



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin „Programul Operațional Capital Uman 2014-2020”

Axa prioritară 3: „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul specific 3.8: „Promovarea unei ocupări sustenabile și de calitate a forței de muncă și sprijinirea mobilității forței de muncă”

Titlul proiectului: „Implementarea instrumentelor de îmbunătățire a competențelor profesionale pentru sprijinirea dezvoltării IMM-urilor cu activitate în domeniile SNC/SNCI – Sustinem IMM”

Număr de identificare al contractului: POCU/227/3/8/117183

Beneficiar: UNIVERSITATEA DE ȘTIINTE AGRONOMICE ȘI MEDICINĂ VETERINARĂ BUCUREȘTI

CAIET DE SARCINI

„Servicii de business coaching și sprijin în realizarea planificărilor strategice pentru IMM”
Coduri CPV: 85312320-8 - Servicii de consultanță profesională;

1. Detalii despre proiect

Titlul proiectului: „Implementarea instrumentelor de îmbunătățire a competențelor profesionale pentru sprijinirea dezvoltării IMM-urilor cu activitate în domeniile SNC/SNCI – Sustinem IMM” Cod proiect: POCU/227/3/8/117183.

Beneficiar: Universitatea de Științe Agronomice și Medicina Veterinară București.

Obiectivul general al proiectului: sprijinirea angajaților din departamentele de management și resurse umane, a antreprenorilor și a IMM-urilor, cu scopul creșterii gradului de adaptare al activității acestora la dinamica sectoarelor economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și în corelare cu SNCI, prin facilitarea accesului la activități, măsuri și instrumente integrate pentru creșterea gradului de constientizare a angajatorilor asupra importanței și necesității participării angajaților la programe de formare profesională, pentru îmbunătățirea competențelor în plan profesional și antreprenorial și pentru sprijinirea întreprinderilor privind planificările strategice pentru anticiparea și adaptarea proactivă la schimbare.

Obiectivul specific nr. 1: – Creșterea gradului de constientizare a angajatorilor care își desfășoară activitatea în domeniile SNC/SNCI cu privire la importanța necesității participării angajaților la programe de formare profesională, prin organizarea și implementarea unor campanii de constientizare proactive.

Obiectivul specific nr. 2: – Sustinerea dezvoltării de competențe pentru cel puțin 502 persoane (angajați în departamentele de management, angajați în departamentele de resurse umane și antreprenori), prin facilitarea accesului acestora la activități integrate și inovatoare de îmbunătățire a competențelor în plan profesional și antreprenorial, în vederea creșterii gradului de anticipare și adaptare la schimbare.

Obiectivul specific nr. 3: – Sprijinirea a 46 de întreprinderi din domeniile SNC/SNCI, în vederea creșterii gradului de anticipare și adaptare la schimbări.

2. Obiectul procedurii de achiziție

U.S.A.M.V.-București intenționează să achiziționeze prin procedura proprie, în conformitate cu prevederile art. 68 alin. 1 și alin. 2, precum și art. 7 alin. 1 lit. a), b) c) și d) din Legea nr. 98/2016 privind achizițiile publice „Servicii de business coaching și sprijin în realizarea planificărilor strategice pentru IMM” în cadrul proiectului “Implementarea instrumentelor de îmbunătățire a competențelor profesionale pentru sprijinirea dezvoltării IMM-urilor cu activitate în domeniile SNC/SNCI – Sustinem IMM”, cofinanțat din Fondul Social European, Programul Operațional Capital Uman (POCU) 2014-2020, Axa prioritară 3 – Locuri de muncă pentru toți, Obiectivul specific 3.8 - Promovarea unei ocupări sustenabile și





de calitate a forței de muncă și sprijinirea mobilității forței de muncă, cod proiect: POCU/227/3/8/117183, în vederea implementării activităților și subactivităților:

A3. - *Activități privind îmbunătățirea competențelor în plan profesional și antreprenorial a grupului țintă;*
A3.2 - *Cresterea competențelor managerilor prin organizarea de conferințe, activități de business coaching și cursuri de formare profesională;*

A3.4 - *Cresterea competențelor antreprenorilor prin derularea programelor de formare profesională, organizarea de conferințe și activități de business coaching;*

A4. - *Sprijinirea întreprinderilor din domeniile SNC/SNCI privind planificarea strategică;*

A4.1 *Sprijin pentru realizarea planificărilor strategice pentru întreprinderile înscrise în proiect.*

3. Specificații tehnice

3.1. Sprijin pentru realizarea planificărilor strategice pentru 46 de IMM-uri

Numar IMM-uri: 46;

Numar de ore : 4620

Termen maxim de prestare și predare rezultate: 15 iulie 2019;

Termenul de valabilitate al contractului este de la semnare și până la 17 Iulie 2019

Termenul de prestare și perioada de valabilitate a contractului pot fi modificate numai la solicitarea expresă a Achizitorului, prestatorul având obligația preluării noilor termene transmise de către Achizitor, noile modificări fiind materializate printr-un Act Adicional;

Valoare totală estimată: 229.835,32 lei fără TVA;

Locație: Regiunea de Dezvoltare Sud Est, în localitățile indicate de beneficiar, funcție de specificul grupului țintă.

3.1.1. Descriere servicii: Implementarea proiectului impune elaborarea unei planificări strategice pe termen lung pentru 46 de IMM-uri (așa cum sunt definite în Legea nr. 346/ 2004) care își desfășoară activitatea în domeniile SNC/SNCI - “Turism și Ecoturism”, “Procesarea alimentelor și a bauturilor”, „Textile și pielărie”, „Lemn și mobilă”, „Industria creativă”, „Industria auto și componente”, „Tehnologia informațiilor și telecomunicații”, „Sanatate și produse farmaceutice”, „Energie și management de mediu”, „Biochimie, biofarmaceutică și biotehnologii”, „Construcții”, „Fabricarea materialelor de construcții”, „Activități profesionale, științifice și tehnice” și „Distributie” în vederea implementării unui standard de management pentru dezvoltare / extindere a activității și capacității competitive a IMM-urilor - care să susțină creșterea gradului de anticipare și adaptare proactivă la schimbări, să sporească capacitatea competitivă a companiei și să anticipeze nevoile viitoare pentru cele 46 de întreprinderi care își desfășoară activitatea principală sau secundară într-unul din sectoarele economice amintite anterior sau intenționează să își adapteze activitatea principală sau secundară la cel puțin unul dintre aceste sectoare economice.

Serviciile de planificare strategică se solicită în vederea elaborării, revizuirii sau adaptării strategiilor de dezvoltare pe termen lung, inclusiv prin includerea aspectelor de sustenabilitate, prin activități de evaluare, monitorizare și management al implementării strategiei, furnizate în vederea realizării strategiilor de dezvoltare pe termen lung.

Fiecare IMM va beneficia de o planificare strategică (în baza analizei personalizate realizată la nivelul fiecărui IMM în baza documentelor financiar-contabile furnizate de fiecare entitate și în baza datelor furnizate de către antreprenor și angajați) ce va permite preîntâmpinarea schimbărilor, creșterea gradului de adaptabilitate și dezvoltarea sustenabilă a afacerii.

3.1.2. Cerințe pentru realizarea sprijinului:

- Analiza/evaluarea factorilor interni și externi a afacerii;





- In baza analizei se va realiza o planificare strategica pe termen lung pentru fiecare intreprindere;
- Formularea strategiei/planificării prin dezvoltarea unei strategii la nivel inalt (obiective generale și aplicabilitate sistematică – abordare macro) și a unui plan strategic la nivelul organizației;
- Evaluarea și managementul implementării strategiei prin ajustări și evaluări ale randamentului, efectuând analize și studii în vederea stabilirii impactului asupra „culturii” organizationale la nivelul fiecărui IMM, rezultatele fiind evidențiate prin raportarea rezultatelor și comunicarea acestora către achizitor și beneficiar ;
- Fiecare IMM va beneficia de o analiza personalizata în funcție de domeniul de activitate, de indicatorii financiar-contabili și istoricul firmei;
- Ulterior se va oferi sprijinul necesar pentru a implementa aceasta strategie și a produce efecte reale în dezvoltarea întreprinderii prin furnizarea know-how-ului și a instrumentelor necesare în vederea implementării planificării prin adaptarea strategiei de la nivel macro, la nivel de planificare operațională și integrarea acesteia în activitatea IMM-ului.

3.1.3. Etapele pentru realizarea sprijinului:

1. Analiza/evaluarea factorilor interni și externi a afacerii;
2. Realizarea metodologiei de implementare a planificărilor, formularea strategiilor adaptate în funcție de domeniul de activitate și de situația indicatorilor financiar-contabili furnizați de fiecare IMM sprijinit și elaborarea instrumentelor de lucru necesare pentru realizarea activităților de planificare strategică prin trasarea obiectivelor generale și aplicabilitatea sistematică a planificărilor (abordare micro și macro) pentru cele 46 de IMM-uri din Regiunea de Dezvoltare Sud Est;
3. Adaptarea strategiei de nivel micro și macro, la nivel de planificare operațională și integrarea acesteia în activitatea IMM-ului, precum și furnizarea know-how-ului, a instrumentelor necesare în vederea implementării planificării;
4. Realizarea de analize și studii în vederea stabilirii impactului asupra „culturii” organizationale la nivelul fiecărui IMM, prin evaluarea și managementul implementării strategiei prin ajustări și evaluări ale randamentului, rezultatele fiind evidențiate prin raportare și comunicare către achizitor și beneficiar;
5. Introducerea de către prestator, în activitatea fiecăruia din cele 46 de întreprinderi a sistemelor, instrumentelor, metodelor, practicilor, standardelor de management de dezvoltare/extindere a activității, crearea de condiții de lucru îmbunătățite, ca parte componentă a planificării strategice pe termen mediu și lung;
6. În cadrul activităților se vor atinge următoarele teme secundare și orizontale:
 - a) Teme secundare: Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punct de vedere al utilizării resurselor, Inovare socială, Îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și a comunicațiilor (TIC);
 - b) Teme orizontale: Dezvoltare durabilă, Egalitate de șanse, Nediscriminare, Promovarea egalității între femei și bărbați.

3.1.4. Rezultate așteptate și livrabile care trebuie predate de către prestator în baza contractului de prestări servicii:

- 46 de convenții/contracte/acorduri prin care IMM-urile acceptă planificarea strategică, încheiate între prestator de servicii și IMM-uri;
- 46 de strategii personalizate de dezvoltare, pe termen lung, realizate de prestatorul de servicii și însoțite de IMM-urile sprijinite;
- 46 de IMM-uri sprijinite;
- 46 rapoarte de monitorizare a implementării planificării strategice;
- Elaborare și livrare rapoarte intermediare de implementare aferente serviciilor prestate, care să ateste progresul activității și care să includă numărul de IMM-uri sprijinite în perioada raportată;





- Elaborare si livrare Raport final de activitate aferent tuturor serviciilor prestate care sa ateste indeplinirea obligatiilor Prestatorului in conditiile prevazute de Achizitor;
- Orice alte documente justificative necesare îndeplinirii rezultatelor asumate prin contract.

3.2. Servicii de business coaching pentru 10 manageri si 18 antreprenori

Numar ore:

- 2500 ore servicii business coaching pentru 10 manageri;
- 4500 ore servicii business coaching pentru 18 antreprenori;

Numar de persoane: 28 persoane, dintre care 10 manageri si 18 antreprenori;

Termen maxim de prestare si predare rezultate: 15 iulie 2019;

Termenul de valabilitate al contractului este de la semnare si pana la 17 Iulie 2019

Termenul de prestare si perioada de valabilitate a contractului pot fi modificate numai la solicitarea expresa a Achizitorului, prestatorul avand obligatia preluarii noilor termene transmise de catre Achizitor, noile modificari fiind materializate printr-un Act Aditional;

Valoare totala estimată: 376.470,64 lei fără TVA;

Locație: Regiunea de Sud Est, în localități indicate de beneficiar, in funcție de specificul grupului țintă.

3.2.1. Cerinte specifice Servicii de business coaching pentru 10 manageri:

Serviciile de business coaching se adreseaza managerilor avand ca si componente executive coachig-ul, corporate coaching-ul si leadership coaching-ul.

Modulul de business coaching va avea o abordare specifică managerilor și va fi aplicat unui numar de 10 manageri calificați pentru acest serviciu, selectate din grupul tinta în unei metodologii bazata pe nevoie si performanta in cadrul sesiunilor de formare si instruire.

Acesta este centrat pe evolutie si cresterea performantelor profesionale, fiind o metoda de dezvoltare profesionala prin care un manager poate sa dobandeasca toate metodele si instrumentele profesionale (prin suportul business de coaching) cu ajutorul carora stabilizeaza cele mai bune strategii de dezvoltare a afacerii, sa identifice cele mai bune mecanisme de maximizare departamentul condus, sa se dezvolte continuu si sa poate transfera abilitatile catre membrii echipei.

Serviciile de business coaching vor fi implementate si organizate în sesiuni de grup, cat si in sesiuni individuale, pe parcursul derularii contractului. Cele 2500 de ore se vor imparti intre ore de „back-office” (analiză probleme, identificare soluții, compilare matrice soluții, etc) si ore de „front-office” (one-on-one cu managerul) si vor cuprinde cel puțin următoarele teme:

- Baza și valorile fundamentale ale managementului;
- Capacitate de reconstrucție și dezvoltare personală;
- Competente și expertize profesionale;
- Eficientizare procesului de management;
- Dezvoltarea și activarea calităților de leadership.

De asemenea toate acestea vor fi furnizate sub parametrii privind temele secundare si orizontale:

- Teme secundare: Sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punct de vedere al utilizarii resurselor, Inovare sociala, Imbunatatirea accesibilitatii, a utilizarii si a calitatii tehnologiilor informatiei si a comunicatiilor, Nediscriminare;
- Teme orizontale: Dezvoltare durabila, Egalitate de sanse si non-discriminare, Promovarea egalitatii intre femei si barbati.

Prețul estimat al serviciilor de business coaching pentru 10 manageri nu trebuie să depășească 134.453,80 lei fără TVA.





3.2.2. Cerințe specifice Serviciilor de business coaching pentru 18 antreprenori:

Modulul de business coaching va avea o abordare specifică antreprenoriatului și va fi aplicat unui număr de 18 antreprenori, selectați din grupul țintă în unei metodologii bazate pe nevoie și performanță în cadrul sesiunilor de formare și instruire.

Acesta este centrat pe facilitarea dobândirii unor cunoștințe aprofundate privind realizarea planificărilor strategice pe termen lung ale întreprinderilor pe care persoanele participante le gestionează coaching one-on-one cu accent pe antreprenoriat, pe evoluție și creșterea performanțelor profesionale, fiind o metoda de dezvoltare profesională prin care un antreprenor cu ajutorul unei bune strategii de dezvoltare a afacerii, să identifice cele mai bune mecanisme de maximizare a afacerii, să se dezvolte continuu în condiții de performanță și în scopul maximizării profitului și gestionării pierderilor. În cadrul acestor sesiuni, antreprenorii participanți vor fi îndrumați cum să identifice și să stabilească atât cele mai potrivite parteneriate de cercetare-dezvoltare cât și modalitatea prin care se pot integra noile tehnologii specifice fiecărui sector economic în care aceștia își desfășoară activitatea.

Serviciile de business coaching pentru 18 persoane (antreprenori) vor fi implementate și organizate în sesiuni de grup, cât și în sesiuni individuale, pe parcursul derulării contractului. Cele 4500 de ore se vor împărți între ore de „back-office” (analiză IMM, analiză probleme, identificare soluții, compilare matrice soluții etc.) și ore de „front-office” (prestarea efectivă de ore one-on-one cu antreprenorul) cu accent pe antreprenoriat și vor cuprinde cel puțin următoarele teme:

- Baza și valorile fundamentale ale antreprenoriatului;
- Capacitate de reconstrucție și dezvoltare personală;
- Competențe și expertize profesionale;
- Eficientizare procesului de management;
- Dezvoltarea și activarea calităților de leadership;
- Planificare strategică.

De asemenea toate acestea vor fi furnizate sub parametrii privind temele secundare și orizontale:

- a) Teme secundare: Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punct de vedere al utilizării resurselor, Inovare socială, Îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și a comunicațiilor, Nediscriminare;
- b) Teme orizontale: Dezvoltare durabilă, Egalitate de șanse și non-discriminare, Promovarea egalității între femei și bărbați.

Prețul estimat al serviciilor de business coaching pentru 18 antreprenori nu trebuie să depășească 242.016,84 lei fără TVA.

3.2.3. Rezultate așteptate și livrabile care trebuie predate de către prestator:

28 de persoane (manageri și antreprenori care gestionează întreprinderi ce activează într-un sector economic cu potențial competitiv conform SNC și în corelare cu domeniile de specializare, conform SNCDI) participante în cadrul sesiunilor de business coaching;

- 10 rapoarte de business coaching pentru manageri;
- 18 rapoarte de business coaching pentru antreprenori;
- Elaborare și livrare rapoarte intermediare de implementare aferente serviciilor prestate, care să ateste progresul activității și care să includă numărul de IMM-uri sprijinite în perioada raportată;
- Elaborare și livrare 2 Rapoarte finale (1 (unul) pentru management și 1 (unul) pentru antreprenoriat), de activitate aferent tuturor serviciilor prestate care să ateste îndeplinirea obligațiilor Prestatorului în condițiile prevăzute de Achizitor;
- Orice alte documente justificative necesare îndeplinirii rezultatelor asumate prin contract.





4. Responsabilitatile generale ale prestatorului:

Prestatorul va asigura personal cu studii superioare absolvite, inclusiv experienta de consultanta si asistenta tehnica pe fonduri europene, astfel:

- 1 persoana coordonator contract cu experienta in activitati de coordonare si/sau management contracte/proiecte (minim 1 proiect);
- 23 experti cu experienta specifica in prestarea serviciilor de planificare strategica/consultanta in afaceri/management pentru IMM-uri (minim 1 proiect), care isi vor declara disponibilitatea pe întreaga perioada de prestare a serviciilor. Experienta se va sustine prin prezentarea de documente relevante (CV, adeverinte, contracte etc.);
- 23 experti cu experienta specifica in prestarea serviciilor de business coaching, de tip educatie/formare profesionala/consultanta in afaceri si management, pentru manageri si antreprenori, (minim 1 proiect). Expertii isi vor declara disponibilitatea pe întreaga perioada de prestare a viitorului contract. Experienta se va sustine prin prezentarea de documente relevante (CV, adeverinte, contracte etc.).

***Nota:** Pentru fiecare tip de serviciu prestatorul va nominaliza alti experti, nu se accepta aceleasi persoane pentru ambele categorii de servicii necesare a fi prestate.*

Se va avea in vedere ca majoritatea persoanelor care vor participa la aceasta activitate au calitatea de manageri sau antreprenori în întreprinderile care vor beneficia de sprijin în vederea revizuirii, adaptării sau elaborării planificarilor strategice pe termen lung, inclusiv prin includerea aspectelor de sustenabilitate, prin activități de monitorizare, baza și valorile fundamentale ale managementului.

În formarea grupelor de business coaching se va ține cont de domeniile de activitate ale întreprinderilor din care provine grupul țintă, astfel încât să poată obține o personalizare cât mai eficientă a acestor sesiuni.

În îndeplinirea contractului prestatorul va avea în vedere:

- sa realizeze un set de instrumente pe care îl va folosi în sesiunile de business coaching și în planificarea strategică a IMM-urilor si sa puna la dispozitie orice alte materiale necesare pentru furnizarea serviciilor;
- sa asigure echipamentele tehnice necesare pentru prestarea serviciilor de business coaching și planificare strategică, precum și suportarea tuturor costurilor necesare cu realizarea acestora.

Sesiunile de business coaching și planificare strategică a IMM-urilor vor fi organizate în localități din Regiunea de Dezvoltare Sud Est, indicate de beneficiar, în funcție de mărimea grupului țintă identificat pentru această activitate.

Prestatorul este responsabil pentru execuția la timp a tuturor activităților prevăzute și pentru obținerea și livrarea rezultatelor impuse prin Cererea de Finantare si in conformitate cu specificatiile de mai sus.

Prestatorul are obligatia de a propune spre mobilizare doar experți calificați pentru realizarea activităților prevazute si este responsabil pentru activitatea experților și pentru obținerea rezultatelor cerute, în conditiile de calitate, de cost și de durată specificate.

Prestatorul de servicii va asigura instrumentele de lucru pentru participanți și consumabilele aferente precum si echipamentele necesare pentru desfasurarea in conditii optime a sesiunilor de business coaching.

Prestatorul trebuie sa accepte vizite neanuntate ale reprezentatilor Achizitorului, ale reprezentatilor AM/OI, care verifica modul de implementare a contractului si va permite accesul reprezentantilor beneficiarului, pe durata sesiunilor de prestare a serviciilor, cu scopul de a monitoriza si raporta derularea activitatii.

Daca pe parcursul derularii contractului de servicii, va fi necesara înlocuirea unui expert sau suplimentarea numarului de experti propus intial, noul/noii expert/experti va/vor indeplini cerintele minime mentionate în această documentatie. Schimbarea/suplimentarea acestora se va putea realiza doar dupa acceptul in scris al Beneficiarului; Prestatorul de servicii va transmite beneficiarului nominalizarea noului/noilor expert/experti si documentele care dovedesc calificarea si experienta acestuia/acestora, cu cel putin 3 zile inainte de sustinerea de catre acestia a activitatilor.





Materialele utilizate în legătură cu sesiunile desfășurate, asigurate de furnizor în cadrul contractului de prestări servicii (instrumente de lucru, liste de prezență, etc.) vor fi realizate cu respectarea elementelor obligatorii de identitate vizuală din Manualul de identitate vizuală pentru POCU, respectiv a celor specifice proiectului și comunicate de către beneficiar.

5. Prezentarea ofertei

a. Modul de prezentare a propunerii tehnice

Ofertantul are obligația de a elabora și de a prezenta Propunerea Tehnică astfel încât să respecte întocmai cerințele și specificațiile tehnice prevăzute în Caietul de sarcini, sub sancțiunea respingerii ofertei ca neconformă. Propunerea tehnică va conține propria descriere a abordării propuse pentru implementarea contractului, resursele umane, materiale și tehnice alocate, perioada de valabilitate a ofertei.

Propunerea tehnică va urmări:

1. Descrierea abordării propuse prin prezentarea modul de implementare a activităților contractului.
2. Resursele umane: prezentarea echipei, sarcinile și responsabilitățile fiecărui membru în cadrul contractului.
3. Resursele materiale și tehnice: prezentarea modului de implementare a activităților contractului din perspectiva resurselor materiale și tehnice folosite de care dispune operatorul economic.

Se va prezenta o oferta tehnică unitară, dar care trebuie să prevadă distinct o propunere tehnică pentru fiecare categorie de servicii.

Propunerea tehnică va fi însoțită de o Declarație prin care ofertantul să declare că la elaborarea ofertei, a ținut cont de obligațiile referitoare la condițiile de muncă și protecția muncii, precum și ca își asumă respectarea tuturor prevederilor legale în vigoare și că le va respecta pe parcursul îndeplinirii contractului de servicii.

Ofertanții vor prezenta în mod obligatoriu oferte complete pentru toate serviciile solicitate în caietul de sarcini. Bugetul total estimat pentru servicii care se doresc a fi achiziționate este de 606.305,96 lei fără T.V.A. și nu poate fi depășit în nici o situație.

b. Modul de prezentare a ofertei financiare

Propunerea financiară va fi exprimată ferm în lei fără TVA. Prețul total al ofertei include toate costurile aferente prestării serviciilor și se va detalia atât pentru fiecare serviciu care se dorește a fi achiziționat, cât și pe total general, pentru întreaga valoare a contractului. Oferta financiară a operatorului economic se va dimensiona în preț unitar/persoană/ora respectiv pret unitar/ora/IMM.

Criteriul utilizat pentru atribuirea contractului este **Cel mai bun raport calitate-pret**.

Orice propunere tehnico-economică depusă, care nu respecta prevederile documentației de atribuire și a caietului de sarcini, va fi luată în considerare numai în măsura în care presupune asigurarea unui nivel calitativ superior cerințelor minimale solicitate. Nu se admite depunerea ofertei pentru unul sau două tipuri de servicii din motive obiective, respectiv pentru a avea certitudinea îndeplinirii contractului de către operatorul economic specializat într-un timp foarte scurt, categoriile de servicii necesare fiind interconectate și nu pot fi separate în strategia de implementare cu succes a proiectului.

Cerințele specifice prestării serviciilor solicitate prin caietul de sarcini sunt considerate fiecare în parte criteriu eliminătoriu. Propunerile tehnico-economice care nu vor respecta în totalitate aceste cerințe vor fi declarate neconforme.

Conform prezumției de legalitate și autenticitate a documentelor prezentate, ofertantul își asumă răspunderea exclusivă pentru legalitatea și autenticitatea tuturor documentelor prezentate în original și/sau copie în vederea participării la procedură, precum și a documentelor justificative atasate platilor.





Ofertantul va suporta toate costurile asociate elaborării și prezentării ofertei sale, precum și ale documentelor care o însoțesc. Nici un fel de cost legat de aceste aspecte nu va fi suportat/rambursat de autoritatea contractantă.

6. Condiții de plată

Receptia serviciilor se va face după prestarea acestora, pe bază de proces verbal de recepție. Plata facturii fiscale se face numai în cont deschis la Trezorerie în maximum 30 zile și numai după prezentarea și aprobarea rapoartelor intermediare sau finale (după caz), semnarea procesului verbal de recepție de către ambele părți și emiterea facturii fiscale de către prestator conform serviciilor prestate și raportate.

Pentru serviciile aferente planificarilor strategice, plata se va realiza după prestarea integrală a serviciilor și recepționarea acestora conform raportului final și a procesului verbal de recepție finală/IMM, sau esalonat în baza raportărilor intermediare și a documentelor de recepție parțială, pentru un număr mai mic de IMM-uri, dar numai prin predarea strategiilor complete și a tuturor documentelor anexa pentru fiecare IMM.

Pentru serviciile de business coaching, plata se va realiza după prestarea integrală a serviciilor și recepționarea acestora conform raportului final și a procesului verbal de recepție finală/fiecare persoană sau esalonat în baza raportărilor intermediare care demonstrează prestarea serviciilor corelate cu progresul activității, cu detalierea acestora per fiecare persoană, număr ore prestate și activitate.

Director Proiect,
Ana Maria Eugenia ONU

