



Nr. .... / .....

Aprobat,  
**PREȘEDINTE-DIRECTOR GENERAL**

**Cristian NIȚU**

Avizat,  
Director Executiv Tehnic

**Liviu APOSTOL**

Avizat,  
Director Executiv Buget-Finanțe

**Albertina NĂSTASE**

Avizat,  
Director Național de Vânzări

**Mihai GROPOȘILĂ**

Avizat,  
Manager Departament Juridic

**Lucian TRIF**

**DOCUMENTAȚIE DE ATRIBUIRE**  
pentru procedura de cerere de oferte  
**Servicii de consultanță pentru  
dezvoltarea Planului Strategic și de Afaceri**

Cod CPV: 79411100-9

Manager Departament Achiziții,  
Derulare contracte, Administrativ

**Marian DINCĂ**

## CUPRINS

- *Fișa de date a achiziției*
- *Formulare și modele*
- *Caietul de sarcini*
- *Clauze contractuale*

# **FIȘA DE DATE A ACHIZIȚIEI**

**I.a. AUTORITATEA CONTRACTANTĂ**

Denumire: SOCIETATEA NAȚIONALĂ DE RADIOCOMUNICAȚII S.A.		
Adresă: Șoseaua Olteniței, nr.103, sector 4		
Localitate: Bucuresti	Cod poștal: 041303	Țara: Romania
Persoana de contact: Ligia MIHAIU Gina TĂNĂSUICĂ	Telefon: 031 500 3029/031 500 3011 Fax: 031 500 3666	
E-mail: <a href="mailto:ligia.mihaiu@radiocom.ro">ligia.mihaiu@radiocom.ro</a> <a href="mailto:gina.tanasuica@radiocom.ro">gina.tanasuica@radiocom.ro</a>	Program de lucru: Luni ÷ Joi: 8.00 – 16.30; Vineri: 8.00 – 14.00	
Adresa/ele de internet (dacă este cazul):www:e-licitatie.ro.		
Adresa autorității contractante: <a href="http://www.radiocom.ro">www.radiocom.ro</a>		

**I.b. Principala activitate sau activități ale autorității contractante**

<input type="checkbox"/> ministere ori alte autorități publice centrale inclusiv cele subordonate la nivel regional sau local <input type="checkbox"/> agenții naționale <input type="checkbox"/> autorități locale <input type="checkbox"/> alte institutii guvernate de legea publică <input type="checkbox"/> instituție europeană/organizație internațională <input checked="" type="checkbox"/> altele: <u>Agent economic</u>	<input type="checkbox"/> servicii publice centrale <input type="checkbox"/> apărare <input type="checkbox"/> ordine publică/siguranță națională <input type="checkbox"/> mediu <input type="checkbox"/> economico-financiare <input type="checkbox"/> sănătate <input type="checkbox"/> construcții și amenajarea teritoriului <input type="checkbox"/> protecție socială <input type="checkbox"/> cultură, religie și actv. recreative <input type="checkbox"/> educație <input type="checkbox"/> activități relevante <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> energie</li> <li><input type="checkbox"/> apă</li> <li><input type="checkbox"/> poștă</li> <li><input type="checkbox"/> transport</li> </ul> <input checked="" type="checkbox"/> altele: <u>Telecomunicatii</u>
--	---

Autoritatea contractantă achiziționează în numele altei autorități contractante

DA  NU

Alte informații și/sau clarificări pot fi obținute:	
	<input checked="" type="checkbox"/> la adresa mai sus menționată <input type="checkbox"/> altele: (specificați / adresa/fax/interval orar)
Data limită de primire a solicitărilor de clarificări: 28.06.2011/ ora limită: 12.00. Adresa: Șos.Olteniței nr.103, sector 4, cod postal 041303, București, Romania. Data limită de transmitere a răspunsului de clarificări: 30.06.2011	

**I.c. CĂI DE ATAC**

Eventualele contestații se pot depune la Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor

Denumire: Consiliului National de Solutionare a Contestațiilor		
Adresă: str. Stavropoleos nr. 6, sector 3		
Localitate București	Cod poștal: 030084	Țara: Romania
E-mail: office@cnscl.ro	Telefon: 021 310.46.41	
Adresă internet: <a href="http://www.cnscl.ro">www.cnscl.ro</a>	Fax: 021 310.46.42	

**I.d. Sursa de finanțare :**

Se specifică sursele de finanțare ale contractului ce urmează a fi atribuit: - surse proprii	După caz, proiect/program finanțat din fonduri comunitare DA <input type="checkbox"/> NU <input checked="" type="checkbox"/>
---	---

## II: OBIECTUL CONTRACTULUI

### II.1) Descriere

II.1.1) Denumire contract: Contract de servicii de consultanță pentru dezvoltarea Planului Strategic și de Afaceri.		
II. 1.2) Denumire contract și locația lucrării, locul de livrare sau prestare:		
(a) Lucrări <input type="checkbox"/>	(b) Produse <input type="checkbox"/>	(c) Servicii <input checked="" type="checkbox"/>
Execuție <input type="checkbox"/> Proiectare și execuție <input type="checkbox"/> Realizare prin orice mijloace corespunzătoare cerințelor specificate de autoritate contractantă <input type="checkbox"/>	Cumpărare <input type="checkbox"/> Leasing <input type="checkbox"/> Închiriere <input type="checkbox"/> Cumpărare în rate <input type="checkbox"/>	Categoria serviciului 2A <input checked="" type="checkbox"/> 2B <input type="checkbox"/>
Principala locație a lucrării	Principalul loc de livrare:	Principalul loc de prestare: București
Cod CPV <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cod CPV: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cod CPV: 79411100-9
II.1. 3) Procedura se finalizează prin : Contract de achiziție publică: <input checked="" type="checkbox"/> Încheierea unui acord cadru: <input type="checkbox"/>		
II.1.4. Durata contractului de achiziție publică: 6 luni.		
II.1.5. Informații privind acordul cadru:		
Acordul cadru cu mai mulți operatori Nr. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> sau, dacă este cazul nr. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> maxim al participanților al acordului cadru vizat	Acordul cadru cu un singur operator <input type="checkbox"/>	
Durata acordului cadru:		
Posibilitatea de a relua competiția cu semnatarii acordului-cadru. DA <input type="checkbox"/> NU <input type="checkbox"/>		
II.1.6) Divizare pe loturi Da <input type="checkbox"/> NU <input type="checkbox"/>		
Ofertele se depun pe: Un singur lot <input type="checkbox"/> Unul sau mai multe <input type="checkbox"/> Toate loturile <input type="checkbox"/>		
II.1.7) Ofertele alternative sunt acceptate DA <input type="checkbox"/> NU <input checked="" type="checkbox"/>		

### II.2) Cantitatea sau scopul contractului

II.2.1 Scopul contractului: servicii de consultanță pentru dezvoltarea Planului Strategic pe termen mediu și lung (3-10 ani), precum și a Planului de Afaceri (pentru perioada 2012-2014).

II.2.2 Opțiuni (dacă există) Da  NU   
Dacă există, descrierea acestor opțiuni:

### III. Condiții specifice contractului

III.1 Alte condiții particulare referitoare la contract (dupa caz)	
III.1.1. Contract rezervat	DA <input type="checkbox"/> NU <input checked="" type="checkbox"/>
III.1.2. Altele	DA <input type="checkbox"/> NU <input checked="" type="checkbox"/>

#### IV. PROCEDURA

<b>IV.1) Procedura selectată</b>			
Licitație deschisă	<input type="checkbox"/>	Negociere cu anunț de participare	<input type="checkbox"/>
Licitație restrânsă	<input type="checkbox"/>	Negociere fără anunț de participare	<input type="checkbox"/>
Licitație restrânsă accelerată	<input type="checkbox"/>	Cerere de oferte	<input checked="" type="checkbox"/>
Dialog competitiv	<input type="checkbox"/>	Concurs de soluții	<input type="checkbox"/>

**IV.2) Etapa finală de licitație electronică**      DA       NU

#### IV.3.) Legislația aplicată:

- **OUG nr.34/2006**, privind atribuirea contractelor de achiziție publică a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii, aprobată prin Legea nr.337/2006, cu completările și modificările ulterioare, inclusiv cele prevăzute în O.U.G. nr.278/2010 și publicată în M.Of.nr.898/31.12.2010;

- **H.G. nr.925/2006**, pentru aprobarea normelor de aplicare a prevederilor referitoare la atribuirea contractelor de achiziție publică din O.U.G. nr.34/2006, inclusiv cele prevăzute în H.G. nr.834/2009 și publicată în M.Of. nr.515/27.07.2009.

- **Ordin ANRMAP nr.314/2010**, privind punerea în aplicare a certificatului de participare la licitații cu ofertă independentă, publicat în M.Of. nr.701/20.12.2010.

#### V. CRITERII DE CALIFICARE ȘI/SAU SELECTIE

##### V.1 Situația personală a operatorului economic

**Declarație privind neîncadrarea în prevederile art.180 și art.181 din OUG nr.34/2009**

Solicitat       Nesolicitat

1) Cerință obligatorie: se va prezenta o declarație pe proprie răspundere conform cu **Formularul nr.1**, prezentat în secțiunea „*Formulare și modele*”.

2) Cerință obligatorie: prezentare certificate constatatoare, în original sau copie legalizată, privind îndeplinirea obligațiilor de plată a taxelor și impozitelor la bugetul general consolidat (bugetul de stat și local), emise cu cel mult 30 zile înainte de data limită de depunere a ofertei sau echivalent pentru operatorii economici străini.

Impozitele și taxele pentru care s-au acordat înlesniri la plată (amânări, eşalonări, compensări, ...) de către organele competente, nu se consideră obligații exigibile de plată, în măsura în care s-au respectat condițiile impuse la acordarea înlesnirilor.

*Incadrarea într-una dintre situațiile prevăzute la art.180 și art.181 din O.U.G. nr. 34/2006 atrage excluderea ofertantului din procedură.*

**Declarație prin care operatorul economic certifică participarea la procedură în concordanță cu regulile de concurență**

Solicitat       Nesolicitat

Cerință obligatorie: se va prezenta documentul „Certificat de participare la licitație cu ofertă independentă” conform **Formularului nr.2**, prezentat în secțiunea „*Formulare și modele*”

<b>V.2) Capacitatea de exercitare a activității profesionale (înregistrare)</b>	
<b>Persoane juridice/fizice române</b>	<p>1) Se solicită certificat constatator emis de Oficiul Registrului Comertului, în original sau copie legalizată, emis cu cel mult 30 zile înainte de data limită de depunere a ofertei, din care rezultă existența în obiectul de activitate și autorizarea activităților specifice pentru realizarea obiectului contractului care va fi atribuit în urma prezentei proceduri.</p> <p>2) Se solicită certificat de înregistrare la Oficiul Registrului Comertului, în copie legalizată sau „conform cu originalul”.</p>
<b>Persoane juridice/fizice străine</b>	Se solicită documente care dovedesc o formă de înregistrare ori atestare ori apartenența din punct de vedere profesional, în conformitate cu prevederile legale din țara în care ofertantul este rezident.
<b>V.3) Situația economico-financiară</b>	
<b>Fișa de informații generale</b> Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Se va prezenta <b>Formularul nr.3</b> - Informații generale din secțiunea „ <i>Formulare si modele</i> ” completat corespunzător.  <u><b>Cerință minimă obligatorie</b></u> Se solicită ca cifra medie de afaceri din ultimii 3 ani să fie de minimum 200.000 euro.
<b>Informații privind situația economico-financiară</b> Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Se solicită prezentarea în copie a ultimului bilanț contabil depus și înregistrat la organele competente.
<b>V.4) Capacitatea tehnică și/sau profesională</b>	
<b>Informații privind capacitatea tehnică</b> Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Se solicită completarea și prezentarea următoarelor documente: 1) Declarație pe proprie răspundere privind lista principalelor contracte de servicii în ultimii 3 ani ( <b>Formularul nr. 4</b> ) din care să reiasă: - experiență demonstrată, cu cel puțin un contract, în acordarea de consultanță similară privind realizarea de planuri de strategie în piața telecom, cu valoare minimă de 120 000 Euro;  2) Declarație pe proprie răspundere privind resursele umane pe care se obligă să le angajeze pentru îndeplinirea contractului ( <b>Formularul nr. 5</b> ). Specialiștii responsabili cu realizarea proiectului vor trebui să formeze o echipă adaptată complexității proiectului, să fie acreditați atât la nivel național cât și la nivel internațional;

	<p>Echipea de proiect va trebui să aibă următoarea componență:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- șef echipă = coordonator de proiect</li> <li>- experți, respectiv : <ul style="list-style-type: none"> <li>- analist piață</li> <li>- specialist comercial</li> <li>- consultant în managementul afacerii</li> <li>- specialist strategie</li> <li>- specialist financiar</li> <li>- consultant modelare și analiză riscuri</li> <li>- specialist modelare și analiză riscuri</li> </ul> </li> </ul> <p>Se vor prezenta CV-uri și copii ale oricăror acte doveditoare ale studiilor de specialitate ale persoanelor din echipa propusă pentru realizarea proiectului precum și alte documente din care să rezulte experiența similară, astfel încât ofertantul să probeze că dispune de o echipă adaptată la specificul activității desfășurate de autoritatea contractantă, conform cerințelor caietului de sarcini.</p> <p>Specialiștii care vor compune echipa de proiect trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele cerințe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Studii superioare de lungă durată în unul din domeniile economico-financiar, comercial, tehnic, juridic, telecom sau alte domenii considerate relevante pentru îndeplinirea cerințelor caietului de sarcini, funcție de contribuția pe care o are în cadrul proiectului;</li> <li>- Experiență de minimum 10 ani în domeniile economico-financiar, comercial, tehnic, juridic, telecom sau alte domenii considerate relevante pentru îndeplinirea cerințelor caietului de sarcini, funcție de contribuția pe care o are în cadrul proiectului;</li> <li>- experiență de coordonator de proiect similar pentru șeful echipei de proiect, demonstrată cu cel puțin un contract de consultanță.</li> </ul> <p>3) Recomandări din partea altor beneficiari din domeniul telecom, pentru proiecte similare finalizate. Se va prezenta cel puțin o recomandare, în original sau în copie legalizată.</p>
<p><b>Informații privind subcontractanții</b>  Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/></p>	<p>Se solicită informații privind proporția în care contractul de furnizare urmează să fie îndeplinit de subcontractanți și specializarea acestora.</p>



	Se va completa corespunzător <b>Formularul nr.6.</b> In cazul în care nu există subcontractanți se va completa formularul cu mențiunea „Nicio parte din contract nu este îndeplinită de subcontractanți”
<b>V.5) Standarde de asigurare a calității</b> Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Se vor prezenta certificate, emise de organisme de certificare independente, care să ateste conformitatea cu standardul ISO 9001:2008 sau echivalent, în copie legalizată.
<b>V.6) Standarde de asigurare a securității informației</b> Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Se vor prezenta certificate, emise de organisme de certificare independente, care să ateste conformitatea cu standardul ISO 27001:2005 sau echivalent, în copie legalizată

## VI. PREZENTAREA OFERTEI

VI.1) Limba de redactare a ofertei	<b>Limba română.</b> Oferta, orice corespondență și documente legate de procedura de atribuire transmise între ofertant și autoritatea contractantă trebuie să fie scrise în <b>limba română.</b> Documentele care dovedesc criteriile de calificare de la Capitolul V, emise în altă limbă decât limba română, pot fi prezentate de ofertant în altă limbă, cu condiția ca acestea să fie însoțite de traducerea autorizată în limba română.
VI.2) Perioada de valabilitate a ofertei	Perioada de valabilitate a ofertei va fi până în data de 05.09.2011. Ofertantul are obligația de a menține oferta valabilă pe toată perioada de valabilitate menționată anterior.
VI.3) Garanție de participare Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Se solicită garanție de participare în sumă de: <b>5.500 lei.</b> Perioada de valabilitate a garanției pentru participare va fi egală cu perioada de valabilitate a ofertei. Forma de constituire a garanției de participare este orice instrument de garantare emis în condițiile legii de o societate bancară sau de asigurări, exprimată în lei, emisă în favoarea autorității contractante, irevocabilă și valabilă până în data de 05.09.2011. In cazul utilizării scrisorii de garanție, aceasta va fi redactată conform <b>Formularul nr.7.</b>
VI.4) Modul de prezentare a propunerii tehnice	<b>Se solicită ca informațiile din propunerea tehnică să permită identificarea cu ușurință a corespondenței cu specificațiile tehnice minime din caietul de sarcini.</b> <b>Toate cerințele specificate în caietul de sarcini sunt obligatorii.</b>

	<p>Oferta care nu va respecta absolut toate cerințele considerate obligatorii, solicitate în caietul de sarcini, va fi considerată neconformă, în conformitate cu prevederile art. 36, alin. (2), litera a) din H.G. nr.925/2006.</p> <p>Propunerea tehnică va cuprinde distinct lista de livrabile, însoțită de o descriere pentru fiecare livrabilă, precum și graficul de predare a livrabilelor.</p>
VI.5) Modul de prezentare a propunerii financiare	<p>Se vor prezenta <b>Formularul nr.8</b>, respectiv: „Formularul de ofertă” precum și anexa acestui formular, completate corespunzător.</p> <p>Prețul contractului va fi exprimat în lei.</p> <p>Prețul propus pentru prestarea serviciilor trebuie să fie ferm și să includă toate cheltuielile ocazionate cu prestarea acestora.</p> <p>La stabilirea propunerii financiare, operatorii economici trebuie să aibă în vedere și impozitul datorat statului român pentru veniturile obținute de către nerezidenți pe teritoriul României.</p>
VI.6) Modul de prezentare a ofertei	<p>Oferta trebuie să fie elaborată în conformitate cu prevederile din documentația de atribuire .</p> <p>Oferta are caracter obligatoriu din punct de vedere al conținutului pe toata durata de valabilitate a ofertei.</p> <p>Oferta se va prezenta în formă scrisă, într-un exemplar original și una copie.</p> <p>În eventualitatea unei discrepante între original și copii, va prevala originalul.</p> <p>Oferta trebuie să fie tipărită sau scrisă cu cerneală neradiabilă, semnată și ștampilată pe fiecare pagină de către reprezentantul autorizat să angajeze ofertantul în procedura de atribuire a contractului.</p> <p>Fiecare pagină a ofertei va fi numerotată, respectându-se corespondența cu opisul documentelor.</p> <p>Orice ștersătură, adăugire, interliniere sau scris peste cel dinainte sunt valide doar dacă sunt vizate de către persoana/persoanele autorizată/autorizate să semneze oferta.</p> <p>În cazul documentelor emise de instituții /organisme oficiale, abilitate în acest sens, documentele respective trebuie să fie semnate și parafate conform prevederilor legale.</p> <p>În cazul în care unele documente sunt prezentate în copie, acestea trebuie să fie ștampilate și marcate cu mențiunea “<i>Conform cu originalul</i>”.</p> <p><b>Oferta precum și documentele care însoțesc oferta</b> vor fi prezentate astfel încât</p>

să respecte regulile menționate mai sus, după cum urmează:

**A. Documentele pentru participare la procedură, în original, vor fi introduse în plic nesigilat, în afara plicului cu oferta:**

1. Scrisoare de înaintare (**Formularul nr.9**)
2. Declarație de încadrare în categoria IMM, conform Legii 346/2004, în cazul în care operatorul economic constituie garanția de participare în cuantum de 50% din suma precizată în secțiunea VI. (**Formularul nr.10**).
3. Garanția de participare la procedură.
4. Imputernicire prin care reprezentantul este autorizat să angajeze operatorul economic în procedura de atribuire.

**Oferta se va depune într-un exemplar original și una copie și va cuprinde:**

**1.Documentele de calificare**, care sunt solicitate în capitolul V al Fișei de date, vor fi îndosariate, însoțite de OPIS și introduse într-un plic netransparent, sigilat, pe care vor fi înscrisoarea denumirea și adresa ofertantului, precum și mențiunea: „DOCUMENTE DE CALIFICARE”.

**2.Propunerea tehnică** se depune îndosariată, însoțită de OPIS, într-un plic netransparent închis și sigilat, pe care se va înscrisoarea mențiunea: „PROPUNERE TEHNICĂ”.

**3.Propunerea financiară** se depune îndosariată, însoțită de OPIS, într-un plic netransparent închis și sigilat, pe care se va înscrisoarea mențiunea: „PROPUNERE FINANCIARĂ”.

Documentele de calificare, propunerea tehnică, propunerea financiară, **în original**, se vor introduce la rândul lor într-un plic separat care va fi sigilat, pe care va fi marcat **ORIGINAL**.

Documentele de calificare, propunerea tehnică, propunerea financiară, **în copie**, se vor introduce la rândul lor într-un plic separat și sigilat, pe care va fi marcat **COPIE**.

Cele două plicuri sigilate, marcate ORIGINAL respectiv COPIE, vor fi introduse într-un plic interior, care va avea înscrisoarea numele și adresa ofertantului, pentru a putea fi returnate acestuia nedeschise.

Plicul interior va fi introdus într-un plic exterior, netransparent, sigilat și închis corespunzător, pe care va fi înscris următorul text:

	<p>«S.N. RADIOCOMUNICATII S.A., Procedura de achiziție: "Dezvoltare Plan Strategic și de Afaceri" A NU SE DESCHIDE INAINTE DE 05.07.2011, ora 13.00</p>
VI.7) Data limită de depunere a ofertelor	<p><b>Data limită de depunere a ofertelor: 05.07.2011, ora 11.00.</b></p> <p>Oferta se va depune la sediul SOCIETĂȚII NATIONALE DE RADIOCOMUNICAȚII S.A, la registratură, la adresa din Bucuresti, Șos. Olteniței, nr.103, cod 041303, sector 4, Telefon: 031 500.3001; fax: 031 500.3013.</p>
VI.8) Posibilitatea retragerii sau modificării ofertei	<p>Retragerea sau modificarea ofertei este permisă numai înainte de data limită de depunere a ofertelor.</p> <p>Modificarea sau retragerea ofertei se realizează prin solicitare scrisă în acest sens, depusă până la data limită stabilită pentru depunere.</p> <p>Pentru a fi considerate parte a ofertei, modificările trebuie prezentate într-un plic distinct, marcat obligatoriu cu inscripția "MODIFICĂRI".</p> <p>Operatorul economic are obligația de a depune oferta la adresa și până la data limită pentru depunere, stabilite în anunțul de participare.</p> <p>Riscurile transmiterii ofertei, inclusiv forța majoră, cad în sarcina operatorului economic.</p> <p>Oferta depusă la o altă adresă a autorității contractante decât cea stabilită în documentația de atribuire sau după expirarea datei limită pentru depunere, se returnează nedeschisă.</p>
VI.9) Deschiderea ofertelor	<p>Deschiderea ofertelor se va face la sediul autorității contractante, menționat la secțiunea VI.7), sala Amfiteatru (demisol), în data de: <b>05.07.2011, ora 13.00.</b></p> <p>La deschiderea ofertelor sunt autorizați să participe reprezentanții operatorilor economici. Aceștia vor prezenta împuternicirea, semnată de reprezentantul legal al operatorului economic, prin care sunt autorizați să participe la ședința de deschidere, precum și un document de identitate.</p>

## VII. CRITERII DE ATRIBUIRE

VII.1) Prețul cel mai scăzut	<input type="checkbox"/>
VII.2) Oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic	<input checked="" type="checkbox"/>

Factori de evaluare	Pondere(%)
A. Prețul ofertei (punctaj financiar)	60
B. Caracteristici tehnice (punctaj tehnic)	40
TOTAL	100

#### DETALII PRIVIND APLICAREA ALGORITMULUI DE CALCUL:

Punctajul total acordat pentru fiecare ofertă se calculează pe baza formulei:

**P(total) = P(financiar)\*F% + P(tehnic)\*T%**, în care:

F% reprezintă ponderea corespunzătoare punctajului financiar = 60%

T% reprezintă ponderea corespunzătoare punctajului tehnic = 40%

**A. Punctajul financiar se acordă astfel:**

a) pentru cel mai scăzut preț dintre prețurile ofertelor se acordă 100 puncte,

b) pentru alt preț decât cel prevăzut la lit a), punctajul se acordă astfel:

$$P_n (\text{financiar}) = (\text{pret minim}/\text{pret}_n) * 100.$$

**B. Punctajul tehnic se acordă pentru următorii factori de evaluare după cum urmează:**

**B.1. Modul în care ofertantul înțelege obiectivele strategice și rezultatele așteptate - maximum 50 puncte**, din care:

B.1.1. Prezentarea aspectelor considerate de către ofertant ca fiind esențiale pentru obținerea rezultatelor așteptate ale contractului și strategiei, precum și atingerea obiectivelor, însoțită de comentarii relevante - **maximum 15 puncte**, pentru ofertantul care respectă toate aceste cerințe;

Punctajul pentru altă ofertă va fi calculat astfel:

$$P_{n1.1} = (C_{1.1 \text{ ofertă}} / C_{1.1 \text{ max}}) * 15 \text{ puncte}, \text{ unde:}$$

- $C_{1.1 \text{ ofertă}}$  = numărul de aspecte identificate de către un ofertant ca fiind esențiale pentru obținerea rezultatelor așteptate ale contractului și strategiei;
- $C_{1.1 \text{ max}}$  = numărul maxim de aspecte identificate de către un ofertant ca fiind esențiale pentru obținerea rezultatelor așteptate ale contractului și strategiei.

B1.2. Identificarea, descrierea și argumentarea riscurilor care pot afecta execuția contractului și implementarea strategiei – **maximum 15 puncte**, pentru ofertantul care respectă toate aceste cerințe;

Punctajul pentru altă ofertă va fi calculat astfel:

$$P_{n1.2} = (C_{1.2 \text{ ofertă}} / C_{1.2 \text{ max}}) * 15 \text{ puncte}, \text{ unde:}$$

- $C_{1.2 \text{ ofertă}}$  = numărul de riscuri, identificate de un ofertant, care afectează execuția contractului și implementarea strategiei;
- $C_{1.2 \text{ max}}$  = numărul maxim de riscuri, identificate de un ofertant, care afectează execuția contractului și implementarea strategiei.

B.1.3. Recomandare de reducere/eliminare a riscurilor identificate, respectiv prezentarea modului de gestionare a situațiilor problematice care pot apare, fără a se afecta cerințele caietului de sarcini – **maximum 20 puncte**, pentru ofertantul care respectă toate aceste cerințe.

Punctajul pentru altă ofertă va fi calculat astfel:

$$P_{n1.3} = (C_{1.3 \text{ ofertă}} / C_{1.3 \text{ max}}) * 20 \text{ puncte}, \text{ unde:}$$

- $C_{1.3 \text{ ofertă}}$  = numărul de recomandări indicate de un ofertant pentru reducerea /eliminarea riscurilor identificate;
- $C_{1.3 \text{ max}}$  = numărul maxim de recomandări indicate de un ofertant, pentru reducerea /eliminarea riscurilor identificate.

**B.2. Strategia de implementare a activităților contractului, inclusiv graficul de implementare – maximum 25 puncte**, pentru ofertantul care respectă toate aceste cerințe.

Planificarea, succesiunea și durata activităților (grafic Gantt) cu evidențierea momentelor semnificative ale proiectului și alocarea, gestionarea și utilizarea resurselor pentru fiecare activitate, precum și rezultatele avute în vedere pentru fiecare activitate.

Punctajul pentru altă ofertă va fi calculat astfel:

$$P_{n2} = (C_{2 \text{ oferta}} / C_{2 \text{ max}}) * 25 \text{ puncte}, \text{ unde:}$$

- $C_{2 \text{ oferta}}$  = numărul de activități propuse și momente semnificative evidențiate, precum și rezultate avute în vedere la realizarea graficului Gantt.
- $C_{2 \text{ max}}$  = numărul cel mai mare de activități propuse și momente semnificative evidențiate, precum și rezultate avute în vedere la realizarea graficului Gantt.

**B.3. Detalierea numărului de zile lucrătoare efective și expertizei necesare fiecărei etape de implementare** - descrierea modului în care echipa alocată pentru întreg proiectul se regroupează pe secțiuni, în funcție de expertiza deținută, pentru a putea realiza activitățile enumerate în cadrul diagramei Gantt propuse în cadrul ofertei, ținând cont, în același timp, de durata totală de realizare a proiectului asumată de ofertant - **maximum 25 puncte**, pentru ofertantul care respectă toate aceste cerințe.

Punctajul pentru altă ofertă va fi calculat astfel:

$$P_{n3} = (C_{3 \text{ min}} / C_{3 \text{ oferta}}) * 25 \text{ puncte}, \text{ unde:}$$

- $C_{3 \text{ oferta}}$  = durata propusă pentru livrarea proiectului corelată cu descrierea prezentată în ofertă,
- $C_{3 \text{ min}}$  = durata cea mai scurtă propusă pentru livrarea proiectului corelată cu descrierea cea mai detaliată prezentată în ofertă,

Punctajul tehnic total al fiecărei oferte se calculează astfel:

$$P_{\text{TEHNIC}(\text{total})} = P_{\text{TEHNIC\_B.1.}} + P_{\text{TEHNIC\_B.2.}} + P_{\text{TEHNIC\_B.3}}$$

Punctajul total al ofertei se obține utilizând următoarea formulă:

$$P(\text{total}) = P(\text{financiar}) * F\% + P(\text{tehnic}) * T\%$$

## VIII. ATRIBUIREA CONTRACTULUI

VIII.1) Ajustarea prețului contractului DA <input type="checkbox"/> NU <input checked="" type="checkbox"/>	
VIII.2) Garanția de bună execuție a contractului DA <input checked="" type="checkbox"/> NU <input type="checkbox"/>	Garanția de bună execuție a contractului este 5% din valoarea contractului, fără TVA și se constituie sub forma unui instrument de garantare emis în condițiile legii. În cazul utilizării scrisorii de garanție, aceasta va fi redactată conform <b>Formularul nr.10.</b>

**FORMULARE**

**SI**

**MODELE**

**Operator Economic**

.....

(denumirea)

**DECLARAȚIE**

Subsemnatul, ..... reprezentant împuternicit al ..... (*denumirea operatorului economic*) în calitate de ofertant/ofertant asociat/terț susținător al ofertantului, declar pe propria răspundere, sub sancțiunea excluderii din procedura de achiziție publică și sub sancțiunile aplicabile faptei de fals în acte publice, că nu mă aflu în situația prevăzută la art. 180 din Ordonanța de Urgență a Guvernului nr.34/2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii, cu modificările și completările ulterioare, aprobată prin Legea nr. 337/2006, respectiv în ultimii 5 ani nu am fost condamnat prin hotărâre definitivă a unei instanțe judecătorești pentru participarea la activități ale unei organizații criminale, pentru corupție, fraudă și/sau spălare de bani.

Subsemnatul declar că informațiile furnizate sunt complete și corecte în fiecare detaliu și înțeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării și confirmării declarațiilor, orice documente doveditoare de care dispun.

Subsemnatul, ..... reprezentant împuternicit al ..... (*denumirea operatorului economic*), în calitate de ofertant/ofertant asociat/terț susținător al ofertantului, la procedura de ..... (*se menționează procedura*) pentru atribuirea contractului de achiziție publică având ca obiect ..... (*denumirea serviciului*), codul CPV ....., la data de ..... (*zi/luna/an*), organizată de ..... (*denumirea autorității contractante*), declar pe propria răspundere că:

a) nu am intrat în faliment ca urmare a hotărârii pronunțate de judecătorul-sindic;

b) mi-am îndeplinit obligațiile de plată a impozitelor, taxelor și contribuțiilor de asigurări sociale către bugetele componente ale bugetului general consolidat, în conformitate cu prevederile legale în vigoare în România sau în țara în care sunt stabilit;

c) în ultimii 2 ani, am îndeplinit integral obligațiile contractuale și nu am produs grave prejudicii beneficiarilor;

d) nu am fost condamnat, în ultimii 3 ani, prin hotărârea definitivă a unei instanțe judecătorești, pentru o faptă care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greșeli în materie profesională;

e) nu prezint informații false și prezint informațiile solicitate de către autoritatea contractantă, în scopul demonstrării îndeplinirii criteriilor de calificare și selecție.

Subsemnatul declar că informațiile furnizate sunt complete și corecte în fiecare detaliu și înțeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării și confirmării declarațiilor, orice documente doveditoare de care dispun.

Înțeleg că în cazul în care această declarație nu este conformă cu realitatea sunt pasibil de încălcarea prevederilor legislației penale privind falsul în declarații.

Data completării

Operator economic,

.....

*(semnătură autorizată)*



**CERTIFICAT**  
**de participare la licitație cu ofertă independentă**

I. Subsemnatul/Subsemnații, ....., reprezentant/reprezentanți legali al/ai ....., întreprindere/asociere care va participa la procedura de achiziție publică organizată de ....., în calitate de autoritate contractantă, cu nr. .... din data de ....., certific/certificăm prin prezenta că informațiile conținute sunt adevărate și complete din toate punctele de vedere.

II. Certific/Certificăm prin prezenta, în numele ....., următoarele:

1. am citit și am înțeles conținutul prezentului certificat;
2. consimt/consimțim descalificarea noastră de la procedura de achiziție publică în condițiile în care cele declarate se dovedesc a fi neadevărate și/sau incomplete în orice privință;
3. fiecare semnătură prezentă pe acest document reprezintă persoana desemnată să înainteze oferta de participare, inclusiv în privința termenilor conținuți de ofertă;
4. în sensul prezentului certificat, prin concurent se înțelege oricare persoană fizică sau juridică, alta decât ofertantul în numele căruia formulăm prezentul certificat, care ofertează în cadrul aceleiași proceduri de achiziție publică sau ar putea oferta, întrunind condițiile de participare;
5. oferta prezentată a fost concepută și formulată în mod independent față de oricare concurent, fără a exista consultări, comunicări, înțelegeri sau aranjamente cu aceștia;
6. oferta prezentată nu conține elemente care derivă din înțelegeri între concurenți în ceea ce privește prețurile/tarifele, metodele/formulele de calcul al acestora, intenția de a oferta sau nu la respectiva procedură sau intenția de a include în respectiva ofertă elemente care, prin natura lor, nu au legătură cu obiectul respectivei proceduri;
7. oferta prezentată nu conține elemente care derivă din înțelegeri între concurenți în ceea ce privește calitatea, cantitatea, specificații particulare ale produselor sau serviciilor oferite;
8. detaliile prezentate în ofertă nu au fost comunicate, direct sau indirect, niciunui concurent înainte de momentul oficial al deschiderii publice, anunțată de contractor.

III. Sub rezerva sancțiunilor prevăzute de legislația în vigoare, declar/declarăm că cele consemnate în prezentul certificat sunt adevărate și întrutotul conforme cu realitatea.

Ofertant,

Data

.....

Reprezentant/Reprezentanți legali  
(semnături)

### Formularul nr.3

Operator economic

.....  
(denumirea/numele)

#### INFORMAȚII GENERALE

1. Denumirea/numele:
2. Codul fiscal:
3. Adresa sediului central:
4. Telefon:  
Fax:  
E-mail:
5. Adresa postala completa de transmitere a corespondentei pe parcusul derularii procedurii: .....

Telefon de contact pe parcusul derularii procedurii:.....;  
Fax de contact pe parcusul derularii procedurii: .....;  
E-mail de contact pe parcusul derularii procedurii:.....

6. Certificatul de înmatriculare/înregistrare .....  
(numărul înmatriculare/inregistrare, data)

7. Obiectul de activitate, pe domenii: \_\_\_\_\_  
(în conformitate cu prevederile din statutul propriu)

8. Birourile filialelor/sucursalelor locale, dacă este cazul:

- a). \_\_\_\_\_  
(adrese complete, telefon/fax, certificate de inmatriculare/inregistrare)
- b). \_\_\_\_\_
- c). \_\_\_\_\_
- d). \_\_\_\_\_

9. Principala piață a afacerilor :
10. Cifra de afaceri pe ultimii 3 ani :

Anul	Cifra de afaceri anuală (la 31 dec.) <i>Lei</i>	Cifra de afaceri anuală (la 31 dec.) <i>echivalent euro</i>
2008		
2009		
2010		
Media anuală		

Operator economic,  
.....  
(semnătură autorizată)



Operator economic

---

 (denumirea/numele)

**DECLARAȚIE  
PRIVIND RESURSELE UMANE ANGAJATE  
ÎN ÎNDEPLINIREA CONTRACTULUI**

Subsemnatul, reprezentant împuternicit al .....  
(denumirea/numele și sediul/adresa ofertantului), declar pe propria răspundere, sub sancțiunile aplicabile faptei de fals în acte publice, că datele prezentate în tabelul anexat sunt reale.

Subsemnatul declar că informațiile furnizate sunt complete și corecte în fiecare detaliu și înțeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării și confirmării declarațiilor, situațiilor și documentelor care însoțesc oferta, orice informații suplimentare în scopul verificării datelor din prezenta declarație.

Subsemnatul autorizez prin prezenta orice instituție, societate comercială, bancă, alte persoane juridice să furnizeze informații reprezentanților autorizați ai ..... (denumirea și adresa autorității contractante) cu privire la orice aspect tehnic și financiar în legătură cu activitatea noastră.

Echipa de proiect angajată în <sup>(*)</sup> îndeplinirea contractului, din care :	Număr specialiști	Ani experiență
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economico-financiar</li> <li>• Comercial</li> <li>• Tehnic</li> <li>• Juridic</li> <li>• Telecom</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Șef de proiect</li> </ul>		

(\*) **Notă** Se vor anexa la declarație CV-uri și alte documente ale personalului responsabil pentru îndeplinirea contractului de achiziție publică.

Data completării .....

Operator economic,  
.....  
(semnătura autorizată )

Operator economic

(denumirea/numele)

**LISTĂ  
CU SUBCONTRACTANȚII  
ȘI SPECIALIZAREA ACESTORA**

Subsemnatul ..... ofertant/reprezentant  
împuternicit al ..... (denumirea/numele și sediul/adresa  
/ofertantului), declar pe propria răspundere, sub sancțiunile aplicabile faptei de fals în  
acte publice, că datele prezentate în tabelul de mai jos sunt reale.

Nr crt	Denumire /nume subcontractant	Datele de recunoaștere ale subcontractanților	Specializare	Partea/părțile din contract care urmează a fi subcontractate

Operator economic  
(semnătură autorizată)

BANCA/SOCIETATEA DE ASIGURĂRI

\_\_\_\_\_  
(denumirea)

**SCRISOARE DE GARANȚIE**

pentru participare cu ofertă la procedura de atribuire a contractului de achiziție publică

Către,

SOCIETATEA NATIONALA DE RADIOCOMUNICATII SA  
Șos. Olteniței, nr.103, cod 041303, sector 4, București  
Tel. 021 307 3001, Fax 021 314 97 98

Cu privire la procedura pentru atribuirea contractului de servicii de Dezvoltare Plan Strategic și de Afaceri, Cod CPV: 79411100-9, noi \_\_\_\_\_ (*denumirea bancii*), având sediul înregistrat la \_\_\_\_\_ (*adresa bancii, societății de asigurări*), ne obligăm față de SOCIETATEA NATIONALA DE RADIOCOMUNICATII SA să plătim suma de \_\_\_\_\_ (*in litere si in cifre*), la prima sa cerere scrisă si fără ca aceasta să aibă obligația de a-și motiva cererea respectivă, cu condiția ca în cererea sa autoritatea contractantă să specifice că suma cerută de ea si datorată ei este din cauza existenței uneia sau mai multora dintre situațiile următoare:

- a) ofertantul \_\_\_\_\_ (*denumirea/numele*) si-a retras oferta în perioada de valabilitate a acesteia;
- b) oferta sa fiind stabilită câștigătoare, ofertantul \_\_\_\_\_ (*denumirea/numele*) nu a constituit garanția de bună execuție în perioada de valabilitate a ofertei;
- c) oferta sa fiind stabilită câștigătoare, ofertantul \_\_\_\_\_ (*denumirea/numele*) a refuzat să semneze contractul de achiziție publică în perioada de valabilitate a ofertei.
- d) Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor respinge contestația ofertantului \_\_\_\_\_ (*denumirea/numele*) în conformitate cu prevederile art.278<sup>1</sup>, alin.(1) din OUG nr.34/2006, cu modificările și completările ulterioare.

Prezenta garanție este irevocabilă și este valabilă până la data de \_\_\_\_\_

Parafată de Banca /Societatea de asigurări \_\_\_\_\_ (*semnatura autorizată*) în ziua \_\_\_ luna \_\_\_ anul\_\_\_\_\_.

.....  
(denumirea/numele ofertant)

## FORMULAR DE OFERTĂ

Către .....  
(denumirea autorității contractante și adresa completă)

1. Examinând documentația de atribuire, subsemnații, reprezentanți ai ofertantului ..... (denumirea/numele ofertantului) ne oferim ca, în conformitate cu prevederile și cerințele cuprinse în documentația mai sus menționată, să prestăm ..... (denumirea serviciilor) pentru suma de ..... lei (suma în litere și în cifre), platibilă după recepția serviciilor, la care se adaugă TVA în valoare de ..... (suma în litere și în cifre, precum și moneda).
2. Ne angajăm ca, în cazul în care oferta noastră este stabilită câștigătoare, să prestăm serviciile în graficul de timp anexat.
3. Ne angajăm să menținem această ofertă valabilă pentru o durată de ..... zile, (durata în litere și cifre) respectiv până la data de ..... (ziua/luna/anul) și ea va rămâne obligatorie pentru noi, și poate fi acceptată oricând înainte de expirarea perioadei de valabilitate.
4. Am înțeles și consimțim că, în cazul în care oferta noastră este stabilită ca fiind câștigătoare, să constituim garanția de bună execuție în conformitate cu prevederile din documentația de atribuire.
5. Precizăm că: (se bifează opțiunea corespunzătoare)  
 depunem ofertă alternativă, ale carei detalii sunt prezentate într-un formular de ofertă separat, marcat în mod clar „alternativă”/”altă ofertă”.  
 nu depunem ofertă alternativă.
6. Până la încheierea și semnarea contractului de achiziție publică aceasta ofertă, împreună cu comunicarea transmisă de dumneavoastră, prin care oferta noastră este acceptată ca fiind câștigătoare, vor constitui un contract angajant între noi.
7. Înțelegem că nu sunteți obligați să acceptați oferta cu cel mai scăzut preț sau orice ofertă primită.

Data \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

.....,  
(nume, prenume și semnătură),

în calitate de ..... legal autorizat să semnez oferta pentru și în numele ..... (denumirea/numele operatorului economic)

**Anexă la Formularul nr.8**

.....  
(denumirea/numele ofertant)

**CENTRALIZATOR DE PREȚURI  
pentru servicii**

Anexă la ofertă

Nr. crt	Serviciul	Cantitatea	Prețul unitar	Prețul total (col 2 x col 3)	TVA
0	1	2	3	4	5
1					
2					
....					
	TOTAL				

.....  
(semnătura autorizată)  
L.S.



OPERATORUL ECONOMIC

\_\_\_\_\_  
(denumire / sediu )

Înregistrat la sediul autorității contractante

nr. \_\_\_\_\_ data \_\_\_\_\_ ora \_\_\_\_\_

**SCRISOARE DE INAINTARE**

Către,

SOCIETATEA NAȚIONALĂ DE RADIOCOMUNICAȚII S.A.,

Șos.Oltenei, nr.103, sector 4, CP 041303, București

Tel. 031.500.3001; fax: 031 500.3013

Ca urmare a anunțului de participare nr. \_\_\_\_\_ din \_\_\_\_\_, privind aplicarea procedurii de \_\_\_\_\_ (denumire procedură) pentru atribuirea contractului \_\_\_\_\_ (denumirea contractului de achiziție publică), noi \_\_\_\_\_ (denumirea/numele operatorului economic) vă transmitem alăturat următoarele:

1. Documentul \_\_\_\_\_ (tipul, seria/numărul, emitentul) privind garanția pentru participare, în cuantumul și în forma stabilită de dumneavoastră prin documentația de atribuire;

2. Pachetul/plicul sigilat și marcat în mod vizibil, conținând, în original și într-un număr de \_\_\_\_\_ copii:

a) oferta;

b) documentele care însoțesc oferta.

c) mostre, schițe după caz.

Avem speranța că oferta noastră este corespunzătoare și va satisface cerințele.

Data completării \_\_\_\_\_

Cu stimă,

Operator economic,

.....  
(semnătura autorizată)

**DECLARAȚIE**  
**privind încadrarea întreprinderii în categoria întreprinderilor mici și mijlocii**

**I. Date de identificare a întreprinderii**

Denumirea întreprinderii

Adresa sediului social

Cod unic de înregistrare

Numele și funcția

(președintele consiliului de administrație, director general sau echivalent)

**II. Tipul întreprinderii**

Indicați, după caz, tipul întreprinderii:

- **Întreprindere autonomă.** În acest caz, datele din tabelul de mai jos sunt preluate doar din situația economico-financiară a întreprinderii solicitante. Se va completa doar declarația, fără anexa nr. 2.

- **Întreprindere parteneră.** Se va completa tabelul de mai jos pe baza rezultatelor calculelor efectuate conform anexei nr. 2, precum și a fișelor adiționale care se vor atașa la declarație

- **Întreprindere legată.** Se va completa tabelul de mai jos pe baza rezultatelor calculelor efectuate conform anexei nr. 2, precum și a fișelor adiționale care se vor atașa la declarație

**III. Date utilizate pentru a se stabili categoria întreprinderii**

Exercițiul financiar de referință,

Numărul mediu anual de  
salariațiCifra de afaceri anuală netă  
(mii lei/mii €)Active totale  
(mii lei/mii €)

Important: Precizați dacă, față de exercițiul financiar anterior, datele financiare au înregistrat modificări care determină încadrarea întreprinderii într-o altă categorie (respectiv microîntreprindere, întreprindere mică, mijlocie sau mare).

Nu  
 Da (în acest caz se va completa și se va atașa o declarație referitoare la exercițiul financiar anterior)

Semnătura .....  
 (numele și funcția semnatarului, autorizat să reprezinte întreprinderea)

Declar pe propria răspundere că datele din această declarație sunt conforme cu realitatea.

Data întocmirii .....  
 Semnătura .....

Banca/Societatea de asigurări

\_\_\_\_\_  
(denumirea)

## SCRISOARE DE GARANȚIE DE BUNA EXECUȚIE

Către,

SOCIETATEA NATIONALA DE RADIOCOMUNICATII SA  
Șos. Olteniței, nr.103, 041303, sector 4, București  
Tel. 031.500.3001, fax: 031 500.3013

Cu privire la contractul de achiziție publică de servicii de Dezvoltare Plan Strategic, Cod CPV: 79411100-9, prin cerere de oferte - încheiat între \_\_\_\_\_, în calitate de contractant, și SOCIETATEA NAȚIONALĂ DE RADIOCOMUNICAȚII S.A. cu sediul în Șos.Olteniței, nr.103, sector 4, București, în calitate de achizitor, ne obligăm prin prezenta să plătim necondiționat în favoarea achizitorului, până la concurența sumei de \_\_\_\_\_, reprezentând 5% din valoarea contractului respectiv, orice sumă cerută de acesta, la prima sa cerere, însoțită de o declarație cu privire la neîndeplinirea obligațiilor care revin contractantului, astfel cum sunt acestea prevăzute în contractul de achiziție publică mai sus menționat.

Plata se va face în termenul menționat în cerere, fără nicio altă formalitate suplimentară din partea achizitorului sau a contractantului.

Prezenta garanție este irevocabilă și valabilă până la data de \_\_\_\_\_.

În cazul în care părțile contractante sunt de acord să prelungească perioada de valabilitate a garanției sau să modifice unele prevederi contractuale care au efecte asupra angajamentului bancii/societății de asigurări, se va obține acordul nostru prealabil; în caz contrar, prezenta scrisoare de garanție își pierde valabilitatea.

Parafata de Banca/Societatea de asigurări \_\_\_\_\_ în ziua \_\_\_\_ luna \_\_\_\_ anul \_\_\_\_\_.

(semnatura autorizata)

# **CAIETUL DE SARCINI**

**Caietul de sarcini** face parte integrantă din documentația de atribuire și constituie ansamblul cerințelor pe baza cărora se elaborează de către fiecare ofertant propunerea tehnică.

**În conformitate cu prevederile art. 36, alin. (2), litera a) din H.G. nr.925/2006, autoritatea contractantă va considera neconformă orice ofertă care nu respectă absolut toate cerințele considerate obligatorii, solicitate în caietul de sarcini.**

## 1. PREZENTARE SI CONTEXT

### VIZIUNEA RADIOCOM

Vrem să devenim principalul furnizor național atât de servicii de broadcasting pentru posturile publice și private cât și de rețele și servicii de comunicații electronice, cu o prezență notabilă pe piața regională și cu un rol semnificativ pe piața locală de comunicații electronice.

### DESPRE RADIOCOM

**RADIOCOM**, marca înregistrată a Societății Naționale de Radiocomunicații S.A., este unul dintre principalii furnizori de rețele și servicii de comunicații electronice din România și, în același timp, lider de piață în domeniul broadcasting-ului.

În prezent, **RADIOCOM** s-a angajat într-un proiect extins de modernizare în vederea creșterii competitivității și diversificării serviciilor de telecomunicații oferite, utilizând infrastructura cea mai complexă din România.

Pornind de la cele două domenii de activitate: broadcasting și telecomunicații, **RADIOCOM** a evoluat continuu, dovedind maturitate și inovare în dezvoltarea sa permanentă.

Datorită infrastructurii wireless proprii la nivel național **RADIOCOM** poate furniza servicii în zone mai puțin accesibile altor medii de transmisie, unde ceilalți operatori telecom nu dispun de soluție tehnică.

În plus, deține deasemenea o licență telecom în bandă de frecvență 3,6 – 3,8 GHz care permite furnizarea de servicii broadband bazate pe tehnologia WiMAX.

Portofoliul variat de servicii oferite de **RADIOCOM** se adresează, în principal, segmentului business: Internet, VPN, linii închiriate, telefonie națională și internațională, servicii integrate de comunicații: date & Internet & telefonie, servicii de comunicații prin satelit.

**RADIOCOM** urmărește, prin investiții permanente în tehnologii moderne, furnizarea de noi servicii precum și îmbunătățirea celor existente, fiind hotărât să furnizăm clienților noștri servicii care să răspundă cerințelor și așteptărilor acestora.

**RADIOCOM** a obținut din partea Societății Române pentru Asigurarea Calității (SRAC) certificatele de calitate ISO 9001:2000, ISO 14001, OHSAS 18001, SRAC și IQ Net pentru Sistemul de Management Integrat de Calitate, Mediu, Sănătate și Securitate în Muncă. Această certificare reflectă angajamentul managementului și al întregii organizații de a furniza servicii și produse de cea mai bună calitate, folosind cele mai moderne tehnologii de comunicații.

### SERVICII

Principalele două domenii de activitate ale **RADIOCOM** sunt telecomunicațiile și broadcasting-ul, adițional, oferind și alte servicii.

Serviciile furnizate de către companie:

- **Broadcasting** : asigură difuzarea și transportul programelor publice de radiodifuziune ale Societății Române de Radiodifuziune și a programelor publice de televiziune ale Societății Române de Televiziune. Compania furnizează servicii de transmisii ocazionale pentru posturile de televiziune private. Servicii T-DAB (Terrestrial - Digital Audio Broadcasting / Radiodifuziune Digitală Terestră) oferite experimental și servicii DVB-T (Digital Video Broadcasting -Terrestrial / Televiziune Digitală Terestră) oferite prin intermediul unui proiect pilot în București (la Centrul de Emisie Herastrău și la Centrul Național de Comunicații – **RADIOCOM**) și altul în Sibiu (stația Sibiu Păltiniș)
- **Date** : **RADIOCOM** este operator național de servicii de comunicații electronice, oferind servicii de bază și servicii cu valoare adăugată, dispunând de o conexiune în RoNIX. Serviciile furnizate includ : Internet, linii închiriate, transmisii de date (VPN), comunicații prin satelit, videoconferință.
- **Telefonie**
- **Alte servicii**: închiriere spații tehnice și suporturi antenă, proiectare

Pe primul loc în lista priorităților **RADIOCOM** este satisfacerea clienților săi, cu respectarea următoarelor principii:

- Cunoașterea profilului clientului;
- Receptivitate față de nevoile sale;
- Furnizarea celui mai bun raport calitate – preț;
- Promptitudine în acțiuni;
- Loialitate față de parteneri.

## **PORTOFOLIUL DE CLIENȚI**

Calitatea infrastructurii și a serviciilor oferite, au permis **RADIOCOM** să câștige încrederea multor clienți importanți din cele mai variate sectoare de activitate, compania noastră impunându-se pe piața comunicațiilor din România ca un jucător important, numele **RADIOCOM** fiind din ce în ce mai cunoscut și respectat.

Dacă în 2001 ofeream servicii unui număr foarte mic de clienți, aceștia fiind în principal Societatea Română de Radiodifuziune și Societatea Română de Televiziune, în prezent, portofoliul **RADIOCOM** include aproape toți operatorii de telecomunicații din România, care apelează la infrastructura noastră, dar și utilizatori finali de servicii de comunicații din domenii importante ale economiei naționale: bănci, instituții financiare, companii multinaționale, etc.

La începutul anului 2011 **RADIOCOM** deținea în portofoliu peste 1.100 clienți.

Printre cei mai importanți clienți amintim: Societatea Română de Televiziune, Societatea Română de Radiodifuziune, Vodafone, Orange România, Telemobil, GTS România, BCR Asigurări, Transfond, Rompetrol, Serviciul de Telecomunicații Speciale, Ministerul Apărării Naționale, Serviciul Român de Informații, Trustul INTACT S.A. (Antena 1, Antena 3), Pro TV, Prima TV, Realitatea TV.

## 2. OBIECTIVUL ATRIBUIT ACHIZIȚIEI

S.N. Radiocomunicații S.A. solicită servicii de consultanță pentru dezvoltarea Planului Strategic pe termen mediu și lung (3-10 ani), precum și a Planului de Afaceri (pentru perioada 2012-2014).

## 3. CERINȚE

**A.** Se vor lua în considerare următoarele aspecte:

- Mediul extrem de dinamic (piața de broadcasting evoluează și se transformă prin trecerea la broadcasting digital, televiziune conectată la internet sau hibridă, piața telecom românească se diferențiază de alte piețe prin accentul pus prea mult pe prețuri și pachete foarte diversificate de servicii) impune necesitatea abordării capitolelor: competiția în creștere, tendințele de piață, oportunitățile de afaceri, direcțiile tehnologice, noi tipuri de produse pe termen mediu și lung (3-10 ani), produse substituente, precum și
- Faptul că în cadrul Planului Strategic trebuie inclus și Planul de Afaceri pe termen scurt (2012-2014)

Se solicită elaborarea unui Studiu care să ia în considerare aspectele comerciale, tehnice, economice, demografice și de reglementare, astfel încât acest Studiu să constituie un sprijin pentru luarea deciziilor legate de:

- Politicile macrosectoriale și politicile stabilite la nivelul UE în domeniul telecom și broadcasting - Agenda digitală fiind unul din obiectivele definite în strategia Europa 2020
- Politica guvernamentală referitoare la broadcasting și telecomunicații
- Politica comercială corelată cu competiția din sectorul telecomunicațiilor și broadcastingului
- Analiza investițiilor viitoare corelată cu stadiul actual.

**B.** Conținutul studiului va include cel puțin următoarele:

I. Aspecte generale:

- a. Fundal Macroeconomic (comparații regionale, tendințe, creștere, inflație, PIB);
- b. Scenarii politice și macroeconomice;
- c. Analiza de ansamblu a Radiocom;
  - i) Situația actuală în sectoarele de telecomunicații fixe și mobile și broadcasting
  - ii) Mediul de reglementare și mediul competițional
  - iii) Analiza competitivității Radiocom – modelul celor 5 forte al lui Porter
  - iv) Avantajele competitive ale Radiocom
  - v) Analiza SWOT
    - (1) Oportunități și amenințări din mediul economic, tehnologic, politic, etc
    - (2) Punctele tari și punctele slabe ale Radiocom
  - vi) Analiza lanțului valoric (Porter) pe direcțiile de business ale Radiocom, cu identificarea activităților și a factorilor care aduc valoarea pe fiecare etapă a lanțului valoric. Identificarea decalajului între lanțul valoric al companiei Radiocom și standardele și cele mai bune practici folosite în industrie
  - vii) Factorii cheie ai succesului companiei în prezent și previziune de viitor
  - viii) Competențele cheie ale Radiocom în prezent și previziune de viitor
  - ix) Analiza VRIO a resurselor și capacităților Radiocom
  - x) Analiza portofoliului de produse și servicii al Radiocom
  - xi) Analiza posibilităților de externalizare și a parteneriatelor strategice
  - xii) Tendințe și posibilități de ajustare a tarifelor

## II. Plan Strategic, care va include cel puțin:

- Viziunea strategiei Radiocom pe termen mediu și lung (3-10 ani) pentru zona comercială (marketing și vânzări), investiții în rețea, organizarea companiei, resurse umane și IT, după cum urmează:

### 1. Politica de vânzări și marketing va include cel puțin:

- a. Cercetarea de piață;
  - i. Dimensiunea pieței adresabile, dinamica acesteia, cota de piață deținută în prezent, competiția existentă, nivelul de satisfacție al clienților existenți (inclusiv post-vanzare), impactul noilor servicii / tehnologii propuse în Roadmap-ul companiei, nivelul estimat de vânzări al acestora, interogarea nevoilor clienților potențiali și motivele de “churning”(renunțarea la servicii)
- b. Identificarea de noi posibilități de piață (ex. parteneriate);
  - i. Identificare noi posibilități;
  - ii. Impactul rentabilității/eficienței (P&L) diverselor căi alternative de generare de noi venituri: vânzări prin telefon, vânzări prin canale de dealeri, parteneriate cu integratori, contracte de tip “reseller”, vânzări online;
  - iii. Analizare posibilitate deschidere puncte de prezență (magazine), cu rol de promovare, testare și vânzare servicii, cât și încasare facturi/sesizări.
- c. Analiza celor mai bune practici;
  - i. Prezentare bune practici în industria de profil;
  - ii. Evidențiere relații interfuncționale optime pentru îmbunătățirea timpului de răspuns în piață, timpului de recuperare al investițiilor, timpului de lansare al noilor tehnologii față de așteptările clienților interni (din companie) și externi (din piață).
  - iii. Modul de bonusare al procesului de vânzare (retenție/fidelizare sau achiziție), corelat cu un set de criterii de performanță asumate și monitorizate semestrial (KPIs).
- d. Poziționarea Radiocom din punct de vedere preț, calitate, segmente de piață, portofoliu produse, adresare pe segmente, competiție, mediu economic, trenduri.
- e. Portofoliul de produse și servicii Radiocom pe termen mediu și lung
- f. Scenarii de preț plecând de la posibilitățile de piață și previziunile de costuri;
  - i. Definirea scenariilor de preț se va face coroborat cu politica de costuri și în contextul mixului de marketing pe fiecare din cele două domenii principale de activitate;
  - ii. Se va analiza și oportunitatea unor prețuri promoționale sau regionalizate, mai ales în domeniul telecomunicațiilor;
  - iii. Recomandări privind strategia de preț în funcție de obiectivele companiei(maximizarea profitului, indicele de randament al costurilor , creșterea cotei de piață etc.).

### 2. Dezvoltarea rețelei de telecomunicații:

- a. Obiective pentru dezvoltarea rețelei;
- b. Alinierea rețelei la direcțiile strategice;
- c. Parteneriate tehnologice și beneficiile lor;
- d. Recomandări privind modul de unificare/gestionare a tuturor resurselor de rețea și moduri eficiente de exploatare, dezvoltare și mentenanță ale acestora.



- e. Instrumente privind inventarierea în timp real al resurselor disponibile, al acoperirilor și echipamentelor din stoc pentru îmbunătățirea timpului de răspuns
3. Plan organizațional:
    - a. Harta organizațională a companiei;
    - b. Alinierea organizațională la direcțiile strategice;
    - c. Nivele de management;
    - d. Cele mai bune practici sectoriale privind planificarea organizațională;
    - e. Propunerea unor căi de modelare a unei culturi organizaționale
  4. Politica de resurse umane:
    - a. Posibilități de dezvoltare și evoluție;
    - b. Optimizarea structurii corecte de personal în comparație cu evoluția Radiocom și viitoarea strategie de afaceri;
    - c. Instrumente de resurse umane și tehnici care să fie folosite pentru dezvoltarea și/sau recrutarea personalului corespunzător;
    - d. Identificarea programelor de formare și planificarea formării profesionale;
    - e. Metode și căi de implementare a unui sistem de evaluare a performanței
  5. Planul IT:
    - a. Cerințele de IT pentru sprijinirea viitoarei planificări strategice a Radiocom;
    - b. Analiza de decalaj între aplicațiile și sistemele actuale folosite și soluțiile necesare pentru sprijinirea direcțiilor strategice.
- III. Pentru toate zonele operaționale menționate mai sus vor fi construite obiectivele Radiocom pentru 2012-2014, pe baza planului strategic și cu o concentrare pe următoarele zone viitoare de dezvoltare:
- a. Infrastructura de rețea;
  - b. Serviciile generatoare de venituri (care trebuie securizate și fidelizate): broadcasting și colocări.
  - c. Zonele viitoare de dezvoltare: pachete combinate de servicii: Internet+Telefonie+Date sprijinite de tehnologia WiMAX, servicii de televiziune conectată sau hibridă
  - d. Parteneriatele cu companiile din domeniul multimedia, online, IT&C
- IV. Planul de afaceri pentru 2012-2014 va include cel puțin următoarele:
- a. Politica comercială. Tendințe și dezvoltare;
  - b. Segmentare de piață și previziune;
  - c. Poziționarea Radiocom cu accent pe piața de telecomunicații fixe și mobile precum și pe piața broadcastingului digital;
  - d. Produse și servicii de telecomunicații și broadcasting: optimizare portofoliu actual și lansare de noi produse/servicii;
  - e. Alinierea companiei pentru îndeplinirea planului de afaceri.
- V. Analiza de investiții a proiectelor Radiocom actuale, pregătită în conformitate cu Planul de Afaceri pentru perioada 2012-2014.
- VI. Modelarea financiară a Planului de Afaceri (pentru perioada 2012-2014), care va include următoarele:
- a. Presupuneri generale;
  - b. Cifre estimate (Venituri și Cheltuieli) pentru:

- i) Vânzări definite în funcție de liniile de business existente și bazate pe 3 scenarii – optimist, previzionat și pesimist.;
- ii) Costuri de personal;
- iii) Cheltuieli cu materialele (directe și indirecte);
- iv) Cheltuieli administrative;
- v) Schimbări estimate de curs valutar;
- vi) Taxe pe venituri;
- c. Estimare a situației financiare;
- d. Analiza performanței financiare;
- e. Elaborarea unui sistem șablon de modelare financiară, personalizat pe activitățile Radiocom, pentru a fi utilizat în analizele interne regulate ale companiei
- f. Analiza performanței investiționale și recomandări privind portofoliul investițional actual

#### **4. ALTE CERINȚE**

Se va prezenta Lista de livrabile, care trebuie să fie însoțită de descrierea fiecărei livrabile, precum și graficul de livrabile.

Termenul de „livrabilă” are în vedere organizarea activităților și structurarea acestora în cadrul propunerii financiare a serviciilor specifice, prestate de consultant în vederea îndeplinirii cerințelor caietului de sarcini.

Oferta va conține și următoarele documente:

1. Planul detaliat al proiectului, având în vedere toate aspectele precizate în caietul de sarcini.
2. Graficul de prestare a serviciilor.

# **CLAUZE CONTRACTUALE**

## Contract de servicii

nr. \_\_\_\_\_ data \_\_\_\_\_

### 1. Părțile contractante

În temeiul Ordonanței de Urgență nr. 34/2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii, cu modificările și completările ulterioare, s-a încheiat prezentul contract de prestare de servicii,

între

**SOCIETATEA NAȚIONALĂ RADIOCOMUNICAȚII S.A.**, cu sediul în București, Șos. Olteniței 103, sector 4, telefon: 031 500 3001, fax: 031 500 3013, înmatriculată la Registrul Comerțului sub nr. J40/7677/1998, CIF RO10881986, cont IBAN nr.RO64 RNCB 0082 0435 6984 0003, deschis la BCR - Sucursala Unirea, capital social subscris și vărsat la data de 31.12.2009 de 148.102.006,78 lei, reprezentată prin Cristian NIȚU, Președinte - Director General, în calitate de **achizitor**, pe de o parte,

și

.....**denumirea operatorului**  
**economic** adresă .....telefon/fax .....număr de  
înmatriculare .....cod fiscal .....cont (trezorerie,  
bancă).....reprezentată prin  
.....(denumirea conducătorului),  
funcția..... în calitate de **prestator**, pe de altă parte.

### 2. Definiții

2.1 - În prezentul contract următorii termeni vor fi interpretați astfel:

- a) **Contract** - prezentul contract și toate anexele sale;
- b) **achizitor și prestator** - părțile contractante, așa cum sunt acestea numite în prezentul contract;
- c) **prețul contractului** - prețul plătit prestatorului de către achizitor, în baza contractului, pentru îndeplinirea integrală și corespunzătoare a tuturor obligațiilor asumate prin contract;
- d) **servicii** - activități a căror prestare face obiect al contractului;
- e) **produse** - echipamentele, mașinile, utilajele, piesele de schimb și orice alte bunuri cuprinse în anexa/anexele la prezentul contract și pe care prestatorul are obligația de a le furniza aferent serviciilor prestate conform contractului;
- f) **forța majoră** - reprezintă o împrejurare de origine externă, cu caracter extraordinar, absolut imprevizibilă și inevitabilă, care se află în afara controlului oricărei părți, care nu se datorează greșelii sau vinei acestora, și care face imposibilă executarea și, respectiv, îndeplinirea contractului; sunt considerate asemenea evenimente: războaie, revoluții, incendii, inundații sau orice alte catastrofe naturale, restricții apărute ca urmare a unei carantine, embargou, enumerarea nefiind exhaustivă, ci enunțiativă. Nu este considerat forță majoră un eveniment asemenea celor de mai sus care, fără a crea o imposibilitate de executare, face extrem de costisitoare executarea obligațiilor uneia din părți;
- g) **zi** - zi calendaristică; **an** - 365 de zile.

### 3. Interpretare

3.1 - În prezentul contract, cu excepția unei prevederi contrare, cuvintele la forma singular vor include forma de plural și vice versa, acolo unde acest lucru este permis de context.

3.2 - Termenul "zi" sau "zile" sau orice referire la zile reprezintă zile calendaristice dacă nu se specifică în mod diferit.

#### **4. Obiectul și prețul contractului**

4.1. - Prestatorul se obligă să presteze **Servicii de consultanță pentru dezvoltarea Planului Strategic pe termen mediu și lung (3-10 ani) precum și a Planului de Afaceri (pentru perioada 2012-2014)**, în perioada/periodele convenite și în conformitate cu obligațiile asumate prin prezentul contract.

4.2. - Achizitorul se obligă să plătească prestatorului prețul convenit pentru îndeplinirea contractului de servicii menționate la art.4.1.

4.3. - Prețul convenit pentru îndeplinirea contractului, respectiv prețul serviciilor prestate, plătit prestatorului de către achizitor conform graficului de plăți, este de ..... lei, la care se adaugă T.V.A. .... lei.

#### **5. Durata contractului**

5.1 – Durata prezentului contract este de 6(șase) luni de la semnarea prezentului contract.

#### **6. Documentele contractului**

6.1 - Documentele contractului sunt:

- a) caietul de sarcini;
- b) propunerea tehnică și propunerea financiară;
- c) graficul de îndeplinire a contractului;
- d) graficul de plăți;
- e) garanția de bună execuție, dacă este cazul;

#### **7. Obligațiile principale ale prestatorului**

7.1- Prestatorul se obligă să presteze serviciile care fac obiectul prezentului contract în perioada/periodele convenite și în conformitate cu obligațiile asumate.

7.2- Prestatorul se obligă să presteze serviciile la standardele și/sau performanțele prezentate în propunerea tehnică, anexă la contract.

7.3 - Prestatorul se obligă să presteze serviciile în conformitate cu graficul de prestare prezentat în propunerea tehnică.

7.4 - Prestatorul se obligă să despăgubească achizitorul împotriva oricărui:

- i) reclamații și acțiuni în justiție, care rezultă din încălcarea unor drepturi de proprietate intelectuală (nume, mărci înregistrate etc.), în legătură cu serviciile prestate, și
- ii) daune-interese, costuri, taxe și cheltuieli de orice natură, aferente, cu excepția situației în care o astfel de încălcare rezultă din respectarea caietului de sarcini întocmit de către achizitor.

7.5 - (1) Prestatorul are obligația de a executa serviciile prevăzute în contract cu profesionalismul și promptitudinea convenite angajamentului asumat și în conformitate cu propunerea sa tehnică.

(2) Prestatorul se obligă să supravegheze prestarea serviciilor, să asigure resursele umane și materiale și orice alte asemenea, fie de natură provizorie, fie definitivă, cerute de și pentru contract, în măsura în care necesitatea asigurării acestora este prevăzută în contract sau se poate deduce în mod rezonabil din contract.

7.6 - Prestatorul este pe deplin responsabil pentru execuția serviciilor în conformitate cu graficul de prestare convenit. Totodată, este răspunzător atât de siguranța tuturor

operațiunilor și metodelor de prestare utilizate, cât și de calificarea personalului folosit pe toată durata contractului.

### **8. Obligațiile principale ale achizitorului**

8.1 – Achizitorul se obligă să plătească prețul convenit în prezentul contract pentru serviciile prestate.

8.2- Achizitorul se obligă să recepționeze serviciile prestate în termenul convenit.

8.3 - Achizitorul se obligă să plătească prețul către prestator în termen de maximum 30 zile de la emiterea facturii de către acesta.

8.4 - Achizitorul se obligă să pună la dispoziția prestatorului orice facilități și/sau informații pe care acesta le-a cerut în propunerea tehnică și pe care le consideră necesare pentru îndeplinirea contractului.

### **9. Sancțiuni pentru neîndeplinirea culpabilă a obligațiilor**

9.1 - În cazul în care, din vina sa exclusivă, prestatorul nu reușește să-și execute obligațiile asumate prin contract, atunci achizitorul are dreptul de a deduce din prețul contractului, ca penalități, o sumă echivalentă cu 0,5% pe zi, din prețul serviciilor neprestate, prestate cu întârziere sau prestate necorespunzător, până la îndeplinirea efectivă a obligațiilor privind serviciile neprestate, prestate cu întârziere sau prestate necorespunzător, fără a depăși valoarea serviciilor respective.

9.2 - În cazul în care achizitorul nu onorează facturile în termen de 28 zile de la expirarea scadenței stabilite la art.8.3, atunci acesta are obligația de a plăti, ca penalități, o sumă echivalentă cu 0,5% din plata neefectuată pentru fiecare zi de întârziere, până la îndeplinirea efectivă a obligațiilor, fără a depăși valoarea facturată.

9.3 - Nerespectarea obligațiilor asumate prin prezentul contract de către una dintre părți, în mod culpabil, dă dreptul părții lezate de a considera contractul reziliat de drept și de a pretinde plata de daune-interese.

### **10. Garanția de bună execuție a contractului**

10.1 – (1)Prestatorul se obligă să constituie garanția de bună execuție a contractului în cuantum de 5% din valoarea contractului, fără TVA, sub forma unui instrument de garantare emis în condițiile legii de o societate bancară sau de o societate de asigurări sau rețineri succesive într-un cont la dispoziția achizitorului, în termen de 5 zile lucrătoare de la semnarea prezentului contract.

(2) Garanția de bună execuție se constituie pentru întreaga perioadă de derulare a contractului.

10.2 - Achizitorul se obligă să elibereze garanția pentru participare și, după caz, să emită ordinul de începere a contractului numai după ce prestatorul a făcut dovada constituirii garanției de bună execuție.

10.3 - Achizitorul are dreptul de a emite pretenții asupra garanției de bună execuție, în limita prejudiciului creat, dacă prestatorul nu își execută, execută cu întârziere sau execută necorespunzător obligațiile asumate prin prezentul contract. Anterior emiterii unei pretenții asupra garanției de bună execuție, achizitorul are obligația de a notifica acest lucru prestatorului, precizând totodată obligațiile care nu au fost respectate.

10.4 - Achizitorul se obligă să restituie garanția de bună execuție în termen de 14 zile de la îndeplinirea obligațiilor asumate.

### **11. Recepție și verificări**

11.1 - Achizitorul are dreptul de a verifica modul de prestare a serviciilor pentru a stabili conformitatea lor cu prevederile din propunerea tehnică și din caietul de sarcini.

11.2 - Recepția serviciilor prestate se va face în termen de maximum 3(trei) zile lucrătoare de la data predării livrabililor, prin semnarea unui proces-verbal de recepție, semnat de către reprezentanții împuterniciți ai ambelor părți contractante.

11.3 – După predarea livrabilelor, acestea devin integral proprietatea achizitorului.

## **12. Începere, finalizare, întârzieri, sistare**

12.1 - (1) Prestatorul are obligația de a începe prestarea serviciilor în timpul cel mai scurt posibil de la primirea ordinului de începere a contractului.

(2) În cazul în care prestatorul suferă întârzieri și/sau suportă costuri suplimentare, datorate în exclusivitate achizitorului, părțile vor stabili de comun acord:

a) prelungirea perioadei de prestare a serviciului; și

b) totalul cheltuielilor aferente, dacă este cazul, care se vor adăuga la prețul contractului.

12.2 - (1) Serviciile prestate în baza contractului sau, dacă este cazul, oricare fază a acestora prevăzută a fi terminată într-o perioadă stabilită în graficul de prestare, trebuie finalizate în termenul convenit de părți, termen care se calculează de la data începerii prestării serviciilor.

(2) În cazul în care:

i) orice motive de întârziere, ce nu se datorează prestatorului, sau

ii) alte circumstanțe neobișnuite susceptibile de a surveni, altfel decât prin încălcarea contractului de către prestator,

îndreptătesc prestatorul de a solicita prelungirea perioadei de prestare a serviciilor sau a oricărei faze a acestora, atunci părțile vor revizui, de comun acord, perioada de prestare și vor semna un act adițional.

12.3 - Dacă pe parcursul îndeplinirii contractului prestatorul nu respectă graficul de prestare, acesta are obligația de a notifica acest lucru, în timp util, achizitorului. Modificarea datei/perioadelor de prestare asumate în graficul de prestare se face cu acordul părților, prin act adițional.

12.4 - În afara cazului în care achizitorul este de acord cu o prelungire a termenului de execuție, orice întârziere în îndeplinirea contractului dă dreptul achizitorului de a solicita penalități prestatorului.

## **13. Forța majoră**

13.1 - Forța majoră este constatată de o autoritate competentă.

13.2 - Forța majoră exonerează părțile contractante de îndeplinirea obligațiilor asumate prin prezentul contract, pe toată perioada în care aceasta acționează.

13.3 - Îndeplinirea contractului va fi suspendată în perioada de acțiune a forței majore, dar fără a prejudicia drepturile ce li se cuveneau părților până la apariția acesteia.

13.4 - Partea contractantă care invocă forța majoră are obligația de a notifica celeilalte părți, imediat și în mod complet, producerea acesteia și să ia orice măsuri care îi stau la dispoziție în vederea limitării consecințelor.

13.5 - Partea contractantă care invocă forța majoră are obligația de a notifica celeilalte părți încetarea cauzei acesteia în maximum 15 zile de la încetare.

13.6- Dacă forța majoră acționează sau se estimează ca va acționa o perioadă mai mare de 6 luni, fiecare parte va avea dreptul să notifice celeilalte părți încetarea de drept a prezentului contract, fără ca vreuna din părți să poată pretinde celeilalte daune-interese.

## **14. Soluționarea litigiilor**

14.1 - Achizitorul și prestatorul vor depune toate eforturile pentru a rezolva pe cale amiabilă, prin tratative directe, orice neînțelegere sau dispută care se poate ivi între ei în cadrul sau în legătură cu îndeplinirea contractului.

14.2 - Dacă, după 15 zile de la începerea acestor tratative, achizitorul și prestatorul nu reușesc să rezolve în mod amiabil o divergență contractuală, competența de soluționare revine instanțelor judecătorești în a căror rază teritorială își află sediul achizitorul.

### **15. Limba care guvernează contractul**

15.1 - Limba care guvernează contractul este limba română.

### **16. Comunicări**

16.1 - (1) Orice comunicare între părți, referitoare la îndeplinirea prezentului contract, trebuie să fie transmisă în scris.

(2) Orice document scris trebuie înregistrat atât în momentul transmiterii, cât și în momentul primirii.

16.2 - Comunicările între părți se pot face și prin telefon, fax sau e-mail cu condiția confirmării în scris a primirii comunicării.

### **17. Legea aplicabilă contractului**

17.1 - Contractul va fi interpretat conform legilor din România.

Părțile au înțeles să încheie prezentul contract în 2 (două) exemplare, câte unul pentru fiecare parte.

**Achizitor,**  
(semnătură autorizată)  
LS

**Prestator,**  
(semnătură autorizată)  
LS