

**Invitation to Tender (ITT)****Invitation to Tender No.** PFRU2-2025-063**ITT name:** Procurement of integrated creative and strategic communications services.**Issue date:** 04.07.2025**Submission deadline:** 29.07.2025 until 3:00 p.m. (UTC+3)

Dear Tenderer,

**Chemonics Group UK Limited** which is implementing the **Partnership Fund for a Resilient Ukraine Phase 2 (PFRU-2)** Project as part of international technical assistance (hereinafter referred to as **Chemonics**) invites you to submit a Tender for **procurement of integrated creative and strategic communications services**.

In addition to this Letter of Invitation, the ITT Pack includes:

Volume 1 - Key Procurement Information

Volume 2 - Instructions to Tenderers and Evaluation Criteria

Volume 3 - Terms of Reference

Volume 4 - Annexes

Annex 1 - Cover Letter (Declarations)

Annex 2 - Terms and Conditions of the Tender

Tenderers are required to read “**Chemonics’ Ethical and Business Conduct requirements**” in Annex 2, Section 1 and declare they have understood and adhere to these conditions in the Cover Letter provided in Annex 1.

This ITT does not obligate Chemonics to execute a contract, nor does it commit Chemonics to pay any costs incurred in the preparation and submission of the proposals.

All inquiries or requests for clarifications relating to this ITT must be made through the Procurement Point of Contact (POC) listed in the Key Procurement Information in Volume 1. Please contact the POC immediately if any of the ITT documents are missing.

Sincerely, /  
З повагою,

Vitalii Taras /  
Віталій Тарас

**Запрошення до участі в тендері (ITT)****Запрошення до участі в тендері (ITT) №** PFRU2-2025-063**Назва тендеру:** Закупівля інтегрованих креативних та стратегічних комунікаційних послуг.**Дата публікації:** 04.07.2025**Кінцевий термін подання пропозиції:** 29.07.2025 до 15:00 (UTC+3)

Шановний Учаснику!

Компанія «**Кімонікс Груп Ю. Кей Лімітед**», що реалізує Проєкт «**Фонд «Партнерство за сильну Україну» Фаза 2 (ФПСУ-2)**» у рамках міжнародної технічної допомоги (надалі – «**Кімонікс**»), запрошує вас подати Тендерну пропозицію щодо **закупівлі інтегрованих креативних та стратегічних комунікаційних послуг**.

Крім цього Листа-запрошення, Тендерна документація містить:

Розділ 1. Основна інформація про закупівлю

Розділ 2. Інструкції для учасників тендеру та критерії оцінки

Розділ 3. Технічне завдання

Розділ 4. Додатки

Додаток 1. Супровідний лист (декларації)

Додаток 2. Умови проведення тендерів Кімонікс

Учасники тендеру повинні ознайомитися з вимогами «**Кодексу етики та ділової поведінки Кімонікс**» у розділі 1 додатка 2 та засвідчити в Супровідному листі (додаток 1), що дотримуватимуться їх.

Це ITT не зобов'язує Кімонікс укласти угоду та оплатити витрати, понесені у зв'язку з підготовкою та поданням пропозицій.

Учасники повинні задавати всі питання та отримувати роз'яснення стосовно цього ITT через Контактну особу з питань закупівлі (КО), зазначену в розділі 1 «Основна інформація про закупівлю». У разі відсутності будь-якого з тендерних документів негайно зверніться до КО.

Procurement Director /  
Директор із закупівель

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Volume 1. Key Procurement Information</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Розділ 1 «Основна інформація про закупівлю»</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>ITT number / Номер ІТТ:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | PFRU2-2025-063                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Project Name/No.<br/>Назва проєкту / №:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Partnership Fund for a Resilient Ukraine Phase 2 (PFRU-2) referred to as "Project"   Фонд «Партнерство за сильну Україну» Фаза 2 (ФПСУ-2), надалі – «Проект»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Authority/Chemonics Client / Державний орган / клієнт Кімонікс:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Foreign, Commonwealth and Development Office (FCDO)   Міністерство закордонних справ, справ Співдружності націй і розвитку (МЗС) Великої Британії                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Implemented by / Виконавець:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Chemonics Group UK Limited.   Кімонікс Груп Ю. Кей Лімітед                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Description of Goods or services<br/>/ Опис товарів або послуг:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Procurement of integrated creative and strategic communications services   Закупівля інтегрованих креативних та стратегічних комунікаційних послуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Issue date / Дата публікації:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 04.07.2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>ITT clarifications deadline / Кінцевий термін подання запитів на роз'яснення ІТТ:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 14.07.2025 until 5:00 p.m. (UTC+3)   14.07.2025 до 17.00 (UTC+3)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Submission deadline<br/>/ Кінцевий термін подання пропозицій:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 29.07.2025 until 3:00 p.m. (UTC+3)   29.07.2025 до 15:00 (UTC+3)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Email for electronic submissions<br/>/ Ел.пошта для подання електронних пропозицій</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <a href="mailto:pfruprocurement@chemonics.com">pfruprocurement@chemonics.com</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Pricing methodology<br/>/ Методологія ціноутворення:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Fixed Unit Price in GBP excluding VAT   Фіксована ціна за одиницю в фунтах стерлінгів без ПДВ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Currency of offer<br/>/ Валюта пропозиції</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Fixed Price in GBP (the price should be calculated based on the exchange rate of GBP to UAH, according to the OANDA rate ( <a href="https://fxds-hcc.oanda.com/">https://fxds-hcc.oanda.com/</a> ) on the Friday immediately preceding the date on which the invoice was issued).   Фіксована ціна у фунтах стерлінгів (ціна розраховується на основі курсу фунта стерлінгів до гривні згідно зі ставкою OANDA ( <a href="https://fxds-hcc.oanda.com/">https://fxds-hcc.oanda.com/</a> ) у п'ятницю, що безпосередньо передує даті виставлення рахунку-фактури).<br><br>The exchange rate for this ITT - <b>57.4780 UAH</b>   Обмінний курс для цього ІТТ - <b>57.4780 грн.</b> |
| <b>Payment terms<br/>/ Умови оплати:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 100% post-payment, NET within 30 calendar days   100% післяплата протягом 30 календарних днів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Proposal validity period / Термін дії пропозиції:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 60 days   60 днів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Estimated period of Performance<br/>/ Орієнтовний період виконання угоди</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | A framework agreement is expected to be signed for a period of 12 or 24 months.   Очікується укладання рамкової угоди строком на 12 чи 24 місяців.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Anticipated date of award<br/>/ Очікувана дата укладення угоди:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 3 <sup>rd</sup> of August 2025   3я декада серпня 2025 року                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Country where Goods/Services will be delivered / Країна, де надаються Товари/Послуги</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Ukraine referred to as "Country of Performance"   Україна (надалі - «Країна виконання угоди»)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Procurement point of contact<br/>/ Контактна особа з питань закупівлі:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Yaroslav Yaroshenko   Ярослав Ярошенко<br>Procurement & Logistics Officer   Фахівець відділу закупівель та логістики<br>М.: +380 (67) 154 45 90 referred to as "POC" / надалі – «КО»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Chemonics contact details for the Tenderer or Tenderer Personnel to notify any potential conflict of interest, safeguarding, anti-bribery and corruption or any other compliance concerns<br/>/ Контактні дані Кімонікс, за якими Учасник тендеру чи його персонал можуть повідомити про потенційний конфлікт інтересів, порушення у сфері охорони здоров'я, добробуту та прав людини (сейфгардінг), боротьби з хабарництвом і корупцією чи будь-які інші питання в сфері комплаєнсу.</b>                                                                                                                                           | Chemonics Office of Business Conduct<br>/ Офіс ділової поведінки Кімонікс<br>Email: <a href="mailto:businessconduct@chemonics.com">businessconduct@chemonics.com</a><br>Online: <a href="http://www.chemonics.com/reporting">www.chemonics.com/reporting</a><br>Phone/Skype: 888.955.6881<br>WhatsApp: (+1) 202.355.8974                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| By submitting a Tender in response to this ITT, the Tenderer represents that they have read, acknowledged, understood, agree to, and will act in accordance with the terms set forth in this ITT, including the "Terms and Conditions of the Tender", as may be modified from time to time, which can be found in Annex 2, Section 3. / Подаючи Тендерну пропозицію у відповідь на це ІТТ, Учасник тендеру заявляє, що він ознайомився, зрозумів, погоджується діяти та діятиме згідно з умовами цього ІТТ, у тому числі розділу 3 «Умови Тендеру» (додаток 2) з відповідними змінами, які можуть вноситися у відповідний момент часу. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

1. **Introduction:**

The goal of the Partnership Fund for a Resilient Ukraine Phase 2 (hereinafter referred to as **Project**) is a multi-year, multi-donor-funded programme managed by the UK's Foreign, Commonwealth and Development Office (FCDO). The aim of Partnership Fund for a Resilient Ukraine Phase 2 is to strengthen the resilience of the Ukrainian government, economy, media, and the Ukrainian civil society by delivering essential resilience project support to the relevant partners.. The Goods or Services to be procured under this ITT are required for the Project's implementation as further explained under Volume 3 -Terms of Reference. The Project reserves the right to issue the following type of the contract as a result of this ITT depending on the responses from the vendors: **Framework Agreement (FA)**. Tenderers are responsible for ensuring that their offers are received by Chemonics in accordance with the instructions, terms, and conditions described in this ITT.

2. **Submission Procedure for Tenders:**

Tenderers shall submit their tenders electronically by the submission deadline and at the email address in Volume 1- Key Procurement Information. The Technical and the Commercial tender must be submitted separately, and the technical proposal must not have any references to cost information.

Electronic submission of the tender must not exceed 3 attachments (5 MB limit) per email compatible with MX Word, MS Excel, readable format, or Adobe Portable Document (PDF) format in a Microsoft XP environment. Tenderers must not submit zipped files. Those pages requiring original manual signatures should be scanned and sent in PDF format as an email attachment.

The font size chosen for your tenders must not be less than Arial font size 10.

3. **Eligibility Requirements**

- a. The Tenderer must be an organisation incorporated or legally organised under the laws of its place of business and must have proper licenses or registration to deliver the Goods or Services in the Country of Performance.

1. **Вступ**

Фонд «Партнерство за сильну Україну» Фаза 2 (надалі – «Проект») – це багаторічна, багатостороння донорська програма, якою керує Міністерство закордонних справ, справ Співдружності націй і розвитку (МЗС) Великої Британії. Фонд «Партнерство за сильну Україну» Фаза 2 має на меті посилити стійкість українського уряду, економіки, ЗМІ та громадянського суспільства шляхом надання відповідним партнерам критично важливої допомоги в реалізації проєктів із підвищення стійкості. Товари або послуги, що закуповуються в рамках цього Тендеру, необхідні для реалізації Проєкту (більш детальну інформацію див. в розділі 3 «Технічне завдання»). В залежності від відповідей постачальників за результатами цього Тендеру Проєкт залишає за собою право присудити наступний тип договору: **рамкова угода (РУ)**. Відповідальність за надання Кімонікс пропозиції, що відповідає вказівкам і умовам цього Тендеру, несуть Учасники тендеру.

2. **Процедура подання Тендерних пропозицій**

Учасники тендеру подають пропозиції в електронній формі до кінцевого терміну подання пропозицій та на електронну пошту, зазначені в розділі 1 «Основна інформація про закупівлю». Технічна та Комерційна пропозиції подаються окремо, при цьому Технічна пропозиція не повинна містити жодних посилань на цінову інформацію.

Подані в електронній формі тендерні пропозиції повинні містити не більше ніж по 3 вкладення (до 5 МБ) на електронний лист, в читабельному форматі, сумісному з MS Word, MS Excel або Adobe Portable Document Format (PDF) під Microsoft XP. Подавати заархівовані файли не дозволяється. Сторінки, що мають бути підписані від руки, скануються та надсилаються у форматі PDF у вкладенні до електронного листа. Розмір шрифту тендерних пропозицій повинен бути не менше ніж Arial 10.

3. **Прийнятність учасників**

- a. Учасник тендеру повинен бути організацією, зареєстрованою чи законно заснованою за законами країни, в якій вона здійснює свою діяльність, і мати належні ліцензії чи бути зареєстрованим для постачання Товарів або надання Послуг у Країні виконання угоди.

- b. No Goods or services shall be eligible for payment if provided by a vendor included on any list of suspended, debarred, or ineligible bidders used by the United Kingdom or the United States Government.
- c. Any and all items that are made by Huawei Technology Company, ZTE Corporation, Hytera Communications Corporation, Hangzhou Hikivision Digital Technology Company, Dahua Technology Company will not be accepted. If tenders include items from these entities, please note that they will be deemed not technically responsive and excluded from competition.
- d. Tenderer must submit the self-declarations and representations included in Annex 1 and shall pass Chemonics due diligence process.
- e. The contract under which this procurement is financed does not permit the financing of any taxes, VAT, tariffs, duties, or other levies imposed by any laws in effect in the Cooperating Country. No such Cooperating Country taxes, VAT, charges, tariffs, duties or levies will be paid under a purchase order resulting from this ITT. Therefore, Partnership Fund for a Resilient Ukraine Phase 2 (PFRU-2) shall pay for the cost of goods / services exclusive of VAT.

Goods or Services will be procured under this ITT with funds provided by a technical assistance Project and comply with the goods/service category specified in the Project procurement plan. Chemonics is implementing the Project in Ukraine in accordance with the Memorandum of Understanding between the Government of Ukraine and the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland on technical assistance of February 10, 1993 and Political, Free Trade and Strategic Partnership Agreement between the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland and Ukraine entered into force on 31 December 2020 (the "Strategic Partnership Agreement"). In accordance with article 397 of the Strategic Partnership Agreement, any technical assistance and humanitarian aid provided and financed by the Government of the UK is exempted from the payment of all duties, fees, levies or any costs whatsoever, including VAT. No taxes, VAT, charges, tariffs, duties or levies shall be paid by Chemonics under this ITT in Ukraine.

At the same time, notwithstanding the provisions of paragraph two of this Clause above and/or any legislative requirements of the Vendor's country or any other jurisdiction shall not preclude and limit

- b. Оплаті не підлягають жодні товари чи послуги, поставлені чи надані постачальником, внесеним до будь-якого списку відсторонених, заборонених або неприйнятних учасників, що використовується Великою Британією чи Сполученими Штатами Америки.
- c. Не допускаються жодні товари виробництва компаній Huawei Technology Company, ZTE Corporation, Hytera Communications Corporation, Hangzhou Hikivision Digital Technology Company, Dahua Technology Company. Зверніть увагу, що в разі включення до тендерних пропозицій товарів цих компаній, вони вважатимуться такими, що не відповідають технічним вимогам, і будуть виключені з тендеру.
- d. Учасник повинен надати декларації та гарантії, зазначені в додатку 1, та пройти процедуру належної перевірки Кімонікс.
- e. Договір, за яким фінансується ця закупівля, не передбачає фінансування будь-яких податків, ПДВ, тарифів, мит або інших зборів, установлених будь-якими чинними законами Країни-партнера. Жодні такі податки, ПДВ, тарифи, мита чи збори Країни-партнера не сплачуватимуться за договорами про закупівлю, укладеними в результаті цього Тендеру. Тому Фонд «Партнерство за сильну Україну» Фаза 2 (ФПСУ-2) оплачує вартість товарів / послуг без ПДВ.

Товари або Послуги за цим ITT закуповуються за рахунок коштів, наданих Проектом технічної допомоги, та відповідають категорії товарів/послуг, зазначеній у плані закупівель Проекту. Кімонікс реалізує Проект в Україні відповідно до Меморандуму про взаєморозуміння між Урядом України та Урядом Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії про технічну допомогу від 10 лютого 1993 року та Угоди про політичне, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії і Україною, яка набрала чинності 31 грудня 2020 року («Угода про стратегічне партнерство»). Відповідно до статті 397 Угоди про стратегічне партнерство, будь-яка технічна та гуманітарна допомога, що надається та фінансується Урядом Великої Британії, звільняється від сплати всіх мит, зборів, платежів або будь-яких витрат, включаючи ПДВ. У рамках цього ITT Кімонікс не будуть сплачуватися жодні податки, ПДВ, тарифи, збори чи стягнення в Україні.

Водночас, положення другого абзацу цього пункту та/або будь-які вимоги, встановлені законодавством країни Постачальника чи будь-якої іншої юрисдикції, не звільняють

Vendor's obligations to pay all taxes, duties and encumbrances pursuant to current legislation of Ukraine except for the value-added tax exemption from which has been granted by 197.11. of Article 197 of the Tax Code of Ukraine.

In accordance with the Procedure of engaging, using and monitoring international technical assistance approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine Resolution no.153 as of February 15, 2002, "On creating a unified system for engaging, using and monitoring international technical assistance", the Project shall provide the Vendor with a copy of the registration card of the Project for purchasing the goods, works and services, issued by the Secretariat of the Cabinet of Ministers of Ukraine and certified by the Project stamp, and a copy of the Procurement plan or an extract from the Procurement plan certified by the Project stamp.

The Vendor shall issue an invoice for goods (works, services) completed in accordance with the procedure set forth hereunder and marked "Without VAT". The invoice shall include the grounds for VAT exemption (Project name, number and date of the relevant contract). The Vendor shall submit the tax returns to the state tax authority at its location taking into account the abovementioned operations.

#### **4. Evaluation and Award:**

An award will be given to the Tenderer whose proposal is determined to be responsive to this solicitation document and represents value for money to the Project.

The Most Economically Advantageous Tender (MEAT) approach will be used to determine best value in this Tender. That means that each proposal will be evaluated and scored against the evaluation criteria and evaluation sub-criteria, which are stated in the table below.

Chemonics reserves the right to issue one or more contracts as a result of this ITT depending on the responses from the vendors.

Please note that if there are significant deficiencies regarding responsiveness to the requirements of this ITT, an offer may be deemed "non-responsive" and thereby disqualified from consideration.

**In evaluating proposals, Chemonics will use the following evaluation criteria and sub-criteria:**

Постачальника від обов'язку та не обмежують обов'язків Постачальника сплачувати всі податки, збори та стягнення згідно з чинним законодавством України, крім звільнення від сплати податку на додану вартість, яке надається п. 197.11 Статті 197 Податкового Кодексу України.

Відповідно до Порядку залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України №153 «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги» від 15 лютого 2002 р., Проект повинен надати Постачальнику копію Реєстраційної картки проекту для закупівлі товарів, робіт і послуг, видану Секретаріатом Кабінету Міністрів України та засвідчену печаткою Проекту, а також копію Плану закупівлі або витяг із Плану закупівлі, засвідчені печаткою Проекту.

Постачальник виставляє рахунки за товари (роботи, послуги), виконані відповідно до процедури, викладеної в цьому ІТТ з поміткою «Без ПДВ». У рахунку вказується підстава для звільнення від сплати ПДВ (назва проекту, номер і дата відповідного договору). Постачальник має подавати податкову декларацію у державний податковий орган за місцем реєстрації, враховуючи зазначені вище операції.

#### **4. Оцінка пропозицій і присудження угоди**

Угода присуджується Учаснику, чия пропозицію за результатами оцінки буде визнано такою, що відповідає вимогам цього тендерного документа та забезпечує оптимальне співвідношення ціни та якості для Проекту.

Для визначення найкращої пропозиції у цьому Тендері застосовуватиметься Найбільш економічно вигідна пропозиція (MEAT) до підходу. Це означає, що кожна пропозиція буде оцінюватися та рахуватися відповідно до критеріїв оцінювання та підкритеріїв оцінювання, які вказані в таблиці нижче.

В залежності від відповідей постачальників Кімонікс залишає за собою право укласти одну чи декілька угод за результатами цього тендеру.

Зверніть увагу, що в разі виявлення суттєвих невідповідностей вимогам цього ІТТ пропозиція може бути визнана такою, що не відповідає його вимогам, і тому виключена з розгляду.

**При оцінюванні пропозицій Кімонікс використовуватиме наступні критерії та суб-критерії оцінювання:**

| Technical Evaluation Criteria /<br>Технічні критерії оцінки |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Maximum<br>Score /<br>Максимальний<br>бал                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1                                                           | <p><b>Technical Approach and Methodology:</b></p> <p>a. Strategic Communications. Demonstrate how you will apply UK-recognised frameworks (OASIS, COM-B and PESO) to plan, deliver and evaluate the assignment. <i>This sub-criterion applies to Lots 1, 2, 3, 4, 6 and 7.</i></p> <p>b. GEDSI. Explain how gender equality, disability inclusion and wider social inclusion are embedded at every stage, from concept development to final reporting. <i>This sub-criterion applies to Lots 1, 2, 3, 4, 6 and 7.</i></p> <p>c. Conflict Sensitivity (“Do-No-Harm”). Describe the safeguards, context monitoring and editorial standards that prevent harm, foster social cohesion and promote an inclusive Ukrainian identity. <i>This sub-criterion applies to Lots 1, 2, 3, 4, 6 and 7.</i></p> <p>d. RMEL. Present an OASIS-compatible plan for research, real-time monitoring, mixed-method evaluation and feedback loops that enable adaptive management. <i>This sub-criterion applies to Lots 1, 3, 4, 5, 6 and 7.</i></p> <p>e. Environmental. Summarise your environmental policy, anticipated impacts, mitigation measures and commitment to report environmental performance at project close. <i>This sub-criterion applies to all lots.</i></p> <p>f. Value for Money. Show how you will secure the lowest sustainable cost through commercial partnerships, in-house production, reuse of creative assets, data-led media optimisation and fully transparent third-party pricing. <i>This sub-criterion applies to all lots.</i></p> <p>g. Data Management &amp; Security. Detail GDPR-compliant data protection, 24-hour incident reporting, robust due-diligence procedures and an explicit declaration of no Russian, Iranian, or North Korean ties in ownership, financing, staffing or supply chain. <i>This sub-criterion applies to all lots.</i></p> | <p><b>Технічний підхід і методологія:</b></p> <p>a. Стратегічні комунікації. Поясніть, як ви застосуєте визнані у Великій Британії рамкові методики (OASIS, COM-B та PESO) для планування, виконання та оцінки завдання. <i>Цей підкритерій застосовується до Лотів 1, 2, 3, 4, 6 та 7.</i></p> <p>b. Підхід GEDSI. Поясніть, як рівність статей, інклюзія людей з інвалідністю та ширша соціальна інклюзія інтегровані на кожному етапі - від розробки концепції до фінального звітування. <i>Цей підкритерій застосовується до Лотів 1, 2, 3, 4, 6 та 7.</i></p> <p>c. Конфліктна чутливість («Незавдання шкоди»). Опишіть механізми безпеки, моніторинг контексту та редакційні стандарти, які запобігають шкоді, зміцнюють соціальну згуртованість та сприяють інклюзивній українській ідентичності. <i>Цей підкритерій застосовується до Лотів 1, 2, 3, 4, 6 та 7.</i></p> <p>d. Дослідження, моніторинг, оцінювання та навчання (RMEL). Представте план, сумісний з OASIS, для досліджень, моніторингу в реальному часі, багатометодного оцінювання та циклів зворотного зв'язку, що забезпечують адаптивне управління. <i>Цей підкритерій застосовується до Лотів 1, 3, 4, 5, 6 та 7.</i></p> <p>e. Екологія. Підсумуйте вашу екологічну політику, очікувані впливи, заходи з їх пом'якшення та зобов'язання щодо звітування про екологічні результати після завершення проєкту. <i>Цей підкритерій застосовується до всіх Лотів.</i></p> <p>f. Оптимальне співвідношення ціни та якості (Value for Money). Поясніть, як ви забезпечите найнижчу вартість завдяки комерційним партнерствам, внутрішньому виробництву, повторному використанню креативних активів, оптимізації медіа витрат на основі даних та повністю прозорому ціноутворенню сторонніх постачальників. <i>Цей підкритерій застосовується до всіх Лотів.</i></p> <p>g. Управління даними та безпека. Детально опишіть захист даних відповідно до GDPR, систему повідомлення про інциденти протягом 24 годин, надійні процедури належної перевірки та чітку заяву про відсутність будь-яких російських, іранських або північнокорейських зв'язків у власності.</p> | 20 |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |            |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | фінансуванні, персоналі чи ланцюгу постачання. Цей підкритерій застосовується до всіх Лотів.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |            |
| 2 | <b>Delivery Schedule:</b><br>Tenders will be evaluated based on the proposed delivery times (in working days). As time is of the essence, maximum score will be given to the tender that proposes the shortest delivery time. Chemonics reserves the right to eliminate tenders which deem to have proposed an unrealistic delivery schedule.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>Графік надання послуг:</b><br>Тендерні пропозиції оцінюватимуться за запропонованими строками надання послуг (у робочих днях). Оскільки час є важливим фактором, максимальний бал буде присуджено тендерній пропозиції, що передбачає найкоротші строки надання послуг. Кімонікс залишає за собою право відхилити тендерні пропозиції, в яких, на думку компанії, запропоновані нереалістичні строки.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 20         |
| 3 | <b>Key Personnel:</b><br>Do the key personnel included in the proposal possess sufficient qualifications and experience to fulfill their roles in the delivery of services as stated in the Terms of Reference? Specifically, personnel should meet the following criteria:<br><br>a. Proven delivery of social-impact communications at both national and local levels.<br>b. Demonstrated MEL/RMEL capability: designing and running measurement, evaluation and learning plans.<br>c. Successful coordination with national and local government stakeholders.<br>d. Practical mastery of UK-recognised planning frameworks (OASIS, COM-B, PESO) across the campaign cycle.<br>e. Hands-on research skills, including qualitative techniques such as key-informant interviews and data collection/analysis. | <b>Ключові виконавці:</b><br>Чи мають зазначені у пропозиції фахівці достатню кваліфікацію та досвід, щоб виконувати свої ролі згідно з Технічним завданням? Персонал має відповідати таким критеріям:<br><br>a. Доведений досвід реалізації комунікаційних проектів із соціальним впливом на національному та місцевому рівнях.<br>b. Підтверджені компетенції з MEL/RMEL: розробка та впровадження планів вимірювання, оцінювання й навчання.<br>c. Успішна координація з представниками органів влади на національному та місцевому рівнях.<br>d. Практичне володіння визнаними у Великій Британії рамками планування (OASIS, COM-B, PESO) на всіх етапах кампанії.<br>e. Практичні дослідницькі навички, зокрема досвід застосування якісних методів (інтерв'ю з ключовими інформаторами) та збору й аналізу даних. | 20         |
| 4 | <b>Corporate Capability:</b><br>Does the Tenderer have the corporate capabilities, technical and administrative capacity to perform the Work?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>Корпоративні спроможності:</b><br>Чи має Учасник тендеру корпоративні, технічні та адміністративні спроможності для виконання Робіт?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 20         |
|   | <b>Total Technical score / Загальний технічний бал</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>80%</b> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| <p><b>5 Commercial Criteria:</b><br/>The calculation will be made according to the formula:</p> <p><math>A / B \times MS</math><br/>A = Lowest Price Offered<br/>B = Estimated Price<br/>MS = Maximum Score</p> <p>Chemonics reserves the right to award to a higher priced Tenderer if a determination is made that the higher technical evaluation of that Tenderer merits the additional cost/price.</p> | <p><b>Комерційні критерії:</b><br/>Розрахунок буде здійснюватися за формулою:</p> <p><math>A / B \times MB</math><br/>A = Найнижча Ціна<br/>B = Оціночна Ціна<br/>MB = Максимальний Бал</p> <p>Кімонікс залишає за собою право визнати переможцем Учасника тендеру, чия пропозиція матиме вищу ціну, якщо вважатиме, що вищий технічний бал пропозиції цього Учасника тендеру заслуговує вищої вартості/ціни.</p> | <p><b>20%</b></p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|

## 5. Tender details

The following is the information required to be considered a responsive tender:

**5.1 Cover letter:** All tenders without exception must include a cover letter using Annex 1 as a basis. The cover letter includes the Vendor's/Subcontractor declaration and must include all documentation necessary for Chemonics to do its due diligence process. The declaration must be signed by an authorised representative of the company. Chemonics reserves the right to request additional documentation as part of its due diligence.

**5.2. Technical Proposal.** To be considered eligible for this tender, the Vendors must submit a proposal clearly demonstrating their suitability, capacity, and readiness to perform the required integrated creative and strategic communications services. The technical proposal should include the following documents:

- a. For the Technical Approach and Methodology, each vendor must submit a single PDF (no longer than five pages) that weaves together all seven required elements (Strategic Communications, GEDSI, Conflict-Sensitivity, RMEL, Environmental, Value for Money, and Data Management & Security). The document should read as a coherent story, clearly linking these themes to demonstrate how the bidder will deliver inclusive, conflict-sensitive, evidence-driven, and sustainable. Chemonics is not looking for separate sections or annexes; rather, we expect one integrated narrative that shows how the different strands reinforce one another in practice.

## 5. Детальна інформація про подання тендерних пропозицій

Тендерна пропозиція вважатиметься оформленою належним чином, якщо міститиме наступну інформацію.

**5.1. Супровідний лист.** Усі без винятку тендерні пропозиції повинні містити супровідний лист, підготовлений за шаблоном у додатку 1. У супровідному листі має бути декларація Постачальника та вся документація, необхідна Кімонікс для проведення процедури належної перевірки. Декларацію повинен підписати уповноважений представник компанії. Кімонікс залишає за собою право вимагати надання додаткової документації в рамках процедури належної перевірки.

**5.2. Технічна пропозиція.** Для того щоб Виконавці вважалися прийнятними для участі в цьому тендері, вони повинні подати пропозиції, в яких чітко продемонстровано їхню придатність, спроможність і готовність надавати необхідні інтегровані креативні та стратегічні комунікаційні послуги. Технічна пропозиція повинна включати наступні документи:

- a. Для розділу «Технічний підхід і методологія» кожен постачальник має подати один PDF-файл обсягом не більше ніж п'ять сторінок, у якому логічно переплітаються всі сім ключових елементів (Стратегічні комунікації, GEDSI, Конфліктна чутливість, Дослідження, моніторинг, оцінювання та навчання, Екологія, Оптимальне співвідношення ціни та якості, та Управління даними та безпека). Документ повинен сприйматись як цілісна оповідь, що чітко пов'язує ці теми й демонструє, як Учасник забезпечить інклюзивні, чутливі, доказові, сталі та безпечні комунікації. Кімонікс не очікує окремих секцій чи додатків; потрібен саме інтегрований наратив, який демонструє, як різні аспекти підсилюють один одного на практиці.

- b. The Key Personnel submission must be a second, concise PDF that first sets out the proposed team structure and then provides a short CV for each key staff member, highlighting qualifications and experience relevant to the Terms of Reference. The focus is on demonstrating that the named individuals collectively possess all capabilities necessary to deliver the assignment. Lengthy biographies are unnecessary.
- c. A third PDF, entitled Corporate Capability, should describe the organisation's (or consortium's) capacity to deliver social-impact communications of comparable scale and complexity. This short statement should reference recent, relevant projects, any quality-assurance systems in place and, where applicable, external certifications or awards.

### 5.3. Commercial Proposal

The Bidder shall submit the Bid by filling in Volume "Specification 3 - Integrated creative and strategic communications services" (separate Annex to this Invitation to Tender).

The price of the Agreement to be awarded will be all-inclusive price. No profit, taxes, or additional costs can be added after award therefore these costs must be included in the proposal budget.

Chemonics reserves the right to request additional cost information if the evaluation committee has concerns of the reasonableness, realism, or completeness of a Tenderer's proposed cost.

Price offers for individual lots are allowed.

Preference will be given to bidders who will cover the need for all lots.

Under no circumstances may cost information be included in the technical proposal.

**5.4. Delay Penalties, Conditions:** If the selected Vendor fails to meet the delivery due date it specifies in its proposal and is in the fully executed purchase order, a penalty shall be assessed to the Vendor and Chemonics will reduce payment by (1% to 5%) each business day, Monday through Friday, of the total amount that is delayed unless the delay falls within the criteria of excusable delays, when non-performance is caused by an occurrence beyond the reasonable control of the Vendor and without its fault or negligence such as, acts of God or the public enemy, acts of the Government in either its sovereign or contractual capacity, fires, floods, epidemics, quarantine restrictions. Vendors must propose reasonable and accurate delivery timelines.

- b. Подання щодо ключових виконавців має бути другим, стислим PDF-файлом. Спершу викладіть структуру запропонованої команди, а далі наведіть коротке резюме для кожного ключового співробітника, підкреслюючи кваліфікацію й досвід, що відповідають Технічному завданню. Головне довести, що названі фахівці сукупно володіють усіма необхідними компетенціями для виконання завдання. Розлогі біографії не потрібні.

- c. Третій PDF-файл під назвою «Корпоративна спроможність» повинен описувати можливості організації (або консорціуму) реалізовувати комунікаційні проекти з соціальним впливом подібного масштабу й складності. У короткому викладі слід посилатися на нещодавні релевантні проекти, наявні системи забезпечення якості й, за потреби, зовнішні сертифікати або нагороди.

### 5.3. Комерційна пропозиція

Учасник подає комерційну пропозицію заповнивши файл "Specification 3 - Integrated creative and strategic communications services" (окремий додаток до цього Запрошення до участі в тендері).

Ціна присудженої Угоди включає всі витрати. Після його присудження в ціну не можна буде включити жодних прибутків, податків або додаткових витрат, а отже ці витрати повинні бути враховані в бюджеті пропозиції.

Кімонікс залишає за собою право вимагати надання додаткової цінової інформації, якщо у оціночній комісії будуть застереження щодо розумності, реалістичності чи повноти цінової пропозиції Учасника.

Допускаються цінові пропозиції на окремі лоти. Перевагу буде надано учасникам, які покривають потребу за всіма лотами.

За жодних обставин не дозволяється включати цінову інформацію в технічну пропозицію.

**5.4. Штрафи за затримку, умови.** Якщо обраний Постачальник не поставити товари / не надасть послуги в терміни, зазначені в пропозиції та в повністю оформленому договорі про закупівлю, Постачальнику нараховується штраф, а компанія «Кімонікс» зменшить суму оплати на 1% - 5% від загальної вартості затриманих товарів / послуг за кожен робочий день (із понеділка по п'ятницю) за винятком випадків, у яких така затримка відповідає критеріям виправданій затримки, коли невиконання зобов'язань спричинене обставинами, незалежними, в розумній мірі, від Постачальника, що сталися без його вини чи недбалості, такими як стихійні лиха чи дії ворога суспільства, дії уряду в якості суверенного суб'єкта чи сторони договору, пожежі, повені, епідемії, карантинні обмеження. Постачальники повинні запропонувати розумно необхідні, точні строки поставки товарів / надання послуг.

The withholding of a penalty does not entail changing the price of goods/services.

In case of violation of delivery terms for more than 15 calendar days, Chemonics has the right to refuse further acceptance and payment for the goods/services, as well as to demand a refund of the amounts previously paid for the goods/services, which the Vendor is obliged to return within three banking days from the date of receipt of notice by Chemonics, which is considered to be received by the Vendor after three working days from the date of its sending by Chemonics to the Vendor's e-mail address specified in Contract.

**5.5. Additional requirements:** Provide a full package of documents on the company's registration (Extract from the EDRPOU, Charter, Certificate of registration of a taxpayer, Certificate of state registration of a legal entity, Extract from the register of taxpayers, Bank details, etc.)  
**Provide a letter of consent to sign a Framework Agreement for a period of 2 years.**

Утримання суми штрафу не означає зміну вартості товарів / послуг.

У разі порушення термінів поставки товарів / надання послуг більш ніж на 15 календарних днів Кімонікс має право відмовитися від подальшого прийняття таких товарів / послуг та оплати за них, а також вимагати повернення раніше сплачених за такі товари / послуги коштів, які Постачальник зобов'язаний повернути протягом трьох банківських днів з дати отримання від Кімонікс повідомлення, що вважається отриманим Постачальником після закінчення трьох робочих днів з дати його відправлення компанією «Кімонікс» на електронну адресу Постачальника, вказану в Угоді.

**5.5. Додаткові вимоги.** Надання повного пакету реєстраційних документів компанії (виписка з ЄДРПОУ, статут, довідка про взяття на облік платника податків, свідоцтво про державну реєстрацію юридичної особи, витяг із реєстру платників податків, банківські реквізити тощо). **Надання листу згоди на підписання Рамкової Угоди терміном на 2 роки.**

## 1. BACKGROUND

The Partnership Fund for a Resilient Ukraine (PFRU) is a multi-year, multi-donor funded programme managed by the UK's Foreign, Commonwealth and Development Office (FCDO) and governed in collaboration with the Government of Ukraine.

The PFRU's aim is to set improved conditions for the Ukrainian state, in partnership with civil society and the private sector, to lead on inclusive national recovery and revitalization in the context of Russia's aggression. This outcome is designed to facilitate the rebuilding of a more resilient, socially cohesive, inclusive, independent, democratic, sovereign and prosperous Ukraine. The PFRU provides funds to Ukrainian and international delivery partners and implements projects based on research and evidence.

The Vendor will provide Partnership Fund For a Resilient Ukraine (PFRU-2) with a fast, transparent route to secure high-quality communications support through the utilisation of purchase orders (POs) to be issued under a Vendor Framework Agreement (VFA).

## 2. SCOPE OF WORK AND DELIVERABLES

Potential strategic communications requests are grouped into seven categories:

### LOT 1 – Communications Strategy Development

This lot provides core communications strategy and campaign planning strategy in line with the UK GCS OASIS framework, including audience analysis, insight generation, and strategic planning of content/messaging. It also defines measurable indicators so that subsequent creative and implementation work can be evaluated against agreed outcomes.

### LOT 2 – Creative Services

This lot supplies the conceptual and visual craft that brings a message to life, from initial key visuals and creative copy to fully developed brand systems and multimedia asset suites. All deliverables are produced to accessibility standards and supplied in reusable formats.

## 1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Програма "Партнерство за сильну Україну" — це багаторічна донорська програма, що реалізується під управлінням Міністерства закордонних справ, справ Співдружності націй та розвитку (МЗС) Великої Британії у співпраці з українським урядом.

Метою програми є забезпечення українській державі кращих умов для керування інклюзивним відновленням і відродженням України в партнерстві з громадянським суспільством і приватним сектором в умовах російської агресії. Це має сприяти розбудові більш стійкої, соціально згуртованої, інклюзивної, незалежної, демократичної, суверенної та процвітаючої України. ФПСУ-2 надає фінансування українським і міжнародним партнерам-виконавцям і реалізує проекти на основі результатів досліджень і доказової бази.

Постачальник відповідає за надання Програмі "Партнерство за сильну Україну" швидкого та прозорого способу отримання високоякісної комунікаційної підтримки через оформлення замовлень на закупівлю (ЗЗ) за Рамковою угодою з постачальником (ПУ).

## 2. ОБСЯГ РОБІТ ТА РЕЗУЛЬТАТИ

Потенційні запити у сфері стратегічних комунікацій згруповані у сім категорій:

### ЛОТ 1 - Розробка комунікаційної стратегії

Цей лот передбачає розробку базової комунікаційної стратегії та стратегії планування кампанії за моделлю OASIS британської урядової служби з комунікацій (UK GCS), в тому числі аналіз аудиторії, збір знань про аудиторію (insights), стратегічне планування контенту/повідомлень. У ньому також визначаються вимірювані показники з метою забезпечення можливості оцінки подальшої креативної роботи та реалізації кампанії відповідно до узгоджених результатів.

### ЛОТ 2 - Креативні послуги

Цей лот передбачає надання послуг зі створення концептуальних і візуальних творчих рішень для оприявлення комунікаційних повідомлень, від початкових ключових образів (key visuals) та креативних текстів (creative copy) до повністю розроблених бренд-систем та мультимедійних пакетів (multimedia asset suites). Усі кінцеві результати виконуються відповідно до стандартів доступності та надаються в форматах, придатних для багаторазового використання.

**LOT 3 – Public Relations & Influencer Engagement**

This lot manages earned-media engagement, stakeholder liaison and emergency/crisis preparedness to secure balanced coverage and build long-term reputation. Activities range from press-office services and media briefings to influencer outreach and thought-leadership placement.

**LOT 4 – Digital Marketing & Social Media**

This lot plans, executes and optimises campaign activity across paid, owned and shared digital channels, ensuring data-driven audience targeting and real-time performance adjustment. Channel mixes may include social media platforms, search marketing and community management.

**LOT 5 – Media Placement & Partnerships**

This lot covers paid placement in traditional media channels – out-of-home, television, radio – and associated partnership or special-project activations. It ensures cost-efficient reach through audited rate cards and verified proof-of-performance documentation. It also includes collaboration with digital creators through both pro bono and paid formats.

**LOT 6 – Reporting & Performance Management**

This Lot provides structured progress tracking and outcome reporting throughout the life of a purchase order, converting raw performance data into clear dashboards and narrative summaries for management and donor audiences. These reports include both success and failure stories, highlighting where assumptions did not hold true.

**LOT 7 – Consultancy & Capacity Building**

This lot offers advisory support, mentoring and formal training to strengthen institutional communications capacity, whether through one-to-one consultancy, train-the-trainer formats, on-the-job coaching or modular workshops. Outputs may include SOP manuals, e-learning modules and bespoke capability roadmaps.

**ЛОТ 3 - Зв'язки з громадськістю та залучення інфлюенсерів**

Цей лот передбачає управління роботою з заробленими медіа, комунікацією з зацікавленими сторонами та готовністю до надзвичайних/кризових ситуацій з метою забезпечення збалансованого висвітлення та побудови довгострокової репутації. Обсяг робіт варіюється від послуг пресофісу та брифінгів для ЗМІ до роботи з інфлюенсерами та просування лідерів думок (thought leadership placement).

**ЛОТ 4 - Цифровий маркетинг та соціальні медіа**

Цей лот передбачає планування, реалізацію та оптимізацію кампанії в зароблених, власних і спільних цифрових каналах з метою забезпечення побудованого на даних таргетування аудиторії та коригування комунікаційних заходів у реальному часі. Мікси каналів можуть включати соціальні мережі, пошуковий маркетинг, управління спільнотами.

**ЛОТ 5 - Розміщення в медіа та партнерства**

Цей лот передбачає платне розміщення в традиційних медіа-каналах (зовнішня реклама, телебачення, радіо) та відповідні активації партнерств або спеціальних проєктів. У рамках цього лоту забезпечується витратоефективне охоплення на базі аудитованих тарифних карток (rate cards) та верифікованої підтверджувальної документації (proof-of-performance documentation). У ньому також передбачається співпраця з авторами цифрового контенту на безоплатній та платній основі.

**ЛОТ 6 - Звітність та управління ефективністю**

Цей лот передбачає забезпечення структурованого відстеження ходу реалізації та звітування про досягнення результатів протягом усього періоду виконання договору купівлі-продажу послуг з трансформацією необроблених даних щодо ефективності у чіткі інформаційні панелі та описові звіти для керівництва та донорів. У звітах висвітлюються як історії успіху, так і історії невдач із зазначенням випадків, коли припущення не виправдалися.

**ЛОТ 7 - Консультаційні послуги та формування спроможності**

Цей лот передбачає консультативну підтримку, наставництво та офіційне навчання з метою посилення інституційної комунікаційної спроможності через індивідуальні консультації, тренінги для тренерів, наставництво на робочому місці, модульні семінари. Результати роботи можуть включати посібники зі стандартних операційних процедур, модулі електронного навчання, індивідуальні дорожні карти розвитку спроможностей.

Vendors are encouraged to build a consortium, bringing together best-in-class video production partners, specialist media-planning and buying agencies, and submit a single, integrated tender covering Lots 1 to 7. This consortium must deliver a seamless, end-to-end communications campaign in which content development, public relations, influencer engagement, digital activation and promotion, paid media and partnership activity are planned and executed as one coherent solution.

While vendors are encouraged to form a consortium to offer an integrated approach across multiple Lots, this is not mandatory: vendors may apply for one or more of Lots 1 to 7, depending on their expertise, capacity, and service offerings. Each Lot will be evaluated independently, and contracts may be awarded to multiple vendors under separate Vendor Framework Agreements (VFAs). The decision to build or join a consortium is entirely at the vendor's discretion, and proposals from individual vendors will be considered on an equal footing.

### 3. ILLUSTRATIVE CASE STUDIES

These five tentative examples show how communications interventions can operate at different levels: hyper-local, local, regional, multi-regional and national. The case studies are illustrative only and are not projects that PFRU-2 intends to commission; therefore, vendors should calculate their pricing against the stated deliverable descriptions, not the illustrative case studies.

#### **Illustrative Case Study A (Hyper-Local): “Our City Means Business” Campaign**

PFRU-2 is working with the city council to support entrepreneurs whose businesses were damaged by shelling. The upcoming campaign will showcase MSME (micro, small and medium enterprises) owners preparing to reopen, direct residents to grant opportunities and rebuild consumer confidence in the neighbourhood's retail streets.

- Geography: Within the city.
- Campaign duration: 1 months.
- Expected results: At least 1000 grant applications.

#### **Illustrative Case Study B (Local): “Safe Return” Campaign**

Seven hromadas within one oblast are working to encourage IDPs to return and re-engage with their communities. The campaign will spotlight reopened

Постачальникам пропонується створювати консорціуми за участі найкращих у своїй сфері партнерів з виробництва відео, спеціалізованих агенцій із медіапланування та закупівель та подавати єдину комплексну тендерну пропозицію на лоти з 1 по 7. Такий консорціум повинен реалізувати безперебійну, комплексну комунікаційну кампанію, в якій розробка контенту, зв'язки з громадськістю, робота з інфлюенсерами, активація та просування в цифрових каналах, робота з заробленими ЗМІ та партнерствами плануються та реалізуються як єдине узгоджене рішення.

Хоча постачальникам пропонується створювати консорціуми для забезпечення комплексного рішення кількох лотів, це не є обов'язковим: постачальники можуть подавати пропозиції на один або кілька лотів з 1 по 7, залежно від їхньої експертизи, спроможностей, асортименту послуг. Кожен лот оцінюватиметься незалежно, можливо присудження договорів кільком постачальникам за окремими Рамковими угодами (РУ). Рішення про створення консорціуму або приєднання до нього приймається виключно на розсуд постачальника, і пропозиції від окремих постачальників будуть розглядатися на рівних умовах.

### 3. ПРИКЛАДИ ДЛЯ ІЛЮСТРАЦІЇ

На цих п'яти прикладах проілюстровано, як комунікаційні заходи можуть працювати на різних рівнях: гіперлокальному, локальному, регіональному, мікрорегіональному та національному. Ці приклади наведені лише для ілюстрації та не є проєктами, які ФПСУ-2 має намір замовити, тому постачальники повинні розраховувати ціни на свої послуги на базі наведених описів кінцевих результатів, а не прикладів, наданих для ілюстрації.

#### **Приклад А (гіперлокальний). Кампанія «Наше місто означає бізнес»**

ФПСУ-2 співпрацює з міською радою над наданням підтримки підприємцям, чий бізнес постраждав від обстрілів. Майбутня кампанія продемонструє приклади власників ММСП (мікро-, малих та середніх підприємств), які готуються до відновлення роботи, проінформує мешканців про нові можливості отримання грантів, відновить довіру споживачів до місцевих операторів роздрібної торгівлі.

- Географія: у межах міста.
- Тривалість кампанії: 1 місяць.
- Очікувані результати: мінімум 1000 грантових заявок.

#### **Приклад В (місцевий). Кампанія «Безпечне повернення»**

Сім громад однієї області працюють над заохоченням ВПО повертатися та відновлювати взаємодію зі своїми громадами. У кампанії висвітлюватимуться

services, local success stories, and safety updates, while also addressing practical concerns such as housing and education. Local radio, targeted digital ads, and poster campaigns in key urban centres will be used.

- Geography: Cluster of up to seven hromadas within one oblast.
- Campaign duration: 2 months.
- Expected results: 25% increase in visits to the local government web portal and 15% uplift in reported intention to return among surveyed IDPs.

#### **Illustrative Case Study C (Regional): “Creative Industries as an Economic Resource” Campaign**

PFRU-2, in collaboration with selected oblast authorities, is planning a communications initiative to demonstrate how creative industries can drive job creation and attract investment. By sharing success stories from local ceramic workshops, music collectives, and heritage-site restorations, the campaign aims to encourage municipalities and entrepreneurs to view culture and creativity as viable engines of post-war economic growth.

- Geography: Single oblast, with online spillover into neighbouring regions.
- Campaign duration: 2 months.
- Expected results: 50 % increase in web traffic to featured landing page or business websites.

#### **Illustrative Case Study D (Multi-regional): “Memorialisation Strategy Awareness” Campaign**

A cluster of six oblasts is planning to adopt inclusive, trauma-informed approaches to remembering the war. Communications will explain why new commemoration practices matter, show how communities can shape memory sites and guide local authorities through formal adoption. Toolkits and local media partnerships will anchor the message.

- Geography: Six oblasts (frontline regions).
- Campaign duration: 3 months.
- Expected results: 20 hromadas integrating the toolkit into urban planning documents and a 25-point uplift in survey agreement with the statement “commemoration should include every group affected by the war.”

відновлення послуг, місцеві історії успіху, новини щодо безпекової ситуації, а також рішення практичних проблем, таких як житло та освіта. Буде використовуватися місцеве радіо, таргетована цифрова реклама, постерні кампанії у ключових населених пунктах.

- Географія: кластер до семи громад в межах однієї області.
- Тривалість кампанії: 2 місяці.
- Очікувані результати: збільшення на 25% відвідуваності веб-порталу органів місцевої влади та збільшення на 15% кількості опитаних ВПО, які висловлюють намір повернутися.

#### **Приклад С (регіональний). Кампанія «Креативні індустрії як економічний ресурс»**

ФПСУ-2 у співпраці з відібраними обласними адміністраціями планує комунікаційну ініціативу, що має продемонструвати, як креативні індустрії можуть сприяти створенню робочих місць і залученню інвестицій. Через історії успіху місцевих керамічних майстерень, музичних колективів та проєктів реставрації об'єктів культурної спадщини кампанія має на меті заохочувати громади та підприємців поглянути на культуру та творчість як життєздатні рушії повоєнного економічного зростання.

- Географія: одна область, з поширенням на сусідні регіони через онлайн-канали.
- Тривалість кампанії: 2 місяці.
- Очікувані результати: 50 % збільшення веб-трафіку на цільові сторінки або бізнес-сайти.

#### **Приклад D (міжрегіональний). Кампанія «Поінформованість про стратегію меморіалізації»**

Кластер із шести областей планує запровадити інклюзивні, травмоінформовані підходи до вшанування пам'яті про війну. У комунікаційній кампанії населенню пояснюватиметься, чому нові практики вшанування пам'яті важливі, демонструватиметься, як громади можуть формувати місця пам'яті, та надаватиметься підтримка місцевим державним органам у офіційному впровадженні. Меседж закріплюватиметься за допомогою інструментарію та партнерств із місцевими ЗМІ.

- Географія: шість областей (прифронтові регіони).
- Тривалість кампанії: 3 місяці.
- Очікувані результати: інтеграція інструментарію в містобудівну документацію 20 громад та підвищення на 25 пунктів рівня згоди серед опитаних респондентів із твердженням «вшанування пам'яті має охоплювати всі групи, що постраждали від війни».

### **Illustrative Case Study E (National): “Psychological Support Platform” Campaign**

One of PFRU-2's partners is launching a digital platform that offers confidential psychological support for people affected by the war. To maximise reach, the campaign will introduce a clear visual identity, and a series of short videos aimed at those who may not recognise early signs of stress or trauma, often the people who need help most. Content will normalise care-seeking behaviour and direct viewers to the platform.

- Geography: Nationwide, with segmented targeting.
- Campaign duration: 6 months.
- Expected results: 30% growth in platform registrations and a 20% increase in calls to the national mental-health helpline.

#### **4. TYPES OF THE CAMPAIGNS**

PFRU-2 sets a clear expectation that every campaign delivered under this Vendor Framework Agreement (VFA) will be planned, executed and evaluated with three complementary frameworks in mind. First, vendors must follow the UK Government Communication Service's OASIS model, which provides a disciplined path from setting objectives through to scoring results. Second, they must diagnose and address audience Capability, Opportunity and Motivation in line with the COM-B behaviour model. Third, they must map channel activity across the Paid, Earned, Shared and Owned spectrum, applying the PESO model to integrate media effort coherently and cost-effectively. Vendors submitting proposals for Lots 1, 4, 6 and 7 who fail to demonstrate credible application of all three frameworks (OASIS, COM-B and PESO) will be considered non-compliant.

Three broad campaign types are envisaged. Awareness-and-attitudes campaigns exist to raise knowledge or shift perceptions where immediate action is not expected – success is assessed through reach, comprehension, sentiment and attitudinal movement. Behaviour-change campaigns aim to start, stop or sustain a specific action – their success is judged on what people actually do rather than what they say. Recruitment campaigns, treated as a specialised form of behaviour change, focus on attracting and converting candidates into particular public-service roles (nurses, teachers or volunteers) and therefore track the audience journey from first contact to completed hire.

### **Приклад Е (національний). Кампанія «Платформа психологічної підтримки»**

Один із партнерів ФПСУ-2 запускає цифрову платформу, що пропонує конфіденційну психологічну підтримку для людей, які постраждали від війни. З метою максимізації охоплення в рамках кампанії буде запроваджена чітка візуальна айдентика, а також випущена серія коротких відеороликів, спрямованих на людей, які не розпізнають ранні ознаки стресу чи психологічної травми, і які часто найбільше потребують допомоги. Контент буде нормалізувати практику звернення по допомогу та спрямовувати цільову аудиторію на платформу.

- Географія: загальнонаціональний рівень із сегментованим таргетуванням.
- Тривалість кампанії: 6 місяців.
- Очікувані результати: 30% зростання кількості реєстрацій на платформі та 20% зростання кількості дзвінків на національну лінію з питань психічного здоров'я.

#### **4. ТИПИ КАМПАНІЙ**

ФПСУ-2 очікує, що кожна кампанія, яка проводиться в рамках цієї Рамкової угоди (РУ), плануватиметься, реалізовуватиметься та оцінюватиметься з урахуванням трьох взаємодоповнюючих моделей. По-перше, постачальники повинні дотримуватися моделі OASIS британської урядової служби з комунікацій (UK GCS), яка забезпечує дисциплінований шлях від постановки цілей до оцінки ефективності. По-друге, вони повинні діагностувати та працювати зі спроможностями, можливостями та мотивацією аудиторії за поведінковою моделлю COM-B. По-третє, вони повинні забезпечити розподіл комунікаційних заходів у платних, зароблених, спільних і власних каналах за допомогою моделі PESO з метою узгодженої, економічно ефективної інтеграції медіа. Постачальники, які подадуть пропозиції за лотами 1, 4, 6 і 7, але не зможуть продемонструвати переконливий досвід застосування всіх трьох моделей (OASIS, COM-B, PESO), вважатимуться такими, що не відповідають вимогам.

Передбачено три основні типи кампаній. Кампанії з підвищення обізнаності та зміни ставлення спрямовані на інформування або зміну погляду аудиторії в ситуаціях, де не очікується негайних дій – успіх оцінюється на базі охоплення, усвідомлення, настроїв, змін у ставленні. Кампанії зі зміни поведінки мають на меті мотивувати аудиторію почати, припинити або продовжувати практикувати певні дії – їхній успіх оцінюється за реальними діями людей, а не словами. Кампанії з набору персоналу, що розглядаються як спеціалізована форма зміни поведінки, зосереджені на залученні кандидатів та перетворенні їх у працівників державного сектору (медсестер, вчителів, волонтерів) і, таким чином,

відстежують шлях трансформації аудиторії від першого контакту до завершення процедури найму на роботу.

In every case the vendor must show how their COM-B analysis has surfaced the real barriers (whether gaps in psychological capability, constraints in physical opportunity or deficits in automatic motivation) and how the OASIS process, supported by a balanced Paid, Earned, Shared and Owned channel strategy (PESO), will remove those barriers through insight-led messaging and rigorous evaluation.

## 5. GEDSI APPROACH

PFRU-2 expects every vendor to integrate Gender Equality, Disability and Social Inclusion (GEDSI) throughout all communications work. Vendors are therefore required to adopt a GEDSI approach that ensures:

- Balanced and diverse representation in every output, with no less than 30% of each gender wherever people are shown.
- Inclusive, respectful language that avoids stereotypes or bias.
- Accessible formats that meet WCAG standards, including alt-text, captions, clear layout and adequate colour contrast.
- Tailored messages that reach marginalised or under-represented groups and measurement of reach and impact across diverse audiences.
- Trauma-informed approach to conducting studies with war crimes and CRSV survivors, other people affected by war.
- Availability of the guidelines for work with emerged by war vulnerable groups, such as veterans, soldiers, families of fallen heroes or IDPs.
- Engagement of diverse stakeholders and communities, where appropriate, in the co-creation of content.

Vendors must outline their GEDSI strategy in their proposal, show how it will be monitored, and report on GEDSI achievements in their final deliverables.

У кожному випадку постачальник повинен показати, як за допомогою аналізу на базі моделі COM-B було виявлено реальні бар'єри (прогалини в психологічних спроможностях, обмеження фізичних можливостей, недостатній рівень автоматичної мотивації) та як за допомогою роботи за моделлю OASIS в поєднанні зі збалансованою стратегією розподілу комунікацій у платних, зароблених, спільних і власних каналах (PESO) буде усунуто ці бар'єри через побудовані на знаннях аудиторії комунікаційні повідомлення та ретельну оцінку ефективності.

## 5. ПІДХІД GEDSI

ФПСУ-2 очікує від усіх постачальників інтеграції питання гендерної рівності, людей із інвалідністю та соціальної інклюзії (GEDSI) у всю комунікаційну діяльність. Тому постачальники зобов'язані запровадити підхід GEDSI, який забезпечує:

- збалансоване та різноманітне представництво в кожному результаті роботи, мінімум 30% представників кожної статі в кожному комунікаційному продукті, де зображуються люди;
- інклюзивну, шанобливу мову без стереотипів і упереджень;
- доступні формати, що відповідають стандартам WCAG, зокрема альтернативний текст, субтитри, чітка структура подачі контенту, достатній контраст кольорів;
- адаптовані комунікаційні повідомлення для охоплення маргіналізованих або недостатньо представлених груп, а також вимірювання охоплення та впливу на різні сегменти аудиторії;
- травмоінформований підхід до досліджень за участі постраждалих від воєнних злочинів і СНПК, інших осіб, які постраждали від війни;
- наявність методичних рекомендацій для роботи з новими вразливими групами, що з'явилися внаслідок війни, такими як ветерани, військовослужбовці, сім'ї загиблих героїв, ВПО;
- залучення різних зацікавлених сторін і спільнот (в залежності від ситуації) до спільного створення контенту.

Постачальники повинні описати в пропозиції свою стратегію щодо GEDSI, показати, як здійснюватиметься її моніторинг, і звітувати про досягнення в сфері GEDSI у своїх кінцевих результатах.

## 6. CONFLICT-SENSITIVITY APPROACH

PFRU-2 is committed to sharing accurate and truthful information that maintains and strengthens social cohesion within Ukraine, demonstrating the collective efforts made by Ukraine's state, citizens, civil society and private sector to remain resilient and promoting an inclusive Ukrainian identity. We are committed, at a minimum, to a 'do no harm' approach (sometimes also referred to as 'conflict sensitivity'), meaning that we will not support material that:

- Is factually incorrect or clearly misleading.
- Promotes the interests of certain individuals, rather than supporting Ukraine's social cohesion.
- Is provocative and could inflame social tensions.
- At high risk of being misinterpreted/misused by hostile disinformation campaigns, particularly relating to the Temporarily Occupied Territories.

PFRU-2 will assess vendors on their capacity to deliver according to this approach, i.e. vendors' capacity to ensure that all activities 'do no harm', maintain and strengthen social cohesion, and promote an inclusive Ukrainian identity. PFRU-2 thus requires information on how vendors will approach this, including:

- How the vendor can ensure it consistently 'does no harm' and promotes social cohesion – with demonstrative examples if available.
- Any relevant processes or policies that the vendor has in place, including any policies or guidelines that vendors have relating to the protection of high-risk communities and individuals.

## 7. RESEARCH, MONITORING, EVALUATION, AND LEARNING APPROACH

PFRU-2 expects vendors to employ comprehensive evidence-based approach that integrates continuous learning throughout the campaigns' lifecycle. All RMEL activities must align with the UK GCS OASIS framework standards and maintain consistency with PFRU-2 outcomes to enable cross-project comparison and organizational learning.

PFRU-2 will assess vendors' capability in:

- Research: Vendors must demonstrate ability to establish baseline audience insights through pre-

## 6. КОНФЛІКТНА ЧУТЛИВІСТЬ

ФПСУ-2 прагне поширювати точну та правдиву інформацію, що підтримує та зміцнює соціальну згуртованість в Україні, висвітлюючи колективні зусилля української держави, громадян, громадянського суспільства та приватного сектору із збереження стійкості та сприяння формуванню інклюзивної української ідентичності. Ми дотримуємося як мінімум підходу «не нашкодь» (також відомого як «конфліктна чутливість»), тому ми не підтримуватимемо поширення матеріалів, які:

- містять недостовірну або явно оманливу інформацію;
- просувають інтереси окремих осіб, а не підтримують соціальну згуртованість в Україні;
- є провокативними та можуть провокувати соціальну напруженість;
- мають високий ризик бути неправильно витлумаченим/перекрученими в ворожих дезінформаційних кампаніях, особливо щодо тимчасово окупованих територій.

ФПСУ-2 оцінюватиме постачальників на предмет їхньої спроможності надавати послуги відповідно до цього підходу, тобто спроможності постачальників забезпечити «незавдання шкоди», підтримку та зміцнення соціальної згуртованості та сприяння формуванню інклюзивної української ідентичності. Тому ФПСУ-2 необхідна інформація про те, як постачальники виконуватимуть цю вимогу, в тому числі:

- як постачальник зможе забезпечити послідовно «незавдання шкоди» та зміцнення соціальної згуртованості - з наочними прикладами (якщо є);
- всі відповідні процеси чи політики, впроваджені постачальником, у тому числі всі політики чи керівні принципи постачальника стосовно захисту спільнот і осіб із груп підвищеного ризику.

## 7. ДОСЛІДЖЕННЯ, МОНІТОРИНГ, ОЦІНКА ТА НАВЧАННЯ НА ДОСВІДІ (RMEL)

ФПСУ-2 очікує від постачальників застосування комплексного, побудованого на доказовій базі підходу з інтегрованим безперервним навчанням на досвіді протягом усього життєвого циклу кампаній. Всі заходи RMEL повинні відповідати стандартам моделі OASIS британської урядової служби з комунікацій (UK GCS) та узгоджуватися з результатами ФПСУ-2 з метою забезпечення можливості порівняння проєктів та організаційного навчання.

ФПСУ-2 оцінюватиме спроможність постачальників:

- Дослідження. Постачальники повинні продемонструвати спроможність збирати

campaign qualitative and quantitative studies, ensuring all strategic decisions are grounded in robust data about target demographics, behavioral patterns of the target audience, and preferred communication channels. Research-related services should also include message testing to validate key communications before launch, desk studies to understand how similar concepts are effectively communicated in comparable contexts and countries, in-depth interviews and focus group discussions with target audiences to capture nuanced perspectives and cultural sensitivities, and social listening reports to monitor existing conversations and sentiment around relevant topics within Ukrainian digital spaces.

- **Monitoring:** Vendors are required to implement real-time monitoring systems that track key performance indicators across all digital channels and campaign touchpoints, utilizing dashboard systems that provide immediate visibility into audience engagement, reach, and preliminary behavioural change indicators.
- **Evaluation:** Vendors should have a capacity to conduct evaluation at multiple intervals, combining quantitative metrics (engagement rates, conversion data, reach statistics) with qualitative assessments (sentiment analysis, focus group feedback, stakeholder interviews) to measure campaign effectiveness against predefined outcomes.
- **Learning:** Vendors are expected to demonstrate rapid adaptation capabilities through regular review cycles, enabling strategy pivots and tactical adjustments based on emerging data and changing contextual factors in Ukraine.
- **Post-Campaign Assessment:** Vendors must deliver comprehensive impact evaluation, including identification of unintended consequences and lessons learned, with findings structured to inform future campaign design and implementation.

Vendors must clearly articulate their approach to Research, Monitoring, Evaluation, and Learning (RMEL) in their proposals, and demonstrate the necessary capabilities to effectively implement each component.

базові знання про аудиторію за допомогою якісних і кількісних досліджень до початку кампанії з метою забезпечення прийняття всіх стратегічних рішень на основі достовірних даних про демографічні показники, поведінкові моделі цільової аудиторії та канали комунікації, яким вона віддає перевагу. Пов'язані з дослідженнями послуги повинні також включати тестування повідомлень з метою перевірки ключових комунікацій перед запуском, кабінетні дослідження для розуміння ефективних способів комунікації подібних концепцій у схожих контекстах і країнах, глибинні інтерв'ю та фокус-групи з цільовими аудиторіями з метою фіксації нюансованих точок зору та чутливих культурних аспектів, а також звітування про результати соціального моніторингу з метою відстежування існуючих дискусій і настроїв довкола відповідних тем в українському цифровому просторі.

- **Моніторинг.** Постачальники повинні впровадити системи моніторингу в реальному часі для відстежування КПЕ в усіх цифрових каналах і точках контакту кампанії з аудиторією за допомогою систем інформаційних панелей, які дають негайне розуміння залученості аудиторії, охоплення та попередніх показників зміни поведінки.
- **Оцінка.** Постачальники повинні мати можливість проводити оцінку через різні часові проміжки кількісних (рівень залученості, дані про конверсію, статистику охоплення) та якісних показників (аналіз настроїв, відгуки фокус-груп, інтерв'ю зі стейкхолдерами) з метою вимірювання ефективності кампанії в досягненні заздалегідь визначених результатів.
- **Навчання на досвіді.** Очікується, що постачальники демонструватимуть здатність швидко адаптуватися за допомогою регулярного перегляду результатів з метою внесення стратегічних і тактичних коректив на базі нових даних і зміни контексту в Україні.
- **Оцінка після завершення кампанії.** Виконавці повинні провести комплексну оцінку впливу кампанії, в тому числі виявити непередбачені наслідки та зафіксувати винесені уроки, та представити отримані результати у структурованому вигляді таким чином, щоб їх можна було використовувати при розробці та впровадженні майбутніх кампаній.

Постачальники повинні чітко сформулювати свій підхід до досліджень, моніторингу, оцінки та навчання на досвіді (RMEL) у своїх пропозиціях і продемонструвати наявність необхідних спроможностей для ефективної реалізації кожного компоненту.

## 8. ENVIRONMENTAL APPROACH

PFRU-2 requires vendors to uphold sustainable–development principles at every stage of campaign delivery. Vendors are therefore required to adopt an environmental approach that includes:

- A documented environmental or ESG policy and demonstrable application of its principles in campaign strategy.
- Promotion of environmental protection, resource conservation and energy efficiency within campaign objectives, encouraging public participation in energy– and resource–saving actions.
- Responsible waste management, using recyclable materials and providing clear guidance on the recycling or re–use of printed assets, banners and structures.

Vendors must describe their environmental credentials in their proposal, set out planned mitigation measures, and report on environmental performance at project close.

## 9. VALUE FOR MONEY APPROACH

PFRU-2 will assess every vendor on its ability to deliver demonstrable outcomes at the lowest sustainable cost. Vendors should therefore explain how they intend to secure the best or most optimal cost for each deliverable by:

- Securing preferential commercial arrangements such as exclusive or discounted partnerships with television networks, influencers or media–buying agencies that offer lower rates, bonus inventory or priority placement.
- Using in–house production resources, while clearly justifying any outsourced work, to reduce cost and shorten timelines.
- Re–using or adapting proprietary creative assets and toolkits developed under this or previous projects to avoid duplicated expenditure.
- Optimising media spend through data–led planning and continual performance adjustment to minimise wastage.
- Maintaining transparent pricing for all third–party costs.

## 8. ЕКОЛОГІЯ

ФПСУ-2 вимагає від постачальників дотримуватися принципів сталого розвитку на кожному етапі реалізації кампанії. Тому постачальники зобов'язані застосовувати екологічний підхід, який включає в себе

- наявність задокументованої політики з питань екології або питань екології, соціальної відповідальності та належного корпоративного управління (ESG) та підтверджене застосування її принципів у стратегії кампанії;
- сприяння захисту довкілля, збереженню ресурсів і енергоефективності в рамках цілей кампанії, заохочення участі громадськості в енерго- та ресурсозберігаючих заходах;
- відповідальне поводження з відходами, використання матеріалів, придатних для вторинної переробки, та надання чітких інструкцій щодо переробки чи повторного використання друкованих матеріалів, банерів і конструкцій.

Постачальники повинні описати свої екологічні характеристики у своїй пропозиції, викласти заплановані заходи з пом'якшення наслідків, а також надати звіт про екологічні показники після завершення проєкту.

## 9. ОПТИМАЛЬНЕ СПІВВІДНОШЕННЯ ЦІНИ ТА ЯКОСТІ

ФПСУ-2 оцінюватиме спроможність кожного постачальника досягти підтверджуваних результатів за найнижчої сталої вартості. Тому постачальники повинні пояснити, як вони планують забезпечити найкращу або найоптимальнішу вартість кожного кінцевого результату шляхом:

- укладення пільгових комерційних домовленостей, таких як партнерства на ексклюзивних умовах або на базі знижок із телевізійними мережами, інфлюенсерами чи агентствами з закупівлі медіа, що надають нижчі тарифи, бонусні пропозиції, пріоритетне розміщення;
- використання власних виробничих ресурсів (із чітким обґрунтуванням усіх випадків залучення сторонніх виконавців) для зменшення витрат і скорочення термінів;
- повторне використання чи адаптація власних креативних матеріалів та інструментарію, розроблених у рамках цього або попередніх проєктів, з метою уникнення дублювання витрат;
- оптимізація витрат на медіа за рахунок планування на базі даних і постійного коригування кампанії з метою мінімізації неефективних витрат;

Vendors must describe their VfM approach in their proposal and demonstrate cost-effectiveness across all deliverables.

## **10. DATA MANAGEMENT AND SECURITY APPROACH**

Every vendor and consortium member engaged under PFRU-2 must submit a signed statement confirming they have no direct or indirect ties to the Russian Federation, Iran, or North Korea. This applies to ownership, control, financing, management and staffing: no team member (whether permanent, freelance or subcontracted) may be a citizen of, reside in, or hold beneficial ownership of assets registered in Russian Federation, Iran, or North Korea. Vendors must carry out enhanced due-diligence checks on shareholders and key personnel, and ensure data, software or IT services are not accessible to – or developed by – Russian, Iranian, North Korean, or other high-risk third-country actors.

Data must be managed in full compliance with GDPR and Ukrainian data-protection law. All personal and project information must be collected for agreed purposes only, stored on encrypted infrastructure in approved jurisdictions, and transmitted securely using end-to-end encryption. PFRU-2 reserves the right to conduct checks and suspend work if a breach is suspected.

In their proposal, vendors must confirm the absence of ties to Russia, Iran, and North Korea, outline their data-security approach, and commit to reporting any data-security incident or potential breach within 24 hours.

## **11. CLIENT RELATIONSHIP APPROACH**

Each vendor will appoint an Account Director who serves as the single point of contact with PFRU-2 and convenes an inception meeting within five working days of contract award. At that session the parties agree a concise engagement plan that sets response times, information needs and escalation routes. Day-to-day liaison runs through a dedicated Project Manager, and written queries are acknowledged within 24 hours with either a full answer or a clear timeline for resolution.

- забезпечення прозорого ціноутворення стосовно всіх витрат, пов'язаних із третіми сторонами.

Постачальники повинні описати в пропозиції свій підхід до забезпечення оптимального співвідношення ціни та якості та продемонструвати економічну ефективність по всіх кінцевим результатам.

## **10. УПРАВЛІННЯ ДАНИМИ ТА БЕЗПЕКА**

Кожен постачальник і член консорціуму, залучений до роботи з ФПСУ-2, повинен надати підписану заяву, що підтверджує відсутність прямих чи опосередкованих зв'язків з Російською Федерацією, Іраном або Північною Кореєю. Це стосується права власності, контролю, фінансування, управління та підбору персоналу: жоден працівник (постійний, позаштатний співробітник або субпідрядник) не може бути громадянином, проживати в, або володіти активами, зареєстрованими в Російській Федерації, Ірані чи Північній Кореї. Постачальники повинні проводити посилену перевірку акціонерів і ключового персоналу, а також забезпечити відсутність доступу до даних, програмного забезпечення, ІТ-послуг у російських, іранських та північнокорейських суб'єктів або суб'єктів із третіх країн із високим ступенем ризику та незалучення таких суб'єктів до їхньої розробки.

Управління даними має здійснюватися у повній відповідності до GDPR та українського законодавства про захист даних. Усі особисті та проєктні дані повинні збиратися лише для узгоджених цілей, зберігатися на зашифрованій інфраструктурі в затверджених юрисдикціях і безпечно передаватися з використанням наскрізного шифрування. ФПСУ-2 залишає за собою право проводити перевірки та призупиняти роботи у разі підозри щодо порушення.

У пропозиції постачальники повинні підтвердити відсутність зв'язків із Росією, Іраном та Північною Кореєю, описати свій підхід до забезпечення безпеки даних і надати зобов'язання повідомляти про всі інциденти чи потенційні порушення безпеки даних протягом 24 годин.

## **11. ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ**

Кожен постачальник призначає керівника по роботі з клієнтами, який буде єдиною контактною особою для ФПСУ-2. Він організовує установчу зустріч протягом п'яти робочих днів після присудження угоди. На цій зустрічі сторони узгоджують стислий план взаємодії, в якому визначається час реагування, інформаційні потреби, маршрути ескалації питань. Щоденна комунікація відбувається через виділеного проєктного менеджера, письмові запити підтверджуються протягом 24 годин з наданням повної відповіді або чітких строків вирішення питання.

## Volume 4 – Annexes:

### Annex 2 - Chemonics Tendering Conditions:

The following Ethical and Business Conduct requirements, Definitions and Terms form a material part of the ITT.

#### Section .1 Ethical and Business Conduct Requirements

Chemonics is committed to integrity in procurement, and only selects suppliers based on objective business criteria such as price and technical merit. Chemonics expects suppliers to comply with our [Standards of Business Conduct](#), and the [FCDO Supplier Code of Conduct](#).

Chemonics does not tolerate fraud, collusion among Tenderers, falsified proposals/bids, bribery, or kickbacks. Any firm or individual violating these standards will be disqualified from this procurement, barred from future procurement opportunities, and may be reported to Chemonics' Client.

Tenderers will ensure they comply with all applicable laws and regulations in force of the country in which the Tenderers is registered and the country where the services are to be wholly or partially performed, including, but not limited to tax laws, environmental, legal and social obligations, anti-corruption laws, anti-bribery laws and anti-terrorism laws. The Tenderers also represents that neither it, nor to the best of its knowledge any of its personnel, servants or agents or any person acting on its behalf, have at any time prior to and during the term of this proposal appeared on the Home Office Proscribed Terrorist Organisations List and/or the Consolidated United Nations Security Council Sanctions List.

The Tenderers must certify that the Tenderers, or its principals, is not debarred, suspended, or proposed for debarment or declared ineligible for award by any UK department or agency or by the U.S. OFAC ([Office of Foreign Assets Control List](#)) of Specially Designated Nationals and Blocked Persons.

Chemonics takes a zero-tolerance approach towards human trafficking consistent with the United Kingdom Government's anti-trafficking and safeguarding efforts guided by Safeguarding Vulnerable Groups Act 2006. The Tenderers shall therefore comply with, all applicable anti-slavery and human trafficking laws, statutes, regulations

## Розділ 4. Додатки:

### Додаток 2 – Умови проведення тендерів Кімонікс

Наведені нижче вимоги Кодексу етики та ділової поведінки, Визначення та Умови є істотною частиною ITT.

#### Розділ 1. Кодекс етики та ділової поведінки

Кімонікс керується принципом доброчесності у сфері закупівель і обирає постачальників, ґрунтуючись лише на об'єктивних ділових критеріях, таких як ціна та технічні переваги. Кімонікс очікує від постачальників дотримання [Стандартів ділової поведінки](#) та [Кодексу поведінки постачальника МЗС Великої Британії](#).

Кімонікс не допускає шахрайства, змов серед учасників тендерів, фальсифікації пропозицій / заявок, хабарництва та відкатів. Порушення цих стандартів юридичною або фізичною особою призведе до їхньої дискваліфікації у цій закупівлі та заборони на участь у майбутніх закупівлях, а інформація про таке порушення може бути передана Клієнту Кімонікс.

Учасник має забезпечити дотримання всіх застосовних законів і норм, які діють у країні реєстрації Учасника, а також у країні, в якій повністю чи частково надаватимуться послуги, в тому числі (не виключно) податкового законодавства, екологічних, юридичних і соціальних зобов'язань, законодавства про боротьбу з корупцією, хабарництвом, тероризмом. Учасник також засвідчує, що ані він, ані, наскільки йому відомо, жоден із його працівників, службовців, представників чи будь-яких осіб, які діють від його імені, не був внесений до чи під час терміну дії цієї пропозиції до Списку заборонених терористичних організацій Міністерства внутрішніх справ Великої Британії та/або Консолідованого списку санкцій Ради Безпеки ООН.

Учасник тендеру має засвідчити, що Учасник та його ключові особи не належать до осіб, співпраця з якими заборонена, призупинена чи її пропонується заборонити, або яким заборонено присуджувати договори згідно з рішенням будь-якого британського державного органу чи установи або Управління з контролю за іноземними активами Міністерства фінансів США (OFAC) ([Список спеціально позначених громадян і заблокованих осіб](#)).

Кімонікс дотримується підходу «нульової толерантності» до торгівлі людьми, що узгоджується з заходами Уряду Великої Британії, спрямованими на протидію торгівлі людьми та захист прав, добробуту та здоров'я людей згідно з Законом про захист вразливих груп 2006 року. Тому Учасники повинні дотримуватися всіх застосовних законів, законодавчих актів, норм і

and codes from time to time in force including the Modern Slavery Act 2015.

The Tenderers warrants that at the time of submitting this proposal they are not aware of any present or future matter that may give rise to any real or perceived conflict of interest with this proposal and/or the Project. If a real or perceived conflict of interest arise, the Tenderers will notify Chemonics immediately in writing.

Employees and agents of Chemonics are strictly prohibited from asking for or accepting any money, fee, commission, credit, gift, gratuity, object of value or compensation from current or potential vendors or suppliers in exchange for or as a reward for business. Employees and agents engaging in this conduct are subject to termination and will be reported to Chemonics' Client. In addition, Chemonics will inform its Client of any supplier offers of money, fee, commission, credit, gift, gratuity, object of value, or compensation to obtain business.

Please contact the Point of Contact or Chemonics Office of Business Conduct listed in the Key Procurement Information with any questions or concerns regarding the above information or to report any potential violations.

## Section 2. ITT Definitions

The following definitions apply to Chemonics invitations to tender as applicable:

- a. **“Agreement”** refers to a contract that will be executed as a result of this tendering process between Chemonics (Buyer) and the selected Tenderer (Seller). It can be a Subcontract, or a Vendor Agreement as defined below.
- b. **“Anticipated date of award”** is the date that Chemonics expects to sign the Agreement with the Vendor/Subcontractor.
- c. **“Anticipated date of mobilisation”** is the date Chemonics expects the Vendor/Subcontractor to commence work.
- d. **“Authority or Chemonics Client”** means an entity that has contracted Chemonics to implement the Project referenced on the cover page.

кодексів стосовно протидії рабству та торгівлі людьми, в тому числі Закону про сучасне рабство 2015 року.

Учасники гарантують, що станом на момент подання пропозиції їм не відомо про жодне теперішнє чи майбутнє питання, що може спричинити реальний конфлікт інтересів стосовно цієї пропозиції та/або Проєкту або його видимість. У разі виникнення реального чи видимого конфлікту інтересів Учасник повинен негайно повідомити про це Кімонікс у письмовій формі.

Співробітникам і представникам Кімонікс суворо заборонено вимагати чи приймати будь-які кошти, плату, комісії, кредити, подарунки, грошові винагороди, цінності або компенсації від поточних або потенційних постачальників в обмін на комерційні можливості або в якості винагороди за такі можливості. Співробітники та представники, що вдаються до таких дій, підлягають звільненню, а інформація про них передається Клієнту Кімонікс. Крім того, Кімонікс зобов'язується повідомляти свого Клієнта про всі випадки пропонування постачальниками коштів, плати, комісій, кредиту, подарунків, грошових винагород, цінностей або компенсацій за отримання комерційних можливостей.

Стосовно всіх питань щодо наведеної вище інформації або пов'язаних із нею ситуацій, які викликають занепокоєння, а також для повідомлення про будь-які можливі порушення слід звертатися до Контактної особи чи Офісу ділової поведінки Кімонікс, зазначених у розділі «Основна інформація про закупівлю».

## Розділ 2. Визначення термінів у ITT

У запрошеннях до участі в тендерах Кімонікс застосовуються наступні визначення:

- a. **“Угода”** означає контракт, укладений за результатами цієї тендерної процедури між Кімонікс (Покупець) і обраним Учасником тендеру (Продавець). Це може бути Субпідрядний договір або Договір із постачальником згідно з наведеними нижче визначеннями.
- b. **“Очікувана дата укладення угоди”** – це дата, коли Кімонікс планує підписати Угоду з Постачальником / Субпідрядником.
- c. **“Очікувана дата початку робіт”** – це дата, коли Кімонікс очікує від Постачальника / Субпідрядника початку виконання робіт.
- d. **“Державний орган або Клієнт Кімонікс”** означає установу, з якою Кімонікс уклав договір про реалізацію Проєкту, зазначеного на титульній сторінці.

- e. **“Chemonics”** acting as the **“Buyer”** means Chemonics Group UK Limited. or a branch or subsidiary implementing the Project.
- f. **“Country of Performance”** means the country(ies), identified in the Key Procurement Information, where the Services are rendered and/or Goods will be used.
- g. **“Eligible Vendor/Subcontractor”** means an entity that complies with the ITT eligibility requirements and that has passed Chemonics due diligence process.
- h. **“FCDO”** means Foreign Commonwealth & Development Office and includes any successor departments of the U.K. Government.
- i. **“Framework Agreement”** is a draw-down or umbrella type agreement that establishes the pricing, terms, and conditions for the as-needed purchases. This agreement allows the Project to issue specific purchase orders, on an as-needed basis, for the procurement of Goods/Services over the Period of Performance. Chemonics is only obligated to pay for Goods/Services ordered through purchase orders issued under this agreement and delivered by the Vendor in accordance with the terms & conditions. All unit prices included in the Tender must remain fixed for the initial Period of Performance of the Framework.
- j. **“Goods”** means the supplies or items set out in Volume 3 and such other items as the parties may agree in writing from time to time to be delivered by the Vendor/Subcontractor.
- k. **“In-Person Presentations”** means an invitation for the best ranked Tenderers to present their proposed technical proposal.
- l. **“ITT Clarifications”** is the opportunity Tenderers have to ask questions on the ITT. Questions or clarifications shall only be sent to the Point of Contact and no later than the date and time specified in the Key Procurement Information. To ensure equity, responses will be notified to all Tenderers (where deemed appropriate by Chemonics) without disclosure of the initiator. Only written answers from Chemonics will be considered official and carry weight in the tendering process and subsequent evaluation. Any answers received outside the official channel, whether received verbally or in writing, from employees or representatives of Chemonics or any other party, will not be considered official responses regarding this ITT.

- e. **“Кімонікс”** в якості **“Покупця”** означає компанію «Кімонікс Груп Ю. Кей Лімітед» або філію чи дочірню компанію, що реалізовує Проєкт.
- f. **“Країна виконання угоди”** означає країну(и), зазначену(и) в розділі «Основна інформація про закупівлю», в якій(их) надаються Послуги та/або використовуватимуться Товари.
- g. **“Прийнятий Постачальник / Субпідрядник”** означає суб'єкта господарської діяльності, що відповідає вимогам прийнятності ITT і пройшов процедуру належної перевірки Кімонікс.
- h. **“МЗС Великої Британії”** означає Міністерство закордонних справ, справ Співдружності націй і розвитку Великої Британії та включає всі державні органи- правонаступники Уряду Великої Британії.
- i. **“Рамкова угода”** – це парасолькова угода, в якій визначаються ціни та умови закупівель, що здійснюватимуться за потреби. У рамках цієї угоди Проєкт може, коли виникне така потреба, оформлювати окремі договори про закупівлю Товарів / Послуг протягом Періоду виконання рамкової угоди. Кімонікс зобов'язаний оплачувати лише ті Товари / Послуги, що були замовлені шляхом оформлення договорів про закупівлю в рамках цієї угоди та надані Постачальником згідно з її умовами. Усі ціни за одиницю, зазначені в Тендерній пропозиції, повинні залишатися незмінними протягом початкового Періоду виконання рамкової угоди.
- j. **“Товари”** означають предмети чи речі, зазначені в розділі 3, а також інші речі, про доставку яких Постачальником / Субпідрядником сторони домовилися в письмовій формі у відповідний момент часу.
- k. **“Особисті презентації”** означає запрошення Учасників, які набрали найбільше балів за результатами оцінки, для представлення своїх технічних пропозицій.
- l. **“Запити на роз'яснення ITT”** – це можливість для Учасників тендеру задати питання щодо ITT. Питання або запити на роз'яснення слід надсилати тільки Контактній особі не пізніше дати та часу, зазначених у розділі «Основна інформація про закупівлю». Для забезпечення рівних умов відповіді повідомлятимуться всім Учасникам тендеру (якщо Кімонікс вважатиме це доцільним) без зазначення ініціатора питання/запиту. Лише письмові відповіді Кімонікс вважатимуться офіційними та матимуть значення у тендерній процедурі та подальшій оцінці тендерних пропозицій. Усі відповіді, отримані неофіційними каналами, усно чи письмово, від співробітників або представників Кімонікс чи будь-якої іншої

- m. **“ITT Conference day”** means a conference set prior to the Submission deadline where Tenderers are invited to discuss the conditions of the ITT and the Terms of Reference.
- n. **“Legal Services Agreement or LSA”** constitutes a contract issued to provide legal advice for Project implementation on an as-needed basis.
- o. **“Maximum Budget”** is the maximum amount available or authorised for the total procurement. Tenders are expected to be below this amount unless specified in the ITT.
- p. **“Plug Figure”** is an amount of money that the Project expects to be budgeted or reflected in the proposed budget. i.e., travel costs for £25,000 or a programmatic audit for £5,000.
- q. **“Proposal validity”** means a period, expressed in calendar days, in which proposed prices must remain valid after the ITT deadline. If an evaluation process is delayed, Chemonics reserves the right to request extension of the offer validity period.
- r. **“Project”** is the project that Chemonics is engaged to deliver pursuant to the provisions of the Prime Contract.
- s. **“Purchase Order or PO”** constitutes an agreement issued which includes a description of the Goods and/or Services and the Schedule of Prices stipulated for the individual order.
- t. **“Services”** means the services set out in Volume 3 to be delivered by the Vendor/ Subcontractor.
- u. **“Subcontract”** means a contractual agreement for services or facilities which *are material* for the provision of services under the head contract with the Authority.
- v. **“Subcontractor”** means the entity selected by Chemonics to supply the Goods and/or Services under a Subcontract resulting from this ITT.
- w. **“Time and Materials Vendor Services Agreement or VSA”** constitutes a contract issued which includes a description of the Services and the Workdays being Ordered. The Schedule of Prices is expressed in Time (Gross daily rates) and Materials (expenses).
- x. **“Transportation Services Agreement or TSA”** constitutes a contract issued to provide transportation (car plus driver) for Project implementation.

сторони, не вважатимуться офіційними відповідями стосовного цього ІТТ.

- m. **“Дата тендерної конференції”** означає конференцію перед Кінцевим терміном подання пропозицій, на яку Учасників запрошують для обговорення умов ІТТ і Технічного завдання.
- n. **“Договір про надання юридичних послуг або LSA”** означає договір про надання юридичних консультацій стосовно реалізації Проєкту в міру виникнення потреби.
- o. **“Максимальний бюджет”** означає максимальна сума, наявна чи погоджена на всю закупівлю. Якщо інше не зазначене в ІТТ, очікується, що Тендерні пропозиції будуть нижче цієї суми.
- p. **“Прогнозна сума”** означає грошова сума, яку за очікуваннями Проєкту буде закладено чи відображено в запропонованому бюджеті, наприклад, 25 000 фунтів стерлінгів на транспортні витрати або 5 000 фунтів стерлінгів програмний аудит.
- q. **“Термін дії пропозиції”** означає кількість календарних днів після кінцевого строку подання тендерних пропозицій, протягом якого повинні зберігати чинність запропоновані ціни. У разі затримок у процедурі оцінки пропозицій Кімонікс залишає за собою право просити подовження терміну дії пропозиції.
- r. **“Проект”** означає проєкт, який повинен реалізувати Кімонікс згідно з положеннями Основного контракту.
- s. **“Договір про закупівлю або РО”** означає договір, який містить опис Товарів та/або Послуг і Прейскурант на окреме замовлення.
- t. **“Послуги”** означає послуги, зазначені в розділі 3, які надаватиме Постачальник / Субпідрядник.
- u. **“Субпідрядний договір”** означає договір на надання послуг або предметів, які є *істотними* для надання послуг за основним контрактом із Державним органом.
- v. **“Субпідрядник”** означає суб'єкта господарської діяльності, обраного компанією Кімонікс для постачання Товарів та/або надання Послуг за Субпідрядним договором, укладеним за результатами цього Тендеру.
- w. **“Договір про надання послуг із оплатою на базі витрат часу та матеріалів або VSA”** – це укладений контракт, що містить опис замовлених Послуг і Робочих днів. Прейскурант виражається в Часі (денні ставки брутто) та Матеріалах (витрати).
- x. **“Угода про надання транспортних послуг або TSA”** – це контракт на здійснення перевезень (автомобіль плюс водій), укладений для реалізації Проєкту.

- y. **“Tenderer”** means the entity submitting a tender or bidding under this ITT.
- z. **“U.K.”** means the United Kingdom including its provinces, states and territories.
- aa. **“U.S.”** or **“United States”** means the United States of America, including any State(s) of the United States, the District of Columbia, and areas of U.S.-associated sovereignty, including commonwealths, territories and possessions.
- bb. **“Value for Money or VfM”** is defined as the “optimum combination of whole-life cost and quality to meet requirements in a fully transparent manner”. The concept of VfM also includes the “4 E”.
  - i. Economy: ensuring how teams will gather up-to-date information on cost drivers to deliver the most economical approach.
  - ii. Efficiency: project learning exercises reflect operational lessons to improve efficiency of the delivery strategy.
  - iii. Effectiveness: present Key \Performance Indicators (KPI) and project indicators that show how the project is achieving results.
  - iv. Equity: how the project is addressing gender equality, disability, and leaving no one behind.
- cc. **“Vendor or Supplier”** means the entity selected by Chemonics to supply the Goods and/or Services under a vendor agreement resulting from this ITT. Examples of vendor agreements are PO, VSA, TSA, LSA as defined herein.
- dd. **“Vendor Agreement”** means a contractual agreement for ancillary services or Goods which *are not material* for the provision of services under the head contract.

- y. **“Учасник тендеру”** означає суб'єкта господарської діяльності, який надає тендерну пропозицію в рамках цього Тендеру.
- z. **“Велика Британія”** означає Сполучене Королівство, включно з його провінціями, землями і територіями.
- aa. **“США”** або **“Сполучені Штати”** означає Сполучені Штати Америки, в тому числі будь-який(и) штат(и) Сполучених Штатів, Округ Колумбія, а також залежні території США, в тому числі співдружності, території та володіння.
- bb. **“Оптимальне співвідношення ціни та якості або VfM”** – це “оптимальна комбінація повної вартості за весь строк служби та якості, що відповідає вимогам і досягнута абсолютно прозорим шляхом”. До концепції VfM також входять “4 Е”.
  - i. Есоному – Економія: забезпечення збору співробітниками актуальної інформації про фактори формування вартості для досягнення найбільш економного підходу.
  - ii. Еффієнсу – Ефективність: під час навчання на досвіді реалізації проекту враховуються уроки, винесені з операційної діяльності, з метою підвищення ефективності стратегії реалізації проекту.
  - iii. Effectiveness – Результативність: поточні Ключові показники ефективності (КПЕ) та індикатори проекту, що демонструють, як проект досягає результатів.
  - iv. Equity – Рівність: як у проекті враховуються питання гендерної рівності, людей із інвалідністю та інклюзивності.
- cc. **“Постачальник”** означає суб'єкта господарської діяльності, обраного компанією «Кімонікс» для постачання Товарів та/або надання Послуг за договором із постачальником, укладеним за результатами цього Тендеру. Прикладами договорів із постачальником є PO, VSA, TSA, LSA (згідно з визначеннями в цьому ITT).
- dd. **“Договір із постачальником”** означає контракт на допоміжні послуги або товари, які *не є істотними* для надання послуг у рамках головного контракту.

### Section 3. Terms and Conditions of the Tender

The following terms and Conditions apply to this ITT

- a) This is an invitation to tender (ITT) only. Issuance of this ITT does not in any way obligate Chemonics, the Project, or Chemonics Client to make an award or nor does it commit Chemonics to pay any costs incurred in the preparation and submission of the proposals. \*
- b) Chemonics may cancel this ITT at any time.
- c) Late tenders may be considered at the discretion of Chemonics.
- d) Chemonics reserves the right to reject any and all offers, if such action is considered to be in the best interest of Chemonics.
- e) If there are significant deficiencies regarding responsiveness to the requirements of this ITT, a tender may be deemed “non-responsive” and thereby disqualified from consideration. Chemonics reserves the right to waive immaterial deficiencies at its discretion.
- f) Complaints/Appeals: The Tenderer agrees that any complaint or appeal hereunder must be presented—in writing with full explanations—to the Point of Contact in the Key Procurement Information in Volume 1 for consideration. Chemonics, at its sole discretion, will make a final decision on the complaints/appeals for this procurement. By submitting a Tender hereunder, the Tenderer understands that the Authority/Chemonics Client is not a party to this solicitation and will not entertain appeals from Vendors/Subcontractors. \*
- g) Tenders must provide their best offer. It is anticipated that award will be made solely based on these original offers. However, Chemonics reserves the right to conduct negotiations with and/or request clarifications from any Tenderer prior to award.
- h) The Agreement issued by Chemonics will contain provisions required by the Authority and will be subject to Chemonics’ standard terms and conditions. A copy of the full terms and conditions is available upon request. \*
- i) An Agreement resulting from this ITT will only be issued to the entity submitting the tender in response to this ITT; payments for Goods or Services provided under such will not be issued to a third party. \*

### Розділ 3. Умови тендеру

У рамках цього Тендеру застосовуються наступні Умови.

- a) Цей документ є лише запрошенням до участі у тендері (ITT). Опублікування цього ITT не накладає на Кімонікс, Проєкт чи Клієнта Кімонікс жодних зобов’язань щодо укладення угоди та не зобов’язує Кімонікс оплачувати будь-які витрати, понесені під час підготовки та подання пропозицій.
- b) Кімонікс у будь-який момент може скасувати цей Тендер.
- c) Тендерні пропозиції, подані з запізненням, розглядаються на розсуд Кімонікс.
- d) Кімонікс залишає за собою право відхилити будь-яку окрему або всі пропозиції, якщо вважатиме, що це відповідає інтересам Кімонікс.
- e) У разі виявлення суттєвих невідповідностей вимогам цього ITT пропозиція може бути визнана такою, що не відповідає вимогам, і через це виключена з розгляду. Кімонікс залишає за собою право на власний розсуд не зважати на несуттєві невідповідності.
- f) Оскарження. Учасник тендеру погоджується, що всі скарги за цим Тендером повинні надсилатися (в письмовій формі з усіма поясненнями) на розгляд Контактній особі, зазначеній у розділі 1 «Основна інформація про закупівлю». Кімонікс на свій власний розсуд приймає остаточне рішення щодо скарг за цією закупівлею. Подаючи Тендерну пропозицію за цим ITT, Учасник тендеру розуміє, що Державний орган / Клієнт Кімонікс не є його стороною і не розглядатиме скарги Постачальників / Субпідрядників. \*
- g) Учасник тендеру повинен надати найкращу пропозицію. Очікується, що угоду буде укладено виключно на підставі цієї оригінальної пропозиції. Однак Кімонікс залишає за собою право до укладення угоди вести переговори з будь-яким Учасником тендеру та/або задавати йому уточнюючі питання.
- h) Угода, укладена з Кімонікс, міститиме положення, включені на вимогу Державного органу, і регулюватиметься стандартними умовами Кімонікс. Копія повного тексту умов надається на запит. \*
- i) Угода, укладена за результатами цього Тендеру, оформлюється лише з суб’єктом господарської діяльності, який подавав тендерну пропозицію у відповідь на це ITT; оплата третім сторонам за Товари чи Послуги, надані за такою Угодою, не здійснюватиметься. \*

j) Any award resulting from this ITT will be in the form of a Framework Agreement (FA). The Project anticipates issuing a FA (or multiple FAs) under which specific purchase orders can be issued—on a demand driven basis—at the pricing levels established in the FA. When the need arises for the Goods/services described in the FA, the Project will issue a purchase order to the FA-holder. If there are multiple FA-holders as a result of this ITT, the purchase order will be issued to the FA-holder that presents value for money for that specific order, based on price and delivery time.

k) Tenders are encouraged to view [Chemonics Data Privacy Policies](#) to see how we process your personal data. \*

j) Будь-яка угода, укладена за результатами цього Тендеру, буде у формі Рамкової угоди (РУ). Проєкт планує підписати одну (або декілька) РУ, за якими (за потреби) укладатимуться окремі договори про закупівлю за цінами, встановленими в РУ. Коли виникне потреба в Товарах/послугах, описаних у Рамковій угоді, Проєкт укладе договір про закупівлю з контрагентом за Рамковою угодою. Якщо за результатами цього Тендеру буде укладено рамкові угоди з декількома контрагентами, то договір про закупівлю укладатиметься з тим контрагентом, умови якого забезпечують оптимальне співвідношення ціни та якості для цього конкретного договору з точки зору ціни та строків виконання.

k) Учасникам тендеру рекомендується ознайомитися з [Політикою конфіденційності даних Кімонікс](#), в якій описано, як компанія обробляє персональні дані. \*