізнесу в рамках проєкту передбачає надання невеликого бізнес гранту у розмірі до 5 000 доларів США ММСП, які постраждали від конфлікту, з метою сприяння їхньому відновленню та продовженню діяльності. Як самозайняті особи, так і приватні підприємства зможуть використати кошти на придбання обладнання, закупівлю сировини, оплату оренди (не більше 25% від суми гранту), ремонт / відновлення пошкоджених приміщень, навчання персоналу, оплату лізингу обладнання тощо. Крім того, підприємства, які підійдуть під даний проєкт, зможуть отримати бізнес консультації із залученням зовнішніх консалтингових фірм тривалістю до 5 годин.

ММСП, на які спрямована програма, - це зареєстровані підприємства з кількістю працівників до 20 осіб, річним обсягом доходу до 9 млн. грн. (верхня межа ФОП III групи) та мати, щонайменше, два роки досвіду ведення підприємницької діяльності.

4. Завдання консультацій

ДРБ шукає досвідчених постачальників послуг для надання бізнес-консультацій для 650 ММСП у семи цільових областях. В ідеалі, це має бути консультаційна група або фірма з кількома консультантами, які мають різні спеціалізації, щоб забезпечити оптимальне охоплення, гнучкість та операційну ефективність надання послуг.

Мета консультацій — надання ММСП рекомендацій та зміцнення їхнього потенціалу у конкретних сферах, які потребують покращення, визначених самими ММСП. Консультант буде визначати можливості та розробляти рішення для забезпечення цінності, надаючи консультації та експертизу у визначеній сфері, де підтримка необхідна кожному бізнесу. Це може включати, але не обмежуватися маркетингом та продажами (включаючи інтернет-маркетинг), управлінням взаємовідносинами з клієнтами (CRM-системи), людськими ресурсами, фінансовим менеджментом (включаючи ціноутворення), залученням додаткового фінансування, а також відновленням та розвитком експорту та ланцюгів постачання. Очікується, що в результаті втручання цільові підприємства зможуть задовольнити специфічні бізнес-потреби, спричинені війною, підвищити продуктивність і застосувати кращі бізнес-практики, а також забезпечити сталу зайнятість завдяки підвищенню продуктивності та функціональності.

Слід зазначити, що правові та нормативні питання, пов'язані з веденням бізнесу, здебільшого будуть вирішуватися ДРБ самостійно у співпраці з відділом правової допомоги, тому консультантам не доведеться зосереджуватися на питаннях, які ДРБ може вирішити самостійно. Подальше обговорення цього питання буде частиною початкових консультаційних зустрічей, щоб мати повну ясність щодо очікувань.

5. Обсяг роботи та методологія

ДРБ надасть консалтинговій фірмі список підприємств, які будуть отримувати послуги, та вкаже конкретну сферу, в якій кожне з них потребує підтримки, а також надасть їхні контактні дані. На підставі цього, на кожне підприємство компанія призначить консультанта з відповідним профілем та досвідом. Один консультант може обслуговувати кілька підприємств, але важливо забезпечити відповідність його кваліфікації та досвіду потребам у консультаціях.

Консультант, призначений для кожного підприємства, повинен зв'язатися з ним, щоб узгодити графік роботи та спосіб надання консультації, які забезпечать досягнення максимальних результатів та дотримання встановлених термінів. Спосіб надання цієї послуги може варіюватися — через онлайн-платформу. Очікується, що консультант надасть до 5 годин консультаційних послуг у сферах, визначених ММСП, які мають бути завершені не пізніше кінця серпня 2024 року.

Консультації можуть надаватися у формі індивідуальних або групових сесій. Переважною формою є індивідуальні консультації з ММСП. Однак, ДРБ може ініціювати групові консультації для цільових ММСП, з не більше ніж 10 учасниками на одну онлайн-сесію, якщо потреби у підтримців значною мірою збігаються. Якщо буде обраний даний спосіб надання консультації, консультант має розробити програму навчання з врахуванням потреб всієї групи підприємців, а максимальна операційна ефективність та поліпшенна якість навчання (в порівнянні із індивідуальною консультацією) повинна бути одним з основних міркувань.

Консультант повинен буде провести первинну консультацію з кожним ММСП для обговорення проблемних питань та бажаних результатів після надання бізнес консультації. Після первинної зустрічі консультант повинен подати робочий план розміром до сторінки із зазначенням очікуваних результатів та потреб, для узгодження з ММСП перш ніж розпочати виконання завдання. Очікується, що, після завершення консультацій, консультант подасть остаточний звіт до ДРБ. Цей звіт має містити мету, узгоджену з бізнесом на початку консультацій, план дій для досягнення бажаного результату, інформацію про хід виконання під час кожної зустрічі, а також підсумковий звіт про результати після завершення надання консалтингових послуг. Протягом усього періоду надання консультацій, ДРБ організовуватиме щотижневі зустрічі з постачальником послуг для обговорення прогресу задля забезпечення контролю за ходом виконання проєкту.

6. Результати робіт

Консультантом будуть досягнуті наступні результати:

Етап	Очікувані результати	Орієнтовний опис задач	Максимальний очікуваний строк виконання	Очікуваний термін виконання
Етап 1: Початковий етап	**Операційний план роботи**	Організувати стартову зустріч та подати робочий план на одну сторінку з переліком очікуваних результатів для кожного бізнесу.	**Один місяць**	**січень 2025**

Етап 2: Консультація	**Бізнес-консультування**	Надання до п'яти годин бізнес-консультацій на основі розробленого робочого плану	**П’ять місяців**	**Лютий - липень 2025**
Фаза 3: Фінальне звітування	**Фінальний звіт**	Підготувати перший варіант фінального звіту, що підсумовує надану підтримку, досягнуті результати, вплив та оцінку задоволеності власників бізнесу наданими консультаційними послугами. Отримати зворотній зв'язок від ДРБ для доопрацювання звіту та подання фінального звіту.	**Один місяць**	**серпень 2025**

7. Тривалість, терміни та оплата

Консультант повинен бути готовий виконати всі завдання, пов'язані з наданням консультацій, не пізніше 31 серпня 2025 року. Оплата консультаційних послуг буде здійснена після завершення завдання, не пізніше одного місяця з моменту надання остаточної документації, необхідної для проєкту. Можлива передоплата до 30% після надання розробленого консультаційного плану для кожної області на основі представлених цілей та розгортання онлайн-платформи для надання послуг підприємцям.

8. Пропонований склад команди

- Менеджер проєкту
- Помічник менеджера проєкту
- Технічні консультанти, які володіють різноманітним спектром бізнес-навичок та знань
- Контроль якості
  Наведений вище склад команди є бажаним і служить загальним орієнтиром. Учасники тендру можуть запропонувати власний склад команди, який вони вважають придатним для надання послуг. Проте всі учасники тендеру повинні включати технічних консультантів, які можуть охопити всі необхідні сфери бізнес-консультацій, оскільки це буде оцінено на етапі технічної оцінки.

9. Вимоги до кандидатів, кваліфікація та досвід роботи

Очікується, що постачальник послуг зможе направляти консультантів, які мають таку кваліфікацію:

Обов'язково:

- Вільне письмове та усне володіння українською мовою обов’язкове.
- 3 роки відповідного досвіду та кваліфікацію у наданні послуг бізнес-консалтингу, особливо для мікро- та малих підприємств, що постраждали від конфлікту

Досвід:

- Мінімум три роки практичного досвіду в різних відповідних сферах розвитку бізнесу, зокрема для мікро- та малого бізнесу, що постраждали від конфлікту.
- Бажаний попередній досвід роботи з МНУО.

Освіта:

- Ступінь магістра або вища освіта консультантів в галузі бізнес-адміністрування або менеджменту, бухгалтерського обліку, економіки, управління людськими ресурсами, управління ланцюгами постачань або в іншій суміжній галузі - бажано

Навички та знання:

- Відмінні та актуальні знання з ключових бізнес-навичок, які є важливими для ММСП, включаючи, але не обмежуючись, зовнішньою торгівлею та експортом, управлінням корпоративним оподаткуванням, відновленням ланцюгів постачання, матеріальним забезпеченням, комерційним правом, маркетингом, управлінням персоналом, фінансами, вдосконаленням поточного бізнес-плану, підтримкою у визначенні додаткових джерел доходу.
- Глибоке розуміння економічного контексту та можливостей для розвитку бізнесу відповідних районів в Миколаївській, Херсонській, Дніпропетровській, Запорізькій, Чернігівській, Сумській та Харківській областей, включаючи території, що межують з лінією фронту.
- Глибокі технічні знання та високе розуміння операцій в сільськогосподарському бізнесі, джерел розширення та доходів.

Вимоги до мови:

- Вільне письмове та усне володіння українською мовою обов'язкове.
- Вільне письмове та усне володіння російською мовою.
- Знання англійської мови на робочому рівні є перевагою.

10. Технічний нагляд

Відібраний консультант працюватиме під наглядом представників ДРБ.

11. Розташування та підтримка

Постачальник послуг може бути національним або регіональним. Постачальник послуг повинен мати відповідне розуміння бізнес-середовища та проблем, з якими стикаються ММСП в конкретному місцевому контексті. Остаточний вибір постачальника послуг буде здійснюватися на основі технічної експертності та його фінансової пропозиції. Постачальник послуг має забезпечити кожного консультанта необхідним обладнанням для виконання завдань, включаючи ноутбук, мобільний телефон та стабільний доступ до інтернету.

12. Операційні витрати

Всі операційні витрати постачальника послуг та винагорода індивідуальним консультантам, повинна бути включена у фінансову пропозицію.
Оскільки бізнес-консультанти надаватимуть онлайн-консультації мікро-, малим і середнім підприємствам (ММСП), для бізнес-консультантів важливо мати необхідне обладнання для ефективного виконання своїх завдань. Це включає ноутбук, мобільний телефон і стабільне підключення до Інтернету. Обладнання та послуги, що надаються, також повинні відповідати конкретним бізнес-потребам ММСП.

13. Процес подання

>Зверніться до листа-запрошення RFP-UKR-004151 <

14. Оцінка тендерних пропозицій

Зверніться до листа-запрошення RFP-UKR-004151