**м. Київ**  **~~«17» вересня 2025 р.~~**

**«01» жовтня 2025 р.**

**ЗАПИТ ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ\_\_2265ОК**

**в рамках проведення тендеру**

**(далі – „Запит”)**

Товариство Червоного Хреста України (далі – «Організатор») оголошує продовження тендеру на закупівлю освітніх послуг у сфері бізнес-планування та створення бізнес-планів, розвитку та підтримки бізнесу.

**І. Опис позиції до закупівлі**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Найменування** | **Кількість** | **Додаткова інформація** |
| 1 | Освітні послуги у сфері бізнес-планування та створення бізнес-планів, розвитку та підтримки бізнесу | Відповідно до потреб Замовника в період з 2025 року до кінця 2026 року | Інформація вказана в Додатку №2 та Додатку№3 до Запиту |

\**Товариство Червоного Хреста України залишає за собою право змінювати кількість замовлення залежно від наявного фінансування до підписання договору.*

*\*\** *Товариство Червоного Хреста України залишає за собою право здійснювати додаткову закупівлю протягом 2025-2026 року.*

*\*\*\***Кожен учасник має право подати не більше однієї пропозиції.*

*\*\*\*\*Товариство Червоного Хреста України здійснює закупівлю одним лотом.*

**Бажаний термін виконання робіт по розробці навчальної програми:** 10 календарних днів з дати укладання договору.

**Термін надання послуг:** протягом 2025 – 2026 року, згідно потреб Замовника.

**Місце та формат надання послуг:** **офлайн** формат - на території, обраній Замовником, або **онлайн** формат - з використанням програм Zoom/Skype/Microsoft Teams та інших платформ, запропонованих Учасником.

**ІІ. Кваліфікаційні вимоги до Учасника\***

*\*Учасник процедури закупівель (далі - Учасник) - фізична особа-підприємець, юридична особа, яка подала цінову пропозицію.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Обов’язкові кваліфікаційні вимоги до Учасника** | **Документи, які підтверджують відповідність кваліфікаційним вимогам** |
| **2.1.** | Право на здійснення підприємницької діяльності з відповідністю КВЕДам\*:  (має *включати, але не може обмежуватись*): 85.5 Інші види освіти | * **Копії свідоцтва про державну реєстрацію** (для зареєстрованих до 07.05.2011 року, якщо їм не було видано Виписку) або **Виписку з Єдиного державного реєстру** юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, **Витяг з Єдиного державного реєстру** юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, в якому зазначаються основні види діяльності. * **Копії свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість або Витягу з реєстру платників єдиного податку** (для зареєстрованих з 01.01.2014 року), або **довідки з податкового органу** про обрання системи оподаткування |
| **2.2.** | Безготівковий розрахунок | * Цінова пропозиція з зазначенням банківських реквізитів постачальника, умов оплати у формі Додатку №3. |
| **2.3.** | Учасник процедури закупівлі, не має заборгованості із сплати податків і зборів (обов’язкових платежів) | * Лист-гарантія на бланку Учасника щодо відсутності заборгованості |
| **2.4.** | Учасники при поданні цінової пропозиції повинні враховувати такі норми, учасник не є:   * громадянином російської федерації / Республіки Білорусь/Ісламської Республіки Іран (крім того, що проживає на території України на законних підставах); * юридичною особою, утвореною та зареєстрованою відповідно до законодавства Російської Федерації/Республіки Білорусь/Ісламської Республіки Іран; * юридичною особою, утвореною та зареєстрованою відповідно до законодавства України, кінцевим бенефіціарним власником, членом або учасником (акціонером), що має частку в статутному капіталі 10 і більше відсотків (далі - активи), якої є Російська Федерація/Республіка Білорусь/Ісламська Республіка Іран, громадянин Російської Федерації/Республіки Білорусь/Ісламської Республіки Іран (крім того, що проживає на території України на законних підставах), або юридичною особою, утвореною та зареєстрованою відповідно до законодавства Російської Федерації/Республіки Білорусь/Ісламської Республіки Іран, крім випадків, коли активи в установленому законодавством порядку передані в управління АРМА; * пропонує в ціновій пропозиції товари походженням з Російської Федерації/Республіки Білорусь/Ісламської Республіки Іран, тимчасово окупованої території України.   *\*Замовник залишає за собою право відхилити цінову пропозицію без зазначення аргументації у разі, коли зазначені вище норми будуть не враховані.* | * Лист-гарантія на бланку Учасника *(одним листом)* |
| На Учасника (керівника та його посадових осіб) не поширюється дія економічних Санкцій.  Учасника (його посадових осіб) не включено до:  - Санкцій РНБО (Ради національної безпеки і оборони України).  - Санкційного списку Міністерства Фінансів США (OFAC).  - Санкційного списку Канади.  - Санкційного списку ЄС.  - Зведеного санкційного списку Австралії.  - Санкційного списку Великобританії.  - Санкційного списку Японії проти РФ у зв'язку з подіями в Україні.  - Санкційних списків Бюро промисловості та безпеки (BIS) Міністерства торгівлі США. |
| **2.4.** | Учасника, керівника Учасника, не було притягнуто згідно із законом до відповідальності за вчинення корупційного або пов’язаного з корупцією правопорушення. | * Повний витяг з інформаційно-аналітичної системи «Облік відомостей про притягнення особи до кримінальної відповідальності та наявності судимості» сформований у паперовій або електронній формі, що містить інформацію про відсутність судимості або обмежень, передбачених кримінальним процесуальним законодавством України щодо фізичної особи, яка є учасником процедури закупівлі.   *\*Документ повинен бути не більше тридцятиденної давнини від дати подання документа.* |
| Учасник, керівник Учасника протягом останніх трьох років не притягувався до відповідальності за порушення, передбачене пунктом 4 частини другої статті 6, пунктом 1 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції», у вигляді вчинення анти конкурентних узгоджених дій, які стосуються спотворення результатів торгів (тендерів) |
| Учасник, Службова (посадова) особа Учасника, яка підписала цінову пропозицію, не була засуджена за злочин, вчинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку |
| Учасника, керівника Учасника не було притягнуто згідно із законом до відповідальності за вчинення правопорушення, пов’язаного з використанням дитячої праці чи будь-якими формами торгівлі людьми. |
| **2.5.** | Документи, які посвідчують право уповноваженої особи підписувати тендерну пропозицію | * Виписка з протоколу засновників або витяг зі Статуту, наказ про призначення, довіреність або інші документи |
| **2.6.** | Схематичне зображення структури власності | * *Крім фізичних осіб-підприємців* |
| **2.7.** | Підтвердження достатньої оборотності коштів за поточний та попередній рік | * Подання балансів за поточний та попередній рік з чітким зазначенням обороту компанії за ці роки. |
| **2.8.** | Підтвердження досвіду надання аналогічних послуг | * Підтверджений досвід роботи з ТЧХУ або Рухом Червоного Хреста і Червоного Півмісяця в Україні; * надайте інформацію: 1) повна назва проєкту ТЧХУ та/або Руху Червоного Хреста і Червоного Півмісяця в Україні, 2) опис та суть проєкту; 3) опис вашої діяльності та задач в рамках проєкту; 4) географічні райони, в яких надається послуга, 5) вид послуги, 6) кількість людей, яким надавалася послуга та копію договорів про співпрацю. |
| **2.9.** | Підтвердження відповідності державним освітнім стандартам та програмам. | * Надайте копії підтверджуючих документів про відповідність вказаним галузевим і українським стандартам згідно чинного законодавства України. |
| Підтвердження наявності системи контролю якості освіти, нормативним вимогам та управління ризикам. |
| Підтвердження відповідності вимогам щодо матеріально-технічного забезпечення. | * «Підтвердження наявності у Учасника відповідного фізичного приміщення (офісу, конференц-залу чи іншого обладнаного простору), придатного для проведення робочих зустрічей під час реалізації проєкту. Приміщення повинно забезпечувати належні умови для роботи. На підтвердження Учасник надає довідку у довільній формі із зазначенням адреси приміщення та підтверджувальні документи (наприклад, договір оренди, право власності або інші документи, що засвідчують користування приміщенням тощо). |
| 2.10. | Підтверджений досвід надання освітніх послуг у сфері бізнес-планування та створення бізнес-планів, розвитку та підтримки бізнесу (*не менше 2 років*) | * Надайте докладний опис структури та обсягу навчальних програм (з темами та напрямками навчання), який демонструє відповідність сучасним вимогам та тенденціям на ринку, доводить використання інноваційних методів навчання та залучення практиків: а) інноваційних методів навчання (проблемне навчання, кейс-метод, проектне навчання, ділові ігри та симуляції тощо); б) залучення практиків та експертів до навчального процесу, що охоплює їхню участь у виступах, лекціях, майстер-класах, тренінгах та консультуванні студентів. |
| 2.11. | Підтверджений досвід роботи та співпраці з підприємствами, стартапами, вітчизняними та міжнародними організаціями, професійними та бізнес-асоціаціями тощо (*не менше 2 років*) | * Надайте копії договорів чи Меморандумів *(не менше 2-х)*; |
| 2.12. | Підтверджений досвід публікацій та наукової діяльності у галузі бізнесу та розробки бізнес-планів (*не менше 2 років*) та партнерські відносини із зарубіжними бізнес-школами та університетами. | * Надайте гіперпосилання на публікації*(не менше 5-ти);* * Надайте інформацію про участь у міжнародних освітніх проектах та підтвердження наявності партнерських відносин з зарубіжними бізнес-школами та університетами. |
| 2.13. | Підтвердження наявності ресурсів та веб-платформи для проведення он-лайн навчання | * Надайте активне гіперпосилання на платформу з можливістю перевірити діяльність та функціональність платформи та ознайомитись інформацією. |
| 2.14. | Підтвердження наявності філіалів або представництв у різних регіонах України | * Надайте: а) інформацію про наявність філіалів або представництв у різних регіонах країни, зазначивши їхню кількість та місцезнаходження, б) графік роботи, включаючи години та дні, коли потенційний постачальник може надавати освітні та інформаційні послуги у кожному філіалі або представництві, в) якщо послуги можуть бути обмежені в певних областях чи районах, потенційний постачальник повинен вказати ці області та райони, а також причини обмежень, наприклад, низький попит або складнощі з доступом. Учасники тендеру з більш широким географічним охопленням послуг будуть позитивно розглянуті * Надайте копію супровідної документації та докази, що стосуються годин роботи та обмежень у деяких областях, включаючи причини та частоту. Учасники тендеру, які забезпечують більшу гнучкість і швидші рішення, будуть сприятливо розглянуті. |
| **2.8.** | Підтвердження кваліфікації команди Учасника. | **Наявність у складі команди щонайменше одного фахівця з вищою освітою у сфері фінансів, економіки чи суміжних економічних наук.**   * Надайте резюме учасників/учасниць команди виконавців (фахівців, залучених експертів, менторів, тренерів, викладачів тощо), які залучатимуться у процесі реалізації проєкту, з відображенням: * освіти (відповідно до функції та задач у проєкті), * релевантного професійного досвіду, * участі у подібних проєктах. * Резюме має містити повний огляд кваліфікації, досвід роботи у відповідних сферах, включаючи тривалість і характер роботи, практичні та професійні досягнення, освітні здобутки, наукові ступені та сертифікати (за наявності). Крім того, потрібно зазначити інформацію про наукову діяльність, участь у міжнародних проектах та публікації в наукових журналах або фахових ЗМІ, що підтверджують експертизу та активність у професійному та/або науковому середовищі. * Резюме має містити інформацію про функцію та задачі в рамках проєкту. |

*\*У разі відсутності можливості надати певний документ згідно кваліфікаційних вимог або відповідно до норм чинного законодавства не є обов’язковим складення певного документа, вказаного в Запиті, то Учасник надає лист-роз’яснення в довільній формі, в якому зазначає законодавчі чи інші підстави ненадання відповідних документів або надання альтернативних документів, що стосуються підтвердження кваліфікаційних вимог.*

**ІІІ. Інша інформація**

1. Валютою цінової пропозиції є національна валюта України – гривня. Розрахунки здійснюватимуться у національній валюті України на банківський рахунок постачальника згідно з Договором про закупівлю.
2. Ціна пропозиції має бути остаточною, та не підлягати будь-яким коригуванням, пов'язаним зі змінами валютних курсів та іншими економічними факторами.
3. Всі документи, що входять у склад цінової пропозиції Учасника процедури закупівлі, надаються українською мовою.
4. Оплата здійснюється за системою 100% післяплати протягом 5-ти робочих днів по факту завершення кожного окремого заходу та підписання акту наданих послуг. Якщо Учасник пропонує власну систему оплати, просимо вказати її в Додатку №3. Згідно політик ТЧХУ передплата може застосовуватись лише як виключення та становити не більше 50%.
5. У разі відмінності пропозиції Учасника від технічного завдання (Додаток №2), рішення про допустимість такого відхилення приймається Замовником.
6. Замовник залишає за собою право вимагати від Учасників процедури закупівлі додаткові матеріали або інформацію, що підтверджують відповідність окремих положень пропозицій вимогам технічного завдання та юридичної особи як Учасника даної процедури закупівлі.
7. Пропозиція, подана Учасником, автоматично вважається чинною у разі продовження публікації Запиту цінових пропозицій, якщо Учасник не надіслав оновлену пропозицію.

**IV. Склад тендерної пропозиції**

1. Титульний аркуш у формі Додатку №1 до Запиту.
2. Підтвердження надання послуг у відповідності з вимогами технічного завдання у формі підписаного Додатку №2;
3. Цінова пропозиція у формі Додатку №3 до Запиту.
4. Документи, які підтверджують відповідність технічним та кваліфікаційним вимогам відповідно до **РОЗДІЛУ II** цього Запиту (Кваліфікаційні вимоги до Учасника).
5. Будь-які інші документи, що, на думку учасника тендеру, можуть бути корисними у прийнятті рішення.

Запитання щодо цінової пропозиції надсилайте на електронну пошту: [tender@redcross.org.ua](mailto:tender@redcross.org.ua) до ~~29.09.2025 р~~**~~.~~** 06.10.2025 р.

**КІНЦЕВИЙ ТЕРМІН ПРИЙМАННЯ ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ** від учасників:

**~~«30» вересня 2025 року~~ «07» жовтня 2025 року.**

**ЦІНОВІ ПРОПОЗИЦІЇ ПРИЙМАЮТЬСЯ НА ЗАХИЩЕНУ ЕЛЕКТРОННУ АДРЕСУ:**

[**tender.committee@redcross.org.ua**](mailto:tender.committee@redcross.org.ua)

**РОЗКРИТТЯ ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ УЧАСНИКІВ ВІДБУДЕТЬСЯ**:

**~~«01» жовтня 2025 року~~** **«08» жовтня 2025 року** об 11 год. 00 хв., за адресою: м. Київ, 03150, вул. Ділова, буд. 3 (якщо інше не буде передбачено внутрішнім розкладом).

Учасники  які виявили бажання бути присутніми на процедурі розкриття цінових пропозицій (або їх уповноважені представники) повинні попередити про це шляхом надсилання електронного листа на адресу: [tender@redcross.org.ua](mailto:tender@redcross.org.ua) не менше ніж за 2 робочі дні до дати розкриття цінових пропозицій. Відповідно до внутрішніх нормативних документів Товариство Червоного Хреста України та з метою збереження конфіденційності, кожен учасник матиме доступ лише до інформації, що стосується його цінової пропозиції.

Особи, які братимуть участь у процедурі розкриття, зобов’язані мати при собі документ, що посвідчує особу, а також наказ / розпорядження чи інший документ, який підтверджує їхні повноваження представляти інтереси компанії.

**V. Правила подання та оформлення цінової пропозиції Учасника:**

* 1. Учасники мають подавати пропозиції на захищену електронну адресу: [**tender.committee@redcross.org.ua**](mailto:tender.committee@redcross.org.ua), доступ до якої мають виключно члени тендерного комітету. Для забезпечення конфіденційності та безпеки процесу, пароль для доступу до електронної скриньки розподілено між членами комітету, кожен з яких володіє лише своєю частиною пароля.
  2. Копії документів подаються Учасником окремими файлами у форматі .pdf. Назва кожного документу повинна відповідати його вмісту. Цінова пропозиція має бути надана відповідно до встановлених форм та складу документів.
  3. Всі копії будь-яких документів, що включаються в цінову пропозицію, мають бути обов’язково завірені підписом Учасника, а якщо Учасником є юридична особа, то печаткою (за наявності) та підписом уповноваженої особи.
  4. Надані копії документів мають бути розбірливими та якісними.
  5. **Подання документів шляхом надання посилань на мережеві сховища (наприклад, Google Drive, Dropbox тощо) не допускається. Такі пропозиції будуть вважатися такими, що не відповідають вимогам тендеру, і не розглядатимуться.**
  6. Відповідальність за достовірність наданої інформації в своїй ціновій пропозиції несе Учасник.
  7. Строк дії цінової пропозиції повинен становити не менше­­­­­­­­ 90 календарних днів з моменту подачі. До закінчення цього строку Замовник має право вимагати від учасників продовження строку дії цінових пропозицій. Учасник має право відхилити таку вимогу або погодитися з вимогою та продовжити строк дії поданої ним цінової пропозиції.
  8. В разі, якщо цінова пропозиція надійшла з **порушенням правил оформлення**, то така цінова **пропозиція не розглядається**.
  9. **Вимоги до оформлення теми Листа від учасника з ціновою пропозицією**.

У темі листа має бути зазначено: **№2265ОК. НАЗВА УЧАСНИКА.** **Освітні послуги у сфері бізнес-планування.**

У випадку, якщо розмір вкладень перевищує 25 мб, пропозицію необхідно розділити на кілька електронних листів та вказати в темі листа **№2265ОК. НАЗВА УЧАСНИКА.** **Освітні послуги у сфері бізнес-планування\_ЧАСТИНА 1, ЧАСТИНА 2» і т.д.**

**У разі недотримання вимог щодо оформлення теми листа Тендерний Комітет залишає за собою право не відкривати такий лист та не приймати його до розгляду.**

* 1. У разі, якщо цінова пропозиція надійшла після спливу кінцевого терміну приймання цінових пропозицій, то лист з такою ціновою пропозицією не розглядається.
  2. До участі у оцінці цінових пропозицій Тендерним Комітетом допускаються цінові пропозиції, які повністю відповідають умовам цього Запиту.
  3. Витрати пов’язані з підготовкою та поданням цінові пропозиції Учасник несе самостійно. Понесені витрати Учасника не відшкодовуються (в тому числі і у разі відхилення пропозиції, відміни торгів чи визнання торгів такими, що не відбулися).

**VI. Учасники при поданні цінової пропозиції повинні враховувати норми (врахуванням вважається факт подання цінової пропозиції, що учасник ознайомлений з даним нормами і їх не порушує, жодні окремі підтвердження не потрібно подавати):**

1. Постанови Кабінету Міністрів України «Про забезпечення захисту національних інтересів за майбутніми позовами держави Україна у зв’язку з військовою агресією Російської Федерації» від 03.03.2022 № 187, оскільки замовник не може виконувати зобов’язання, кредиторами за якими є Російська Федерація або особи, пов’язані з країною-агресором, що визначені підпунктом 1 пункту 1 цієї Постанови; — постанови Кабінету Міністрів України «Про застосування заборони ввезення товарів з Російської Федерації» від 09.04.2022 № 426, оскільки цією постановою заборонено ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту товарів з Російської Федерації;
2. Закону України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» від 15.04.2014 № 1207-VII. А також враховувати, що в Україні забороняється здійснювати закупівлі товарів, робіт і послуг у юридичних осіб — резидентів Російської Федерації / Республіки Білорусь державної форми власності, юридичних осіб, створених та/або зареєстрованих відповідно до законодавства Російської Федерації/ Республіки Білорусь, та юридичних осіб, кінцевими бенефіціарними власниками (власниками) яких є резиденти Російської Федерації / Республіки Білорусь, та/або у фізичних осіб (фізичних осіб — підприємців) — резидентів Російської Федерації / Республіки Білорусь, а також закупівлі в інших суб’єктів господарювання, що здійснюють продаж товарів, робіт і послуг походженням з Російської Федерації / Республіки Білорусь.
3. Факт подання цінової пропозиції Учасником - фізичною особою чи фізичною особою-підприємцем, яка є суб’єктом персональних даних, вважається безумовною згодою суб’єкта персональних даних щодо обробки її персональних даних у зв’язку з участю в процедурі закупівлі, відповідно до абзацу 4 статті 2 Закону України «Про захист персональних даних» від 01.06.2010 № 2297-VI. В усіх інших випадках, факт подання цінової пропозиції учасником – юридичною особою, що є розпорядником персональних даних, вважається підтвердженням наявності у неї права на обробку персональних даних, а також надання такого права замовнику, як одержувачу зазначених персональних даних від імені суб’єкта (володільця). Таким чином, відповідальність за неправомірну передачу замовнику персональних даних, а також їх обробку, несе виключно Учасник тендерного процесу, що подав цінову пропозицію.

**VІI. Підписанням та поданням своєї цінової пропозиції Учасник погоджується з наступним:**

7.1. Участь у наданні послуг, виконанні робіт пов'язаними особами або ж змова учасників проведення тендеру забороняється. У разі виявлення таких фактів, результати тендеру буде відмінено або Договір з відповідним Постачальником буде достроково розірвано в односторонньому порядку з поверненням всього отриманого таким Постачальником за Договором та відшкодуванням збитків завданих Замовнику.

7.2. Пропозиція може бути відхилена, та/або Договір може бути розірваний, якщо є будь-які докази, що підписання Договору або виконання Договору включають в себе хабарництво або будь-які інші незаконні дії.

7.3. За підроблення документів, печаток, штампів та бланків чи використання підроблених документів, печаток, штампів, Учасник несе кримінальну відповідальність згідно законодавства України.

7.4. Учасник самостійно одержує всі необхідні документи, пов’язані з поданням його пропозиції, та несе всі витрати на їх отримання.

7.5. На Учасника (його посадових осіб) не поширюється дія економічних Санкцій\*.

Санкції\* - Санкції Ради безпеки ООН, Відділу з контролю за іноземними активами Державного казначейства США, Департаменту торгівлі Бюро промисловості та безпеки США, Державного департаменту США, Європейського Союзу, України, Великобританії або будь-якої іншої країни чи організації, рішення і акти якої є юридично обов'язковими.

7.6. Учасника (його посадових осіб) не включено до:

Санкцій РНБО (Ради національної безпеки і оборони України);

Санкційного списку Міністерства Фінансів США (OFAC);

Санкційного списку Канади;

Санкційного списку ЄС;

Зведеного санкційного списку Австралії;

Санкційного списку Великобританії;

Санкційного списку Японії проти РФ у зв'язку з подіями в Україні;

Санкційних списків Бюро промисловості та безпеки (BIS) Міністерства торгівлі США.

7.7. Учасники погоджуються та підтверджують, що в Товаристві діють відповідні політики, які доступні на офіційному веб-сайті Товариства [Інформаційна база – Товариство Червоного Хреста України](https://redcross.org.ua/information/) (redcross.org.ua). Посилання на відповідні положення зазначених політик є обов'язковими для включення в договори.

**VIIІ. Методика обрання переможця тендеру**

Спочатку серед поданих цінових пропозицій Тендерним комітетом відбираються пропозиції, які відповідають технічним, кваліфікаційним та іншим вимогам до предмета закупівлі та постачальника, які містяться у цьому Запиті.

**З відібраних цінових пропозицій обирається пропозиція за наступними критеріями:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Назва критерію** | **% загальної оцінки** | |
| **Методика оцінки** | **Максимальна оцінка** |
| 1 | Ціна пропозиції | До 60 % | |
| 2 | **Досвід реалізації проектів по бізнес-плануванню, створенню бізнес-планів, розвитку та підтримки бізнесу** *(мінімум 3 аналогічні проєкти)*  Оцінюється на основі наданої технічної документації по проєктам, плану навчання, підписаних договорів та результатів програми. | * + Надана повна та вичерпна документація проведення більше трьох аналогічних заходів   – **20%**   * + Надані документи не дають повного бачення та розуміння успішного завершення проєкту – **10 %**,   + Не надано документи, щодо успішних реалізованих проєктів - **0 %** | 20% |
| 3 | **Кваліфікаційна відповідність персоналу**  Оцінюється на основі кваліфікації викладачів та менторів, зазначивши їх освітні досягнення, наукові ступені та сертифікати. Також важливо надати детальний опис досвіду роботи викладачів та менторів у відповідних сферах, включаючи тривалість та характер роботи, зазначити інформацію про наукову діяльність, участь у міжнародних проектах та публікації в наукових журналах, що підтверджують їхню експертизу та активність у науковому середовищі.  *Докази надаються у вигляді дипломів, резюме, сертифікатів.* | * + Надано релевантну, документально підтверджену інформацію про всіх залучених до реалізації проекту учасників – **20%**   + Надана частково інформація про залучених до реалізації проекту учасників – **10 %**,   + Не надано релевантну, документально підтверджену інформацію - **0 %** | 20% |
| **Всього, максимум** | | | **100%** |

Визначення переможця даної процедури закупівлі відбудеться, протягом 10 робочих днів з дати розгляду тендерних пропозицій. В разі необхідності погодження вибору переможця донором, термін визначення переможця може бути продовжено. Результати процедури закупівлі будуть повідомлені всім учасникам не пізніше 3 (трьох) робочих днів з дати прийняття рішення про визначення переможця шляхом розміщення відповідного повідомлення на сайті Товариства або надсилання відповідних повідомлень всім учасникам електронною поштою.

*\*Повідомляємо, що Товариство Червоного Хреста України проводить закупівлю відповідно до внутрішніх локальних нормативних документів. Окремо звертаємо увагу, що протокол розкриття цінових пропозицій не передбачено вищезазначеними документами. Також повідомляємо, що Товариство Червоного Хреста України не керується Законом України «Про публічні закупівлі».*

**ІХ. Укладання Договору**

Замовник укладає Договір про закупівлю з Учасником, який визнаний переможцем, протягом строку дії його пропозиції, не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти Договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації та пропозиції Учасника-переможця. Переможець закупівлі зобов'язаний надати заповнений проект договору, що відповідає наданій ціновій пропозиції, в електронному вигляді на електронну адресу відповідальної особи протягом двох робочих днів з моменту отримання офіційного повідомлення про визнання його переможцем. Умови Договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції переможця процедури закупівлі. Істотні умови Договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов’язань сторонами в повному обсязі. Зміни до Договору про закупівлю оформлюються в такій самій формі, що й Договір про закупівлю, а саме у письмовій формі шляхом укладення додаткової угоди до Договору. У разі відмови переможця від підписання Договору про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації або зміни вартості товарів, робіт або послуг, замовник відхиляє тендерну пропозицію такого Учасника та визначає переможця серед тих учасників, строк дії тендерної пропозиції яких ще не минув.

*Голова тендерного комітету* *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*   *Р.І. Ошовська*

**Додаток №1**  
до Запиту 2265ОК

***Прохання заповнити цю сторінку. Вона має бути першою в Вашій тендерній пропозиції***

**ТИТУЛЬНА СТОРІНКА**

**Назва компанії:………………………………………… ………………………………………**

**…………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………**

**Повна юридична адреса:…………………………….. ………………………………………**

**…………………..……………………………………………………………………….................………….…………………………………………………………………………………………**

**Повна фактична адреса:………………………………….. ……..……..……..……..……..…**

**…………………………………………………………………………………………...................………….…………………………………………………………………………………………**

**ЄДРПОУ ……..……..……..……..……..……..……..……..……..……..……..……..……..**

**Контактна особа:……………………………………………………………………**

**………………………………………………………………………………………..**

**Тел. номер:…………………………………………………………………...**

**Моб. тел. номер:……………..……………………………………………..........**

**Електронна адреса: …………………………………………………………………………..**

**Термін дії тендерної пропозиції становить 90 днів.**

**Дата:...... / …... / .…..**

**…………………………………………………………………………………………………….**

**Місце підпису та печатки керівника або уповноваженої особи компанії**

**Додаток №2**

**до Запиту 2265ОК**

**ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ**

ОБСЯГ РОБІТ ПОСТАЧАЛЬНИКА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ У СФЕРІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНІВ, РОЗВИТКУ ТА ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

## **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:**

*Вразливі групи населення:*

* Особи зі статусом внутрішньо переміщених осіб (ВПО).
* Особи з інвалідністю.
* Довготермінові соціально вразливі безробітні особи.
* Інші вразливі сегменти населення.

*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:**

*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.

*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.

*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.

*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.

*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.

*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.

*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:**

*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;
* проведення засідання членів журі та протоколювання результатів відбору.

*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.

*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.

*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.

*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.

*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.

*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.

*Регулярна звітність та відкритий доступ до інформації:*

* підготовка та надання звітів щодо використання ресурсів та досягнутого прогресу у виконанні Програми;
* забезпечення за запитом 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.

*Подаючи свою пропозицію ми погоджуємося з усіма кваліфікаційними та технічними вимогами, які зазначені в Запиті та Додатках до нього.*

*У разі відмінності пропозиції Учасника від технічного завдання, рішення про допустимість такого відхилення приймається Тендерним комітетом та Замовником.*

Керівник організації/ФОП: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

МП дата підпис ПІБ