**ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ**

ОБСЯГ РОБІТ ПОСТАЧАЛЬНИКА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ У ГАЛУЗІ БІЗНЕСУ ТА РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНІВ

## **Передумови та контекст**

Товариство Червоного Хреста України (ТЧХУ) є ключовим гуманітарним учасником в Україні, який принципово реагує на гуманітарні та соціальні виклики, перетворюючи співчуття на дію. Діяльність ТЧХУ здійснюється за підтримки та співпраці органів державної влади та місцевого самоврядування, громадських організацій, корпоративного сектору, а також партнерів у рамках Міжнародного руху: Міжнародного Комітету Червоного Хреста (МКЧХ), Міжнародної Федерації Товариств Червоного Хреста і Червоного Півмісяця (МФЧХ) та інших національних товариств.

У цей час нових можливостей неприбуткові організації загалом і Товариства Червоного Хреста зокрема мають унікальний шанс забезпечити довгострокове надання соціальних послуг населенню. Створення підприємств, які продаватимуть послуги на ринку, дозволить їм стати самостійними та фінансово стійкими, тим самим зміцнивши їх позиції у наданні інших видів гуманітарної допомоги.

## **Програма розвитку підприємницьких навичок та підприємництва**

Програма розвитку підприємницьких навичок та підприємництва знаходиться на передовій боротьби за відновлення соціально-економічної стабільності в регіонах України, які постраждали від збройної агресії проти України. Ця ініціатива має вирішальне значення для сприяння розвитку бізнесу та зниження економічної нерівності, яка виникла внаслідок збройної агресії проти України. Надання цільовим групам населення не лише навчальних можливостей, але й підтримки в розвитку підприємницьких ініціатив.

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори володіють експертними знаннями й контактами в бізнес-середовищі, що робить їх ідеальними партнерами для навчання та сприяння розвитку практичних навичок та підтримки учасників програми. Ця співпраця допоможе забезпечити індивідуальний підхід до кожного учасника, а також розробити персоналізовані стратегії розвитку бізнесу, враховуючи їхні потреби та можливості. Таке партнерство має потенціал стати ключовим фактором у підвищенні ефективності та успішності програми в цілому.

## **Мета необхідної послуги**

Реалізація цієї програми надзвичайно важлива для України з економічної та соціальної перспектив. Вона передбачає:

* Забезпечення доступу до освіти та навчання з підприємництва для жінок-підприємниць через проведення навчання, воркшопів, семінарів та консультацій.
* Стимулювання створення нових робочих місць та розвитку мікро та малого бізнесу в постраждалих регіонах.
* Мінімізація безробіття та ризиків економічної нестабільності шляхом підтримки підприємництва та самозайнятості жінок.
* Забезпечення рівних можливостей для всіх учасників програми незалежно від їх соціального статусу чи фізичних обмежень.
* Підтримка розвитку підприємництва серед жінок та створення умов для їх активної участі в бізнес-сфері.

**Цілі Програми:**

1. Забезпечення сталих можливостей для розвитку підприємництва серед жінок, зокрема внутрішньо переміщених осіб, ветеранок та осіб з інвалідністю.

2. Сприяння економічному відновленню та соціальному включенню регіонів України шляхом стимулювання розвитку мікро та малих підприємств на всій її території.

3. Підвищення рівня економічної самодостатності та самозабезпечення учасників Програми шляхом розвитку їхніх підприємницьких навичок, забезпечення доступу до ресурсів та створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва

4. Зміцнення капіталу людських ресурсів через освіту, навчання та підтримку учасників програми у сфері підприємництва та управління бізнесом.

**Цільова аудиторія серед жінок-підприємниць:**

1. *Вразливі групи населення:*
* Особи зі статусом внутрішньо переміщених осіб (ВПО).
* Особи з інвалідністю.
* Довготермінові соціально вразливі безробітні особи.
* Інші вразливі сегменти населення.
1. *Індивідуальні підприємці / підприємства:*
* Ті, хто прагне відновити свою підприємницьку діяльність (майно, обладнання тощо), які зазнали втрат і пошкоджень через збройну агресію проти України.
* Ті, хто прагне заснувати власний бізнес та створити нові можливості зайнятості.
* Ті, хто прагнуть зробити стартап (соціальний бізнес) на відновлення та розвиток України.

**ВАЖЛИВО:** Будь ласка, зверніться до ***Бланку відповідей постачальника (Додаток 3)*** для **отримання детального та вичерпного переліку вимог** та їх обґрунтування.

ТЧХУ може передбачати залучення одного або декількох надавачів послуг для забезпечення підтримки у наданні освітніх послуг для покриття цілі даної програми. Співпраця з переможцем тендеру триватиме до кінця 2026 року.

Якщо учасник тендеру бажає надати пропозицію з товаром та/або послугою, які не повністю відповідають окресленим вимогам, але які, за прогнозами учасника, все ще можуть задовольнити потреби ТЧХУ для покриття освітніх послуг у сфері бізнесу та написання бізнес-планів, він може це зробити. Однак, будь ласка, зауважте, що розгляд такої пропозиції здійснюється винятково на розсуд ТЧХУ.

## **Обов'язки постачальника послуг**

Окрім інших вимог, наведених у ***Бланку відповідей постачальника Додаток 3***, учасник тендеру повинен дотримуватися:

**Галузевих стандартів та правил:**

* Учасник тендеру та його партнери (якщо такі є) повинні продемонструвати дотримання законодавства та нормативно-правових актів фінансової галузі, а також принципів безпеки та захисту даних, що застосовуються в Україні. Це може включати, але не обмежуватися доказом дотримання антитерористичних законів, законів про боротьбу з корупцією, законів про боротьбу з відмиванням грошей, законів про цілісність даних тощо.
* Постачальник освітніх послуг повинен мати надійні системи безпеки, що забезпечують належне резервне копіювання та постійну функціональність бізнесу під час стихійних лих або надзвичайних ситуацій; впровадження заходів з управління ризиками для уникнення/мінімізації збоїв при наданні послуг.
* Учасник тендеру повинен надати контрольний аудиторський журнал та зазначити інші відповідні заходи безпеки, покликані мінімізувати шахрайство.

**Послуги:**

1. *Освітні послуги та розвиток навичок жінок-підприємниць:*

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори/акселератори повинні надавати освітні послуги, спрямовані на розвиток підприємницьких навичок у жінок з акцентом на соціальне підприємництво та знань учасників Програми. Це повинно включати організацію курсу навчання, тренінгів та семінарів, де учасники зможуть вивчати методологію бізнес-планування, визначати структуру бізнес-плану, складати бізнес-плани, визначати цілі та головну мету, проводити маркетинговий аналіз, вивчати ринок, потенційних споживачів, можливості конкурентів, слабкі та сильні сторони, розробляти план маркетингу, оцінювати можливості щодо інвестицій, термінів початку виробництва, обсягів виробництва та фінансовий план.

1. *Експертна підтримка підприємницьких ініціатив жінок:*

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори/акселератори мають підтримувати підприємницькі ініціативи учасників Програми, щоб забезпечити їх успіх у розвитку бізнесу. Це охоплює широкий спектр послуг, включаючи, але не обмежуючись, доступом до широкої мережі висококваліфікованих експертів та менторів, які допомагають учасникам Програми подолати виклики та розвивати свої бізнеси, індивідуальні консультації з бізнес-планування, фінансового управління, стратегічного аналізу ринку, розробки маркетингових стратегій та інших ключових аспектів підприємницької діяльності.

1. *Підтримка інклюзивного підприємництва:*

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори/акселератори мають забезпечити доступність своїх послуг для різних категорій підприємців, включаючи молодих жінок-підприємців, осіб з інвалідністю та інших вразливих груп населення серед жінок. Це може включати організацію спеціалізованих програм та заходів для підтримки цих груп, а також створення сприятливого середовища для розвитку їхніх бізнесів.

1. *Мережевість та зв'язки:*

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори/акселератори за можливості, мають сприяти побудові мережі контактів між учасниками Програми та представниками бізнесу, інвесторів, громадських організацій та урядових структур. Це дозволить учасникам Програми розширити свої зв'язки та знайти потенційних партнерів або клієнтів для своїх бізнесів.

1. *Впровадження інноваційних методик:*

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори/акселератори мають впроваджувати інноваційні методики навчання та підтримки підприємництва. Це включає використання новітніх технологій навчання, створення інтерактивних платформ та співпрацю з технологічними стартапами для розвитку новаторських рішень та ідей.

1. *Моніторинг та оцінка ефективності:*

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори/акселератори мають систематично вести моніторинг та оцінку своєї діяльності з метою забезпечення високої якості послуг для учасників Програми. Це включає аналіз результатів наданих послуг, виявлення сильних та слабких сторін, а також постійне вдосконалення методів і підходів для найефективнішої підготовки учасників до успішного розвитку своїх бізнесів.

1. *Звітність та прозорість:*

Бізнес-школи та бізнес-інкубатори/акселератори повинні забезпечувати прозору та систематичну звітність щодо своєї діяльності перед учасниками Програми та зацікавленими сторонами. Це включає надання звітів про використання ресурсів, результати діяльності, а також звіти про оцінку якості послуг. Такий підхід сприяє відкритому обміну інформацією та довірі між всіма учасниками процесу та сприяє підвищенню рівня відповідальності та ефективності діяльності.

**План реалізації Програми:**

1. *Набір, реєстрація та відбір 50 кандидатів (бенефіціарів) програми:*
* проведення процесу реєстрації та відбору жінок-підприємниць на участь у Програмі;
* аналіз кандидатів та прийняття спільних рішень разом з ТЧХУ щодо їх прийому до Програми.
1. *Формування кандидатів на групи, присвоєння їм куратора та написання основних моментів та правил навчання:*
* формування груп учасників Програми;
* призначення кураторів для кожної групи;
* надання основних інструкцій, правил та матеріалів навчання.
1. *Створення програми навчання та графіку навчання, проведення навчання, перевірка домашніх завдань та допуск бенефіціарів до наступних стадій програми:*
* створення освітньої програми, спрямованої на розвиток підприємницьких навичок з акцентом на соціальне підприємництво та інновації для жінок-підприємниць;
* впровадження інноваційної методики навчання та підтримки підприємництва;
* проведення навчальних занять;
* перевірка виконання домашніх завдань учасниками;
* менторство та індивідуальні консультації учасників;
* прийняття спільних рішень про допуск учасників до наступних етапів Програми.
1. *Протягом всього навчання бенефіціари під супроводом бізнес-школи повинні написати бізнес- та фінансові плани та затвердити їх у створеній комісії:*
* сприяння учасникам у написанні та удосконаленні бізнес-планів;
* детальний опис критеріїв до бізнес-планів та затвердження їх з ТЧХУ;
* співорганізація процесу затвердження бізнес-планів у відповідній комісії.
1. *Відбір 34 зі 50 найкращих бізнес-планів та надання рекомендацій щодо їх фінансування:*
* проведення конкурсу на найкраще прописаний та продуманий бізнес-план згідно затверджених критеріїв серед учасників Програми;
* відбір 34 найкращих проектів спільно із комісією ТЧХУ;
* надання рекомендацій щодо їх фінансування та підтримки.
1. *Збільшення та розширення мережі експертів та партнерств:*
* залучення нових експертів для розширення можливостей учасників Програми;
* організація мережевих заходів та зустрічей для обміну досвідом та встановлення партнерських зв'язків;
* підтримка учасників у побудові стабільних взаємовідносин з попередніми або потенційними клієнтами, партнерами та інвесторами.
1. *Систематичний моніторинг та оцінка протягом всієї співпраці в рамках Програми:*
* систематичний моніторинг прогресу учасників під час участі в Програмі;
* здійснення оцінки результативності та ефективності наданих освітніх послуг та консультацій;
* взаємодія з учасниками Програми для збору відгуків та рекомендацій для покращення діяльності;
* застосування отриманих даних для вдосконалення програм та методів навчання.
1. *Регулярна звітність та відкритий доступ до інформації:*
* підготовка та надання звітів щодо використання ресурсів та досягнутого прогресу у виконанні Програми;
* забезпечення доступності та прозорості інформації для всіх зацікавлених сторін щодо реалізації Програми.

Співпраця також передбачає можливість коригування обов'язків бізнес-шкіл залежно від зміни умов та потреб учасників Програми, а також результатів оцінки ефективності наданих послуг. Це може включати оновлення навчальних програм, впровадження нових методик навчання, розширення спектра послуг або зміну пріоритетів у розвитку підприємництва. Детальні обов'язки співпраці ТЧХУ з бізнес-школами та бізнес-інкубаторами будуть докладно описані в рамках укладеного договору між сторонами. Цей договір визначатиме обсяг та види послуг, строки їх надання, відповідальність сторін, а також процедури з регулярного оцінювання якості наданих послуг та коригування умов співпраці згідно з потребами та результатами реалізації Програми.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори повинні строго дотримуватися умов, визначених у договорі про партнерство з ТЧХУ. Це включає не лише навчальні аспекти угоди, а й інші обов'язки, які вони приймають на себе. Забезпечення відповідності умовам договору є основою для успішної реалізації Програми та взаємовигідного партнерства.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори повинні здійснювати повноцінний захист конфіденційної інформації, яку вони отримують в рамках співпраці з ТЧХУ. Зобов'язання з нерозголошення конфіденційних даних є важливим елементом довіри та добросовісного партнерства.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори зобов'язані діяти відповідно до високих стандартів етичності та соціальної відповідальності. Їхня діяльність повинна враховувати соціокультурні особливості та потреби регіонів, що зазнали впливу воєнних подій.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори повинні надавати регулярні звіти про хід реалізації Програми та використання виділених ресурсів. Активна комунікація з ТЧХУ є ключовим елементом ефективного партнерства, що сприяє взаєморозумінню та вирішенню можливих труднощів.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори зобов'язані дотримуватися принципу інклюзивності та рівності умов. Вони повинні приділяти увагу різноманітності підприємств, враховуючи їхні індивідуальні потреби та можливості. Наставництво та підтримка найменших підприємств є важливим аспектом цієї відповідальності.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори повинні дотримуватися всіх чинних нормативів та законодавчих вимог, які стосуються надання послуг. Забезпечення відповідності є необхідною передумовою для безпеки та стабільності Програми.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори повинні розробляти гнучкі умови навчання, що враховують специфіку діяльності та потреби підприємств, що беруть участь у Програмі. Адаптовані до конкретних обставин умови позитивно впливають на ефективність використання фінансових ресурсів та сприяють сталому розвитку бізнесу.

Бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори забезпечують регулярну звітність щодо використання фінансових ресурсів, розвитку інновацій та виконання умов угоди. Покладається відповідальність на бізнес-школи та/або бізнес-інкубатори брати участь у взаємному моніторингу з ТЧХУ для ефективного виконання Програми.

**Обслуговування бенефіціарів:**

* Учасник тендеру повинен забезпечити надійне та безперервне обслуговування бенефіціарів ТЧХУ. Це включає технічну підтримку та навчання (як очне, так і онлайн) персоналу ТЧХУ з питань використання платформи навчання, надання швидкої відповіді на нагальні питання (протягом кількох годин/робочого дня), запити та проблеми.
* Учасник тендеру повинен чітко вказати графік обслуговування бенефіціарів і зв’язку з їх координатором (дні та години роботи).
* Учасник тендеру повинен налагодити процеси надання інформаційної та технічної підтримки бенефіціарам стосовно всіх етапів навчання, а також забезпечувати своєчасне усунення несправностей та надання рішень у разі виникнення проблем, пов’язаних з помилками платформи тощо.

**Корпоративна соціальна відповідальність**

Позитивно розглядатимуться учасники тендеру, які беруть участь у конкурсі з ініціативами корпоративної соціальної відповідальності, які відповідають цінностям та принципам ТЧХУ.

**Екологічний підхід**

Принцип екологічності є ключовим підходом в роботі ТЧХУ, який передбачає посилення відповідальності за активне сприяння використанню альтернативних, більш екологічно вигідних рішень, спрямованих на забезпечення потреб вразливих верств населення. Учасники торгів, які використовують екологічний підхід, а також політику чи стратегію, покликану зменшити вплив запропонованого ними платіжного рішення на навколишнє середовище, або пом'якшення його вуглецевого сліду, будуть мати переваги при розгляді заявки.