

SPECIFICATII TEHNICE

Data de: 04.03.2015

**Servicii de consultanta calificata in domeniul plan de afaceri, pentru stabilirea strategiei de dezvoltare a societatii, in cadrul proiectului "Prognostarea dezvoltarii afacerii S.C. DOMO MEDIA S.R.L. si cresterea competitivitatii prin intocmirea unui plan de afaceri",
COD SMIS 45327**

Denumirea autoritatii contractante: S.C. DOMO MEDIA S.R.L.

Telefon: 0332-569.339, Fax: 0332-452.111, Email: birou.domomedia@yahoo.com

Adresa: Municipiul Iasi, or.Iasi, Str. Olari, nr. 4, bloc 623, sc. B, et. 1, ap. 4, cod postal 700675,

Nr. ORC: J22/1913/2009, CUI: RO 26250191

Reprezentant Legal: AXINTE Ciprian, in calitate de Administrator

I. Categoria de produse/servicii/lucrari

Servicii de consultanta calificata in domeniul plan de afaceri, pentru stabilirea strategiei de dezvoltare a societatii, in cadrul proiectului "PROGNOZAREA DEZVOLTARII AFACERII S.C. DOMO MEDIA S.R.L. SI CRESTEREA COMPETITIVITATII PRIN INTOCMIREA UNUI PLAN DE AFACERI", cod SMIS 45327, finantat in cadrul Programului Operational Sectorial „Cresterea Competitivitatii Economice” 2007-2013, AXA PRIORITARA 1 – „Un sistem inovativ si ecoeficient de productie”, DOMENIUL DE INTERVENTIE 1.3 – „Dezvoltarea durabila a antreprenoriatului”, OPERATIUNEA b) – „Sprijin pentru consultanta acordat IMM-urilor”, Schema de ajutor de stat: „Sprijin pentru cresterea competitivitatii intreprinderilor mici si mijlocii prin servicii de consultanta”.

II. Denumirea contractului

Contract de servicii de consultanta calificata in domeniul Plan de afaceri.

III. Valoarea estimata a achizitiei

I. PREZENTARE GENERALA

I.1.Date Generale despre Autoritatea Contractanta

Denumire	S.C. DOMO MEDIA S.R.L.		
Sediul social	Municipiul Iasi, or.Iasi, Str. Olari, nr. 4, bloc 623, sc. B, et. 1, ap. 4, cod postal 700675		
Localitate	Iasi	Nr.ORC	J22/1913/2009 CUI: 26250191
Contact	AXINTE CIPRIAN, in calitate de Administrator		
E-mail	birou.domomedia@yahoo.com	Tel/Fax	0332-569.339/0332-452.111
Adresa autoritatii contractante	Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311		

I.2. Obiectul Contractului

Denumire contract: Contract de servicii de consultanta calificata in domeniul plan de afaceri

Tip contractului: Servicii

Cod CPV: 71241000-9 Studii de fezabilitate, servicii de consultanta, analize

Scopul contractului: Contractul are ca scop achizitia de servicii de consultanta calificata in domeniul plan de afaceri, pentru stabilirea strategiei de dezvoltare a societatii, in cadrul proiectului "PROGNOZAREA DEZVOLTARII AFACERII S.C. DOMO MEDIA S.R.L. SI CRESTEREA COMPETITIVITATII PRIN INTOCMIREA UNUI PLAN DE AFACERI", cod SMIS 45327, finantat in cadrul Programului Operational Sectorial „Cresterea Competitivitatii Economice” 2007-2013, AXA PRIORITARA 1 – „Un sistem inovativ si ecoeficient de productie”, DOMENIUL DE INTERVENTIE 1.3 – „Dezvoltarea durabila a antreprenoriatului”, OPERATIUNEA b) – „Sprijin pentru consultanta acordat

IMM-urilor”, Schema de ajutor de stat: „Sprijin pentru cresterea competitivitatii intreprinderilor mici si mijlocii prin servicii de consultanta”, Contract de finantare nr. 2C/700.085/2/29.05.2014.

Valoarea estimata a contractului este de 157.000 RON fara TVA

Adresa de prestare a serviciilor: Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311

Termenul de realizare a serviciilor: maxim 1 luna

Durata de garantie si suport a serviciilor

Ofertantul va asigura garantia rezultatelor obtinute, confirmand corectitudinea informatiilor. De la data semnarii fara obiectiuni a proceselor verbale de receptie ofertantul va asigura garantie si suport pentru beneficiar, conform cerintelor din prezenta Documentatie in integralitatea lor, pentru o perioada de 12 (doisprezece) luni de la semnarea proceselor verbale de receptie a serviciilor de consultanta. In acest sens, in cadrul perioadei de garantie si suport, va fi disponibila din partea ofertantului, in cel mult 5 zile lucratoare de la solicitare, cel putin o persoana competenta, care sa poata analiza si solutiona eventualele probleme, fara costuri suplimentare pentru beneficiar.

Ofertantul va asigura garantia rezultatelor obtinute, confirmand corectitudinea informatiilor si asistand Beneficiarul pentru indeplinirea indicatorilor asumati prin contractul de finantare nr. 2C/700.085/2/29.05.2014 respectiv:

- Cresterea cifrei de afaceri cu 10% dupa primul an de implementare a proiectului;
- Dezvoltarea unei noi activitati, respectiv vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro dupa primul an de implementare a proiectului.

GARANTIA SERVICIILOR

I.3. Legislatia aplicata

- Ordinul nr. 1120/15.10.2013 privind modificarea si aprobarea procedurii de atribuire aplicabile beneficiarilor privati de proiecte finantate din Instrumente Structurale, obiectivul „Convergenta” precum si in cadrul proiectelor finantate prin mecanismele financiare SEE si norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrari.
- Ordinul ministrului fondurilor europene nr. 1190 din data de 19.11.2014 pentru modificarea Ordinului nr.1120/2013 privind aprobarea procedurii simplificate aplicate de beneficiarii privati în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale, obiectivul „Convergență” precum și în cadrul proiectelor finanțate prin Mecanismele Financiare SEE și Norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrări,
- Ordinul ministrului fondurilor europene nr. 1191 din data de 19.11.2014 pentru aprobarea instructiunii aferente Ordinului Ministerului Fondurilor Europene nr. 1.120/2013 privind aprobarea procedurii simplificate aplicate de beneficiarii privati în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale, obiectivul „Convergență” precum și în cadrul proiectelor finanțate prin Mecanismele Financiare SEE și Norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrări, cu modificările ulterioare, vor fi publicate în Monitorul Oficial al României, Partea I, în conformitate cu Hotărârea Guvernului nr. 595/2009 care prevede publicarea ordinelor în Monitorul Oficial al României.
- Instructiunile actuale si viitoare emise de catre AM POS CCE.

I.4. Calendarul Procedurii

Calendarul derularii procedurii de atribuit	Data/Ora	Locul
Publicarea anuntului	04.03.2015	www.fonduri-ue.ro , sectiunea: Anunturi privati
Solicitare de clarificari	12.03.2015	Fax: 0332-452.111/ 0232.455.554 Email: birou.domomedia@yahoo.com S.C. DOMO MEDIA S.R.L., Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311
Raspuns la clarificari	13.03.2015	Email: birou.domomedia@yahoo.com Actualizare: Specificatii tehnice din cadrul anuntului publicat pe www.fonduri-ue.ro , sectiunea: Anunturi privati
Termenul-limita de depunere oferte	16.03.2015, ora 12:00	S.C. DOMO MEDIA S.R.L., adresa: Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311

Data limita de primire a solicitarilor de clarificari:

Solicitarile de clarificari se vor inainta prin posta sau fax: catre S.C. DOMO MEDIA S.R.L. la adresa: Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311, Romania/ fax: 0332-452.111/ 0232.455.554, pana la data de 12.03.2015, ora 16:00, ora Romaniei. Solicitarile de clarificari transmise de catre operatori prin fax sau posta vor fi transmise, simultan, autoritatii contractante, in mod obligatoriu si prin e-mail, in format .doc sau pdf. la adresa: birou.domomedia@yahoo.com.

Solicitarile de clarificari transmise de catre operatori dupa data de 13.03.2015 sau transmise prin alte mijloace decat cele mentionate nu garantam ca vor primi un raspuns din partea autoritatii contractante.

Depunerea ofertelor:

Oferta sigilata se transmite impreuna cu urmatoarele documente pana in data de 16.03.2015, ora 12:00, ora Romaniei.

Oferta se va depune in asa fel incat sa fie primita de catre autoritatea contractanta inainte de termenul limita de depunere specificat in Anuntul de participare. Ofertele trebuie sa contina toate documentele si informatiile solicitate si se vor depune:

- Fie prin servicii postale / de curierat la: sediul **S.C. DOMO MEDIA S.R.L.** din Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311 - **LUNI – VINERI : 08:00 – 16:00.**
- Fie prin livrare directa la sediul autoritatii contractante, in schimbul unei confirmari de primire, la: sediul **S.C. DOMO MEDIA S.R.L.** din Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311 - **LUNI – VINERI :**

08:00 – 16:00.

Ofertantii trebuie sa ia toate masurile astfel incat sa se asigure ca oferta sa este primita si inregistrata de catre autoritatea contractanta pana la data limita pentru depunerea ofertelor, stabilita in invitatia de participare. Ofertele vor fi inregistrate in ordinea primirii la: sediul societatii DOMO MEDIA S.R.L., precizandu-se nr. de inregistrare, data si ora depunerii acestora.

Ofertele depuse prin orice alte mijloace sau dupa data de depunere a ofertelor, respectiv data de 16.03.2015, ora 12:00, vor fi respinse si declarate oferta intarziate, nu vor fi luate in considerare si vor fi returnate nedeschise expeditorului. Ofertele depuse la alta adresa decat cea indicata vor fi respinse ca inacceptabile si returnate nedeschise.

O eventuala prelungire a perioadei de depunere a ofertelor, suspendare sau anulare a procedurii va fi publicata pe site-ul www.fonduri-ue.ro.

I.5. Informatii privind elaborarea ofertei

Ofertantul interesant sa participe la procedura, va putea descarca specificatiile tehnice si anutul de participare de pe site-ul www.fonduri-ue.ro, sectiunea Anunturi privati, in vederea elaborarii si depunerii ofertei in termenul prevazut.

Ofertantul in etapa de elaborare a ofertei va avea in vederea respectarea stricta atat a specificatiilor tehnice, cat si a criteriilor de calificare si/sau selectie.

Ofertantii trebuie sa mentina oferta valabila pentru o perioada de **90 de zile** de la data limita de depunere a ofertelor.

Propunerea financiara va fi exprimata ferm in lei, fara TVA, in formatul indicat prin **Formular Oferta** (formularul atasat).

Ofertantul are obligatia de a intocmi **propunerea tehnica** in conformitate cu tinand cont de cerintele minime din specificatiile tehnice. Specificatiile tehnice sunt minime si eliminatorii.

I.6. Criterii de calificare si/sau selectie

1. Ofertantul trebuie sa fie abilitat sa presteze activitati de natura celor solicitate prin specificatiile tehnice.

Prezentarea de documente doveditoare:

-Certificat de inregistrare (CUI), in copie certificata conform cu originalul sau - Certificat Constatator emis de Oficiul Registrului Comertului.

Certificatul Constatator va fi prezentat in copie conform cu originalul sau in original, prin care se verifica existenta codurilor CAEN autorizate in vederea prestarii serviciilor, in conditiile in care activitatea CAEN nu este cea principala si mentionata deja pe Certificatul de inregistrare CUI. In acest caz, certificatul Constatator emis de Oficiul Registrului Comertului va fi prezentat la semnarea contractului de servicii.

- Se vor prezenta CV-urilor expertilor care vor participa la elaborarea documentatiei.

2. Ofertantii depun **propunerea tehnica care continecel putin specificatiile tehnice minime solicitate** prin Specificatiile tehnice.

3. Ofertantul trebuie sa demonstreze neincadrarea in situatiile prevazute la art. 180 din Ordonanta de urgenta a Guvernului nr. 34/2006, completand **Declaratie privind eligibilitatea** (formularul atasat).

4. Ofertantul trebuie sa demonstreze ca nu se afla in conflict de interes, completand **Declaratia privind neincadrarea in situatiile prevazute la art. 69 din OUG nr. 34/2006, cu modificarile si completarile ulterioare si Declaratia privind conflictul de interese conf. preved. art. 14 si 15 din OUG nr. 66/2011** (formulare atasate).

5. **Criteriu obligatoriu si eliminatoriu:** pe prima pagina, in coltul din dreapta-sus a clauzelor contractuale, se va notifica: **"De acord cu clauzele contractuale ale prezentului contract"** – semnatura autorizata si stampila (atasat).

I.7. Criteriu de atribuire si selectie

Procedura simplificata in conformitate cu Ordinului nr.1120 din 22.10.2013

Criteriu de atribuire si selectie va fi : **Oferta cu cele mai multe avantaje pentru realizarea scopului proiectului**

Oferta cu cele mai multe avantaje pentru realizarea scopului proiectului, respectiv in ordinea prioritatii, elementele de departajare a ofertelor dupa cum dureaza:

Oferta castigatoare va fi oferta care va intruni punctajul cel mai mare rezultat din aplicarea algoritmului de calcul descris mai jos:

Punctajul total acordat pentru fiecare oferta se calculeaza pe baza formulei:

$$P \text{ total} = P \text{ financiar} \times F\% + P \text{ tehnic} \times T\%$$

in care:

- F% (denumita F1 in continuare) reprezinta ponderea corespunzatoare punctajului financiar si este 40%.
- T% (denumita F2 in continuare) reprezinta ponderea corespunzatoare punctajului tehnic si este 60%.

Ofertele vor fi clasificate in ordinea descrescatoare a punctajelor combinate, tehnic si financiar, avand in vedere ponderile indicate pentru fiecare dintre punctajele respective. La punctaj egal, oferta castigatoare va fi desemnata cea care contine cel mai mic tarif total.

F1	Propunere financiara F1=F1.1	Max. 40 de pct.
	Pretul ofertei Preturile care se compara in vederea acordarii punctajului sunt preturile in lei din propunerea financiara, exclusiv T.V.A.	Max. 40 de puncte
a) pentru cel mai scazut dintre preturile ofertelor se acorda 40 de puncte Fmin		
b) pentru alt pret (n) decat cel prevazut la lit. a) se acorda punctaj astfel: Fn = (pret oferta min / pret oferta n) x 20		
F1 = Fmin sau Fn, conform algoritmului de calcul precizat mai sus		
F2	Propunerea tehnica	Max. 60 de pct.

	F2=F2.1+F2.2	
F2.1	TERMENUL DE PREDARE Prin termenul de predare se intelege perioada in zile dintre data semnarii contractului si data predarii documentatiei	Max. 10 de pct
a) pentru cel mai mic termen de predare se acorda 10 puncte T_{minim} predare		
b) pentru alta perioada decat cea prevazuta in punctul a) se acorda punctajul astfel: $T_{predare(n)} = (T \text{ MIN PREDARE} / TPREDARE(n)) \times 10$ T_{predare(n)} – termen de predare propusa in oferta care se evalueaza		
F2.1 = T _{min} de predare sau T _{predare(n)} , conform algoritmului de calcul precizat mai sus		
F2.2	Identificarea riscurilor si cu minim o metoda de contracarare	Max. 50 de pct
a) pentru cel mai mare nr de riscuri identificate de ofertant, contracarate si acceptate de comisie ca fiind relevante si corect contracarate se acorda 50 puncte R_{max}		
b) pentru alt numar de riscuri identificate de ofertant, contracarate si acceptate de comisie ca fiind relevante si corect contracarate se acorda punctajul astfel: $R(n) = (R(n) / R_{max}) \times 50$ R_n – numar de riscuri identificate, contracarate si acceptate de comisie R_{max} =numarul maxim de riscuri identificate, contracarate si acceptate de comisie		
<p>Oferta castigatoare se stabileste numai dintre ofertele admisibile si numai pe baza criteriului de atribuire precizat in anuntul publicitar si in Documentatia pentru ofertanti.</p> <p>Sunt oferte admisibile, ofertele care nu sunt considerate inacceptabile si / sau neconforme potrivit situatiilor descrise mai jos:</p> <p>Oferta este considerata inacceptabila in urmatoarele situatii:</p> <p>a) este declarata intarziata sau a fost depusa la o alta adresa decat cea indicata in anuntul publicitar sau in documentatia pentru ofertanti;</p> <p>b) a fost depusa de un ofertant care nu indeplineste una sau mai multe dintre cerintele stabilite in documentatia pentru ofertanti sau care nu a prezentat documentele relevante solicitate in acest sens;</p> <p>c) se constata ca oferta are un pret neobisnuit de scazut pentru ceea ce urmeaza a fi prestat, astfel incat nu se poate asigura indeplinirea contractului la parametrii cantitativi si calitativi solicitati prin specificatiile tehnice. In acest caz, Comisia de evaluare are obligatia de a solicita ofertantului clarificari privind sustinerea pretului</p>		

ofertat. In situatia in care ofertantul nu raspunde la clarificari in termenul solicitat sau clarificarile depuse nu sunt concludente, oferta este considerata inacceptabila.

Oferta este considerata neconforma in urmatoarele situatii:

- a)** nu satisface in mod corespunzator cerintele specificatiilor tehnice;
- b)** contine propuneri neacceptate de catre beneficiar de modificare a clauzelor contractuale pe care le-a stabilit achizitorul in cadrul documentatiei pentru ofertanti;
- c)** contine in cadrul propunerii financiare preturi care nu sunt rezultatul liberei concurente, sunt neobisnuit de scazute sau neobisnuit de ridicate si care nu pot fi justificate;

II. SPECIFICATII TEHNICE

Specificatiile tehnice fac parte integrata din documentatia de elaborare si prezentare a ofertei si constituie ansamblu cerintelor pe baza carora se elaboreaza de catre fiecare ofertant propunerea tehnica si financiara. Orice referire din cadrul prezentului document prin care se indica o anumita origine, sursa, productie, un procedeu special, o marca de fabricatie sau de comert, un brevet de intentie sau o licenta de fabricatie se va citi si inteprta ca fiind insotita de mentiunea " sau echivalent".

CERINTELE IMPUSE VOR FI CONSIDERARE CA FIIND MINIME.

II.1 Limba de redactare a ofertei: limba romana
II.2 Perioada de valabilitate a ofertei: 90 de zile de la termenul limita de depunere a ofertei
II.3 Garantie de participare: nesolicitat
II.4. Modul de prezentare a propunerii tehnice Ofertantul va prezenta oferta tehnica in functie de solicitarile din specificatiile tehnice. Propunerea tehnica va contine un comentariu, articol cu articol, al tuturor specificatiilor continute in specificatiile tehnice, prin care ofertantul va demonstra corespondenta propunerii tehnice cu specificatiile respective. Ofertantii care participa la procedura de atribuire inteleg sa ofere numai servicii care sa indeplineasca cel putin conditiile tehnice minime specificate in specificatiile tehnice. Oferta tehnica va avea un caracter ferm si obligatoriu din punct de vedere al continutului, pe toata perioada de valabilitate a ofertei, stabilita de Beneficiar. Prezentarea unei oferte tehnice care nu raspunde la cerintele tehnice va atrage dupa sine considerarea acesteia ca neconforma.
II.5 Modul de prezentare a propunerii financiare Ofertantul trebuie sa prezinte propunerea financiara in asa fel incat sa ofere toate informatiile cu privire la pret. Preturile vor fi exprimate in lei, cu evidentierea separata a TVA-ului. Se va completa Formularul de oferta din sectiunea Formulare. Plata se va efectua dupa realizarea integrala a documentatiei si semnarea procesului-verbal de predare primire fara obiectiuni conform clauzelor contractuale obligatorii atasate. Ofertantul va studia contractul si va aplica mentiunea - "De acord cu clauzele contractuale ale prezentului contract" - semnatura autorizata si stampila.
II.6 Modul de prezentare a ofertei
Data limita de depunere a ofertelor: 16.03.2015, ora 12:00.

Adresa la care se vor depune ofertele: Ofertele se vor depune inaintea termenului limita de depunere a ofertelor, la adresa din Adresa: Municipiul Iasi, or.Iasi, Str. Olari, nr. 4, bloc 623, sc. B, et. 1, ap. 4, cod postal 700675.

Oferta va fi insotita de Scrisoarea de inaintare, conform modelului din sectiunea Formulare. Documentele ofertei vor fi tiparite sau dactilografiate, semnate si stampilate de reprezentantul legal al ofertantului. Retragerea ofertelor se poate face numai in urma unei solicitari scrise a ofertantului, depusa la sediul achizitorului pana la data si ora limita de depunere a ofertelor. Modificarea ofertelor se poate face pana la data limita de depunere a ofertelor.

Oferta depusa la o alta adresa decat cea stabilita sau oferta depusa dupa data si ora limita precizate mai sus este considerata intarziata si se returneaza nedeschisa.

III. ATRIBUIREA CONTRACTULUI

III.1 Ajustarea pretului: Da ☐ Nu ☒

Pe durata derularii contractului pretul contractului nu se ajusteaza.

SPECIFICATII TEHNICE

1. PREZENTAREA BENEFICIARULUI

Denumirea organizației	S.C. DOMO MEDIA S.R.L.
Adresa	Municipiul Iași, str. Olari, nr.4, Bloc 623, Scara B, et. 1, ap.4, județ Iași
Contact	Reprezentant Legal: AXINTE CIPRIAN, Funcția: Administrator Tel: 0332.569.339; 0323.455.344 Fax: 0332.452.111; 0232.455.554 Email: birou.domomedia@yahoo.com
Cod fiscal	RO 26250191
Detalii despre proiect	
Număr de referință SMIS	45327
Denumirea proiectului	" PROGNOZAREA DEZVOLTĂRII AFACERII S.C. DOMO MEDIA S.R.L. ȘI CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII PRIN INTOCMIREA UNUI PLAN DE AFACERI "
Numărul Contractului de finanțare	Contract de finantare nr. 2C/700.085/2/29.05.2014
Locația geografică a proiectului: (regiunea, zona, localitatea)	Regiunea de Nord-Est, Municipiul Iasi, B-dul. Tudor Vladimirescu nr. 40, spatiu comercial, judetul Iasi, cod postal 700311

2. OBIECTUL ACHIZITIEI:

Achizitia de servicii de consultanta calificata in domeniul plan de afaceri, pentru stabilirea strategiei de dezvoltare a societatii, in cadrul proiectului "PROGNOZAREA DEZVOLTARII AFACERII S.C. DOMO MEDIA S.R.L. SI CRESTEREA COMPETITIVITATII PRIN INTOCMIREA UNUI PLAN DE AFACERI", cod SMIS 45327, finantat in cadrul Programului Operational Sectorial „Cresterea Competitivitatii Economice” 2007-2013, AXA PRIORITARA 1 – „Un sistem inovativ si ecoeficient de productie”, DOMENIUL DE INTERVENTIE 1.3 – „Dezvoltarea durabila a antreprenoriatului”, OPERATIUNEA b) – „Sprijin pentru consultanta acordat IMM-urilor”, Schema de ajutor de stat: „Sprijin pentru cresterea

competitivitatii intreprinderilor mici si mijlocii prin servicii de consultanta", Contract de finantare nr. 2C/700.085/2/29.05.2014.

Obiectiv general: Achizitionarea de servicii de consultanta calificata in domeniul plan de afaceri, pentru competitivitatea si dezvoltarea afacerii S.C. DOMO MEDIA S.R.L..

Obiectiv specific: Achizitionarea de servicii de consultanta calificata in domeniul plan de afaceri, pentru stabilirea strategiei de dezvoltare a societatii, privind necesitatea si oportunitatea unui demers investitional important pentru societate precum si identificarea surselor financiare necesare pentru implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.

De asemenea dupa implementarea acestui proiect societatea planifica:

- Cresterea cifrei de afaceri cu 10% dupa primul an de implementare a proiectului;
- Dezvoltarea unei noi activitati, respectiv vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro dupa primul an de implementare a proiectului.

In viitorul apropiat societatea DOMO MEDIA S.R.L. isi propune ca in urma stabilirii *necesitatii si oportunitatii* unui demers investitional important pentru societate precum si *identificarea surselor financiare* necesare pentru implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.

1. Achizitia si implementarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor accesorii si piese de schimb, concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro. Solutia informatica de e-comert personalizata va fi de tip "la cheie" si va include si o solutie software moderna care sa gestioneze comenzile si sa monitorizeze fluxul de vanzari pentru imbunatatirea sistemului de management al afacerii.
2. Achizitia si implementarea de solutii informatice de e-payment si tranzactii electronice securizate pentru buna functionare a fluxurilor financiare realizate prin intermediul magazinului online www.laptop-market.ro.
3. Achizitia de echipamente hardware, realizarea infrastructurii necesare pentru functionarea solutiilor informatice: laptop-uri, server, imprimanta laser color, sursa neintreruptibila de tensiune.
4. Achizitia unui soft de sistem pentru echipamentele hardware: licente sisteme de operare, licenta sistem operare server, suite office, licente antivirus si licenta antivirus pentru server.

5. Crearea a doua locuri de munca pe perioada nedeterminata: 1 asistent analist/programator si 1 operator PC pentru dezvoltarea continua si asigurarea capacitatii operationale si administrative necesare perioadei de implementare si post-implementare a proiectului.

Prin urmare, pentru a putea realiza cele propuse prin strategia de dezvoltare, societatea DOMO MEDIA S.R.L. considera primordial elaborarea unui plan de afaceri care sa permita identificarea surselor financiare necesare pentru implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.

Acest plan de afaceri pe care societatea doreste sa il realizeze cu ajutorul consultantilor specializati face parte din strategia de dezvoltare a societatii, cu scopul de a apropia realitatea societatii de cerintele pietei, producand efectul urmarit de crestere din punct de vedere economic a societatii.

Planul de afaceri este un element vital pentru toate afacerile, indiferent de calibrul lor si indiferent de profilul caruia ii apartin. In afacerile cele mai profitabile conteaza cel mai mult viziunea si maniera in care societatea isi urmeaza cursul in afaceri pentru a o atinge rapid si cu eficienta maxima. Planul de afaceri se bazeaza pe aceasta viziune in stabilirea oricarui detaliu si in stabilirea directiei pe care o urmeaza in afaceri. Fara viziune nu exista decat ideile de afaceri profitabile, iar materializarea lor in proiecte solide si cu sanse de succes devine o himera. Viziunea trebuie sa existe inca de la nasterea unei idei de afaceri si trebuie sa se mentina pe tot parcursul vietii unui antreprenor in dezvoltarea anumitor idei de afaceri.

Abaterea de la aceasta viziune elimina orice congruenta si sincronizare intre elementele constitutive ale unei afaceri profitabile. In functie de ea trebuie se adapteaza planul de afaceri cu toate detaliile sale. Echipa de profesionisti pe care DOMO MEDIA S.R.L. doreste sa o coopteze in demararea si in cresterea afacerilor, strategiile de marketing, modalitatile de finantare si economisire, strategiile de inlaturare a competitorilor din mediul business, etc. sunt doar cateva dintre elementele care trebuie intotdeauna si fara exceptie sa priveasca catre viziunea detinuta in afaceri.

Planul de afaceri va da o prima imagine asupra perspectivelor reale ale afacerii DOMO MEDIA S.R.L.. Vor fi astfel evitate pierderile provocate de proiecte neviabile inainte ca ele sa se fi produs efectiv.

Intocmirea planului de afaceri va permite:

- stabilirea realista a necesarului de resurse si a surselor din care acestea pot fi obtinute;
- incadrarea in timp a etapelor afacerii;
- coordonarea fazelor viitoare ale afacerii si rezolvarea eventualelor neconcordanțe.

Astfel vor putea fi *descoperite puncte slabe ale afacerii sau idei noi care ar putea sa ii sporeasca rentabilitatea*. Datele planului de afaceri vor servi ca un *instrument util de control al rezultatelor obtinute* urmand ca previziunile planului de afaceri sa se regaseasca in realizările efective.

Planul de afaceri reprezinta, in acelasi timp, o cerinta a finantatorilor. Acestia trebuie sa afle din planul de afaceri:

- in ce consta afacerea;
- motivele pentru care afacerea este profitabila;
- capitalul necesar;
- rentabilitatea scontata.

Planul de afaceri nu este singurul aspect luat in considerare de potentialii finantatori; insa un plan de afaceri dovedeste ca exista o strategie coerenta a proprietarilor afacerii. Prin intermediul planului de afaceri *va fi foarte bine valorificata experienta si realizarile din trecut* cu scopul de a proiecta viitorul prin cele mai adecvate metode de estimare si aproximare. Pregatind un plan de afaceri foarte bine argumentat, cu ajutorul consultantilor specializati, societatea DOMO MEDIA S.R.L. va dobandi o imagine pertinenta a pietei pe care evolueaza, a competitorilor sai directi, a clientelei si a directiei sale generale de dezvoltare care isi propune implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro. Prin planul de afaceri care urmeaza sa fie realizat in cadrul societatii, se vor obtine nu numai elementele individuale care privesc societatea, ci si o imagine de ansamblu asupra intregii afaceri si a mediului ei de afaceri.

Scopul planului de afaceri il reprezinta identificarea necesitatii si oportunitatii unui demers investitional important pentru societate pentru implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro si astfel sa se asigure contributia acestei IMM la dezvoltarea regionala, prin crearea de noi locuri de munca si dezvoltarea resurselor umane, prin reprezentarea zonei la nivel national, prin crearea intregului lant al valorii adaugate pe plan local, dezvoltarea furnizorilor si a consumatorilor.

Identificarea surselor financiare necesare pentru implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro. are ca finalitate promovarea unei activitati economice generatoare de profituri, dar in acelasi timp modernizate, care confera calitate serviciilor oferite si eficienta activitatii desfasurate.

Identificarea surselor financiare este relevanta prin prisma faptului ca in cadrul societatii se va implementa dezvoltarea tehnologica, cresterea calitatii serviciilor si crearea de noi locuri de munca, care conduc la cresterea competitivitatii in zona si la valorificarea resurselor locale. Prin investitia in active tangibile superioare tehnologic, avantajul capatat de societate va fi acela ca va putea creste valoarea adaugata a activitatii prin cresterea productivitatii.

Forma si continutul planului de afaceri pe care societatea il va realiza cu ajutorul consultantilor specializati va acoperi cel putin urmatoarele aspecte:

1. Descrierea afacerii

- a. Informatii privind istoricul firmei, cat ti informatii cu caracter general extrase din fiecare sectiune a planului de afaceri
- b. Analiza SWOT a societatii

2. Prezentarea firmei

- a. Date de identificare
- b. Denumirea firmei
- c. Forma de organizare juridica
- d. Obiectul principal de activitate
- e. Asociati
- f. Misiunea, viziunea si obiectivele
- g. Date despre administrarea si conducerea firmei
- h. Componenta consiliului de administratie
- i. Conducerea executiva
- j. Structura de personal
- k. Afilieri (asociatii patronale, asociatii profesionale etc.)
- l. Parteneriate / Colaboratori
- m. Avantajul competitiv

3. Planul de marketing

3.1 Cercetare de marketing care va consta in:

- a. Descrierea pietei si conturarea unui profil al potentialilor clienti
- b. Analiza cererii de piata
- c. Estimarea cererii de piata
- d. Estimarea procentului de cerere de piata care poate fi acoperit
- e. Identificarea acelor caracteristici ale ofertei care influenteaza alegerea acestuia
- f. Identificarea cerintelor pe care trebuie sa le satisfaca oferta pentru a asigura o clientela fidela

- g. Informatiile furnizate de cercetarea de marketing stau la baza deciziilor de marketing privind:
- h. Conceperea si lansarea pe piata a unui nou serviciu
- i. Identificarea celor mai bune mesaje promotionale pentru piata de referinta
- j. Alegerea strategiei de distributie
- k. Satisfacerea cererii de piata
- l. Obtinerea avantajului competitiv
- m. Stabilirea unui pret competitiv in contextul cresterii cererii de piata

3.2 Planul de marketing cu urmatoarele parti generale:

- n. Produsul / serviciul oferit
- o. Piata vizata / potentialii clienti
- p. Mediul concurential
- q. Strategia de promovare si vanzare

4. Produsul / serviciul oferit

- a. Descrierea in detaliu a ofertei (produs / serviciu)
- b. Faza in care se afla produsul / serviciul (proiect, prototip, produs finit)
- c. Principalele caracteristici ale produsului / serviciului
- d. Elementele de noutate pe care le aduce produsul / serviciul
- e. Beneficiile oferite (pret, calitate, complexitate etc.)
- f. Tehnologia de productie (utilaje, echipamente, materii prime, costuri etc.)
- g. Modalitatea prin care produsul / serviciul ajunge la clienti

5. Piata vizata / potentialii clienti

- a. Persoane fizice: varsta, sex, statut marital, nivel de instruire, profesie, venit anual, stil de viata, preferinta pentru un anumit produs / serviciu;
- b. Persoane juridice: tipul de afacere (sub forma produselor / serviciilor pe care le ofera, numar de angajati, caracteristicile personalului angajat (varsta, sex, nivel de instruire etc.), caracteristicile clientilor deserviti, caracteristicile partenerilor de afaceri, stilul de management, tipul de cultura organizationala, afiliieri

6. Mediul concurential

- a. Informatii generale despre concurenta
- b. Identificarea firmelor concurente
- c. Experienta in afaceri
- d. Parteneriate strategice
- e. Aria de actiune (locala, regionala sau nationala)
- f. Segmentul de piata vizat (profilul clientilor)

- g. Caracteristicile produsului / serviciului
- h. Avantajele concurentei
- i. Alte informatii relevante
- j. Strategia de promovare
- k. Canale de distributie
- l. Strategia de preturi
- m. Pareri si opinii ale clientilor

7. Strategia de promovare si vanzare

- a. Tipul de publicitate:
 - i. Pagina de prezentare pe internet
 - ii. Mass – media (TV, radio, presa scrisa)
 - iii. Materiale promotionale
- b. Modalitatea de distribuire:
 - i. Agenti de vanzare
 - ii. Distribuitori locali, regionali, nationali
 - iii. Sistem de vanzare en – gros
 - iv. Sistem de vanzare en – detail

8. Planul managerial

- a. Organigrama si distributia posturilor (pe functii de conducere si functii de executie)
- b. Structura de personal
- c. Personal angajat (permanent sau pe durata determinata)
- d. Colaboratori
- e. Salarizare / program de lucru
- f. Strategia de personal (diversificarea structurii de personal, a relatiilor de colaborare)
- g. Echipa manageriala
- h. Date personale ale angajatilor cu functii de conducere (asa cum reies din CV)
- i. Date referitoare la competentele echipei manageriale
- j. Nivel de instruire (instruire de baza, specializari, perfectionari)
- k. Traseul profesional
- l. Experienta in afaceri similare
- m. Succese profesionale
- n. Responsabilitati si atributii ale membrilor echipei manageriale

9. Planul financiar

- a. Cheltuieli legate de inceperea afacerii
 - i. Infiintare si autorizare

- ii. Licente si autorizatii
- iii. Achizitionare si / sau amenajare spatiu
- iv. Achizitionare si / sau inchiriere utilaje si echipamente
- v. Cheltuieli de personal
- vi. Cheltuieli profesionale (avocat, contabil, consultanti etc.)
- vii. Cheltuieli administrative
- viii. Chirie
- ix. Telefon / fax / internet
- x. Energie termica
- xi. Energie electrica
- xii. Apa / canal
- xiii. Alte cheltuieli
- xiv. Sondarea pietei
- xv. Promovare

b. Cheltuieli operationale

- i. Cheltuieli de personal
- ii. Cheltuieli profesionale
- iii. Cheltuieli administrative
- iv. Alte cheltuieli
- v. Achizitie materii prime (daca este cazul)
- vi. Productie (daca este cazul)
- vii. Distributie (daca este cazul)
- viii. Transport (daca este cazul)
- ix. Promovare

* Planul de afaceri elaborat in scopul obtinerii unor finantari sau imprumuturi, stabilirii unor parteneriate strategice sau atragerii de investitii, cum este si cazul societatii de fata, va pune accent pe aspectele financiare ale afacerii.

In acest caz, planul financiar al planului de afaceri va contine date concrete furnizate de:

- a. Bilantul contabil
- b. Contul de pierdere si profit
- c. Fluxul de numerar (cash flow-ul)

Daca s-ar dori reprezentarea etapelor succinte ale elaborarii unui plan de afaceri acestea ar fi reprezentate in felul urmator:



Etapele parcurse in elaborarea unui plan de afaceri

De asemenea, in elaborarea unui plan de afaceri consultatii vor pune accent privind aspectele:

- **Analiza de senzitivitate** care evalueaza propunerile cele mai critice ale planului din punctul de vedere al rezonabilitatii si al implicatiilor lor financiare;
- **Eficienta investitiilor** date de raportul dintre profitul net si totalul capitalului obtinut prin vanzarea de actiuni;
- **Capacitatea de plata pe termen scurt** data de raportul dintre activele curente si pasivele curente;
- **Capitalul lucrativ** obtinut din diferenta dintre totalul activelor curente si totalul pasivelor curente. Acest indicator reflectand puterea firmei pe piata;
- **Factorul de risc** (elasticitatea) care reflecta gradul de independenta financiara a firmei, obtinut prin raportul dintre debite si credite la care se adauga emisiuni de obligatiuni;
- **Valoarea totala tangibila** a firmei determinata din totalul actiunilor emise minus anumite actiuni intangibile.

Toate acestea vor fi prezente in cadrul planului de afaceri elaborat de consultantii calificati in domeniul plan de afaceri, care sunt si indicatori de evaluare a unui plan, in momentul utilizarii acestuia la cererea unei finantari.

Un alt aspecte foarte important care deoseori este exclus in cadrul procesului de elaborarea a unui plan de afaceri este capitolul reprezentat de riscurile posibile a fi identificate pe parcursul implementarii unui plan de afaceri, cuprinzand:

- Problemele inerente si potentiale, precum si riscurile pe care le comporta afacerea;
- Litigii civile sau penale in care este implicata societatea sau managementul;
- Probleme generate de aplicarea imediata a unor standarde sau legi;
- Probleme legate de asigurari;
- Cai de evitare a problemelor mai sus mentionate;
- Cai de rezolvare a problemelor în momentul aparitiei lor;

- Cai de micșorare a impactului acestora asupra companiei;
- Cai de transformare a acestor probleme în oportunități de afaceri.

Prin planul de afaceri a cărui realizare se dorește în cadrul S.C. DOMO MEDIA S.R.L., se urmărește îndeplinirea strategiei de dezvoltare a societății, respectiv identificarea necesității și oportunității unui demers investitional important pentru societate pentru implementarea și dezvoltarea unei soluții informatice de e-comert personalizată pentru vânzarea exclusivă a laptopurilor, accesorii și piese de schimb concretizată în realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.

Implementarea acestui proiect „Prognostizarea Dezvoltării Afacerii S.C. DOMO MEDIA S.R.L. și Creșterea Competitivității prin întocmirea unui Plan de afaceri” este o etapă esențială și prioritară în cadrul strategiei de dezvoltare a societății DOMO MEDIA S.R.L.

De asemenea implementarea proiectului cu titlul „Prognostizarea Dezvoltării Afacerii S.C. DOMO MEDIA S.R.L. și Creșterea Competitivității prin întocmirea unui Plan de afaceri” **contribuie la realizarea obiectivelor specifice aferente axei prioritare**, respectiv:

- Consolidarea și dezvoltarea sectorului productiv;
- Crearea unui mediu de afaceri favorabil pentru dezvoltarea întreprinderilor.

precum **și la realizarea obiectivului general al Programului Operațional Sectorial** „Creșterea Competitivității Economice” prin planul de afaceri a cărui realizare se dorește în cadrul S.C. DOMO MEDIA S.R.L., ce urmărește *îndeplinirea strategiei de dezvoltare a societății*, respectiv identificarea surselor financiare necesare pentru implementarea și dezvoltarea unei soluții informatice de e-comert personalizată pentru vânzarea exclusivă a laptopurilor, accesorii și piese de schimb concretizată în realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.

Proiectul „Prognostizarea Dezvoltării Afacerii S.C. DOMO MEDIA S.R.L. și Creșterea Competitivității prin întocmirea unui Plan de afaceri” prin care se solicită finanțare pentru achiziția de servicii de consultanță calificate, face parte dintr-o complexă strategie de dezvoltare a societății. Acesta poate fi implementat independent de celelalte componente ale strategiei din punct de vedere tehnic și economic.

Pasii Strategiei de dezvoltare a societății DOMO MEDIA S.R.L.:

1. Accesarea serviciilor de consultanță calificate, elaborarea unui plan de afaceri pentru identificarea surselor financiare necesare pentru implementarea și dezvoltarea unei soluții informatice de e-comert personalizată pentru vânzarea exclusivă a laptopurilor, accesorii și piese de schimb concretizată în realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.
2. Achiziția și implementarea unei soluții informatice de e-comert personalizată pentru vânzarea exclusivă a laptopurilor, concretizată în realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.

market.ro. Solutia informatica de e-comert personalizata va fi de tip "la cheie" si va include si o solutie software moderna care sa gestioneze comenzile si sa monitorizeze fluxul de vanzari pentru imbunatatirea sistemului de management al afacerii.

Astfel, pe langa primii pasi din strategia de crestere initiata de societate, aceasta isi propune si o crestere economica a intregii societati de la nivelul judetului Iasi.

Prin urmare, **Planul de afaceri va avea si destinatia de a sta la baza contractarii de fonduri financiare necesare pentru:**

- achizitia si implementarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro. Solutia informatica de e-comert personalizata va fi de tip "la cheie" si va include si o solutie software moderna care sa gestioneze comenzile si sa monitorizeze fluxul de vanzari pentru imbunatatirea sistemului de management al afacerii.
- achizitia si implementarea de solutii informatice de e-payment si tranzactii electronice securizate pentru buna functionare a fluxurilor financiare realizate prin intermediul magazinului online www.laptop-market.ro.
- achizitia de echipamente hardware, realizarea infrastructurii necesare pentru functionarea solutiilor informatice: laptop-uri, server, imprimanta laser color, sursa neintreruptibila de tensiune.
- achizitie soft de sistem pentru echipamentele hardware: licente sisteme de operare, licenta sistem operare server, suite office, licente antivirus si licenta antivirus pentru server.

Proiectul de fata va contribui la atingerea obiectivelor urmarite de planul de crestere economica elaborat de catre societatea DOMO MEDIA S.R.L. Piata laptopurilor pentru segmentul de business s-a redus dramatic anul trecut, pe fondul crizei financiare si al cererii tot mai mici pentru astfel de echipamente. In urma analizei vanzarilor efectuate in cadrul societatii au rezultat valori foarte scazute ale vanzarilor de laptopuri. Piata de comert electronic in Romania este estimata pentru anul 2012 la aproximativ 1 miliard de euro. "Chiar daca prognozele tuturor analistilor prevad un an 2012 si mai greu decat 2011, noi consideram ca piata de comert online va creste cu cel putin 30%, mai ales datorita naturii business-ului, care implica costuri mici si volume mari", a declarat pentru Wall-Street Mihai Patrascu, directorul executiv al evoMAG.

In concordanta cu cerintele actuale ale pietei comertului cu amanuntul din domeniul echipamentelor IT, DOMO MEDIA S.R.L. isi adapteaza permanent strategiile. Astfel se doreste

achizitionarea si implementarea unei solutii informatice de e-comert pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb www.laptop-market.ro.

Avantajele implementarii solutiei de e-comert: o mai buna vizibilitate a produselor comercializate (laptopuri), cresterea vanzarilor de laptopuri, activitatea personalului de vanzari si service va fi foarte mult imbunatatata, in acest moment operatiile manuale necesare operatiunilor luand foarte mult timp, timp care acum poate fi folosit in vederea cresterii vanzarilor prin conversia vizitatorilor din magazin si a solutionarii rapide a problemelor cu produse in service.

De asemenea managementul va avea la dispozitie date in timp real despre tot ce inseamna valori ce cuantifica activitatea magazinului: ce se vinde bine, ce nu, cine din echipa vinde mai bine, care sunt adaosurile obtinute, ce fel de produse au randament mai mare, care sunt perioadele mai bune sau mai proaste, raportul dintre veniturile din vanzari si cele din activitatea de service. Toate aceste informatii vor duce la luarea de decizii de marketing, alocare buget, urmarire personal pentru imbunatatirea activitatii de vanzare si servicii a magazinului online.

Societatea DOMO MEDIA S.R.L. isi propune ca in urma stabilirii necesitatii si oportunitatii unui demers investitional important pentru societate precum si identificarea surselor financiare necesare pentru implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro..

1. Achizitia si implementarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, accesorii si piese de schimb concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro. Solutia informatica de e-comert personalizata va fi de tip "la cheie" si va include si o solutie software moderna care sa gestioneze comenzile si sa monitorizeze fluxul de vanzari pentru imbunatatirea sistemului de management al afacerii.
2. Achizitia si implementarea de solutii informatice de e-payment si tranzactii electronice securizate pentru buna functionare a fluxurilor financiare realizate prin intermediul magazinului online www.laptop-market.ro.
3. Achizitia de echipamente hardware, realizarea infrastructurii necesare pentru functionarea solutiilor informatice: laptop-uri, server, imprimanta laser color, sursa neintreruptibila de tensiune.
4. Achizitia de soft de sistem pentru echipamentele hardware: licente sisteme de operare, licenta sistem operare server, suite office, licente antivirus si licenta antivirus pentru server.
5. Crearea a doua locuri de munca pe perioada nedeterminata: 1 asistent analist/programator si 1 operator PC pentru dezvoltarea continua si asigurarea capacitatii operationale si administrative necesare perioadei de implementare si post-implementare a proiectului.

In concordanta cu cerințele actuale ale pietei comertului cu amanuntul, DOMO MEDIA S.R.L. isi adapteaza permanent strategiile, misiunea firmei fiind redefinita prin includerea urmatoarelor coordonate:

- Si mai multa promptitudine in relatiile cu clientii;
- Exactitatea si precizia in informatiile transmise;
- Flexibilitate pe parcursul desfasurării prestatiei;
- Personalizarea in grad inalt a serviciilor.

Principiile stabilite pentru perioada viitoare sunt urmatoarele:

- Crearea unei imagini favorabile referitoare la prestatia personalului: evidentierea angajatilor, a operabilitatii si solitudinii acestora
- Diferentierea serviciilor oferite pietei - crearea unor pachete de servicii personalizate si preferentiale in functie de frecventa cu care se apeleaza la serviciile societatii.

O consecinta ce decurge din strategia de dezvoltarea a societatii este cresterea numarului de angajati care sa furnizeze produsele si serviciile societatii. Astfel se va inregistra o crestere permanenta a gamei de produse si servicii oferite in concordanta cu exigentele mereu in crestere ale beneficiarilor precum si introducerea de produse noi. Dezvoltarea Resursei Umane este o preocupare majora a firmei si sunt elaborate planuri de dezvoltare a culturii organizationale, de schimbare a mentalitatilor si de crestere a performantei profesionale in conformitate cu noile cerinte in domeniu. In urma analizei planului de afaceri se va stabili necesitatea si oportunitatea acesteia.

Investitia dorita de societate, respectiv implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro, se va desfasura in judetul Iasi, regiunea Nord-Est.

In urma analizei planului de afaceri care se va achizitiona prin prezentul proiect societatea urmareste sa stabileasca necesitatea si oportunitatea acestui demers investitional important pentru societate precum si identificarea surselor financiare necesare pentru implementarea si dezvoltarea unei solutii informatice de e-comert personalizata pentru vanzarea exclusiva a laptopurilor, concretizata in realizarea magazinului online www.laptop-market.ro.

Ofertantul va avea urmatoarele responsabilitati:

- Sa asigure rolul de expert in furnizarea acestor servicii.
- Sa asigure resursele materiale necesare indeplinirii sarcinilor alocate in prezentul contract, precum si resursele umane calificate si familiarizate cu sarcinile primite, asigurandu-se in permanenta de disponibilitatea acestor resurse.
- Sa planifice, impreuna cu Achizitorul, un program de analiza si studiu, in cadrul companiei Autoritatii Contractante.
- Sa asigure transparenta.

- Sa comunice Autoritatii Contractante, in timp util, orice informatie care ar putea periclita buna desfasurare a contractului sau atingerea obiectivelor prezentului contract.
- Sa transmita la timp, conform graficului de activitate propus, informatiile documentate asupra serviciilor prestate.
- Sa demonstreze capacitatea de a se adapta cerintelor solicitate de Autoritatea Contractanta.
- Sa isi asume clauzele contractuale definite pentru prezenta procedura.
- Sa asigure transmiterea la timp, corecta si completa a livrabilelor care raspund cerintelor de mai sus.
- Sa atentioneze din timp, asupra oricarui element care poate sa pericliteze respectarea graficului activitatilor si livrabilelor stabilite prin contract.
- Sa intocmeasca documentatiile cerute prin documentatia tehnica.

Garantia si suportul serviciilor

Ofertantul va asigura garantia rezultatelor obtinute, confirmand corectitudinea informatiilor. De la data semnarii fara obiectiuni a proceselor verbale de receptie ofertantul va asigura garantie si suport pentru beneficiar, conform cerintelor din prezenta Documentatie tehnica, in integralitatea lor, pentru o perioada de minimum 12 (sdoisprezece) luni de la semnarea proceselor verbale de receptie a serviciilor de consultanta.

In cadrul perioadei de garantie si suport, va fi disponibila din partea ofertantului, in cel mult 5 zile lucratoare de la solicitare, cel putin o persoana competenta, care sa poata analiza si solutiona eventualele probleme, fara costuri suplimentare pentru beneficiar.

ALTE CERINTE

Deasemenea, ofertantul trebuie sa prezinte graficul de activitate pentru serviciile ce urmeaza sa le presteze. Se vor prezenta CV-urilor expertilor care participa la elaborarea documentatiei. Nu se

S.C. DOMO MEDIA S.R.L., Nr. ORC: J22/1913/2009, CUI: RO 26250191

acorda avans de plata furnizorului. In planificarea activitatilor se vor lua in calcul min 5 zile de verificare a documentatiei de catre beneficiar.

Formulare

OFERTANTUL

.....
(denumirea/numele)

SCRISOARE DE INAINTARE

Catre
(denumirea Beneficiarului si adresa completa)

Ca urmare a anuntului/invitatiei de participare din (ziua/luna/anul) prin care suntem invitati sa prezentam oferta in scopul atribuirii

contractului.....(denumirea contractului de achizitie publica), noi (denumirea/numele ofertantului), va transmitem alaturat coletul sigilat continand oferta noastra, in original.

Avem speranta ca oferta noastra este corespunzatoare si va satisface cerintele.

Data completarii

Cu stima,

Ofertant,

.....
(semnatura autorizata)

A se transmite pe hartie cu antetul entitatii legale care depune oferta

OPERATOR ECONOMIC

(denumirea/numele)

DECLARATIE

privind neincadrarea in situatiile prevazute la art. 69¹ din OUG nr. 34/2006, cu modificarile si completarile ulterioare

1. Subsemnatul/a....., in calitate de(ofertant/candidat/ofertant asociat/subcontractant), la....., in temeiul art.69¹ din OUG nr.34/2006 privind atribuirea contractelor de achizitie publica, a contractelor de concesiune de lucrari publice si a contractelor de concesiune de servicii, cu modificarile si completarile ulterioare, declar pe proprie raspundere, sub sanctiunea falsului in declaratii, urmatoarele:

- nu am drept membri in cadrul consiliului de administratie/organ de conducere sau de supervizare si/sau actionari ori asociati, persoane care sunt sot/sotie, ruda sau afin pana la gradul al patrulea inclusiv, ce detin functii de decizie in cadrul societatii DOMO MEDIA S.R.L.,
- nu sunt implicat in relatii comerciale, astfel cum sunt prevazute la art. 69 lit a) din OUG nr. 34/2006, cu modificarile si completarile ulterioare, cu persoane ce detin functii de decizie in cadrul societatii DOMO MEDIA S.R.L..

2. Subsemnatul/a..... declar ca voi informa imediat autoritatea contractanta daca vor interveni modificari in prezenta declaratie la orice punct pe parcursul derularii procedurii de atribuire a contractului de achizitie publica sau, in cazul in care vom fi desemnati castigatori, pe parcursul derularii contractului de achizitie publica.

3. De asemenea, declar ca informatiile furnizate sunt complete si corecte in fiecare detaliu si inteleg ca autoritatea contractanta are dreptul de a solicita, in scopul verificarii si confirmarii declaratiilor, situatiilor si documentelor care insotesc oferta, orice informatii suplimentare.

4. Subsemnatul/a autorizez prin prezenta orice institutie, societate comerciala, banca, alte persoane juridice sa furnizeze informatii reprezentantilor autorizati ai (denumirea si adresa autoritatii contractante) cu privire la orice aspect tehnic si financiar in cu activitatea legatura noastra.

Operator economic

.....
(nume si functie persoana autorizata)

.....
(semnatura persoana autorizata si stampila)

Formular nr. 2.1

A se transmite pe hartie cu antetul entitatii legale care depune oferta

OPERATOR ECONOMIC

(denumirea/numele)

**Declaratie privind conflictul de interese
conf. preved. art. 14 si 15 din OUG nr. 66/2011**

Subsemnatul, in calitate de reprezentant legal al, declar pe propria raspundere sub sanctiunea excluderii din procedura de achizitie publica si sub sanctiunile aplicabile faptei de fals in acte publice, ca sinu sunt in conflict de interese, conform prevederilor art.14 si 15 din ORDONANTEI DE URGENTA nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea si sanctionarea neregulilor aparute in obtinerea si utilizarea fondurilor europene si/sau a fondurilor publice nationale aferente acestora, in cadrul procedurii de achizitie publica....., cod CPV: _____, avand ca Achizitor

Extras

O.U.G. nr. 66/2011:

art. 14

"(1) Pe parcursul aplicarii procedurii de achizitie, beneficiarii persoane fizice/juridice de drept privat au obligatia de a lua toate masurile necesare pentru a evita situatiile de natura sa determine aparitia unui conflict de interese, si anume a situatiei in care exista legaturi intre structurile actionariatului beneficiarului si ofertantii acestuia, intre membrii comisiei de evaluare si ofertanti sau in care ofertantul castigator detine pachetul majoritar de actiuni in doua firme participante pentru acelasi tip de achizitie.

(2) Incalcarea prevederilor alin. (1) se sanctioneaza cu deduceri/excluderi din cheltuielile solicitate la plata/rambursare, in functie de prejudiciul posibil de provocat ori deja provocat fondurilor europene si/sau fondurilor publice nationale aferente acestora"

art. 15

"(1) La depunerea ofertei in cadrul unei proceduri de achizitii, ofertantul este obligat sa depuna o declaratie conform careia nu se afla in conflict de interese, asa cum este acesta definit la art. 14.

(2) Daca apare o situatie de conflict de interese pe perioada derularii procedurii de achizitie, ofertantul are obligatia sa notifice in scris, de indata, entitatea care a organizat aceasta procedura si sa ia masuri pentru inlaturarea situatiei respective"

Data completarii

Ofertant,

.....
(semnatura autorizata)

Ofertant

.....
(denumirea/numele)

**DECLARATIE
PRIVIND CALITATEA DE PARTICIPANT LA PROCEDURA**

1. Subsemnatul(a) (numele complet), reprezentant imputernicit al (denumirea operatorului economic), in calitate de candidat/ candidat asociatal candidatului, declar pe propria raspundere, sub sanctiunile aplicate faptei de fals in acte publice, ca la procedura de (se mentioneaza procedura) pentru atribuirea contractului de achizitie publica avand ca obiect (denumirea serviciilor), organizata de (denumirea autoritatii contractante), particip si depun oferta:

☐ in nume propriu;

☐ ca asociat in cadrul asociatiei

☐ ca subcontractant al

(Se bifeaza optiunea corespunzatoare)

2. Subsemnatul declar ca:

☐ nu sunt membru al niciunui grup sau retele de operatori economici;

☐ sunt membru in grupul sau reseaua a carei lista cu date de recunoastere o prezint in anexa.

(Se bifeaza optiunea corespunzatoare si, daca este cazul, se ataseaza anexa)

3. Subsemnatul declar ca voi informa imediat autoritatea contractanta daca vor interveni modificari in prezenta declaratie la orice punct pe parcursul derularii procedurii de atribuire a contractului de achizitie publica sau, in cazul in care vom fi desemnati castigatori, pe parcursul derularii contractului de achizitie publica.

4. De asemenea, declar ca informatiile furnizate sunt complete si corecte in fiecare detaliu si inteleg ca autoritatea contractanta are dreptul de a solicita, in scopul verificarii si confirmarii declaratiilor, situatiilor si documentelor care insotesc oferta, orice informatii suplimentare in scopul verificarii datelor din prezenta declaratie.

5. Subsemnatul autorizez prin prezenta orice institutie, societate comerciala, banca, alte persoane juridice sa furnizeze informatii reprezentantilor autorizati ai SC DOMO MEDIA S.R.L., Adresa: Municipiul Iasi, or.Iasi, Str. Olari, nr. 4, bloc 623, sc. B, et. 1, ap. 4, cod postal 700675, cu privire la orice aspect tehnic si financiar in legatura cu activitatea noastra.

Data completarii(ziua, luna anul).

Ofertant

Operator economic

(denumirea/numele)

FORMULAR DE OFERTA

Catre: (denumirea autoritatii contractante si adresa completa)

Domnilor,

1. Examinand documentatia de atribuire, subsemnatii, reprezentanti ai candidatului _____ (denumirea /numele candidatului), ne oferim ca, in conformitate cu prevederile si cerintele cuprinse in documentatia mai sus mentionata, sa livram _____ (denumirea serviciilor), pentru suma totala de _____ (suma in litere si in cifre) lei, la care se adauga taxa pe valoarea adaugata in valoare de _____ (suma in litere si in cifre) lei.

2. Ne angajam ca, in cazul in care oferta noastra este stabilita castigatoare, sa livram sa prestam serviciile imediat dupa semnarea contractului si sa le finalizam in conformitate cu graficul livrare produse/prestare servicii anexat, in _____ luni calendaristice (perioada in litere si in cifre).

3. Ne angajam sa mentinem aceasta oferta valabila pentru o durata de ____ zile, (durata in litere si cifre), respectiv pana la data de _____ (ziua/luna/anul), si ea va ramane obligatorie pentru noi si poate fi acceptata oricand inainte de expirarea perioadei de valabilitate.

4. Pana la incheierea si semnarea contractului de achizitie publica aceasta oferta, impreuna cu comunicarea transmisa de dumneavoastra, prin care oferta noastra este stabilita castigatoare, vor constitui un contract angajant intre noi.

5. Precizam ca:

- depunem oferta alternativa, ale carei detalii sunt prezentate intr-un formular de oferta separat, marcat in mod clar "alternativa";
- nu depunem oferta alternativa.

(se bifeaza optiunea corespunzatoare)

6. Am inteles si consimtim ca, in cazul in care oferta noastra este stabilita ca fiind castigatoare, sa constituim garantia de buna executie in conformitate cu prevederile din documentatia de atribuire.

7. Intelegem ca nu suntem obligati sa acceptati oferta cu cel mai scazut pret sau orice alta oferta pe care o puteti primi.

Data completarii:

Nume, prenume:

Semnatura in calitate de legal autorizat sa semnez oferta pentru si in numele

Formular nr.5

Operator economic

(denumirea/numele)

FORMULAR DE PROPUNERE TEHNICA

Catre
(denumirea autoritatii contractante si adresa completa)

- Oferta tehnica va evidentia elementele, conform specificatiilor tehnice din documentatia aferenta achizitiei.

Data completarii
Ofertant,
.....
(semnatura autorizata)

MODEL CONTRACT DE PRESTARI SERVICII

Nr. ____/_____

„Am luat la cunostinta si sunt deacord cu clauzele contractuale”

Data completarii

Ofertant,

.....

(semnatura autorizata)

Art. 1 PARTILE CONTRACTANTE

In temeiul

- Ordinul nr. 1120/15.10.2013 privind modificarea si aprobarea procedurii de atribuire aplicabile beneficiarilor privati de proiecte finantate din Instrumente Structurale, obiectivul „Convergenta” precum si in cadrul proiectelor finantate prin mecanismele financiare SEE si norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrari;

- Ordinul ministrului fondurilor europene nr. 1190 din data de 19.11.2014 pentru modificarea Ordinului nr.1120/2013 privind aprobarea procedurii simplificate aplicate de beneficiarii privati in cadrul proiectelor finantate din instrumente structurale, obiectivul „Convergență” precum și în cadrul proiectelor finanțate prin Mecanismele Financiare SEE și Norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrări,

- Ordinul ministrului fondurilor europene nr. 1191 din data de 19.11.2014 pentru aprobarea instructiunii aferente Ordinului Ministerului Fondurilor Europene nr. 1.120/2013 privind aprobarea procedurii simplificate aplicate de beneficiarii privati in cadrul proiectelor finantate din instrumente structurale, obiectivul „Convergență” precum și în cadrul proiectelor finanțate prin Mecanismele Financiare SEE și Norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrări, cu modificările ulterioare, vor fi publicate în Monitorul Oficial al României, Partea I, în conformitate cu Hotărârea Guvernului nr. 595/2009 care prevede publicarea ordinelor în Monitorul Oficial al României.

- Instructiunile actuale si viitoare emise de catre AM POS CCE

Intre _____, cu sediul in _____, nr. _____, ap. _____, sector _____, cod _____, telefon/fax _____, CUI _____, Numar Registru Comertului _____, cont _____, Cont _____ deschis la _____, reprezentat legal prin _____, functia _____, in calitate de **Achizitor**, pe de alta parte.

si

_____, cu sediul in _____, nr. _____, ap. _____, sector _____, cod _____, telefon/fax _____, CUI _____, Numar Registru Comertului _____, cont _____, Cont _____ deschis la _____, reprezentat legal prin _____, functia _____, in calitate de **Furnizor**, pe de alta parte.

- in baza: Notei justificative de atribuire nr./..... a intervenit prezentul contract prin care partile convin urmatoarele:

au incheiat prezentul Contract.

Art. 2 OBIECTUL CONTRACTULUI

2.1 Obiectul contractului îl constituie prestarea de Servicii de consultanță calificată în domeniul plan de afaceri, pentru competitivitatea și dezvoltarea afacerii S.C. DOMO MEDIA S.R.L., în cadrul proiectului "Prognostizarea dezvoltării afacerii S.C. DOMO MEDIA S.R.L. și creșterea competitivității prin întocmirea unui plan de afaceri", COD SMIS 45327, Programul Operațional Sectorial "Creșterea Competitivității Economice" (POS CCE) 2007-2013; Axa Prioritară 1 - Un sistem inovativ și ecoeficient de producție; Domeniul major de intervenție DM1.3 - Dezvoltarea durabilă a antreprenoriatului, Operațiunea 1.3.2 A1- Sprijin pentru consultanță acordată întreprinderilor mici și mijlocii.

Prestatorul va furniza către Beneficiar, următorul tip de serviciu:

- servicii de consultanță privind elaborarea plan de afaceri.

Art. 3 VALABILITATEA CONTRACTULUI

3.1 Prezentul contract este valabil 12 luni de la data semnării lui de ambele părți. Durata contractului se va prelunge automat dacă nu este denunțat de nici o parte cu minim 30 de zile înainte de expirarea acestuia.

Art. 4 VALOAREA CONTRACTULUI

4.1 Valoarea contractului este de, la care se adaugă TVA în valoare de lei.

După executarea serviciilor se întocmește un proces verbal de recepție.

Art. 5 TERMENE DE FURNIZARE ȘI CONDIȚII DE PLATĂ

5.1 Beneficiarul va plăti Prestatorului valoarea contractului după finalizarea contractului.

5.2 Facturarea serviciilor se va face în baza prezentului contract și a procesului verbal de recepție semnat de către părți. Plățile vor fi efectuate în lei.

5.3 Factura emisă de către Prestator în conformitate cu prevederile prezentului Contract, va fi achitată în cel mult 90 zile de la data emiterii facturii, în baza mecanismului cererilor de plată stabilit de către finanțator (Autoritate de management și/sau Organism de implementare).

Factura va fi emisă de către Prestator de regulă în aceeași zi sau în cel mult cinci zile lucrătoare de la data recepției serviciilor de către beneficiar.

Art. 6 PENALITĂȚI

6.1 Pentru întârzieri în plată facturilor Prestatorului, acesta poate percepe penalizări de 0,5% pe zi de întârziere din valoarea facturilor emise către Beneficiar și rămase restante.

6.1 Pentru întârzieri în efectuarea serviciilor, Beneficiarul poate percepe penalizări de 0,5% pe zi de întârziere din valoarea facturilor emise către Beneficiar și rămase restante.

Art. 7 OBLIGAȚIILE PARTILOR

7.1 Prestatorul își asumă următoarele obligații:

- a) Sa realizeze obiectivele prezentului Contract, la termenele si in conditiile stabilite prin specificatiile tehnice si la un inalt standard de calitate;
- b) Sa informeze regulat Beneficiarul despre stadiul activitatilor si sa puna la dispozitie toate datele solicitate;
- c) Sa poarte raspunderea pentru siguranta tuturor operatiunilor si metodelor de prestare utilizate, cat si pentru calificarea personalului folosit pe toata durata contractului;
- d) Sa pastreze confidentialitate asupra rezultatelor obtinute si a datelor;
- e) Sa respecte legislatia in domeniul drepturilor de proprietate intelectuala ce apartin Beneficiarului;
- f) Sa foloseasca bunurile puse la dispozitie de Beneficiar sau de Clientii acestuia exclusiv in scopul prestarii serviciilor prezentului Contract;
- g) Sa returneze in bune conditii, exceptand uzura normala, bunurile puse la dispozitie de Beneficiar sau Clientii acestuia. Sa predea catre o alta persoana desemnata de Beneficiar toate informatiile pe care le detine cu privire la prestarea serviciilor in care a fost implicat. Prin informatii se intelege dar nu se limiteaza la: documente in format electronic si pe hartie, drepturi de acces, parole, persoane si informatii de contact, reguli si proceduri speciale de lucru, etc.
- h) Este interzis Prestatorului sa intreprinda orice actiune/inactiune prin care sa intre in conflict de interese cu Beneficiar sau lezarea imaginii Beneficiarului. Prestatorul nu trebuie sa se afle in conflict de interese privind prevenirea, constatarea, sanctionarea neregulilor aparute in obtinerea si utilizarea fondurilor europene/fondurilor publice nationale aferente acestora asa cum este definit conflictul de interese in legislatia in vigoare- ordinul 1120/2013.

7.2 Beneficiarul isi asuma urmatoarele obligatii:

- a) Sa achite valoarea prezentului contract asa cum se prevede in cadrul acestuia;
- b) Sa analizeze in timpul derularii Contractului, modul de derulare a acestuia;
- c) Sa furnizeze informatiile necesare elaborarii lucrarilor comandate.

Art. 8 FORTA MAJORA

8.1 Nici una din partile contractante nu raspunde de neexecutarea la termen sau/si de executarea in mod necorespunzator – total sau partial – a oricaror obligatii care ii revin in baza prezentului contract, daca neexecutarea sau executarea necorespunzatoare a obligatiei respective a fost cauzata de forta majora.

8.2 Situatia de forta majora este comunicata de Camera de Comert si Industrie a Romaniei sau de alate institutii si organisme oficiale abilitate in acest sens.

8.3 Daca in termen de 30 de zile de la producere, evenimentul respectiv nu inceteaza, partile au dreptul sa-si notifice incetarea de plin drept a prezentului contract fara ca vreuna dintre ele sa pretinda daune interese.

Art. 9 CONFIDENTIALITATE

9.1 Fiecare parte isi asuma obligatia de a pastra, de a trata drept confidentiala si de a nu divulga unei terte parti, timp de 5 ani de la expirarea acestui Contract, informatiile referitoare la secrete comerciale, de afaceri sau orice alta informatie marcata ca proprietate confidentiala, nici sa faca uz de aceste informatii pentru alte scopuri, cu exceptia acestui Contract.

9.2 Obligatia de mai sus se aplica asupra informatiilor:

- Marcate ca fiind confidentiale;
- Al caror caracter confidential a fost semnalat Partii verbal sau in scris de catre cealalta Parte;
- Care, datorita caracterului lor, pot fi considerate ca fiind confidentiale in anumite circumstante, de catre o persoana care detine calitatea de a face acest lucru. In situatiile in care exista un echivoc asupra caracterului confidential al acestor informatii, Beneficiarul va solicita Prestatorului lamurirea acestui echivoc.

9.3 Notiunea de informatii confidentiale nu se aplica pentru informatiile care:

- (i) sunt sau devin publice in lipsa unei actiuni sau inactiuni incorecte a Partii sau a filialelor sale, agentilor, consultantilor sau angajatilor sai); sau
- (ii) sunt sau devin publice, prin alte mijloace decat incalcarea acestui Contract; sau se afla in posesia legala a Partii sau au fost cunoscute de catre aceasta inaintea dezvaluirii lor de catre cealalta Parte; sau
- (iii) au fost primite de la un tert care este autorizat sa le utilizeze si sa le faca publice; sau
- (iv) se solicita in mod legal dezvaluirea lor de catre orice autoritate de reglementare sau de catre orice autoritate indreptatita, dar numai in masura necesitatii acestor Informatii Confidentiale si numai cu conditia notificarii de catre Parte a celeilalte Parti, inaintea dezvaluirii, pentru a-i oferi acestuia posibilitatea de a se opune si de a lua masuri pentru asigurarea utilizarii confidentiale a acestor informatii.

9.4 Beneficiarul intelege si accepta ca Prestatorul livreaza informatii in conditiile stipulate de acest Contract, iar Beneficiarul este raspunzator in fata Prestatorului pentru eventualele prejudicii cauzate de incalcarea acestui Contract de catre managerii, angajatii, colaboratorii sau oricare din prepusii Beneficiarului. In cazul in care Beneficiarul nu respecta termenii Contractului referitori la confidentialitate, Prestatorul are dreptul sa solicite despagubiri.

Art. 10 MODIFICAREA CONTRACTULUI

10.1 Partile pot adapta (modifica, adauga) clauzele prezentului contract, pe baza acordului comun, consemnat intr-un act aditional, intocmit in doua (2) exemplare, si semnat de ambele parti

Art. 11 LEGEA APLICABILA SI SOLUTIONAREA LITIGIILOR

11.1 Prezentul contract va fi guvernat si interpretat conform legii romane.

11.2 Litigiile aparute intre parti in timpul executarii prezentului contract vor fi rezolvate pe cale amiabila, iar daca acest lucru nu este posibil, litigiul va fi inaintat spre rezolvare instantelor judecatoresti competente.

Art. 12 CONFORMITATEA CU LEGEA

12.1 Este intelegerea Partilor ca exercitarea drepturilor conferite prin prezentul contract si indeplinirea obligatiilor aferente se vor face in deplina conformitate cu dispozitiile legale relevante, in special in materia protejarii mediului concurential normal, si a legislatiei privind dreptului de autor si drepturile conexe. Este astfel in mod expres convenit ca va fi intotdeauna si in mod exclusiv in sarcina Prestatorului raspunderea privind conformitatea cu legea a modalitatii in care acesta intelege sa isi execute obligatiile.

Art. 13 INCETAREA SI REZILIEREA CONTRACTULUI

13.1 Beneficiarul poate rezilia acest Contract inainte de termen, de plin drept, fara a mai fi necesara interventia unui/unei tribunal arbitral/instante judecatoresti cu notificarea prealabila in termen de 30 de zile a Prestatorului in situatia in care acesta:

- (i) Nu isi indeplineste toate si oricare din indatoririle ce ii revin conform prezentului Contract;
- (ii) Este declarat in stare de incapacitate de plati sau a fost declansata procedura de lichidare (faliment) inainte de inceperea executarii prezentului contract ;
- (iii) Cesionaza drepturile si obligatiile sale prevazute de prezentul contract fara acordul celeilalte Parti ;
- (iv) Isi incalca vreuna din obligatiile sale, dupa ce a fost avertizat, printr-o notificare scrisa, de catre Beneficiar, ca o noua nerespectare a acestora va duce la rezilierea prezentului Contract.
- (v) Daca beneficiarul nu mai dispune de resursele financiare necesare derularii in bune conditii a contractului de finantare nr. 2C/700.085/2/29.05.2014 este obligat sa emita si sa transmita de indata ordinul de sistare a efectuarii prestatiiilor si sa initieze procedura de reziliere a contractului, fara sanctiuni de vreun fel;
- (vi) In situatiile in care se sisteaza finantarea contractului de finantare nr. 2C/700.085/2/29.05.2014, este obligat sa emita si sa transmita de indata ordinul de sistare a efectuarii prestatiiilor si sa initieze procedura de reziliere a contractului, fara sanctiuni de vreun fel;
- (vii) In situatiile in care nu sunt acceptate la plata de catre finantator (Organism intermediar POS CCE si/sau Autoritatea de Management POS CCE), documentele redactate de catre prestator afacente contractului de finantare nr. 2C/700.085/2/29.05.2014, beneficiarul este obligat sa emita si sa transmita de indata ordinul de incetare si sa initieze procedura de reziliere a contractului, fara sanctiuni de vreun fel.

Art. 14 NOTIFICARI

14.1. Orice notificare sau comunicare adresata intre Parti va fi considerata valabil indeplinita daca va fi transmisa in scris intre reprezentantii desemnati ai Partilor, la adresele mentionate in prezentul Contract.

14.2. Termenul de raspuns la o notificare sau comunicare este de 5 zile lucratoare.

14.3. Notificarile sau comunicările dintre Parti se pot face si prin telefon, telegrama, telex, fax, email sau chiar verbal, dar numai sub conditia confirmarii in scris a trimiterii sau primirii notificarii sau comunicarii. Corespondenta si notificările vor fi considerate comunicate celorlalte parti la data la care au fost receptionate.

Art. 15 CESIUNEA CONTRACTULUI

15.1 Nici una din Partile prezentului contract nu are autoritatea de a-si substitui un tert sau de a cesiona/delega obligatiile sale din prezentul contract catre un tert.

Art. 16 CLAUZE FINALE

16.1 Prezentul Contract contine toate intelegerile dintre Parti, modificand sau anuland, dupa caz, orice intelegere sau acord anterior in legatura cu obiectul prezentului Contract.

16.2 In cazul in care una din Parti se divide sau fuzioneaza cu oricare alta companie in timpul valabilitatii Contractului si prin aceasta obtine o personalitate juridica distincta de cea avuta anterior, prezentul Contract nu inceteaza, drepturile si obligatiile prevazute in el fiind preluate de noile persoane juridice.

16.3 Daca in orice moment, orice prevedere din prezentul Contract este sau devine ilegala, invalida sau neaplicabila in orice sens, conform legislatiei si jurisdicției, nici legalitatea, validitatea sau aplicabilitatea celorlalte prevederi din prezentul Contract nu vor fi afectate sau influentate negativ de acestea.

16.4 Anexa -specificatii tehnice face parte integranta din prezentul Contract.

Prezentul Contract s-a incheiat astazi, , la sediul beneficiarului din Iasi, in
exemplare originale, cate unul pentru fiecare parte, avand aceeasi forta juridica.

Beneficiar

Prestator

SC DOMO MEDIA SRL

SC SRL

AXINTE CIPRIAN

.....

Administrator

Administrator