

07 червня 2017 року

## **Запит тендерних пропозицій**

### **Закупівельна документація**

Дата: 07 червня 2017 року

Кінцевий термін подання тендерних пропозицій: 21 червня (23:59) 2017 року

Термін дії тендерної пропозиції: до 21 липня 2017 року

«U-LEAD з Європою: програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку, створення та забезпечення функціонування центрів надання адміністративних послуг»



## Зміст

1	Вступ.....	3
1.1	Загальна інформація про програму «U-LEAD» .....	3
1.2	Керівні документи .....	3
1.3	Обсяг послуг, що підлягають закупівлі.....	4
2	Адміністративні вимоги.....	7
2.1	Закупівельна документація.....	7
2.2	Мова документів.....	7
2.3	Замовник .....	8
2.4	Розповсюдження закупівельної документації .....	8
2.5	Питання та роз'яснення.....	8
2.6	Подання тендерної пропозиції.....	8
2.7	Термін дії тендерної пропозиції.....	8
2.7.1	Зміст та форма тендерної пропозиції.....	8
2.8	Оцінка тендерних пропозицій .....	9
2.9	Потенційні переговори.....	9
2.10	Рішення про присудження угоди .....	9
2.11	Забезпечення конфіденційності інформації.....	9
3	Інформація про учасника тендеру .....	10
3.1	Дані про компанію та персонал .....	10
3.2	Посилання на компетенцію іншої компанії (субпідрядник) .....	10
4	Критерії відбору .....	11
4.1	Критерії виключення .....	11
4.2	Зобов'язання щодо належних доказів реєстрації.....	12
4.3	Фінансово стала компанія.....	12
4.4	Підтвердження досвіду.....	12
4.5	Людський капітал.....	12
4.6	Інші вимоги.....	13
5	Визначення вимог.....	13
5.1	Кодекс ділової етики .....	13
6	Оцінка тендерних пропозицій .....	13
6.1	Підстава для підписання контракту .....	13
6.2	Критерії оцінки.....	13
6.3	Список документів, які повинні надати заявники.....	14

## 1 Вступ

Компанія SKL International AB, яка надалі іменується SKL International, запрошує Вашу компанію до подання тендерної пропозиції щодо надання тренінгових, консалтингових послуг та підтримки для 26 Центрив надання адміністративних послуг та керівництва громад щодо конкретних заходів для ефективного залучення та покращення обізнаності населення у сфері надання адміністративних послуг.

### 1.1 Загальна інформація про програму «U-LEAD»

Протягом 2014 і 2015 років в Україні з метою створення умов для проведення реформ з децентралізації та об'єднання органів місцевого самоврядування були прийняті відповідні закони. Цей процес потребує зовнішньої допомоги за такими напрямками, як покращення надання послуг, підвищення рівня безпеки в громаді та забезпечення соціальної згуртованості на місцевому, регіональному і національному рівнях. У відповідь на вищезазначені потреби Європейська Комісія прийняла програму «U-LEAD» та виділила на 2016-2020 роки 97 млн. євро.

Зобов'язання уряду України щодо виконання програми разом із технічною допомогою, яка надається «U-LEAD» та програмами інших донорів, є рушійною силою для успішного проведення реформ з децентралізації. Інтеграція надання послуг - дуже важливий компонент пакету реформ з децентралізації. Зокрема, вона пов'язана з покращенням доступу до послуг та підвищенням якості послуг для населення. Є потреба в створенні нових центрив надання адміністративних послуг (надалі – ЦНАП), насамперед у спроможних об'єднаних громадах, і в модернізації існуючих ЦНАП в малих та середніх містах.

Загальною метою програми «U-LEAD» є сприяння створенню прозорої і підзвітної багаторівневої системи врядування, яка реагуватиме на потреби громадян України.

Друга компонента програми «U-LEAD» присвячена створенню ефективних ЦНАП та підвищенню рівня поінформованості населення про місцеве самоврядування. Її реалізує Шведська Агенція міжнародного розвитку (Sida) за допомогою механізму делегованого співробітництва. Sida планує виконувати цю частину проекту в два етапи: початковий етап, який складається з 15 місяців, та етапу впровадження, який буде охоплювати період, що залишився.

Початковий етап передбачає три основних напрямки діяльності:

- розробка пакетів підтримки та підходів, що застосовуватимуться на етапі розгортання діяльності (етап 2); надання підтримки при плануванні етапу розгортання діяльності, включаючи питання постачання;
- відновлювальні роботи, постачання обладнання, інституційна розбудова ЦНАП, оцінка потреб і проведення навчання, пілотування пакетів підтримки у 24 визначених громадах;
- підвищення обізнаності населення та його залучення до роботи органів місцевого самоврядування у контексті роботи ЦНАП.

### 1.2 Керівні документи

- Кодекс ділової етики.

### 1.3 Обсяг послуг, що підлягають закупівлі

#### 1. Покращення обізнаності

Постачальник розробить/адаптує і протестує інструменти, що можуть використовуватися для кампанії із покращення обізнаності у конкретних органах місцевого самоврядування у сфері надання адміністративних послуг. Ці інструменти будуть використовуватися у мережі інформаційних пунктів, розміщених у Центрах надання адміністративних послуг. Кампанія із покращення обізнаності повинна бути спрямована на підвищення обізнаності населення щодо доступу до адміністративних послуг, Центрив надання адміністративних послуг, а також про рівень надання послуг, який може очікувати і вимагати населення.

Об'єм послуг буде обмежуватися такими завданнями:

- Вивчити і оцінити необхідність підвищення рівня обізнаності населення у різних типах громад.
- Оновити вже існуючі та розробити, у разі необхідності, нові механізми, стратегії з комунікації та підвищення рівня обізнаності, інструменти та матеріали, що можуть використовуватися Центрами надання адміністративних послуг та будуть включені до розробленої інструкції/керівництва.
- Забезпечити підтримку громад, де здійснюється пілотування, у кампанії щодо підвищення рівня обізнаності на місцевому рівні, зосередивши пріоритет на інтегрованому сталому підході. Це включає обов'язкові визити до усіх 26 громад та проведення там заходів із посилення спроможності, розробки спільно з громадами плану із підвищення рівня обізнаності, що включатиме один чи два заходи для упровадження на території конкретної громади до кінця 2017 року. Постачальник буде здійснювати підтримку та керування такими заходами, але не власне виконання.
- Забезпечувати поточну підтримку пілотним громадам до кінця 2017 року.
- Звітування (включає посібник із протестованими інструментами, що застосовувалися у пілотних громадах).
- Управління грантами (адміністрація та зовнішній аудит) для 26 пілотних громад,

## 2. Участь населення та нагляд

Постачальник буде забезпечувати ефективно залучення населення та нагляд при прийнятті рішень на місцевому рівні та сприяти посиленню залучення населення до ефективного надання послуг на місцевому рівні. Постачальник має розробити/адаптувати та тестувати інструменти, що можуть застосовуватися при підвищенні рівня залучення громадян відповідно до вимог громад у рамках чинного законодавства.

Ця діяльність повинна безпосередньо сприяти розширенню можливостей жінок / дівчат і чоловіків / хлопчиків, як правовласників, щоб мати можливість висловити свої претензії і вжити заходів проти порушень, неефективного та несправедливого поводження. Проект буде залучати громадянське суспільство, які представляють різні групи населення на місцевому та національному рівні, в тому числі, де це може бути застосовано, жінок, внутрішньо переміщених осіб, людей похилого віку, інвалідів, етнічних груп і т.д.

Що необхідно зробити протягом початкової фази.

Об'єм послуг буде обмежуватися такими завданнями:

- Переглянути та оцінити потребу у підтримці для покращення залучення та прозорості у різних типах громад.
- Оновити вже існуючі механізми та розробити нові інструменти для залучення населення, які можуть бути представлені через/по відношенню до Центрів надання адміністративних послуг, наприклад громадські слухання. Врахувати такі механізми та інструменти при підготовці інструкції/керівництва.
- Заходи з підвищення обізнаності можуть включати, але не обмежуються:
  - Проведення круглих столів в пілотних регіонах із залученням експертів.
  - Розробку соціальних роликів (аудіо- та телероликів) щодо роботи ЦНАП.
  - Створення макетів і виготовлення соціальної зовнішньої рекламної продукції (буклети, листівки, плакати, банери, дошки оголошень).
  - Проведення брифінгів, прес-конференцій.
  - Підготовка інформаційних пакетів для преси.
  - Створення тематичних колонок у друкованих ЗМІ (розміщення інтерв'ю експертів з питань роботи ЦНАП).
  - Вихід радіо-програми з питань роботи ЦНАП.
  - Проведення зустрічей з громадою щодо роз'яснення про роботу ЦНАП.
  - Створення та наповнення офіційного сайту ЦНАП.
  - Відкриття веб-сторінок у соціальних мережах.
  - Проведення теле-марафону з залученням пілотних регіонів.
  - Проведення дебатів щодо роботи ЦНАП.
  - Проведення інформаційно-виставкової діяльності в приміщенні ЦНАП.
- Забезпечити підтримку пілотним громадам у покращення залучення населення та нагляд на місцевому рівні, зосередивши пріоритет на інтегрованому сталому підході. Це включає обов'язкові візити до усіх 26 громад та проведення там заходів із посилення спроможності, розробки спільно з громадами плану із підвищення рівня обізнаності, що включатиме один чи два заходи для упровадження на території конкретної громади до кінця 2017 року. Постачальник буде здійснювати підтримку та керування такими заходами, але не власне виконання.
- Забезпечити поточну підтримку пілотним громадам до кінця 2017 року.

07 червня 2017 року

Стор. 6 з 14

- Звітування (включає посібник із протестованими інструментами, що застосовувалися у пілотних громадах.)
- Керувати грантами (адміністрація та зовнішній аудит) для 26 пілотних громад,

The total amount of grants to be managed for both components for 26 pilot grants is estimated to be 390.000 Swedish Kronos. The amount will be provided to the provider.

### 3. Алгоритм виконання зобов'язань:

- 1) Складання плану дій із описами 1-2 заходів з підвищення поінформованості та 1-2 заходи залучення населення для кожної громади.
- 2) Узгодження плану дій з кожною громадою.
- 3) Складання кошторису.
- 4) Виконання плану.
- 5) Оцінювання та моніторинг.
- 6) Керувати грантами для пілотних громад.

#### 5. Виконання зобов'язань за контрактом включає:

- 260 днів для підвищення спроможності пілотних громад з фізичною експертною присутністю та роботою з персоналом ЦНАП та керівництвом громади (5 днів на громаду\*2 особи\*26 громад)
- 26 днів підготовки (сумарно для всіх тренерів/консультантів)
- 40 днів для огляду та адаптації існуючих матеріалів по: 1. Awareness raising 2. Citizen participation (20 днів на кожну тему)
- 8 днів на складання звітів
- 56 днів відслідковування розвитку та надання підтримки кожній громаді після проведення тренінгів протягом 2017 року, починаючи із червня 2017 року
- 26 днів на адміністрацію та проведення аудиту.

Вартість робочого дня встановлена рівні 140 євро включаючи усі подати, збори і ін. робочий день складає 8 годин. Контрагент відповідальний за оплату усіх податків і зборів до відповідних установ.

Гранична вартість контракту складає 58 240 євро (416 робочих днів із вартістю робочого дня 140 євро).

Постачальник послуг не відповідає за логістичний супровід заходів такий як переїзд, проживання, харчування, оскільки це буде забезпечуватися SKL International. Однак, контрагент відповідальний за комунікації з усіма громадами, центрами обслуговування щодо організації заходів у частині погодження часу проведення, запрошення учасників та забезпечення належного рівня учасників і ін.

Зверніть, будь ласка, увагу на те, що SKL International не гарантує певних обсягів і цифри, наведені в цьому розділі це лише попередня оцінка. Фактична вартість угоди може відрізнятись від цієї оцінки.

SKL International несе відповідальність за укладення контракту з зовнішньою аудиторською компанією. Постачальник мусить мати досвід та бути здатним до проходження зовнішнього аудиту.

### 3. Адміністративні вимоги

#### а. Закупівельна документація

Закупівельна документація складається з наступних документів і додатків:

- Запит тендерних пропозицій (цей документ):
  - Вступ
  - Адміністративні вимоги
  - Інформація про учасника тендеру
  - Критерії відбору
  - Опис вимог
  - Оцінка тендерних пропозицій

Додаток 1. Форма угоди

Додаток 2. Кодекс ділової етики

Додаток 3. Перелік громад, що беруть участь в проекті

#### б. Мова документів

Оригінали документів, що входять до складу закупівельної документації, підготовлені

українською мовою. Тендерна пропозиція може бути подана українською чи англійською мовами.

#### c. Замовник

SKL International  
Гурнсгата 15  
SE-118 82 м. Стокгольм  
Швеція

#### d. Розповсюдження закупівельної документації

Оголошення про тендер буде опубліковане на інтернет сайті <http://sklinternational.se> та decentralisation.gov.ua.

Учасники можуть подавати тендерну пропозицію та супровідні документи в електронному вигляді на адресу [ulead@sklinternational.se](mailto:ulead@sklinternational.se)

#### e. Питання та роз'яснення

Учасники можуть задавати запитання лише протягом періоду уточнень, який триває три робочих дні з моменту публікації оголошення. Протягом періоду уточнень Замовник може вносити будь-які зміни до Оголошення. Усі відповіді будуть надані протягом періоду уточнень до початку прийому пропозицій.

Звернення Учасників до контактної особи Замовника напряму поза межами Системи не можуть розглядатись як офіційні і не враховуються під час подальшого перебігу процедур за виключенням випадку, коли Замовник вносить зміни до оголошення закупівлі, базуючись на результатах такого спілкування.

#### f. Подання тендерної пропозиції

Учасники можуть подавати свої пропозиції на закупівлю з моменту початку прийому пропозицій і до моменту завершення цього періоду, як визначено Оголошенні. Після початку прийому пропозицій, Замовник не може вносити зміни до оголошення і надавати відповіді Учасникам. Учасники подають пропозиції на тендер виключно через Систему RIALTO. До завершення періоду подання пропозицій, Учасник може внести зміни до неї або скасувати свою пропозицію. До моменту розкриття пропозицій, Система забезпечує їх конфіденційність. Інформація про подані пропозиції не розкривається.

Тендерні пропозиції можуть бути подані англійською або українською мовами та підписані уповноваженим представником Учасника тендеру.

Компенсація витрат на підготовку тендерних пропозицій не передбачена.

#### g. Термін дії тендерної пропозиції

Тендерні пропозиції повинні бути дійсними до 31 грудня 2017 року.

#### i. Зміст та форма тендерної пропозиції

Вкрай важливо, щоб тендерна пропозиція включала всю інформацію, яка запитується. Тендерна пропозиція повинна продемонструвати виконання умов та вимог закупівельної документації. Якщо тендерні пропозиції є неповними або , тендерна пропозиція не відповідає всім вимогам, тендерна пропозиція може бути відхиленою.

Закупівельна документація містить форми тендерної пропозиції – учасникам тендеру рекомендується користуватися цими формами при підготовці тендерної пропозиції з метою



забезпечення включення всієї необхідної інформації.

Форми тендерної пропозиції підготовлені в форматі Microsoft Office Word. Для того, щоб прочитати та заповнити ці форми, учасник тендеру повинен мати програму, сумісну з Microsoft Office. Місце, відведене для відповіді, під час заповнення автоматично розширюється. У разі потреби детальний опис може бути представлений в окремому додатку. При використанні учасниками тендеру додатків важливо, щоб вони надавались разом із основною частиною тендерної пропозиції.

#### h. Оцінка тендерних пропозицій

При оцінці наданих тендерних пропозицій SKL International може вживати заходів з перевірки інформації, включеної до тендерної пропозиції. У разі надання учасниками тендеру невірної чи не достовірної в будь-якому відношенні інформації, тендерна пропозиція може бути відхиленою.

Всі тендерні пропозиції, що відповідають обов'язковим вимогам, підлягають оцінці. **Просимо звернути увагу, що це завдання із фіксованою кількістю днів та встановленою вартістю робочого дня. Пропозиції будуть оцінюватися тільки за критеріями якості, наведених у розділі 6.**

SKL International може вирішити спочатку провести оцінку тендерних пропозицій, а далі – вжити заходів щодо перевірки наданої інформації стосовно лише найбільш економічно / якісно привабливої тендерної пропозиції перед наданням права на укладання договору

#### i. Потенційні переговори

SKL International має право запросити учасників тендеру, які відповідають кваліфікаційним критеріям, до переговорів. Переговори відбуватимуться у разі запрошення компанією SKL International учасника тендеру на відповідну зустріч, і навпаки - учасники тендеру не мають права вимагати переговорів.

Потенційні переговори можуть проводитися поступово, в кілька етапів. Це означає, що SKL International скорочуватиме кількість учасників тендерів, які будуть переходити до наступного етапу переговорів. Таке скорочення повинно ґрунтуватися на об'єктивних критеріях оцінки згідно з розділом 6 цього документу.

#### j. Рішення про присудження угоди

SKL International укладе угоду з тим/тими учасником тендеру, тендерна пропозиція якого, згідно з результатами проведеної оцінки, відповідатиме усім вимогам та виявиться найбільш економічно привабливою.

Угода між SKL International і учасником – переможцем/переможцями тендеру набере чинності після її підписання обома сторонами, але не раніше, ніж через три дні після повідомлення про надання права на укладання угоди. Угода буде підготовлена згідно з проектом угоди у додатку 1. Пропозиція учасника тендеру буде невід'ємною частиною угоди. Одиничні розцінки, надані учасником тендеру у пропозиції переглядатися не можуть. Об'єм замовлення може бути незначно змінений.

Після публікації рішення про присудження угоди та протягом трьох днів будь-хто із учасників тендеру може надіслати скаргу на електронну адресу [Angelina.Lillegren@skl.se](mailto:Angelina.Lillegren@skl.se).

#### k. Забезпечення конфіденційності інформації

Інформація про надані тендерні пропозиції є конфіденційною до тих пір, поки не буде прийнято рішення про присудження угоди. Проте, зверніть, будь ласка, увагу на те, що SKL International має право опублікувати висновки, на основі яких приймалось рішення про присудження угоди. Інформація, що буде опублікована – це найменування учасника тендеру і причини присудження

угоди.

## 4. Інформація про учасника тендеру

### а. Дані про компанію та персонал

Учасник тендеру має повідомити у своїй пропозиції про те, яким чином буде здійснюватися поставка послуг (має змогу надавати послуги самостійно; має домовленість/ угоду із іншою компанією; інше (уточнити що саме));

Учасник тендеру має підтверджений досвід роботи у виконанні подібних угод (надати щонайменше дві рекомендації клієнтів);

*Учасники тендеру повинні надати інформацію згідно з наступною формою: Дані про компанію*

Найменування компанії:	
Ідентифікаційний код компанії:(для юридичної особи) чи реєстраційний номер облікової картки платника податків	
Вулиця, будинок:	
Поштовий індекс:	
Місто:	
Країна:	
Контактна особа з питань тендеру, П.І.Б.:	
Електронна адреса контактної особи:	
Номер телефону контактної особи:	
Короткий опис компанії, включаючи історію	
Перелік клієнтів із деталізацією видів послуг, що їм надаються	

### б. Посилання на компетенцію іншої компанії (субпідрядник)

Учасники тендеру можуть посилатися на компетенцію іншої компанії з метою виконання критеріїв та вимог, зазначених у цій закупівельній документації. У разі потреби учасники тендеру нададуть інформацію про таку компанію згідно з формою, що наведена нижче. Компанія, на яку зроблено посилання, вважається субпідрядником та повинна відповідати наступним вимогам:

- критерії виключення згідно з розділом 4.1,
- виконання зобов'язань щодо податків та відрахувань на соціальне забезпечення,
- виконання зобов'язань щодо належної реєстрації,
- виконання вимоги/вимог, у зв'язку з якими залучається компанія.

Якщо згадується компетентність материнської, дочірньої, асоційованої або іншої компанії учасників тендеру, така компанія зазначається в якості субпідрядника закупівель. Учасник тендеру повинен бути здатним надати SKL International докази наявності юридично обов'язкової для виконання угоди про співпрацю, письмового зобов'язання або інших правових відносин, які свідчать про те, що учасник тендеру може отримати доступ до згаданої компетенції субпідрядника у разі наміру SKL International укласти договір з учасником тендеру. Угода повинна бути пов'язана з зобов'язаннями, передбаченими цими закупівлями, та має бути дійсною протягом всього періоду дії договору.

Посилання на компетенцію іншої компанії	
Потенційні субпідрядники (назва та ідентифікаційний код компанії):	

Опис кожної зазначеної сфери компетенції субпідрядника, на яку посилається учасник тендеру:	
---	--

## 5. Критерії відбору

Учасник тендеру повинен відповідати критеріям, зазначеним нижче. Якщо учасник тендеру не відповідає цим критеріям, він ризикує бути виключеним із процесу закупівель і подальшого розгляду.

### а. Критерії виключення

Учасник тендеру буде виключений із процедури закупівель, якщо SKL International дізнається, що на учасника тендеру поширюється дія наступних обставин:

1. участь у злочинній організації;
2. визнання винним у
  - корупції,
  - шахрайстві,
  - терористичних злочинах,
  - відмиванні грошей або
  - фінансуванні терористів;
3. невиконання зобов'язань щодо сплати податків або внесків на соціальне страхування в Україні або країні, де зареєстрований офіс учасника тендеру;
4. визнання ненадійним, наприклад, через порушення екологічних або соціальних зобов'язань, у тому числі правил щодо забезпечення доступу для інвалідів або інших форм серйозних порушень професійної поведінки, таких як порушення антимонопольного законодавства або прав на інтелектуальну власність;
5. серйозне порушення професійної етики, що ставить під сумнів репутацію учасника тендеру і таким чином робить його кандидатуру неприйнятною для отримання права на укладання угоди з точки зору громадськості.

Учасник тендеру може бути також виключений, якщо в його роботі у рамках попередніх контрактів з SKL International або іншими організаціями, що мають відношення до програми «U-LEAD», спостерігались серйозні порушення узгоджених вимог, наприклад, неспроможність надати чи забезпечити звітні та інші документи, значні недоліки у продукції або послугах, що надавались, в результаті чого їх не можна було використовувати за призначенням, або неналежна поведінка, яка викликає серйозні сумніви стосовно надійності учасника тендеру. Максимальний термін дії таких виключень становить три роки з моменту прояву неналежної поведінки, за виключенням випадків, коли українським законодавством встановлюється інший строк.

Якщо учасник тендеру є юридичною особою, учасник тендеру буде виключений у випадку, коли будь-який з представників юридичної особи був визнаний винним у будь-якому з правопорушень, зазначених в пунктах 1- 5 вище, і таке рішення набрало юридичної сили.

*Учасник тендеру має підтвердити, що жодна з підстав для виключення не має до нього відношення.*

Критерії виключення	
Підтвердження того, що на учасника тендеру не поширюється дія жодного з зазначених вище критеріїв виключення:	<input type="checkbox"/> Так

---

 П.І.Б., посада

---

 підпис

#### b. Зобов'язання щодо належних доказів реєстрації

Учасник тендеру повинен відповідати вимогам щодо реєстрації в Україні або в країні, де зареєстрований його офіс, і надати достатні докази цього.

#### c. Фінансово стала компанія

Учасник тендеру повинен мати стабільне фінансове положення для забезпечення постачання товарів/виконання робіт, що купуються протягом періоду дії договору. Річний оборот компанії (або обсяг за взятими повноваженнями за контрактами) має складати щонайменше 15 000 євро.

#### d. Підтвердження досвіду

Учасник тендеру повинен мати принаймні дворічний досвід надання подібних послуг. Для перевірки досвіду учасник тендеру повинен надати фдацію від представників мінімум двох проектів, в рамках яких ним надавались послуги. Ці проекти мають бути виконані та завершені згідно з умовами договору між підрядником та замовником.

*SKL International має право під час оцінки тендерних пропозицій вживати заходів із перевірки наданої в тендерній пропозиції інформації, наприклад, шляхом встановлення зв'язку з зазначеною контактною особою за проектом. Якщо контактна особа не відповість на спроби SKL International встановити контакт або не зможе підтвердити інформацію, надану в тендерній пропозиції / не зможе підтвердити, що проект був успішно завершений, учасник тендеру не отримує бали за підтверджений досвід і таким чином не зможе забезпечити виконання цієї вимоги.*

Учасник тендеру має надати необхідну інформацію про виконану роботу згідно з наведеною нижче формою.

Проект 1 учасника тендеру	
Найменування компанії - замовника:	
Стислий опис замовлення:	
Період реалізації замовлення [кількість днів/років/місяців]:	З (дата) по (дата)
Контактна особа замовника:	
Номер телефону контактної особи:	
Адреса електронної пошти контактної особи:	

#### e. Людський капітал

Учасник тендеру повинен підтвердити наявність тренерів із мінімум дворічним досвідом надання подібних послуг. Для перевірки досвіду учасник тендеру повинен надати інформацію згідно переліку:

1. ПІП експертів, поточне місце роботи
2. Кількість років досвіду загальна,
3. Кількість років досвіду в сфері адміністративних послуг,
4. Додати окремим додатком резюме.

#### f. Інші вимоги

Учасник тендеру повинен підтвердити доступність експерта для виконання роботи. Для перевірки доступності учасник тендеру повинен надати інформацію згідно переліку:

1. ПІП експертів,
2. Найближча можлива дата для виконання експертами повноважень,
3. Можливість працювати на всій території України,
4. Максимальний відсоток робочого часу (від 100%), який може бути витрачений експертом для виконання робіт.

### 6. Визначення вимог

Платежі за угодою будуть здійснюватися за фактично надані послуги в євро. Витрати, понесені в іншій валюті, будуть переведені в євро згідно з зазначеним у угоді надійним джерелом курсу валют на дату виставлення рахунку-фактури.

Постачальник послуг зобов'язаний надати всі відповідні підтверджуючі документи за кожним платежем.

Постачальник зобов'язаний підтвердити наявність персоналу, що зможе виконати описаний набір завдань.

#### a. Кодекс ділової етики

Підрядник повинен діяти у відповідності до всіх законів, політики та етики в Україні. Якщо українське законодавство є менш суворим, ніж Кодекс ділової етики SKL International (див. Додаток 2), слід керуватися Кодексом ділової етики.

### 7. Оцінка тендерних пропозицій

Оцінюватися будуть всі тендерні пропозиції, які забезпечують надання необхідних послуг та відповідають вимогам якості. Оцінювання буде проводитись згідно критеріям, описаним нижче.

#### a. Підстава для підписання контракту

SKL International підписуватиме контракт з учасником тендеру, який надасть пропозицію, що найкращим чином відповідає критеріям якості.

#### b. Критерії оцінки

Оцінка якості відбувається за наступними критеріями:

Критерії якості	Бал
Надання рекомендацій згідно пункту 4d	20
Підтвердження вимог фінансової сталості згідно пункту 5c	20
Підтверджена можливість надати заявлений перелік послуг: наявність людського капіталу згідно п.5e	30
Підтверджена можливість надати заявлений перелік послуг: наявність умов згідно п.5f	30
Приклад плану роботи (стратегія як працювати з громадами щодо залучення населення) максимум 1 сторінка (формату А4)	20
Приклад плану роботи (стратегія як працювати з громадами щодо	20

покращення поінформованості) максимум 1 сторінка (формату А4)	
Загальний опис компанії в тому числі: коротка історія	10
Опис процедури виставлення рахунків, відміни замовлення і відшкодування коштів	10
Проходження зовнішнього аудиту	20
Компетентність у інтеграції гендерної політики	10

СКЛ Інтернешнл присудить угоду у відповідності з наступним правилом: пропозиція з найбільшим балом отримує контракт. Максимально можливий бал - 200 і можливий тільки за умови найкращого балу за якість

#### с. Список документів, які повинні надати заявники

1. Дані про компанію - учасника тендеру згідно форми, наведеної у пункті 4а;
2. Належні докази реєстрації;
3. Інформацію про субпідрядні організації згідно форми та у відповідності до вимог визначених у пункті 4b;
4. Підтвердження відсутності критеріїв виключення згідно форми наведеної у пункті f5а;
5. Доцільні докази фінансової сталості компанії;
6. Підтвердження досвіду згідно форми, наведеної у пункті 4а
7. Рекомендації згідно форми наведено у пункті 4d;
8. Інформацію про людський капітал згідно пункту 5e;
9. Інформацію про наявність умов згідно пункту 5f;
10. Приклад плану роботи (стратегія як працювати з громадами щодо залучення населення);
11. Приклад плану роботи (стратегія як працювати з громадами щодо покращення поінформованості)
12. Компетентність у інтеграції гендерної політики.