

ЗАПИТ НА НАДАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ (ЗНП) № UKRSAFEMED179A

Назва запиту на надання комерційної пропозиції:	Проведення навчання для ДП «Медичні закупівлі України» (МЗУ) в рамках удосконалення процесу управління ланцюгом постачання (Supply Chain management).
--	--

«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:	09 грудня 2024 року
Кінцева дата для питань:	16 грудня 2024 року до 18:00
Кінцева дата та час надання комерційної пропозиції:	19 грудня 2024 року до 18:00
Контактна інформація:	ua-safemed-procure@safemedua.org

Повний опис потреб/Технічне завдання/Специфікації

1.1. Вступ

З 2016 року Міністерство охорони здоров'я України (далі – МОЗ України) активно реалізує амбітну ціль щодо реформування публічних закупівель галузі охорони здоров'я. На підтримку ініціатив МОЗ України, Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) було запроваджено проєкт «Безпечні, доступні та ефективні ліки для українців» (SAFEMed) під керівництвом компанії «Менеджмент Сайенс фор Хелс» (MSH).

В рамках впровадження проєкту SAFEMed проєктна експертна команда супроводжує ДП «Медичні закупівлі України» (МЗУ) згідно з визначеними МОЗ України пріоритетами та стратегічними цілями, однією з яких є створення агентства повного циклу з ефективною моделлю управління ланцюгом постачання (Supply Chain management). Для ефективного реалізації цієї стратегічної цілі співробітники організації мають розширити та посилити свої знання, навички та компетенції із урахуванням експертних рекомендацій щодо ряду запроваджених в МЗУ практик в рамках процесу трансформації ланцюга постачання та впровадження нової моделі управління ланцюгом постачання в МЗУ (агентство повного циклу).

Навчання для розширення знань, навичок та компетенцій в рамках процесу управління ланцюгом постачання (Supply Chain management) має значний вплив на побудову ефективного процесу управління ланцюгом постачання МЗУ, що забезпечить та прискорить трансформаційні процеси організації та перехід до нової моделі Supply Chain management та, як результат, досягнення стратегічних цілей.

Це навчання необхідне для забезпечення відповідальних учасників процесу управління ланцюгом постачання (supply chain management) МЗУ необхідними теоретичними знаннями та практичними

навичками з ряду запроваджених в МЗУ supply chain експертами практик та забезпечення крос-функціональної взаємодії команди в рамках процесу Supply Chain management.

По результатах реалізації навчальних програм та подальшого їх практичного застосування відповідальними співробітниками (учасниками) очікується наступний вплив на процеси МЗУ:

- підвищення ефективності роботи відповідальних структурних підрозділів в рамках процесу управління ланцюгом постачання в МЗУ,
- розширення потенціалу кросфункціональної взаємодії команди МЗУ,
- оптимізація процесу управління запасами та зменшення операційних витрат,
- підвищення рівня взаємодії з клієнтами (зкладами охорони здоров'я),
- вдосконалення процесу управління логістикою та постачанням,
- розвиток професійних компетенцій співробітників, що сприятиме їх кар'єрному зростанню та підвищенню задоволеності роботою,
- посилення здатності організації швидко реагувати на зміни ринку та ефективно управляти ризиками.

1.2. Опис послуг та обсяги

Проведення навчання щодо управління ланцюгом постачання (Supply Chain management) для МЗУ складається з двох окремих блоків:

1 блок (лот 1-5) - Full-Cycle Supply Chain management

2 блок (лот 6) - GDP (Good Distribution Practice)/GSP (Good Storage Practice)

1 блок.

Для забезпечення ефективного переходу МЗУ на нову модель управління ланцюгом постачання (Full-Cycle Supply Chain management) із урахуванням крос-функціональної взаємодії команди в рамках цієї трансформації та з метою забезпечення подальшої безперебійної та ефективної роботи МЗУ, існує необхідність розширення знань, навичок та компетенцій в рамках наступних лотів.

Лот 1.

1) Управління взаємодією з клієнтами та клієнтський сервіс (SRM, CRM, клієнтський сервіс):

- принципи управління взаємодією з клієнтами, основи клієнтського сервісу та методи його оптимізації,
- поглиблене навчання з клієнтського сервісу в логістичних процесах,
- КРІ (ключові показники ефективності) клієнтського сервісу в рамках процесу управління ланцюгом постачання та критерії вимірювання успіху ініціатив та результатів.

Орієнтовна кількість учасників*: 13

2) Управління взаємодією із постачальниками:

- вибір і оцінка постачальників, розвиток взаємовідносин з постачальниками,
- методи підвищення надійності та якості послуг, які надають постачальники,
- методи та критерії вимірювання SRM (управління взаємовідносинами з постачальниками),
- методи моніторингу якості та управління ефективністю постачальників,
- інструменти для оцінки постачальників відповідно до нормативних вимог.

Орієнтовна кількість учасників*: 14

Лом 2.

Управління бізнесом (бізнес-моделювання, бізнес-аналітика та процесний менеджмент)

1) Бізнес-моделювання

- розробка та впровадження моделей ланцюга постачання для ефективного управління, економії та оптимізації ресурсів,
- розрахунок витрат і прогнозування прибутків на основі моделювання.

Орієнтовна кількість учасників*: 9

2) Процесний менеджмент

- впровадження процесного підходу в управління SCM,
- розробка карт процесів та оцінка їх ефективності.

Орієнтовна кількість учасників*: 9

3) Аналітика ринку

- інструменти для аналізу ринку та ідентифікації нових можливостей,
- огляд основних показників ринку, аналіз конкурентного середовища.

Орієнтовна кількість учасників*: 15

Лом 3.

Управління логістичними процесами (поглиблений курс управління логістикою, лін в логістиці (база)).

1) Управління логістикою (складські приміщення, транспорт, аутсорсинг)

- управління складськими приміщеннями, зберіганням запасів та транспортом,
- прийняття рішень щодо аутсорсингу логістичних послуг,
- управління логістичними витратами і оптимізація ресурсів,
- Lean менеджмент в логістиці (основи).

Орієнтовна кількість учасників*: 11

Лом 4.

1) Управління фінансами в публічному секторі

- поглиблений курс фінансового менеджменту та звітності в державному секторі,
- вимоги до звітності, контроль витрат і бюджетування,
- основи фінансового управління та звітності в організації.

Орієнтовна кількість учасників*: 4

Лом 5.

Управління закупівлями (планування в закупівлях, управління договірною роботою, управління ризиками, бізнес-аналітика в закупівлях і категорійному менеджменті, управління ризиками в Supply Chain Management).

1) Планування в закупівельному менеджменті:

- методи планування закупівель, оптимізація витрат,
- інструменти для прогнозування попиту і планування.

Орієнтовна кількість учасників*: 21

2) Управління договірною роботою

- основи договірної права та вимоги до договорів із постачальниками,

- огляд процедур та інструментів контролю виконання договорів.

Орієнтовна кількість учасників*: 11

3) Бізнес-аналітика в закупівлях і категорійному менеджменті:

- використання бізнес-аналітики для прийняття рішень у закупівельній діяльності,
- аналітичні інструменти та звітність,
- розробка стратегій на основі категорійного менеджменту.

Орієнтовна кількість учасників*: 13

4) Управління ризиками у Supply Chain Management

- ідентифікація та оцінка ризиків у ланцюзі постачання,
- розробка антикризових планів для мінімізації ризиків.

Орієнтовна кількість учасників: 37

2 блок (Лот 6).

Зберігання, транспортування та дистрибуція лікарських засобів та медичних виробів є важливим елементом ефективного управління ланцюгом постачання лікарських засобів та медичних виробів. Застосування в роботі вимог стандартів GDP (Good Distribution Practice) та GSP (Good Storage Practice) є важливою складовою для забезпечення безпеки, якості та доступності медичних товарів для кінцевих споживачів, а також для дотримання нормативних вимог.

Програма навчання має містити такі елементи:

1) Стандарти роботи уповноважених осіб в рамках процесів транспортування та зберігання лікарських засобів та медичних виробів (GDP/GSP):

- обов'язки уповноважених осіб, вимоги до їхньої кваліфікації,
- стандарти документування рішень і дій, контроль якості та відповідність нормативним актам,
- вимоги до моніторингу діяльності та аудиту підрозділів, що залучені до процесів зберігання та дистрибуції.

Орієнтовна кількість учасників*: 4

2) Управління ризиками з якості в рамках процесів транспортування та зберігання лікарських засобів та медичних виробів (GDP/GSP):

- ідентифікація ризиків,
- методи управління ризиками, інструменти моніторингу якості, аналіз випадків втрати якості та реагування на них.

Орієнтовна кількість учасників*: 7

3) Аудити та самоінспекції в рамках процесів транспортування та зберігання лікарських засобів та медичних виробів (GDP/GSP):

- планування та проведення аудитів, техніка самоінспекції,
- документування результатів, виявлення порушень, аналіз невідповідностей, розробка та впровадження коригувальних і запобіжних дій (CAPA) в операційній діяльності.

Орієнтовна кількість учасників*: 5

4) Навчання та оцінка знань персоналу в рамках процесів транспортування та зберігання лікарських засобів та медичних виробів (GDP/GSP):

- програми навчання, планування періодичних тренінгів,

- методи оцінки знань персоналу, вимоги до сертифікації працівників,
- підтримка відповідної кваліфікації та сертифікації відповідального персоналу в актуальному стані через регулярні оновлення.

Орієнтовна кількість учасників*: 5

5) Організація валідаційної діяльності в рамках процесів транспортування та зберігання лікарських засобів та медичних виробів (GDP/GSP):

- планування та виконання валідації процесів, обладнання, зберігання та транспортування,
- документація валідаційної діяльності,
- періодичний перегляд валідації, підтримка у разі змін процесів або обладнання.

Орієнтовна кількість учасників*: 5

6) Кваліфікація постачальників та одержувачів в рамках процесів транспортування та зберігання лікарських засобів та медичних виробів (GDP/GSP):

- критерії вибору та оцінки постачальників, управління контрактами
- процес кваліфікації одержувачів для забезпечення відповідності стандартам
- моніторинг продуктивності постачальників та одержувачів, контроль якості продукції

Орієнтовна кількість учасників*: 14

7) Організація процесів зберігання та дистрибуції лікарських засобів (GDP/GSP):

- вимоги до зберігання лікарських засобів, управління умовами температури та вологості,
- управління складськими приміщеннями, розміщення запасів та FIFO/FEFO, контроль транспортування лікарських засобів, зокрема для температурно-чутливих (термолабільних) продуктів.

Орієнтовна кількість учасників*: 2

8) Робота з рекамаціями:

- обробка рекамацій, аналіз причин і прийняття рішень,
- розробка заходів для запобігання виникненню аналогічних рекамацій,
- документування рекамацій та коригувальних дій.

Орієнтовна кількість учасників*: 4

9) Транспортування лікарських засобів:

- вимоги до умов транспортування, управління логістичними процесами,
- вибір перевізників, забезпечення належних умов зберігання під час транспортування,
- відстеження та моніторинг умов транспортування, документування даних.

Орієнтовна кількість учасників*: 5

10) Принципи розробки стандартних операційних процедур (інструкції, алгоритми, блок-схеми, чек-листи)

Орієнтовна кількість учасників*: 9

Учасники тендеру запрошуються надати свої пропозиції по всім лотам разом або по будь-якому окремому лоту в залежності від наявних програм навчання.

Термін проведення навчання: не пізніше 30 квітня 2025 року

Пропозиція по всім навчальним програмам обов'язково має враховувати специфіку діяльності та організації процесів в МЗУ.

Кількість навчальних годин по кожному лоту оцінюють та пропонують учасник у своїх пропозиціях.

Результати надання послуг:

- 1) Звіт за результатами реалізації кожного напрямку навчання. Форми реєстрації учасників, журнал відвідування у разі проведення не одноденного навчання є обов'язковими для звітування.
- 2) Оцінка знань у вигляді тестового та/або контрольного завдання по результатах реалізації кожного піднапрямку навчання.
- 3) Сертифікація учасників (видані сертифікати за результатами пройденого навчання)

Усі звіти мають бути надані українською та англійською мовами.

1.3. Кваліфікаційні вимоги до учасників

Всі учасники мають відповідати наступним кваліфікаційним вимогам:

- Наявність державної реєстрації юридичної особи або фізичної особи-підприємця.
- Досвід проведення подібних навчальних програм не менше 5 років.
- Можливість надання повного спектру послуг не пізніше 30 квітня 2025 року
- Термін дії пропозиції 30 календарних днів.
- Прийнятні умови оплати (безготівковий розрахунок за послуги в українській гривні без ПДВ протягом 10 банківських днів після надання послуги).

1.4. Умови оплати та вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ

Проект 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»).

<p>Умови оплати:</p>	<p>Безготівковий розрахунок без ПДВ. Оплата протягом 10 банківських днів після завершення кожного етапу.</p>
<p>Вимоги щодо звільнення від сплати ПДВ</p>	<p>Проект «Безпечні, фінансово доступні та ефективні лікарські засоби для українців (Безпечні та доступні ліки) - SAFEMed» є проектом 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»).</p> <p>Проект 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</p>

	<p>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.</p> <p>Закупівля товарів, робіт і послуг здійснюється коштом проекту міжнародної технічної допомоги та відповідає категорії (типу) товарів, робіт і послуг, зазначених у плані закупівлі.</p> <p>Претенденти, що є платниками ПДВ, повинні бути готові, в разі акцептування тендерної пропозиції, пройти процедуру звільнення від податку на додану вартість.</p> <p>Переможцю надається пакет документів для звільнення його від ПДВ, а саме:</p> <ol style="list-style-type: none">1. копія реєстраційної картки проекту, в рамках якого здійснено закупівлю послуг, засвідчена печаткою Проекту;2. копія плану закупівлі, засвідчена печаткою Проекту;3. копія договору на надання консультаційних послуг, засвідчена підписом та печаткою Проекту. <p>Додаткові роз'яснення щодо процедури звільнення від сплати ПДВ можуть бути надані бухгалтером Проекту SAFEMed за запитом.</p>
--	--

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 19 грудня 2024 року до 18:00 за київським часом. Надані копії документів мають бути розбірливими та якісними. Відповідальність за достовірність наданої інформації в своїй ціновій пропозиції несе учасник.

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

1.6. Зміст пропозиції

Надіслані пропозиції повинні бути дійсними для розгляду щонайменше впродовж 30 календарних днів.

Пропозиції учасників мають бути подані у 2-х окремих файлах з наступною інформацією:

1. Технічна пропозиція.
2. Комерційна пропозиція.

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 та досвід учасника:

- Інформація про попередній досвід учасника у реалізації подібних проектів/програм у сфері SCM;

- Резюме консультантів, які будуть залучені до реалізації програми;
- Інформація про досвід співпраці з міжнародними організаціями та/або проектами міжнародної технічної допомоги (за наявності);
- Для 1 блоку навчання:
 - мінімум 5-річний досвід роботи у сфері Supply Chain Management та закупівель.
 - наявність сертифікацій у галузі SCM (наприклад, APICS, CIPS) буде перевагою.
 - досвід роботи з публічним сектором є перевагою.
- Для 2 блоку навчання:
 - досвід роботи на ринку навчання співробітників фармацевтичних компаній та регуляторних органів України та інших країн.

3. Рекомендації:

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

Комерційна пропозиція:

Інформація щодо загальної вартості послуг з розробки та впровадження проєкту по управлінню ефективністю:

- Загальний сумарний бюджет з інформацією про вартість послуг;
- Деталізований бюджет з розбивкою статтями витрат відповідно до обсягу послуг.

Ціни мають бути запропоновані у гривні без ПДВ.

1.7. Оцінка пропозиції

Надані пропозиції оцінюватимуться за наступними критеріями:

Критерії оцінки	Максимальна кількість балів
Відповідність кваліфікаційним вимогам: «ТАК/НІ»	
<ul style="list-style-type: none"> - Наявність державної реєстрації юридичної особи або фізичної особи-підприємця. - Досвід проведення подібних навчальних програм не менше 5 років - Можливість надання повного спектру послуг не пізніше 30 квітня 2025 року - Термін дії пропозиції 30 календарних днів. - Прийнятні умови оплати (безготівковий розрахунок за послуги в українській гривні без ПДВ протягом 10 банківських днів після надання послуги). 	ТАК/НІ У випадку наявності хоча б однієї відповіді «НІ», комерційна пропозиція буде відхилена
А. Попередній досвід та спроможність учасника надати послуги	
Спроможність учасника надавати послуги: оцінка тендерного портфолію учасника, попередній досвід надання подібних послуг, кваліфікація спеціалістів	30
Оцінка запропонованого плану проведення навчання.	30
Рекомендації попередніх клієнтів.	10
В. Вартість послуг	30
Оцінка комерційної пропозиції відповідно до передбаченого бюджету	

Максимальна кількість балів	100

При проведенні тендерів/конкурсів Проект 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 відшкодуватиме 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