ANUNŢ

PENTRU ACHIZIȚIE DE CUNOȘTINȚE TEHNICE PENTRU INTRODUCEREA ÎN PRODUCȚIE A REZULTATELOR CERCETĂRII PROIECTULUI „ EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI ÎN SPITALE ȘI A ACCESULUI LA ACTUL MEDICAL PRIN REALIZAREA UNUI SISTEM INFORMATIC INTEGRAT INOVATIV - MEDSIS”

S.C. INSOFT DEVELOPMENT & CONSULTING S.R.L., beneficiar al proiectului **„Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ (MEDSIS)”,** proiect co-finanțat prin Programul Operațional Sectorial Creșterea Competitivității Economice, Axa Prioritară 2 – Competitivitate Prin CDI, Operațiunea 2.3.3: Promovarea Inovării în Cadrul Întreprinderilor, invită operatorii economici interesaţi să depună oferte în scopul atribuirii contractului de achiziție de cunoștințe tehnice pentru introducerea în producție a rezultatelor cercetării proiectului *„Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ - MEDSIS”*

Obiectul şi locul de implementare al contractului: Obiectul achiziţiei îl reprezintă cunoștințe tehnice pentru introducerea în producție a rezultatelor cercetării proiectului „Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ - MEDSIS”, nr. 1456 /cod SMIS – CSNR 43615, contract de finanţare 483/31.07.2013.

Tipul şi durata contractului: contract de furnizare, durata estimată – 1 lună de zile de la semnarea acestuia.

Valoarea estimată a contractului: 3.200.000 lei fără TVA.

Procedura de atribuire a contractului de furnizare: procedura simplificată conform Ordinului MFE nr. 1120/2013.

Data și ora limită de depunere a ofertelor 6 noiembrie 2015, ora 12:00.

Adresa la care se transmit ofertele: Ofertele se depun la sediul din Şoseaua Virtuţii, nr.19D, etaj 3, sector 6 Bucureşti.

Oferta va conține:

- Documentele de calificare
- Propunerea financiara. Prețul din Formularul de Oferta va reprezenta prețul total al produselor ce fac obiectul achiziției (fără TVA) si va fi exprimat in lei.
- Propunerea tehnica care va conține un comentariu al specificațiilor tehnice prin care sa se demonstreze corespondenta propunerii tehnice cu specificațiile respective. Ofertanţii trebuie să includă în oferta lor toate datele şi informaţiile specificate în caietul de sarcini, în forma cerută dar şi orice alte informaţii pe care aceştia le consideră necesare pentru clarificarea propunerii lor tehnice. Cerințele prevăzute in caietul de sarcini sunt cerințe minime obligatorii, ofertele care nu îndeplinesc aceste cerințe urmând a fi respinse ca neconforme.

Pentru mai multe detalii ne puteți contacta la adresa de e-mail achizitii@insoft-dc.ro sau pe fax: 0314370015

FIŞA DE DATE ACHIZIȚIEI

Notă

Prin depunerea unei oferte, ofertantul acceptă în prealabil condiţiile generale şi particulare care guvernează acest contract ca singura bază a acestei proceduri de atribuire, indiferent care sunt condiţiile proprii de vânzare ale ofertantului. Ofertanţii au obligaţia de a analiza cu atenţie Documentaţia de Atribuire şi să pregătească oferta conform tuturor instrucţiunilor, formularelor, prevederilor contractuale şi specificaţiilor tehnice conţinute în această Documentaţie. Eşecul de a depune o ofertă care să conţină toate informaţiile cerute în termenul prevăzut va duce la respingerea ofertei. Nu se va ţine cont de nici o exprimare a unei rezerve în ofertă, cu privire la Documentaţia de Atribuire. Orice exprimare a unei astfel de rezerve poate duce la respingerea imediată a ofertei, fără a se efectua evaluarea acesteia. Nici un cost suportat de operatorul economic pentru pregătirea şi depunerea ofertei nu va fi rambursat. Toate aceste costuri vor fi suportate de către operatorul economic ofertant, indiferent de rezultatul procedurii.

Achizitor:	**SC INSOFT DEVELOPMENT & CONSULTING SRL**
Titlul proiectului	**“Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ (MEDSIS)”**
Nr. Contractului de finantare	**483/31.07.2013**
Calitatea achizitorului în cadrul proiectului	**Beneficiar**

1. INFORMAŢII GENERALE

Formularele prevăzute în cadrul documentaţiei de atribuire trebuie completate în mod corespunzător. Formularele, declaraţiile şi certificatele prevăzute trebuie semnate şi ştampilate, dacă nu se specifică altfel, de persoanele autorizate.

1.1. Achizitor

Denumire: SC INSOFT DEVELOPMENT & CONSULTING SRL		
Adresa: Şoseaua Virtuţii, nr.19D, etaj 3, sector 6		
Localitate: BUCUREŞTI	Cod poştal: 060783	Ţara: România
Cod înregistrare fiscala: RO 24814952		
Telefon: 0374 023 255	Fax: 0314 370 015	
Persoană de contact: Oana Șoica		
E-mail: achizitii@insoft-dc.ro		
Adresa/ele de internet (dacă este cazul): http://www.insoft-dc.ro		

1.2. INFORMAŢII ŞI CLARIFICĂRI

Informaţii şi/ sau clarificări pot fi obţinute:	La FAX: 0314 370 015 (între orele 10.00 – 17.00 de luni până vineri) sau email: achizitii@insoft-dc.ro Solicitarea de clarificări va avea menţionat: Numele proiectului, Codul de referinţă al procedurii de selecţie pentru proiectul respectiv, Numele persoanei/persoanelor de contact indicată în secţiunea 1.1 a Fişei de date şi în invitaţia de participare. Numele ofertantului.
Data limită de primire a solicitărilor de clarificări: 3 noiembrie 2015	
Orice operator economic care încearcă să stabilească întâlniri individuale cu achizitorul în legătură cu acest proiect pe perioada procedurii de atribuirea contractului poate fi exclus din procedură.	

1.3. INSTITUŢIA RESPONSABILĂ PENTRU SOLUŢIONAREA CONTESTAŢIILOR

Achizitorul îşi rezervă disponibilitatea de a rezolva eventualele obiecţiuni ale operatorului economic.

2. OBIECTUL CONTRACTULUI

2.1. DESCRIERE

2.1.1. Denumire contract: Contract de cunoștințe tehnice pentru introducerea în producție a rezultatelor cercetării proiectului „Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ - MEDSIS”		
2. 1.2. Denumire contract şi locaţia lucrării, locul de livrare sau prestare		
(a) Lucrări □	(b) Produse ■	(c) Servicii □
Execuţie □ Proiectare şi execuţie □ Realizare prin orice mijloace corespunzătoare cerinţelor specificate □	Cumpărare ■ Leasing □ Închiriere □ Cumpărare în rate □	Categoria serviciului 2A □ 2B □
Principala locaţie a lucrării	Principalul loc de livrare Sediul beneficiarului	Principalul de prestare: Sediul beneficiarului
2.1.3. Procedura se finalizează prin: Contract: ■ Încheierea unui acord-cadru: □		
2.1.4. Durata contractului: **1 lună de zile** de la data semnării contractului de ambele părţi		
2.1.5. Informaţii privind acordul-cadru (dacă este cazul)		
Acordul-cadru cu mai mulţi operatori nr. □□□ nr. □□□ maxim al participanţilor la acordul-cadru vizat		Acordul-cadru cu un singur operator □
Durata acordului-cadru: Durata în ani □□ sau luni □□□		
Posibilitatea de a relua competiţia cu semnatarii acordului cadru **da** □ **nu** □ Dacă **DA,** ____		

2.1.6. Divizare pe loturi: **da** □ **nu** ■ Ofertele se depun pe: un singur lot □ unul sau mai multe □ toate loturile □ Alte informaţii referitoare la loturi: Nu se aplică.
2.1.7. Ofertele alternative sunt acceptate: **da** □ **nu** ■

2.2. DESCRIEREA CONTRACTULUI

2.2.1 Contract achiziție de cunoștințe tehnice pentru introducerea în producție a rezultatelor cercetării proiectului „Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ - MEDSIS” 2.2.2. Opţiuni (dacă există) DA NU ■ Dacă există, descrierea acestor opţiuni:
Opţiunea de suplimentare a cantităţii: N/A
Optiunea de prelungire a duratei contractului Achizitorul îşi rezervă dreptul de a prelungi durata contractului şi/sau rezilia contractul, conform condiţiilor contractuale.

2.3. CLAUZE SPECIFICE CONTRACTULUI

1.1. Contract rezervat ***1.2. Clauze contractuale obligatorii*** - condiţia de livrare: la sediul beneficiarului (**Bucureşti**) - termen de plată: Termen de plata:30 de zile de la emiterea facturii. Factura se emite in baza PV de acceptanţă semnat de către ambele părți. Livrabilele rezultate vor fi recepționate cantitativ pe bază de proces verbal de recepţie cantitativă şi calitativ pe bază de proces verbal de acceptanță, ambele fiind semnate de furnizor şi beneficiar	**DA NU** ■ **DA** ■ **NU**

2.4 VALOAREA ESTIMATĂ A CONTRACTULUI

Pentru durata de 1 lună	3.200.000 lei fără TVA

3. PROCEDURA DE ATRIBUIRE

3.1. PROCEDURA DE ATRIBUIRE SELECTATA
procedura simplificată conform Ordinului MFE nr. 1120/2013.
3.2. LEGISLAŢIA APLICATĂ
a) Instrucțiuni de achiziții pentru beneficiarii operatori economici privați ai Programului Operațional Sectorial „Creșterea Competitivității Economice” – Anexa 5 la contractul de finanțare b) Ordinul 1120/2013
Pentru situaţiile neacoperite de prezenta Documentaţie de Atribuire se aplică legislaţia în vigoare a României.

4. PREZENTAREA OFERTEI

4.1. Limba de redactare a	Limba de redactare a ofertei este Limba Română.

ofertei	
4.2. Moneda în care este exprimat preţul contractului	**LEI**
4.3. Perioada de valabilitate a ofertei	**Perioada de valabilitate a ofertei este de 60 zile.** Orice ofertă valabilă pentru o perioadă mai mică decât aceasta va fi respinsă.
4.4. Conţinutul propunerii tehnice	Ofertantul va prezenta propunerea tehnică în conformitate cu solicitările din caietul de sarcini. Propunerea tehnică va fi prezentată astfel încât să se asigure posibilitatea verificării corespondenţei propunerii tehnice cu specificaţiile prevăzute în caietul de sarcini. Plicul va fi sigilat, marcat şi ştampilat în mod corespunzător, inscripţionat **"Propunere tehnică",** şi denumire ofertant, într-un exemplar original. Propunerile tehnice care nu respecta cerinţele specificate în caietul de sarcini, vor fi respinse.
4.5. Conţinutul propunerii financiare	Actul prin care operatorul economic îşi manifesta voinţa de a se angaja din punct de vedere juridic în relaţia contractuală cu achizitorul, îl reprezintă formularul de ofertă. Pentru prezentarea propunerii financiare se va completa **Formularul 9** din secţiunea Formulare. Preţul oferit trebuie să fie exprimat în LEI, fără TVA, şi va reprezenta preţul total ofertat pentru produsele solicitate. Oferta nu va depăşi valorile maximale prevăzute la pct. 2.4 din prezenta documentaţie
4.6. Garanţia pentru participare	**Se solicită** **Da** **Nu X**
4.7. Garanție de bună execuție	Cuantumul garanției de bună execuție a contractului este de 5% din valoarea contractului fără TVA. Garanția de bună execuție va avea o perioadă de valabilitate cel puțin egală cu durata contractului. În cazul constituirii garanției de bună execuție prin scrisoare de garanție bancară se va utiliza **FORMULARUL 10** - Garanția de buna execuție.
4.8. MODUL DE PREZENTARE A OFERTEI	
4.8.1. Mod efectiv de prezentare a ofertei	Oferta se va depune pana la data 6 noiembrie 2015 , ora 12:00, la sediul la sediul INSOFT DEVELOPMENT & CONSULTING din Şoseaua Virtuţii, nr.19D, etaj 3, sector 6 Bucureşti, în plic sigilat pe care se va mentiona: **"OFERTA PENTRU ACHIZIȚIA DE CUNOȘTINȚE TEHNICE PENTRU INTRODUCEREA ÎN PRODUCȚIE A REZULTATELOR CERCETĂRII PROIECTULUI „EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI ÎN SPITALE ȘI A ACCESULUI LA ACTUL MEDICAL PRIN REALIZAREA UNUI SISTEM INFORMATIC INTEGRAT INOVATIV - MEDSIS"**

	Plicul va conține: 1. documente eligibilitate 2. propunerea tehnică 3. propunerea financiară Întreaga ofertă va fi: - semnată și ștampilată pe fiecare pagină. Documentele vor fi semnate de către reprezentantul autorizat să angajeze ofertantul prin contract, sau de către persoane împuternicite de către acesta, situație în care se va prezenta si împuternicirea respectiva. Ofertanții au obligația de a anexa un opis al documentelor prezentate. Pe lângă documentele de calificare, cele cuprinse în propunerea tehnica si cea financiara solicitate, se va prezenta si Scrisoarea de înaintare. Numărul de exemplare: 1 ORIGINAL
4.8.2. Modificarea şi retragerea ofertei	Ofertanţii îşi pot modifica sau retrage ofertele prin transmiterea către achizitor a unei înştiinţări scrise **înainte de termenul limită de depunere a ofertelor.** **După termenul limită de depunere a ofertelor nu se poate modifica sau retrage nici o ofertă.** Orice astfel de notificare de modificare sau retragere trebuie să fie elaborată şi depusă în conformitate cu cerinţele din prezenta Fişă de date. Pe plicul exterior (şi pe plicul interior, după caz), trebuie să se scrie **'Modificare"/"Retragere".**
4.8.3. Oferte întârziate	Oferta care este depusă/transmisă la o altă adresă a achizitorului decât cea stabilită în anunţul de participare ori care este primită de către achizitor după expirarea datei limită pentru depunere se returnează nedeschisă.
4.8.4. Costul asociat elaborării şi prezentării ofertei	Ofertantul va suporta toate costurile asociate elaborării şi prezentării ofertei sale, precum şi documentelor care o însoţesc, iar achizitorul nu va fi responsabil sau răspunzător pentru costurile respective.
4.8.5. Deschiderea ofertelor	La sediul achizitorului.
4.9. INFORMAŢII DETALIATE ŞI COMPLETE CU PRIVIRE LA CRITERIUL APLICAT PENTRU STABILIREA OFERTEI CÂŞTIGĂTOARE	
4.9.1. Preţul cel mai scăzut	

5. CRITERII DE CALIFICARE ŞI/ SAU SELECTIE

Participarea la procedură	Participarea la procedură este permisă tuturor operatorilor economici.

5.1. SITUAŢIA PERSONALĂ A OFERTANTULUI	
ATENŢIE: Încadrarea în situaţiile prevăzute la art. art. 14 din OUG 66/2011, atrage excluderea ofertantului din procedura aplicată pentru atribuirea contractului de achiziţie publică. **În cazul în care oferta este depusă de o asociere, fiecare asociat (inclusiv liderul) va prezenta documentele şi formularele menţionate mai jos.** *În cazul în care persoana care semnează declaraţiile/ formularele solicitate nu este reprezentantul legal al operatorului economic (lider, asociat, subcontractor), se va ataşa o împuternicire pentru acesta.* **Neprezentarea documentelor de calificare şi a specificaţiilor tehnice în conformitate cu solicitările cuprinse în caietul de sarcini şi cele enumerate mai jos, atrage după sine descalificarea ofertantului.**	
	Cerinţe obligatorii:
5.1.1. Declaraţie privind situaţia personală a operatorului economic Solicitat ■ Nesolicitat	**Cerința nr. 1** Prezentarea **Formularului 1**- completat/semnat/ştampilat
5.1.2. Declaraţii privind calitatea de participant la procedura Solicitat ■ Nesolicitat □	Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii Prezentarea **Formularului 2** - completat/semnat/ştampilat**.**
5.1.4. Certificatul de participare la licitaţie cu ofertă independentă	*Modalitatea de indeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii* Prezentarea **Formularului 3** -, semnat/ştampilat. *În cazul unei asocieri, fiecare asociat este obligat să prezinte acest formular completat/semnat/ştampilat.*
5.1.5 Declaratie privind conflictul de interese	*Modalitatea de indeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii* Prezentarea **Formularului 4**. În vederea completării Formularului se au în vedere următoarele: Structura acționariatului este: Etveș Lucian Mihai Zah Cosmin Bălşeanu Alexandra Bălşeanu Valentin Sofronia Alexandru Persoanele implicate în procesul de achizitie: Oana Soica - Președinte Cristian Antohi – Membru Alexandru Sofronia– Membru *În cazul unei asocieri, fiecare asociat este obligat să prezinte acest formular completat/semnat/ştampilat.*
5.1.6 Certificat Constatator	*Modalitatea de indeplinire și aplicabilitatea în cadrul*

	procedurii Certificat constatator emis de Oficiul Registrului Comertului/autorizatie de functionare/altele echivalente care sa dovedeasca forma de înregistrare. Obiectul contractului trebuie sa aiba corespondent în codul CAEN din certificatul constatator emis de Oficiul Registrului Comertului. Achizitorul isi rezerva dreptul de a solicita inainte de data incheierii contractului, ofertantului declarat castigator actele mai sus solicitate in original. Pentru persoane juridice /fizice straine: achizitorul solicita operatorilor economici sa prezinte documente edificatoare care sa dovedeasca forma de înregistrare ca persoana fizica sau juridica si, dupa caz, de atestare ori apartenenta din punct de vedere profesional, în conformitate cu prevederile din tara în care ofertantul/candidatul este stabilit.

ATENȚIE:

Toate certificatele/ documentele formularele menţionate mai sus trebuie să fie prezentate **în original sau copie conform cu originalul,** dacă nu s-a specificat altfel, şi trebuie să fie valabile la data deschiderii ofertelor.

În cazul ofertanţilor (persoane fizice sau juridice) de altă naţionalitate decât cea română, documentele vor fi transmise în limba de origine, însoţite de o traducere autorizată a acestora în limba română.

Toate documentele vor avea, pe langa semnatură, menţionat în clar numele întreg al persoanei semnatare.

A nu se folosi prescurtari.

Documentele emise de autoritatile competente **vor fi valabile la data deschiderii ofertelor.** ***Documentele pentru care nu este prevăzută o perioadă de valabilitate stabilită de lege, nu vor fi emise cu mai mult de 60 de zile calculate până la data deschiderii ofertelor.***

Dacă există incertitudini referitoare la situatia unui operator economic, achizitorul are dreptul să solicite informaţii direct de la autorităţile competente.

5.2. SITUAŢIA ECONOMICO – FINANCIARĂ

Cerinta nr.1 Media cifrei de afaceri globală a ofertantului pe ultimii 3 ani, să fie cel putin egala cu 6.000.000 lei Cursul de referință RON/EURO mediu al BNR pentru anul: - 2012: 4,4560 RON/EURO; - 2013: 4,4190 RON/EURO - 2014 - 4,4446 RON/EURO	*Modalitatea de indeplinire* Se va prezenta Formularul 5 Fișa Informaţii Generale din secțiunea Formulare – completat, semnat, ștampilat. Operatorii economici vor prezenta bilanțuri contabile pe ultimii 3 ani (2012, 2013, 2014) înregistrate la autoritățile competente, În cazul în care, din motive obiective, justificate corespunzator, operatorul economic nu are posibilitatea de a prezenta documentele solicitate de achizitor, acesta are dreptul de a-si demonstra

	situatia economica si financiara si prin prezentarea altor documente, în masura în care acestea reflecta o imagine fidela a situatiei economice si financiare a ofertantului. Documentele vor fi prezentate în original, copie legalizata sau copie lizibila cu mentiunea ,,conform cu originalul", însotite, dupa caz, de traducerea autorizata a acestora în limba româna. În cazul unei asocieri, fiecare asociat este obligat să prezinte acest formular completat/semnat/ştampilat. În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta bilanțurile contabile. În cazul unei asocieri cerința se va considera îndeplinită cumulativ.
5.3. CAPACITATEA TEHNICĂ ŞI/ SAU PROFESIONALĂ	
Cerinţa 1 Prezentarea listei principalelor livrări de produse efectuate în ultimii 3 ani, listă care va conţine valori, perioade de prestare, beneficiari, indiferent dacă aceştia din urmă sunt autorităţi contractante sau clienţi privaţi	*Modalitatea de indeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii* **Formularul 6** completat, semnat, ştampilat *În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta acest document*
Cerinţa 2 Ofertantul va face dovada că a implementat sisteme medicale in minim 1 maxim 3 contracte, a căror valoare cumulată să fie de minim 3.200.000 lei	*Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii* Documente constatatoare certificate/documente emise sau contrasemnate de o autoritate sau de catre clientul beneficiar din care sa rezulte furnizarea de produse similare
Cerinţa 3 În cazul în care ofertantul este o asociere se va prezenta un acord sau o scrisoare preliminară de asociere în care să se menţioneze că toţi asociaţii îşi asumă răspunderea colectivă şi solidară pentru îndeplinirea contractului, că liderul asociaţiei este împuternicit să se oblige şi să primească instrucţiuni în numele tuturor asociaţilor şi este răspunzator în nume propriu şi în numele Asocierii pentru îndeplinirea contractului	*Modalitatea de indeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii* Se poate utiliza modelul orientativ **Formular 7** – completat/semnat/ştampilat
Cerinţa 4	*Modalitatea de indeplinire și*

Declaraţie privind subcontractanţii	*aplicabilitatea în cadrul procedurii* ***Formular 8*** *– completat/semnat/ştampilat* *În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta acest document*
5.4. STANDARDE DE ASIGURARE A CALITĂŢII	
5.4.1. **Standarde de asigurare a calitatii** Solicitat ■ Nesolicitat	*Modalitatea de indeplinire* Copie certificată conform cu originalul a Certificării ISO 9001 sau echivalent Prezenta cerință nu se consideră îndeplinită în cazul ofertanților aflați în curs de certificare la data deschiderii ofertelor. *În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta acest document*

6. CRITERII DE ATRIBUIRE

6.1. Criterii de atribuire	Preţul cel mai scăzut
6.2. Evaluarea îndeplinirii criteriilor de calificare şi selecţie	Se va face conform cerinţelor prezentei documentaţii de atribuire.
6.3. Evaluarea propunerii tehnice	Se va face conform cerinţelor minime din Caietul de sarcini şi a prezentei documentaţii de atribuire.
6.4. Evaluarea propunerii financiare	Orice erori aritmetice vor fi corectate potrivit legislaţiei în vigoare.
6.5. Desemnarea ofertei câştigătoare	Oferta care conţine cea mai scăzută propunere financiară (excluzând valoarea TVA), dintre cele considerate admisibile din punct de vedere al criteriilor de calificare, cât şi din punct de vedere tehnic şi financiar, va fi desemnată oferta câştigătoare.
6.6. Informare ofertanţi	Achizitorul va informa ofertanţii cu privire la rezultatul aplicării procedurii de atribuire. Înainte de încheierea contractului, ofertantul câştigător trebuie să prezinte contractele încheiate cu subcontractanţii şi/sau acordul de asociere legalizat (în cazul asocierii)

7. ATRIBUIREA CONTRACTULUI

7.1. ATRIBUIREA CONTRACTULUI
Conform Ordinului 1120/2013 achizitorul îşi rezervă dreptul de a accepta sau respinge orice ofertă şi/sau să anuleze întreaga procedură de atribuire. Achizitorul îşi rezervă dreptul de a lansa un nou anunţ de participare.
7.2. AJUSTAREA PREŢULUI CONTRACTULUI
Preţurile (în RON) vor fi ferme pe toată perioada de derulare a contractului.
7.3. GARANŢIA DE BUNĂ EXECUŢIE

Cuantumul garanţiei de bună execuţie: este de 5% din valoarea totală a contractului.

8. SEMNAREA CONTRACTULUI

Contractul se va semna numai cu ofertantul câştigător. În cazul în care nu se poate încheia contractul cu ofertantul a cărui ofertă a fost stabilită ca fiind câştigătoare, datorită faptului că ofertantul în cauză se află într-o situaţie de forţă majoră sau în imposibilitatea fortuită de a executa contractul, atunci acesta are dreptul să declare câştigătoare oferta clasată pe locul 2, în condiţiile în care aceasta există şi este admisibilă. În caz contrar, se anulează aplicarea procedurii pentru atribuirea contractului.

SPECIFICAȚII TEHNICE

Caietul de sarcini face parte integrantă din documentația pentru elaborarea și prezentarea ofertei și constituie ansamblul cerințelor pe baza cărora se elaborează de către fiecare ofertant, propunerea tehnică. Orice referire din cuprinsul prezentei documentatii de atribuire prin care se indica o anumita origine, sursa, productie, un procedeu special, o marca de fabrica sau de comert, un brevet de inventie si/sau o licenta de fabricatie se va citi si interpreta ca fiind însotita de mentiunea "sau echivalent" ***Cerinţele impuse vor fi considerate ca fiind minimale.***

1. Informații generale despre Beneficiar

INSOFT DEVELOPMENT & CONSULTING este o companie privată, din România, care activează în domeniul IT&C pe piața locală și internațională încă din anul 2008. Evoluția și dezvoltarea constantă sunt cele două elemente principale care au asigurat companiei una dintre pozițiile de top în rândul companiilor de IT&C din România și care au contribuit la câștigarea încrederii clienților și partenerilor cu care INSOFT colaborează.

Avantajul competitiv care este pus la dispoziția colaboratorilor se referă la know-how-ul, calitatea și experiența deosebită a echipelor de specialiști din cadrul companiei. Valorile care se află la baza echipei INSOFT cât și în stabilirea unor parteneriate de încredere, bazate pe performanță și profesionalism, sunt: relațiile de durată; valoarea echipei; inovația și creativitatea; cercetarea și dezvoltarea și responsabilitatea socială.

Din dorința de a oferi clienților din domeniul public și cel privat cele mai bune produse, dezvoltate pe baza celor mai noi tehnologii și pentru a răspunde cu profesionalism cerințelor, principalele obiective ale INSOFT sunt inovația și stabilirea de parteneriate durabile care pot aduce valoare adăugate proiectelor derulate.

Certificări:

- ISO 20000-1:2005 – pentru sistemul de management al serviciilor în domeniul tehnologiei informaţiei;
- SR EN ISO 9001:2008 – pentru sistemul de management al calităţii;
- SR ISO 27001:2006 – pentru sistemul de management al securităţii informaţiei;
- SR EN ISO 14001:2005 – pentru sistemul de management al mediului;
- SR OHSAS 18001:2008 – pentru sistemul de management al sănătăţii şi securităţii ocupaţionale.

2. Obiectivele proiectului

INSOFT este beneficiar al proiectului intitulat: ***Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ – MEDSIS***, nr. 1456 /cod SMIS – CSNR 43615, contract de finanţare 483/31.07.2013.

2.1. Obiectiv general al proiectului

Obiectivul proiectului constă în creșterea gradului de inovare și mărirea productivității în cadrul INSOFT Development&Consulting, prin dezvoltarea unui produs inovativ complex, realizat în cadrul temei „Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui

sistem informatic integrat inovativ". Produsul ce va fi dezvoltat în cadrul proiectului va include elemente inovative ce vor facilita integrarea și interconectarea tuturor activităților medicale din spital şi ambulatoriul de specialitate, cu activitățile complexe de management și raportare, specifice domeniului medical. Astfel, produsul va susține creșterea transparenței și eficienței sistemului medical, prin contribuția pe care o va avea la gestionarea operativă a dosarului digital medical și a monitorizării în timp real a costurilor per pacient.

2.2. Scopul proiectului

Scopul constă în dezvoltarea unui sistemului informatic complex destinat managementului spitalelor, pe parcursul celor 28 de luni de implementare a proiectului, prin realizarea de activităţi inovative într-un domeniu specific al serviciilor de sănătate, cel al managementului informatizat al spitalelor, în toată complexitatea activităţilor medicale şi economice de urmărire a pacientului.

2.3. Prezentarea procesului inovativ și a produsului obținut

Activităţile desfășurate în proiect vor duce către dezvoltarea unui produs inovativ complex, în cadrul temei „Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ", care aduce elemente inovative în integrarea și interconectarea tuturor activităților medicale din spital şi ambulatoriul de specialitate, cu activitățile complexe de management și raportare, specifice domeniului medical.

Valoarea adăugată a proiectului din punct de vedere științific: Cercetarea a condus la o nouă soluție de abordare a cerințelor informatice din domeniul medical, bazată pe adăugarea conceptului de *Balanced Scorecard* în managementul activităţilor din spitale, cu un acces continuu şi cuantificabil al pacienţilor la actul medical de calitate. Valoarea adăugată din punct de vedere ştiinţific rezultă din introducerea cerinţelor acestui concept în structura sistemului informatizat şi din implementarea celor mai noi tehnologii informatice special concepute pentru implementarea și utilizarea programelor accesate de un număr mare de utilizator

3. Obiectul procedurii de achiziție

Obiectul prezentei proceduri îl reprezintă furnizarea de ***cunoștințe tehnice pentru introducerea în producție a rezultatelor cercetării,*** din cadrul proiectului MEDSIS.

4. Cerințe

Ofertantul va furniza cunoștințe tehnice pentru introducerea în producție a rezultatelor cercetării care se referă la specificații tehnice și arhitecturale detaliate privind sisteme de tip HI, ERP respectiv BI implementate în spitale, respectiv alte sisteme medicale avute în vedere pentru raportarea de date către managementul intern al spitalului, respectiv raportări externe.

Livrabilele contractului se referă la elaborarea şi furnizarea a trei manuale tehnice și de proceduri care constau în specificații tehnice și arhitecturale ale soluțiilor HIS/ERP, manual de administrare a unui sistem HIS implementat și manual cu specificații funcționale detaliate pentru sistem medical de tip HIS.

Aceste cunoştinţe vor fi utilizate în etapa de punere în producție a sistemului informatic rezultat ca prototip în urma etapei de dezvoltare experimentală, din cadrul proiectului MEDSIS, un sistem de

management a unităţilor medicale adaptat particularităților sistemului medical românesc, cu posibilităţi complexe şi integrate de management la nivelul spitalelor, care să ofere soluții inovative în domeniu, legate și de strategia informatică propusă la nivelul structurilor de sănătate.
Cunoștințele tehnice furnizate acoperă specificații tehnice ale sistemele medicale și sistemele de raportare către CNAS și alte organisme autorizate, atât din punct de vedere funcțional cât și din punct de vedere al datelor necesare a fi stocate și transmise. Aceste aspecte reprezintă funcționalități obligatorii pentru soluțiile informatice de tip HIS pe care unitățile medicale avute în vedere ca și potențiali beneficiari ai sistemului MEDSIS trebuie să le furnizeze. Astfel, în condițiile în care potențialul beneficiar la care se va face implementarea sistemului informatic MEDSIS, are deja un sistem HIS/ERP implementat, acesta va stoca și va raporta deja date către organismele autorizate. Prin prisma obiectivului sistemului MEDSIS, acesta are ca principal element inovativ monitorizarea indicatorilor obligatorii prevăzuți de actele normative în vigoare și analiza integrativă a proceselor interne, conform celor declarate în cererea de finanțare: ”*Inovația care se propune prin acest proiect constă în elaborarea unei platforme de înregistrare de date pentru unitățile sanitare cu paturi, care să permită, pe lângă monitorizarea indicatorilor obligatorii prevăzuți de actele normative în vigoare și analiza integrativă a proceselor interne din cadrul spitalului, inclusiv a costului total pe pacient și a calității actului medical. Modelul care se propune are în vedere dimensiunea strategică a managementului și se bazează pe aplicarea conceptului de Balanced Scorecard pentru analiza indicatorilor, din perspectiva calității, inovării/învățării, financiară și din perspectiva pacientului*.” Astfel, este importantă structura și caracterul datelor stocate și transmise către aceste sisteme, pentru a putea defini pe baza lor obiective strategice și KPI asociați.

4.1. Cerințe specifice

Livrabilele, formate din cunoștințele tehnice şi ştiințifice care reprezintă conținutul tehnic al activelor necorporale vor fi furnizate sub formă de manuale tehnice și manuale de proceduri și transferul de cunoștințe aferent:

1. **Manual de specificații tehnice și arhitecturale ale soluțiilor HIS/ ERP** care să cuprindă următoarele cunoștințe tehnice:
   - o inventariere a soluțiilor de HIS și ERP implementate în unitățile medicale din România, la nivelul anului 2015
   - cunoștințe tehnice privind implementarea funcționalităților de securitate a sistemelor medicale
   - date tehnice de implementare privind proprietățile funcționale și nefuncționale ale unui sistem medical – conține cerințe funcționale, soluții tehnice și soluții de implementare atât la nivel de componente ale sistemului cât și la nivel de baze de date
   - cunoștințe privind interoperabilitatea și standardele de interoperabilitate implementate în cadrul sistemelor medicale
   - aplicațiile cu care se integrează sistemele medicale și către care se fac raportări obligatori: SIUI, SIPE; CEAS; DES, DRG
     - cunoștințe tehnice pentru integrarea cu aceste sisteme, cu aplicabilitate la un HIS implementat
     - tipuri de date necesare pentru efectuarea raportărilor
     - tipuri de rapoarte rezultate, formatele acestora, și descrierea tehnică a datelor
   - cunoștințe tehnice privind soluții de BI implementate în cadrul sistemelor medicale

- descrierea tehnică pentru integrarea cu alte sisteme informatice, către care unitățile medicale pot transmite rapoarte sau de la care pot primi date

2. **Manual de administrare a unui sistem HIS** – conține descrierea arhitecturii sistemului, descrierea bazelor de date, descrierea modului de operare a sistemului și date privind integrarea cu alte sistem
3. **Manual cu specificații funcționale detaliate pentru sistem medical de tip HIS**
4. Transfer de cunoștințe tehnice, de minim 3 zile lucrătoare

4.2. Informații suplimentare

- **Durata contractului**: 1 lună
- **Termen de livrare**: max. 15 zile lucrătoare de la semnarea contractului
- **Destinaţie finală de livrare**: operatorul economic va livra cunoştinţele tehnice pentru : SC INSOFT Development&Consulting SRL la locaţia de implementare a proiectului MEDSIS: Șoseaua Virtuţii, nr. 19D, sector 6, BUCUREŞTI.
- **Livrarea produselor**: produsele livrate trebuie să respecte specificaţiile solicitate la punctul 4.1.
- **Recepţie:** produsele sunt livrate cantitativ la locaţia indicată de beneficiar. Recepţia se va efectua pe bază de proces verbal de recepţie cantitativă şi calitativă semnat de furnizor şi beneficiar, după livrarea acestora.
- Ofertantul declarat câștigător ca oferi suport pentru utilizarea acestor manuale pentru punerea în producție a sistemului, furnizată odată cu recepţia cantitativă şi calitativă a livrabilelor, pentru o durată de 3 ani, , astfel încât INSOFT să aibă capacitatea de a pune în producție sistemul MEDSIS la potențialii beneficiari, inclusiv prin personalizarea soluției informatice pentru integrarea cu sistemele descrise în cadrul cunoștințelor tehnice
- Ofertantul declarat câștigător va ceda în mod neexclusiv drepturile de proprietate către Beneficiar pentru utilizarea cunoștințelor tehnice furnizate.

5. Oferta tehnică

Oferta tehnică va descrie minim următoarele aspecte:

1. Prezentarea ofertantului
2. Experiența ofertantului şi referinţe în domeniu
3. Răspunsul ofertantului la cerinţele din capitolul 4
4. Durata de furnizarea a cunoştinţelor tehnice
5. Livrabilele
6. Criteriu de acceptanţă

Oferta va fi considerată fermă și se va menține termen de 60 de zile de la ofertare.

6. Livrabile

1. Manual de specificații tehnice și arhitecturale ale soluțiilor HIS/ ERP
2. Manual de administrare a unui sistem HIS
3. Manual cu specificații funcționale detaliate pentru sistem medical de tip HIS

ANEXĂ - RAPORT DE ANALIZĂ
- COMPONENTELE SISTEMULUI MEDSIS

Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ – MEDSIS

Cod SMIS CNSR 1456/43615

Versiunea 1.0

CUPRINS

1 Introducere 18
1.1 Scopul documentului 18
1.2 Aria de acoperire a documentului 18
1.3 Noţiuni şi abrevieri utilizate 18
2 Abordare 20
2.1 Specificaţii strategice 20
3 Structura MEDSIS 21
3.1 Componenta BSC 21
3.2 Componenta Dashboard 21
3.3 Componenta BI 21
3.4 Componenta HIS Pacient 21
3.5 Componenta HIS-ERP 22
4 Balanced Scorecard 23
4.1 Evoluţia BSC 23
4.2 Modelul BSC pentru organizaţii non-profit 25
4.3 BSC în organizaţii din domeniul medical 26
4.4 Concluzii 26
5 Aplicaţiile Dashboard, BSC, Administration 28

Scopul documentului

Scopul acestui document este de a prezenta principiile și mijloacele de conducere a unui spital de stat, folosind metoda Balanced Scorecard, așa cum este aceasta implementată în sistemul MEDSIS. MEDSIS este o aplicație informatică de gestiune a unui spital, dezvoltată de Insoft Development&Consulting, în cadrul proiectului ”Eficientizarea managementului în spitale și a accesului la actul medical prin realizarea unui sistem informatic integrat inovativ”, finanțat prin Programul Operațional Sectorial Creșterea Competitivității Economice, Axa prioritară 2 – Competitivitate prin CDI, Operaţiunea 2.3.3: Promovarea inovării în cadrul întreprinderilor.

Aria de acoperire a documentului

Documentul face parte din analiza modului în care modelul Balanced Scorecard (BSC) poate fi adaptat la cazul concret al conducerii unui spital de stat din România.
Documentul **nu** acoperă aspectele tehnice de arhitectură sau de implementare ale modelului BSC în sistemul MEDSIS, ci își propune să prezinte și să exemplifice particularitățile modelului, din perspectiva utilizării lui de către un director de spital de stat sau un consultant care furnizează servicii în domeniu.

Noțiuni și abrevieri utilizate

Abrevieri specifice:

- MS – Ministerul Sănătății
- MCSI – Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale
- CJ/CL – Consiliu Județean/Local
- CNAS – Casa Națională de Asigurări de Sănătate
- FNUASS – Fondul Național Unic de Asigurări Sociale de Sănătate
- CJAS/CASMB – Casa Județeană de Asigurări de Sănătate/~~Județeană~~ a Municipiului București
- ASP/DSP – Autoritatea/Direcția de Sănătate Publică
- CMR – Colegiul Medicilor din România
- CNOASIIDS - Centrul Național pentru Organizarea și Asigurarea Sistemului Informațional și Informatic în Domeniul Sănătății
- ARS – Asociația Română de Standardizare
- CASAOPSNAJ – Casa Asigurărilor de Sănătate a Apărării, Ordinii Publice, Siguranței Naționale și Autorității Judecătorești
- CASMTCT – Casa Asigurărilor de Sănătate a Ministerului Transporturilor, Construcțiilor și Turismului
- UPU – Unitate de Primiri Urgențe
- ATI – Anestezie Terapie Intensivă
- OMS – Organizația Mondială a Sănătății
- UE – Uniunea Europeană

- PHARE – (original) Poland and Hungary: Assistance for Restructuring their Economies
- POSCCE – Programul Operațional Sectorial ”Creșterea Competitivității Economice”
- PODCA – Programul Operațional ”Dezvoltarea Capacității Administrative”
- OUG – Ordonanţă de Urgenţă a Guvernului
- LSP – Large Scale Pilot
- TI(&C) – Tehnologia Informației (și Comunicării)
- SIS – Sistem Informatic pentru Spitale
- SIIS – Sistemul Integrat de Informații de Sănătate
- SIII – Sistem Informatic Integrat Inovativ
- DMR – Date Medicale Relevante
- SIUI – Sistemul Informatic Unic Integrat al Asigurărilor Sociale de Sănătate
- SIPE – Sistemul Informatic de Prescripție Electronică
- CEAS – Cardului Electronic de Asigurări de Sănătate
- DES – Dosarul Electronic de Sănătate
- CNP – Cod Numeric Personal
- ICD-10 – International Statistical Classification of Diseases and Related Health Problems, 10th Revision
- DRG – Diagnosis Related Groups
- HL7 – Health Level Seven
- DICOM – Digital Imaging and Communications in Medicine
- EHR – Electronic Health Record
- PCMH – Patient-Centered Medical Home
- HIS – Health Information System
- ERP – Enterprise Resource Planning
- BI – Business Intelligence
- DSS – Decision Support System
- BSC – Balanced Scorecard
- KPI – Key Performance Indicator
- KRI –Key Risk Indicator

Abordare

Specificații strategice

SIII MEDSIS își propune să folosească metode informaționale inovative pentru a oferi un răspuns acestor probleme. SIII MEDSIS va furniza o soluție de management al spitalelor care folosește modelul Balanced Score Card (BSC) pentru a integra reglementările organismelor de finanțare și control, cu interesele pacienților, cu nevoile personalului și cu calitatea procedurilor medicale.

Astfel, SIII MEDSIS va oferi servicii de:

1. relaționare cu inverstitorii și/sau organismele de finanțare și control într-o perspectivă economico-financiară;
2. personalizare a relației cu pacienții, din perspectiva satisfacerii nevoilor acestora;
3. dezvoltare a personalului și creștere organizațională;
4. urmărire și creștere a calității procedurilor medicale.

Principiile după care se va dezvolta SIII MEDSIS se subordonează cerințelor analizate mai sus:

1. Orientat către spitale. Sistemul va pune pe primul loc nevoile spitalelor, interacțiunea cu sistemele naționale fiind doar o consecință a unui management bun intern.
2. Orientat către management. Sistemul vizează un management performant al spitalelor bazat pe modelul BSC.
3. Orientat către pacient. În centrul tutror serviciilor oferite va fi pacientul, atât ca sursă de informație, cât și ca măsură de evaluare.
4. Orientat către interoperabilitate. Sistemul va oferi o paletă largă de servicii de interoperabilitate cu toate sistemele recunoscute ca fiind necesare sau dezirabile.
5. Orientat către oferirea de servicii noi. Sistemul va răspunde unor nevoi real neacoperite la momentul actual, oferirea de servicii alternative unora deja existente fiind doar cu titlu alternativ.
6. Orientat către inovație. Sistemul se va concentra pe serviciile care crează inovație în domeniu și aduc valoare nouă.

SIII MEDIS va fi construit incremental, folosind o metodologie de dezvoltare de tip Agile care implică:

1. Deschidere la inovare și creativitate.
2. Intâlniri foarte dese cu experții și beneficiarii pentru evaluarea soluțiilor propuse.
3. Prototipuri demonstrative.
4. Servicii decuplate.

O astfel de abordare oferă suficientă flexibilitate pentru a valida în timp util toate inovațiile propuse în cadrul proiectului.

Structura MEDSIS

Sistemul MEDSIS este compus din mai multe componente interconectate. Fiecare dintre aceste componente are rolul ei foarte bine determinat în cadrul MEDSIS. Componentele sunt descrise succint în continuare și ilustrate grafic în Figură **1** – Structura MEDSIS.

Componenta BSC

Prin componenta BSC (Balanced Scorecard) a sistemului MEDSIS se realizează managementul strategic al spitalului. Componenta BSC are rolul de a permite definirea, publicare și ajustarea unei strategii de dezvoltare a spitalului.
Componenta BSC este integrată cu componenta Dashboard, în care se publică și se urmărește operațional o strategie; se conectează la componenta BI pentru a obține date despre ce indicatorii de performanță disponibili în sistem.

Componenta Dashboard

Prin componenta Dashboard a sistemului MEDSIS se realizează managementul operațional al spitalului. Componenta Dashboard facilitează urmărirea operațională a unei strategii, ceea ce presupune vizualizarea stadiului actual, actualizare de informații și inițierea de măsuri corective pentru buna implementare a strategiei.
Componenta Dashboard este integrată cu componenta BSC căreia îi furnizează date actualizate despre strategia publicată; se conectează la componenta BI pentru a obține valori actuale ale indicatorilor de performanță urmăriți.

Componenta BI

Componenta BI (Business Intelligence) a sistemului MEDSIS are rolul de a defini modele de date, folosind date agregate din diverse surse, generate în procesul de gestiune a spitalului. Din modelele de date pe care le crează, componenta BI expune diverse informatii de sinteză, de la indicatori de performanță atomici, la rapoarte complexe.
Componenta BI se conectează cu componentele BSC și Dashboard pentru a le furniza date de tip indicatori de performanță, necesari managementului strategic, respectiv operațional; cu componentele HIS Pacient și HIS-ERP pentru a prelua date primare necesare pentru calculul indicatorilor de performanță; cu eventuale aplicații externe (de ex. SIUI), pentru a le furniza rapoarte în formatele solicitate de acestea.

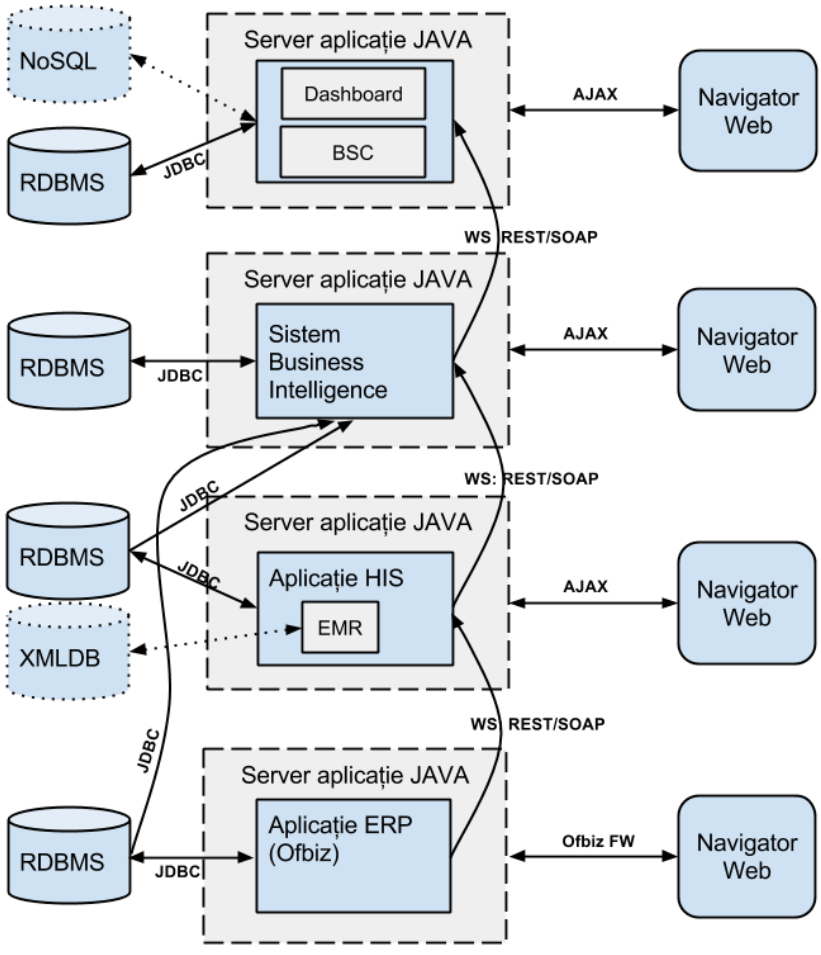
Componenta HIS Pacient

Componenta HIS Pacient grupează toate informațiile și procesele medicale din spital referitoare la pacienți. Componenta grupează informații despre pacienți precum date personale, date informale, asigurări, diagnostice, analize, investigații, tratamente, prescripții, trimiteri, recomandări etc și procese în care sunt implicați pacienții precum programări, consultații, internări, transferuri, externări etc. Componenta HIS Pacient este construită pe un model de

date primare în format HL7, în care sunt păstrate documentele medicale și prezintă un model de date intermediar, relațional, care facilitează accesul rapid și comod la informațiile cele mai solicitate.
Componenta HIS Pacient se conectează cu componenta HIS-ERP pentru a obține din aceasta date din gestiunea generală a spitalului si pentru a-i transmite date de interes pentru gestiunea generală a spitalului care rezultă din tratarea pacienților; cu componenta BI pentru a-i transmite date primare necesare în modelele agregate de date; cu eventuale aplicații externe (de ex. DES), pentru a face schimb de informații în format standardizat (cum ar fi HL7).

Componenta HIS-ERP

Componenta HIS-ERP grupează toate informațiile și procesele din spital care nu au legătură directă cu pacienții. Componenta grupează informații despre structura organizațională a spitalului, secții, personal medical și auxiliar, dotări, stocuri, achiziții, plăți către și dinspre spital, parteneri fizici și juridici etc și procese în care sunt implicate toate aceste entități, în special referitoare la înregistrarea și actualizarea informațiilor corespunzătoare la acestea.
Componenta HIS-ERP se conectează cu componenta HIS Pacient pentru a acoperi în mod complementar toate informațiile si procesele care nu sunt acoperite de aceasta din urmă; cu componenta BI pentru a-i transmite date primare necesare în modelele agregate de date.



Figură 1 – Structura MEDSIS

Balanced Scorecard

Conducerea unei organizații, fie că este economică, guvernamentală sau non-profit, se face pe baza unor măsuri imediate, operaționale, *tactice*, care rezolvă problemele curente ale organizații, dar și pe baza unor măsuri pe termen mai lung, considerate *strategice*, care indică direcțiile în care organizația trebuie să evolueze într-o anumită perioadă de timp luată în considerare.

Fără o strategie coerentă, măsurile operaționale, oricât de bine ar fi executate, nu se leagă între ele, pentru a produce un efect cumulat, iar micile rezultate obținute în activitatea curentă se pierd în timp.

Problema cu adoptarea unei strategii este că fiind pe termen mai lung, este mai greu de definit și, poate și mai greu, de transformat într-o unealtă efectivă de dezvoltare a organizației. Aproape toate organizațiile au strategii, dar foarte puține reușesc să le implementeze. În general, strategiile se reduc la obiective ambițioase, având sau nu ținte concrete, dar nesusținute de măsuri concrete. Chiar și atunci când obiectivele strategice sunt susținute de măsuri strategice concrete, nu există o relaționare clară între măsuri și obiective, astfel încât este foarte greu să determini impactul fiecărei măsuri asupra gradului de îndeplinire sau neîndeplinire a obiectivelor.

Sistemul MEDSIS își propune să pună la dispoziția o unealtă efectivă de management strategic, care să permită definirea și corelarea unor obiective strategice măsurabile, alături de un set de inițiative strategice, de asemenea măsurabile și corelate cu obiectivele. În acest scop, MEDSIS oferă directorilor de spitale o implementare a modelului Balanced Scorecard (BSC), adaptată nevoilor specifice și concrete ale conducerii unui spital de stat.

În restul secțiunii, vom trece rapid prin modelul de management BSC, de la definiția sa originală, pentru organizații orientate către profit, la o versiune adaptată utilizării într-o organizație guvernamentală sau non-profit.

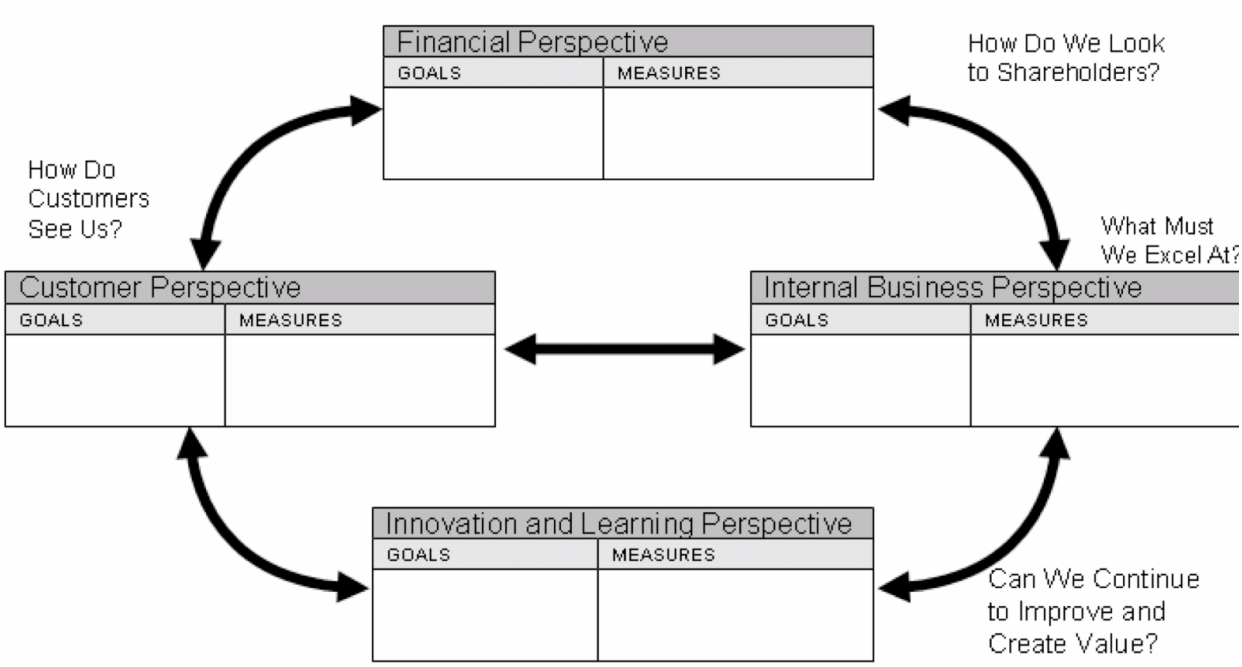
Evoluția BSC

Balanced Scorecard (BSC) este un model de management strategic semistructurat. Actul de naștere al BSC este considerat articolul (Kaplan & Norton, The Balanced Scorecard - Measures That Drive Performance, 1992), deși elemente ale teoriei au fost lansate încă de la sfârșitul deceniului 9.

Modelul BSC a evoluat în timp și am putea spune că evoluează în mod continuu. Până în anul publicării studiului (Lawrie & Cobbold, 2002) se ajunsese deja la a 3-a generație a modelului BSC.

Prima generație a modelului BSC, care pleacă de la articolul inițial (Kaplan & Norton, 1992), se caracterizează prin:

- Un amestec de inițiative financiare și nefinanciare.
- Un număr limitat de inițiative, între 15 și 20, ulterior până la 25
- Inițiative grupate în 4 categorii, denumite perspective, care inițial s-au chemat Financiar, Clienți, Procese interne, respectiv Inovare și învățare, apoi ultimile două au fost redenumite în Procese de business intern, respectiv Învățare și creștere.
- Inițiative asociate unor obiective strategice precise – de obicei documentate în tabele cu una sau mai multe măsuri asociate fiecărui obiectiv.



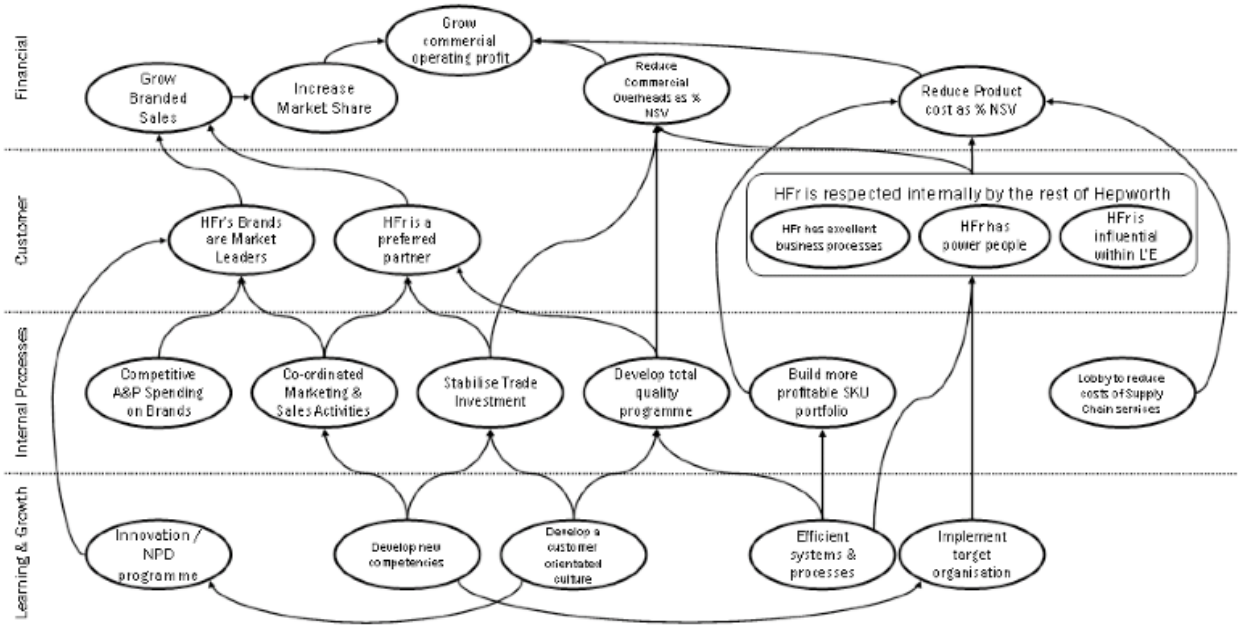
Figură 2 – Diagrama BSC de generația 1[1]

- Inițiative alese astfel încât să fie susținute activ de managementul de top al organizației, ceea ce reflectă atât accesul privilegiat al acestora la informațiile strategice, cât și importanța cheiei a acestei susținerii în implementarea strategiei.
- Unele încercări de reprezentare a cauzalității – chiar dacă destul de ambigue – între cele 4 perspective.

A 2-a generație a modelului BSC, descrisă pe larg în cartea (Kaplan & Norton, 1996), aduce o serie de îmbunătățiri modelului inițial, dintre care cele mai importante sunt:

- Inițiativele asociate mai multor obiective strategice, astfel încât fiecărui obiectiv putem să îi asociem una sau mai multe inițiative
- O încercare de vizualizare a relațiilor cauzale majore dintre obiective, reprezentate sub forma unei *hărți strategice* (vezi Figură 3 – Exemplu de hartă strategică de generația 2).

[1] Diagramă preluată din (Lawrie & Cobbold, 2002).



Figură 3 – Exemplu de hartă strategică de generația 2[2]

A 3-a generație a modelului BSC apare pentru prima dată menționată ca atare în documente produse de firma de consultanță 2GC Limited, în anii 2002-2004. Îmbunătățirile aduse modelului de generația 2 nu au fost adoptate pe o scară largă.
Deși ulterior nu au mai fost declarate generații noi ale modelului BSC, modificări au continuat să fie aduse modelului de generația 2. Una dintre cele mai importante completări aduse modelului este introducerea, pe lângă indicatorii de performanță, a indicatorilor de risc Key Risk Indicators (KRIs).

Modelul BSC pentru organizații non-profit

Această secțiune se bazează pe cartea (Niven, 2008), care adaptează într-un mod pragmatic modelul Balanced Scorecard pentru entități non-profit.

Modelul BSC de generația 2 grupează obiectivele în 4 categorii: Financiar, Clienți, Procese de business interne (pe scurt Procese), respectiv Învățare și creștere (pe scurt Dezvoltare).
Dacă într-o organizație privată, care are ca scop obținerea de profit, cea care prevalează este componenta financiară, care se susține pe clienți, pe procese și dezvoltare, în această ordine, în mediul guvernamental sau non-profit, ordinea este puțin diferită, în sensul că pe primul nivel (cel mai de sus) se află clienții, apoi procesele, dezvoltarea și la baza modelului, bugetul.

Financiar
Clienți
Procese
Dezvoltare

Tabel 1 – Modelul BSC orientat către profit

[2] Diagramă preluată din (Lawrie & Cobbold, 2002).

Clienți
Procese
Dezvoltare
Financiar

Tabel 2 – Modelul BSC orientat către non-profit

În modelul BSC adaptat pentru organizații guvernamentale și non-profit, misiunea organizației se învârte în jurul clienților, care sunt cetățeni sau membri ai unor grupuri țintă. Satisfacerea nevoilor clienților, într-un grad cât mai ridicat, reprezintă principala misiune a organizației. Satisfacerea nevoilor clienților este susținută prin îmbunătățirea proceselor de business interne, iar îmbunătățirea acestor procese, nu se poate face decât prin învățare și creștere, adică prin dezvoltare, fie că vorbim de dezvoltarea personală a angajaților sau de dezvoltare organizațională. Bugetul este dat și foarte puțin flexibil. El trebuie să susțină măsurile de dezvoltare ale organizației într-un mod optim, adică astfel încât impactul acestor măsuri asupra principalelor obiective strategice să fie cât mai mare în raport cu bugetul disponibil.

BSC în organizații din domeniul medical

La ora actuală, modelul BSC este folosit extensiv pentru managementul strategic al organizațiilor din domeniul medical. O căutare cu Google Scholar după Balanced Scorecard și spital (hospital) întoarce aproximativ 140 de rezultate, articole publicat numai în anul 2014. Spre exemplificare, vezi: (Gao & Gurd, 2014), (Nippak, Veracion, Muia, Ikeda-Douglas, & Isaac, 2014), (Correaa, Prochnik, de S. Ferreira, & de Carvalho Vianna, 2014), (Enwere, Keating, & Weber, 2014), (Duarte, Goodson, & Dougherty, 2014), (McConnell, Chang, Maddox, Wholey, & Lindrooth, 2014) etc.
De menționat este faptul că modelele diferă în funcție de tipul spitalului, mai exact managementul spitalelor private este descris de un model BSC care orientat mai mult către profit, în timp ce la spitalele de stat, modelul BSC este orientat mai mult către pacienți.

Concluzii

Modelul BSC implementat în sistemul MEDSIS este unul prelucrat din mai multe puncte de vedere. Principiile care stau la baza acestei implementări sunt:

- Modelul BSC este adaptat managementului unui spital de stat, care vizează implementarea unei viziuni strategice centrate pe pacienți.
- Obiectivele strategice sunt grupate pe cele 4 perspective – Clienți (Pacienți), Procese interne, Dezvoltare și Financiar.
- Fiecare obiectiv este cuantificat prin intermediul unuia sau mai multor indicatori de performanță specifici.
- Indicatorii de risc nu fac parte din strategie, fiind foarte greu adresabili în contextul dat[3].

[3] Dezvoltarea unei versiuni viitoare a aplicației care să integreze și gestiunea indicatorilor de risc este avută în vedere.

- Dependențele dintre indicatorii de performanță urmăresc direcția ascendentă a celor 4 perspective strategice, în ordinea Financiar -> Dezvoltare -> Procese -> Pacienți.
- Dependențele dintre indicatorii de performanță sunt măsurabile.
- Depedențele dintre obiective sunt măsurabile și calculate pe baza dependențelor dintre indicatorii de performanță.
- Harta strategică, bazată pe dependențele dintre obiective, descrie relații de cauzalitate puternice între componentele strategiei.
- Inițiativele sunt grupate în perspectiva Dezvoltare, dar influențează, prin intermediul depedențelor descrise de harta strategică, toate obiectivele grupate în perspectivele Procese, respectiv Pacienți.
- Bugetul este dat, iar obiectivele financiare nu fac obiectul niciunei inițiative strategice.
- Implementarea pune la dispoziția utilizatorilor metode automate de verificare a consistenței strategiei, înainte de adoptarea ei.
- Implementarea pune la dispoziția utilizatorilor metode automate și semi-automate de optimizare a impactului produs de inițiative asupra realizării strategiei, mai exact asupra îndeplinirii misiunii asumate.
- Strategia odată adoptată este monitorizată în operațional, atât la nivelul indicatorilor de performanță, cât și la nivelul derulării inițiativelor strategice.
- Deviațiile de la planul strategic pot fi rezolvate în operațional prin acțiuni corective.
- Periodic, progresul strategiei este evaluat. În urma evaluărilor periodice, pot fi aduse ajustări ale strategiei, care constau atât în corecții aduse hărții strategice, cât și în modificarea setului de inițiative strategice.

Aceste principii de implementare sunt detaliate și exemplificate în capitolele următoare ale documentului.

Aplicațiile Dashboard, BSC, Administration

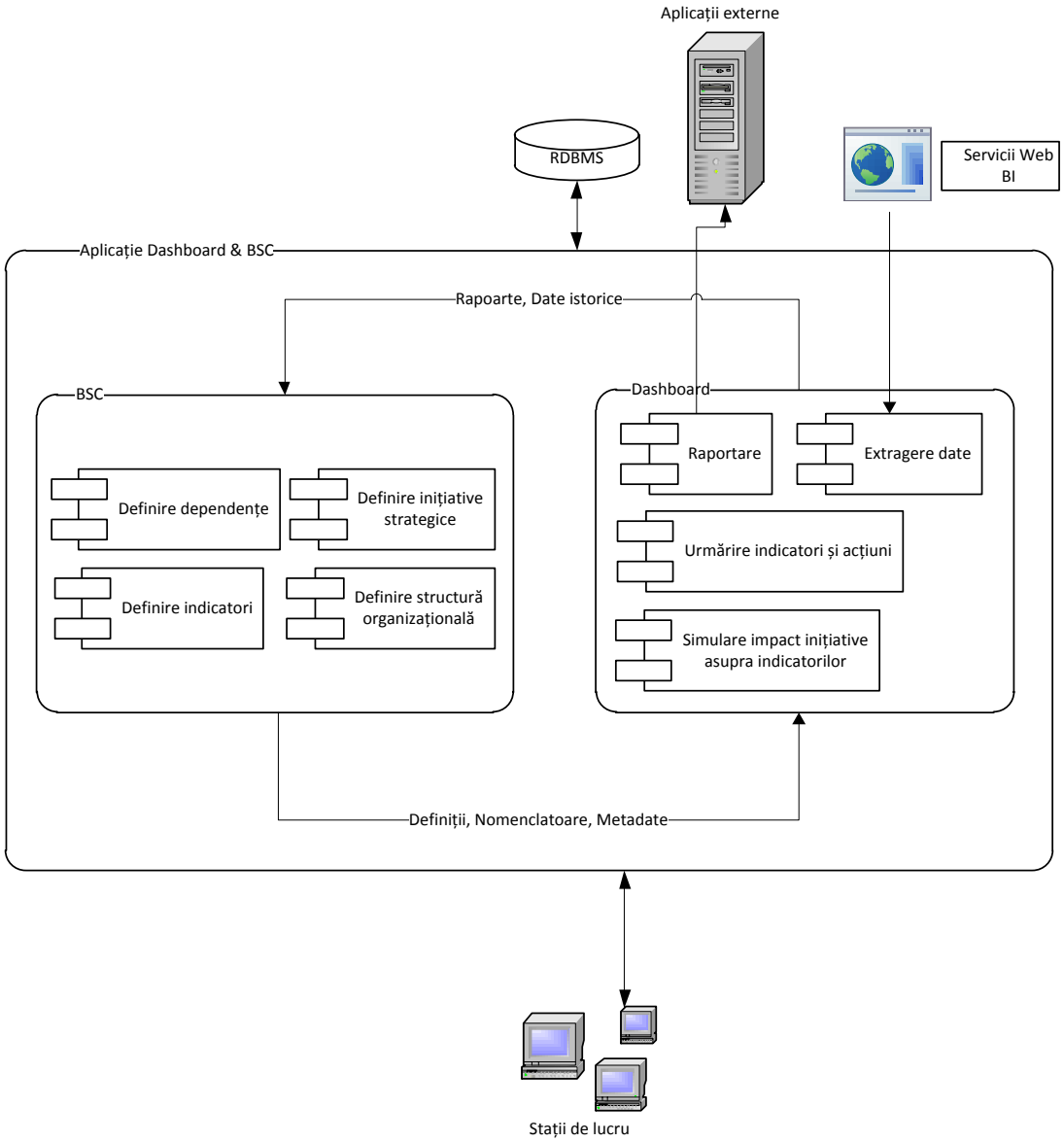


Figura 1. Aplicațiile Dashboard și BSC

FORMULARE

Formular 1

Operator economic

_____

(denumire/numele)

DECLARAŢIE
privind situaţia personală a operatorului economic

Subsemnatul(a) ....., reprezentant legal/împuternicit al ..... *(denumirea şi sediul operatorului economic),* în calitate de ofertant la procedura de ..... în vederea atribuirii contractului de având ca obiect **.....** organizată de ....., declar pe propria răspundere, sub sancţiunea excluderii din procedura de atribuire şi a sancţiunilor aplicate falsului în declaraţii, că în ultimii 5 (cinci) ani nu am fost condamnaţi prin hotărâre definitivă a unei instanţe judecătoreşti pentru participarea la activităţi ale unei organizaţii criminale, pentru corupţie, fraudă şi/sau spălare de bani.

De asemenea, declar că la prezenta procedură:

- nu depun două sau mai multe oferte individuale şi/sau comune; şi
- nu depun ofertă individuală/comună şi nu sunt nominalizat ca subcontractant în cadrul unei alte oferte;
- nu depun ofertă individuală/comună şi nu sunt nominalizat ca terţ susţinător în cadrul unei alte oferte.
- nu am intrat în faliment ca urmare a hotărârii pronunţate de judecătorul-sindic;
- ne-am îndeplinit obligaţiile de plată a impozitelor, taxelor şi contribuţiilor de asigurări sociale către bugetele componente ale bugetului general consolidat, în conformitate cu prevederile legale în vigoare în România sau în ţara în care sunt stabilit;
- nu am fost condamnaţi, în ultimii 3 (trei) ani, prin hotărârea definitivă a unei instanţe judecătoreşti, pentru o faptă care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greşeli în materie profesională;
- în ultimii 2 (doi) ani ne-am îndeplinit integral obligaţiile contractuale decurgând din contracte încheiate cu diverşi beneficiari şi nu au existat situaţii în care să ne fi îndeplinit defectuos obligaţiile contractuale, din motive imputabile nouă, fapt care ar fi produs sau este de natură să producă grave prejudicii beneficiarilor contractelor.

Subsemnatul(a) declar că informaţiile furnizate sunt complete şi corecte în fiecare detaliu şi înţeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării şi confirmării declaraţiilor orice documente doveditoare de care dispunem.

Data completării .....

Operator economic

.....

(semnătura autorizată)

Formular 2

Operator economic

_____

(denumire/numele)

DECLARAŢIE PRIVIND CALITATEA DE PARTICIPANT LA PROCEDURĂ

1.Subsemnatul, reprezentant împuternicit al …….(denumirea operatorului economic), declar pe propria răspundere, sub sancţiunile aplicate faptei de fals în acte publice, că, la procedura pentru atribuirea contactului de achiziţie publică …….(se menţionează procedura), având ca obiect ……..(denumirea produsului şi codul CPV), la data de ……..(zi, lună, an), organizată de …….(denumirea autorităţii contractante), particip şi depun ofertă:

□ în nume propriu;

□ ca asociat în cadrul asociaţiei……..;

(Se bifează opţiunea corespunzătoare.)

2.Subsemnatul declar că:

□ nu sunt membru al niciunui grup sau reţele de operatori economici;

□ sunt membru în grupul sau reţeaua a cărei listă cu date de recunoaştere o prezint în anexă.

(Se bifează opţiunea corespunzătoare)

3.Subsemnatul declar că voi informa imediat autoritatea contractantă dacă vor interveni modificări în prezenta declaraţie la orice punct pe parcursul derulării procedurii de atribuire a contractului de achiziţie publică sau, în cazul în care vom fi desemnaţi câştigători, pe parcursul derulării contractului de achiziţie publică.

4.De asemenea, declar că informaţiile furnizate sunt complete şi corecte în fiecare detaliu şi înţeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării şi confirmării declaraţiilor, situaţiilor şi documentelor care însoţesc oferta, orice informaţie suplimentară în scopul verificării datelor din prezenta declaraţie.

5.Subsemnatul autorizez prin prezenta orice instituţie, societate comercială, bancă, alte persoane juridice să furnizeze informaţii reprezentanţilor autorizaţi ai……..(denumirea şi adresa autorităţii contractante) cu privire la orice aspect tehnic şi financiar în legătură cu activitatea noastră.

Data completării .....

Operator economic

Formular 3

Operator economic

_____
(denumire/numele)

CERTIFICAT
de participare la licitaţie cu ofertă independentă

I. Subsemnatul/Subsemnaţii, ..., reprezentant/reprezentanţi legali al/ai ....., întreprindere/asociere care va participa la procedura ……. organizată de ....., în calitate de achizitor, cu nr. ..... din data de .....,
certific/certificăm prin prezenta că informaţiile conţinute sunt adevărate şi complete din toate punctele de vedere.
II. Certific/Certificăm prin prezenta, în numele ....., următoarele:

1. am citit şi am înţeles conţinutul prezentului certificat;
2. consimt/consimţim descalificarea noastră de la procedura de achiziţie publică în condiţiile în care cele declarate se dovedesc a fi neadevărate şi/sau incomplete în orice privinţă;
3. fiecare semnătură prezentă pe acest document reprezintă persoana desemnată să înainteze oferta de participare, inclusiv în privinţa termenilor conţinuţi de ofertă;
4. în sensul prezentului certificat, prin concurent se înţelege oricare persoană fizică sau juridică, alta decât ofertantul în numele căruia formulăm prezentul certificat, care ofertează în cadrul aceleiaşi proceduri de achiziţie publică sau ar putea oferta, întrunind condiţiile de participare;
5. oferta prezentată a fost concepută şi formulată în mod independent faţă de oricare concurent, fără a exista consultări, comunicări, înţelegeri sau aranjamente cu aceştia;
6. oferta prezentată nu conţine elemente care derivă din înţelegeri între concurenţi în ceea ce priveşte preţurile/tarifele, metodele/formulele de calcul al acestora, intenţia de a oferta sau nu la respectiva procedură sau intenţia de a include în respectiva ofertă elemente care, prin natura lor, nu au legătură cu obiectul respectivei proceduri;
7. oferta prezentată nu conţine elemente care derivă din înţelegeri între concurenţi în ceea ce priveşte calitatea, cantitatea, specificaţii particulare ale produselor sau serviciilor oferite;
8. detaliile prezentate în ofertă nu au fost comunicate, direct sau indirect, niciunui concurent înainte de momentul oficial al deschiderii publice, anunţată de contractor.

III. Sub rezerva sancţiunilor prevăzute de legislaţia în vigoare, declar/declarăm că cele consemnate în prezentul certificat sunt adevărate şi întrutotul conforme cu realitatea.

Data completării .....
Operator economic
……
(semnătura autorizată)

Formular nr. 4

Operator economic

_____
(denumire/numele)

DECLARATIE
privind neincadrarea in prevederile art. 14 din OUG 66/2011

Subscrisa ....., cu sediul in……, str……., inregistrata la Oficiul Registrului Comertului……., sub nr……, reprezentanta legal prin ....., in calitate de ofertant la procedura de achizitie....., cod(uri) CPV: ..... avand ca Achizitor ....., strada ..... (adresa completa), declar pe propria raspundere sub sanctiunea excluderii din procedura de achizitie publica si sub sanctiunile aplicabile faptei de fals in acte publice, ca societatea:

- Nu se află în conflict de interese, aşa cum este acesta definit la art. 14 din Ordonanţa de Urgenţă a Guvernului nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea şi sancţionarea neregulilor apărute în obţinerea şi utilizarea fondurilor europene şi/sau a fondurilor publice naţionale aferente acestora, şi anume:
  - nu există legături între subscrisa si structurile acţionariatului Achizitorului
  - nu exista legaturi între subscrisa si membrii comisiei de evaluare
  - nu deţin pachetul majoritar de acţiuni în două firme participante la prezenta procedura de achizitie.
- De asemenea, declar că am luat cunoştinţă de obligaţia pe care o am de a notifica în scris Achizitorul de îndată ce apare o situaţie de conflict de interese pe perioada derulării procedurii de achiziţie şi de a lua măsuri pentru înlăturarea situaţiei respective, în conformitate cu art. 15 alin. (2) din O.U.G. nr.66/2011.

Subscrisa, declar că informaţiile furnizate sunt complete şi corecte în fiecare detaliu şi înţeleg că Achizitorul are dreptul de a solicita, în scopul verificării şi confirmării declaraţiilor, orice documente doveditoare de care dispun.
Înteleg de asemenea că în cazul în care această declaraţie nu este conformă cu realitatea sunt pasibil de încălcarea prevederilor legislaţiei penale, iar oferta va fi respinsă.

Data completării .....
Operator economic
……
(semnătura autorizată)

Formular nr. 5

Operator economic

_____

(denumire/numele)

INFORMAŢII GENERALE

1. Denumirea/numele:
2. Codul fiscal:
3. Adresa sediului central:
4. Telefon:

Fax:

E-mail:

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

6. Obiectul de activitate, pe domenii: _____ (*în conformitate cu prevederile din statutul propriu)*

6.1. Activităţi CAEN pentru care există autorizare..... *(se va solicita după caz, certificatul constatator conform căruia operatorul economic îndeplineşte condiţiile de funcţionare specifice pentru activitatea CAEN în care se înscrie obiectul contractului de achiziţie)*

Birourile filialelor/sucursalelor locale, dacă este cazul:

1._____

(*adrese complete, telefon/fax, certificate de inmatriculare/inregistrare*)

2._____

3._____

4._____

8. Principala piaţă a afacerilor :

9. Cifra de afaceri pe ultimii 3 ani :

Anul	Cifra de afaceri anuală (la 31 dec.) *lei*	Cifra de afaceri anuală (la 31 dec.) *echivalent euro*
1. - 2012		
2. - 2013		
3. - 2014		
Media anuală :		

Data completării .....

Operator economic

……. (semnătura autorizată)

Formularul nr. 6

Operator economic

_____

(denumirea/numele)

DECLARAŢIE
PRIVIND LISTA PRINCIPALELOR LIVRĂRI DE PRODUSE ÎN ULTIMII 3 ANI

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

Subsemnatul declar că informaţiile furnizate sunt complete şi corecte în fiecare detaliu şi înteleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării şi confirmării declaraţiilor, situaţiilor şi documentelor care însoţesc oferta, orice informaţii suplimentare în scopul verificării datelor din prezenta declaraţie.

Subsemnatul autorizez prin prezenta orice instituţie, societate comercială, bancă, alte persoane juridice să furnizeze informaţii reprezentanţilor autorizaţi ai ..... (*denumirea şi adresa autorităţii contractante)* cu privire la orice aspect tehnic şi financiar în legătură cu activitatea noastră.

Nr crt	Obiect contract	Codul CPV	Denumirea/nume beneficiar /client Adresa	Calitatea prestatorului*)	Preţ contract	Procent îndeplinit de prestator (%)	Perioadă derulare contract**)
1							
2							
...							

Data completării .....

Operator economic

…….

(semnătura autorizată)

_____

*) Se precizează calitatea în care a participat la îndeplinirea contractului, care poate fi de: contractant unic sau contractant conducător (lider de asociaţie); contractant asociat; subcontractant.

**) Se va preciza data de începere şi de finalizare a lucrărilor.

Formularul nr. 7

ACORD DE ASOCIERE
- **model orientativ-**

1. **Părţile acordului** :

_____, reprezentată prin....., în calitate de.....
(denumire operator economic, sediu, telefon)
şi
_____ reprezentată prin....., în calitate de.....
(denumire operator economic, sediu, telefon)

2. **Obiectul acordului**:

2.1 Asociaţii au convenit să desfăşoare în comun următoarele activităţi:
a) participarea la procedura de achiziţie publică organizată de .....
.....*(denumire autoritate contractantă)* pentru atribuirea contractului /acordului cadru .....(*obiectul contractului/acordului-cadru)*
b) derularea în comun a contractului de achiziţie publică *în cazul desemnării ofertei comune ca fiind câştigătoare.*
2.2 Alte activitaţi ce se vor realiza în comun:
1. _____
2. _____
… _____
2.3 Contribuţia financiară/tehnică/profesională a fiecarei părţi la îndeplinirea contractului de achiziţie publică este:
1._____ % S.C. _____
2._____ % S.C. _____
2.4 Repartizarea beneficiilor sau pierderilor rezultate din activităţile comune desfăşurate de asociaţi se va efectua proporţional cu cota de participare a fiecărui asociat, respectiv:
1._____ % S.C. _____
2._____ % S.C. _____

3. Durata asocierii

3.1 Durata asocierii constituite în baza prezentului acord este egală cu perioada derulării procedurii de atribuire şi se prelungeşte corespunzător cu perioada de îndeplinire a contractului (*în cazul desemnării asocierii ca fiind câştigătoare a procedurii de achiziţie).*

4. Condiţiile de administrare şi conducere a asociaţiei:

4.1 Se împuterniceşte SC....., având calitatea de lider al asociaţiei pentru întocmirea ofertei comune, semnarea şi depunerea acesteia în numele şi pentru asocierea constituită prin prezentul acord.
4.2 Se împuterniceşte SC....., având calitatea de lider al asociaţiei pentru semnarea contractului de achiziţie publică în numele şi pentru asocierea constituită prin prezentul acord, *în cazul desemnării asocierii ca fiind câştigătoare a procedurii de achiziţie).*

5. **Încetarea acordului de asociere**

5.1 Asocierea îşi încetează activitatea ca urmare a următoarelor cauze:
a) expirarea duratei pentru care s-a încheiat acordul;

b) neîndeplinirea sau îndeplinirea necorespunzătoare a activităţilor prevăzute la art. 2 din acord;
c) alte cauze prevăzute de lege.

6 Comunicări

6.1 Orice comunicare între părţi este valabil îndeplinită dacă se va face în scris şi va fi transmisă la adresa/adresele ....., prevăzute la art.....

6.2 De comun acord, asociaţii pot stabili şi alte modalităţi de comunicare.

7 Litigii

7.1 Litigiile intervenite între părţi se vor soluţiona pe cale amiabilă, iar în caz de nerezolvare vor fi soluţionate de către instanţa de judecată competentă.

8. **Alte clauze**:_____

Prezentul acord a fost încheiat într-un număr de.....exemplare, câte unul pentru fiecare parte, astăzi.....(*data semnării lui*)

Liderul asociatiei:

_____

(denumire autoritate contractanta)

ASOCIAT 1, ASOCIAT 2,

_____ _____

Notă!: *Prezentul acord de asociere constituie un model orientativ şi se va completa în funcţie de cerinţele specifice ale obiectului contractului/contractelor.*

Formularul nr. 8

Operator economic

_____
(denumirea/numele)

LISTĂ
CU SUBCONTRACTANŢII
ŞI SPECIALIZAREA ACESTORA

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

Nr crt	Denumire /nume subcontractant	Datele de recunoaştere ale subcontractanţilor	Specializare	Partea/părţile din contract ce urmează a fi subcontractate

Data completării .....

Operator economic
…….
(semnătura autorizată)

Formularul nr. 9

Operator economic

_____
(denumirea/numele)

FORMULAR DE OFERTĂ

Către .....
(denumirea autorităţii contractante şi adresa completă)

1. Examinând documentaţia de atribuire, subsemnaţii, reprezentanţi ai ofertantului ..... (denumirea/numele ofertantului) ne oferim ca, în conformitate cu prevederile şi cerinţele cuprinse în documentaţia mai sus menţionată, să furnizăm/să închiriem cu opţiune de cumpărare/ să închiriem fără opţiune de cumpărare /să furnizăm în sistem leasing cu opţiune de cumpărare/să furnizăm în sistem leasing fără opţiune de cumpărare *(se elimină opţiunile neaplicabile)* ..... (denumirea produselor) pentru suma de ..... platibilă după recepţia produselor, (suma în litere şi în cifre, precum şi moneda ofertei) în rate lunare/ trimestriale *(se elimină opţiunile neaplicabile)*, la care se adaugă TVA în valoare de ..... (suma în litere şi în cifre, precum şi moneda)

2. Ne angajăm ca, în cazul în care oferta noastră este stabilită câştigătoare, să furnizăm produsele în graficul de timp anexat.

3. Ne angajăm să menţinem această ofertă valabilă pentru o durată de ..... zile, (durata în litere şi cifre) respectiv până la data de ..... (ziua/luna/anul) şi ea va rămâne obligatorie pentru noi, şi poate fi acceptată oricând înainte de expirarea perioadei de valabilitate.

4. Am înţeles şi consimţim că, în cazul în care oferta noastră este stabilită ca fiind câştigătoare, să constituim garanţia de bună execuţie în conformitate cu prevederile din documentaţia de atribuire.

5. Precizăm că: (se bifează opţiunea corespunzătoare)
|_| depunem ofertă alternativă, ale carei detalii sunt prezentate într-un formular de ofertă separat, marcat în mod clar „alternativă”/”altă ofertă”.
|_| nu depunem ofertă alternativă.

6. Până la încheierea şi semnarea contractului de achiziţie publică aceasta ofertă, împreună cu comunicarea transmisă de dumneavoastră, prin care oferta noastră este acceptată ca fiind câştigătoare, vor constitui un contract angajant între noi.

7. Înţelegem că nu sunteţi obligaţi să acceptaţi oferta cu cel mai scăzut preţ sau orice ofertă primită.

Data _____/_____/_____

....,
(nume, prenume şi semnătură),

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

Operator economic

_____
(denumirea/numele)

CENTRALIZATOR DE PREŢURI
pentru produse

Anexă la ofertă

Nr. crt	Denumirea produsului	Cantitatea (U.M.)	Preţul Unitar		Preţul total		TVA
			Lei	Euro	Lei (col 2xcol 3)	Euro (col 2xcol 3)	Lei
0	1	2	3	4	5	6	7
1							
2							
....							
	TOTAL						

.....
(semnătura autorizată)

L.S.

OPERATORUL ECONOMIC
_____
(denumire / sediu)

Înregistrat la sediul achizitorului
nr._____data_____ora_____

SCRISOARE DE ÎNAINTARE

Către _____
(denumirea achizitorului şi adresa completă)

Ca urmare a anunţului/invitaţiei de participare nr. _____ din _____, privind aplicarea procedurii de _____*(denumire procedură)* pentru atribuirea contractului _____*(denumirea contractului),*
noi _____ (denumirea/numele operatorului economic) vă transmitem alăturat pachetul/plicul sigilat şi marcat în mod vizibil, conţinând, în original:

a) oferta;
b) documentele care însoţesc oferta.

Avem speranţa că oferta noastră este corespunzătoare şi va satisface cerinţele.

Cu stimă,

Data completării _____

Operator economic,

Formularul 10

BANCA

_____
(denumirea)

SCRISOARE DE GARANŢIE BANCARĂ DE BUNĂ EXECUŢIE
- -model orientativ-

Către _____
(denumirea achizitorului şi adresa completă)

Cu privire la contractul _____,
(denumirea contractului)
încheiat între _____ , în calitate de contractant, şi _____, în calitate de achizitor, ne obligăm prin prezenta să plătim în favoarea achizitorului, până la concurenţa sumei de _____ reprezentând _____% din valoarea contractului respectiv, orice sumă cerută de acesta la prima sa cerere însoţită de o declaraţie cu privire la neîndeplinirea obligaţiilor ce revin contractantului, astfel cum sunt acestea prevazute în contractul de achiziţie publică mai sus menţionat. Plata se va face în termenul menţionat în cerere, fără nici o altă formalitate suplimentară din partea achizitorului sau a contractantului.
Prezenta garanţie este valabilă până la data de _____ .
În cazul în care parţile contractante sunt de acord să prelungească perioada de valabilitate a garanţiei sau să modifice unele prevederi contractuale care au efecte asupra angajamentului băncii, se va obţine acordul nostru prealabil; în caz contrar prezenta scrisoare de garanţie îşi pierde valabilitatea.

Parafată de Banca _____ în ziua _____ luna _____ anul _____

(semnătura autorizată)

MODEL ORIENTATIV
Contract de furnizare
nr._____data_____

1. Părţile contractante

În temeiul Ordinului MFE nr. 1120/2013, s-a încheiat prezentul contract de furnizare

între

SC INSOFT DEVELOPMENT&CONSULTING SRL, cu sediul social în Bucuresti, Sos. Virtutii nr. 19D, sector 6, cod de inregistrare fiscala RO 24814952, nr. de inregistrare la Registrul Comertului J40/20204/2008, cont bancar RO51BTRL04601202R04003XX deschis la Banca Transilvania, reprezentată prin Cristian Aciubotăriţei, Director General, în calitate de achizitor, pe de o parte

şi

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

2. Definiţii

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

a. ***contract*** –prezentul contract şi toate anexele sale;

b. ***achizitor şi furnizor*** - părţile contractante, aşa cum sunt acestea numite în prezentul contract;

c. ***preţul contractului*** - preţul plătibil furnizorului de către achizitor, în baza contractului, pentru îndeplinirea integrală şi corespunzătoare a tuturor obligaţiilor asumate prin contract;

d. ***produse*** - echipamentele, maşinile, utilajele, orice alte bunuri, cuprinse în anexa/anexele la prezentul contract, pe care furnizorul se obligă, prin contract, să le furnizeze achizitorului;

e. ***servicii*** - servicii aferente livrării produselor, respectiv activităţile legate de furnizarea produselor, cum ar fi transportul, asigurarea, instalarea, punerea în funcţiune, asistenţa tehnică în perioada de garanţie şi orice alte asemenea obligaţii care revin furnizorului prin contract;

f. ***origine*** - locul unde produsele au fost realizate, fabricate. Produsele sunt fabricate atunci când prin procesul de fabricare, prelucrare sau asamblare majoră şi esenţială a componentelor rezultă un produs nou, recunoscut comercial, care este diferit, prin caracteristicile sale de bază, prin scop sau prin utilitate, de componentele sale. Originea produselor şi serviciilor poate fi distinctă de naţionalitatea furnizorului;

g. ***destinaţie finală*** - locul unde furnizorul are obligaţia de a furniza produsele;
h. ***termenii comerciali*** de livrare vor fi interpretaţi conform INCOTERMS 2010 – Camera Internaţională de Comerţ (CIC);
i. ***forţa majoră*** - reprezintă o împrejurare de origine externă, cu caracter extraordinar, absolut imprevizibilă şi inevitabilă, care se află în afara controlului oricărei părţi, care nu se datorează greşelii sau vinei acestora, şi care face imposibilă executarea şi, respectiv, îndeplinirea contractului; sunt considerate asemenea evenimente: războaie, revoluţii, incendii, inundaţii sau orice alte catastrofe naturale, restricţii apărute ca urmare a unei carantine, embargou, enumerarea nefiind exhaustivă, ci enunţiativă. Nu este considerat forţă majoră un eveniment asemenea celor de mai sus care, fără a crea o imposibilitate de executare, face extrem de costisitoare executarea obligaţiilor uneia din părţi;
j. ***zi*** - zi calendaristică; ***an*** - 365 de zile.

3. ***Interpretare***
3.1 - În prezentul contract, cu excepţia unei prevederi contrare, cuvintele la forma singular vor include forma de plural şi vice versa, acolo unde acest lucru este permis de context.
3.2 - Termenul "zi"sau "zile" sau orice referire la zile reprezintă zile calendaristice dacă nu se specifică în mod diferit.

Clauze obligatorii

4. Obiectul şi preţul contractului
4.1. - Furnizorul se obligă să furnizeze şi după caz să instaleze echipamentele IT destinate a fi utilizate în cadrul proiectului „Instruire pentru furnizarea de servicii moderne" în perioada/perioadele convenite şi în conformitate cu obligaţiile asumate prin prezentul contract.
4.2. - Achizitorul se obligă să plătească furnizorului preţul convenit pentru îndeplinirea contractului
4.3. - Preţul convenit pentru îndeplinirea contractului, respectiv preţul produselor livrate şi al serviciilor prestate, plătibil furnizorului de către achizitor este de ..... lei , la care se adaugă T.V.A. ..... lei.

5. ***Durata contractului***
5.1 – Durata prezentului contract este de …… luni de la semnarea contractului. Durata de executie a contractului este urmatoarea:
….

6. ***Documentele contractului***
6.1 - Documentele contractului sunt *(cel puţin)*:
a) caietul de sarcini;
b) propunerea tehnică şi propunerea financiară;
c) graficul de îndeplinire a contractului;
d) garanţia de bună execuţie;
f) angajamentul ferm de susţinere din partea unui terţ, dacă este cazul.

7. Obligaţiile principale ale furnizorului

7.1 – Furnizorul se obligă să predea/să pună la dispoziţia achizitorului produsele definite în prezentul contract.
7.2- Furnizorul se obligă să furnizeze produsele la standardele şi/sau performanţele prezentate în propunerea tehnică**.**
7.3 - Furnizorul se obligă să furnizeze produsele în perioadele/la datele prevăzute prin graficul de livrare prezentat în propunerea tehnică, anexă la contract.
7.4 - Furnizorul se obligă să despăgubească achizitorul împotriva oricăror:

i) reclamaţii şi acţiuni în justiţie, ce rezultă din încălcarea unor drepturi de proprietate intelectuală (brevete, nume, mărci înregistrate etc.), legate de echipamentele, materialele, instalaţiile sau utilajele folosite pentru sau în legatură cu produsele achiziţionate, şi

ii) daune-interese, costuri, taxe şi cheltuieli de orice natură, aferente, cu excepţia situaţiei în care o astfel de încălcare rezultă din respectarea caietului de sarcini întocmit de către achizitor.

8. Obligaţiile principale ale achizitorului

8.1 -Achizitorul se obligă să achiziţioneze, respectiv să cumpere şi să plătească preţul convenit în prezentul contract.
8.2- Achizitorul se obligă să recepţioneze produsele si serviciile în termenul convenit.
8.3 - Achizitorul se obligă să plătească preţul produselor către furnizor în termen de 45 zile de la emiterea facturii de către acesta. Factura va putea fi emisa doar dupa semnarea fara obiectii a procesului verbal de acceptanţă semnat de către ambele părţi.
8.4 - Dacă achizitorul nu onorează facturile în termen de 15 zile de la expirarea perioadei convenite, atunci furnizorul are dreptul de a sista livrarea produselor. Imediat după ce achizitorul îşi onorează obligaţiile, furnizorul va relua livrarea produselor în cel mai scurt timp posibil.

9. Sancţiuni pentru neîndeplinirea culpabilă a obligaţiilor

9.1 - În cazul în care, din vina sa exclusivă, furnizorul nu îşi îndeplineşte obligaţiile asumate, atunci achizitorul are dreptul de a deduce din preţul contractului, ca penalităţi, o sumă echivalentă cu o u 0,06% din preţul contractului pentru fiecare zi de întârziere până la îndeplinirea efectivă a obligaţiilor
9.2- În cazul în care achizitorul nu îşi onorează obligaţiile în termen de 15 zile de la expirarea perioadei convenite, atunci acesta are obligaţia de a plăti, ca penalităţi, o sumă echivalentă cu 0,06% din plata neefectuată pentru fiecare zi de întârziere până la îndeplinirea efectivă a obligaţiilor.
9.3 - Nerespectarea obligaţiilor asumate prin prezentul contract de către una dintre părţi, în mod culpabil, dă dreptul părţii lezate de a considera contractul reziliat de drept/de a cere rezilierea contractului şi de a pretinde plata de daune-interese.
9.4 - Achizitorul îşi rezervă dreptul de a denunţa unilateral contractul, printr-o notificare scrisă adresată furnizorului, fără nici o compensaţie, dacă acesta din urmă dă faliment, cu condiţia ca această denunţare să nu prejudicieze sau să afecteze dreptul la acţiune sau despăgubire pentru furnizor. În acest caz, furnizorul are dreptul de a pretinde numai plata corespunzătoare pentru partea din contract îndeplinită până la data denunţării unilaterale a contractului.

Clauze specifice

10. Garanţia de bună execuţie a contractului

10.1 - Furnizorul se obligă să constituie garanţia de bună execuţie a contractului în termen de 10 zile de la semnarea contractului.....,.în cuantum de ……., pentru o perioada de ……. luni.

10.2 - Achizitorul are dreptul de a emite pretenţii asupra garanţiei de bună execuţie, în limita prejudiciului creat, dacă furnizorul nu îşi execută, execută cu întârziere sau execută necorespunzător obligaţiile asumate prin prezentul contract. Anterior emiterii unei pretenţii asupra garanţiei de bună execuţie, achizitorul are obligaţia de a notifica acest lucru furnizorului, precizând totodată obligaţiile care nu au fost respectate.

10.3 - Achizitorul se obligă să restituie garanţia de bună execuţie în termen de 14 zile de la îndeplinirea obligaţiilor asumate

10.4 - Garanţia produselor este distinctă de garanţia de bună execuţie a contractului.

11. Recepţie, inspecţii şi teste

11.1 - Achizitorul sau reprezentantul său are dreptul de a inspecta şi/sau testa produsele pentru a verifica conformitatea lor cu specificaţiile din anexa/anexele la contract.

11.2 - (1) Inspecţiile şi testările la care vor fi supuse produsele, cât şi condiţiile de trecere a recepţiei provizorii şi a recepţiei finale (calitative) sunt descrise în anexa/anexele la prezentul contract.

(2) Achizitorul are obligaţia de a notifica, în scris, furnizorului identitatea reprezentanţilor săi împuterniciţi pentru efectuarea recepţiei, testelor şi inspecţiilor.

11.3 - Inspecţiile şi testele din cadrul recepţiei provizorii şi recepţiei finale (calitative) se vor face la destinaţia finală a produselor, care va fi comunicată furnizorului în timp util.

11.4 - Dacă vreunul din produsele inspectate sau testate nu corespunde specificaţiilor, achizitorul are dreptul să îl respingă, iar furnizorul fără a modifica preţul contractului are obligaţia:

a) de a înlocui produsele refuzate; sau

b) de a face toate modificările necesare pentru ca produsele să corespundă specificaţiilor lor tehnice.

11.5 - Dreptul achizitorului de a inspecta, testa şi, dacă este necesar, de a respinge nu va fi limitat sau amânat datorită faptului că produsele au fost inspectate şi testate de furnizor, cu sau fără participarea unui reprezentant al achizitorului, anterior livrării acestora la destinaţia finală.

11.6 - Prevederile clauzelor 11.1-11.4 nu îl vor absolvi pe furnizor de obligaţia asumării garanţiilor sau altor obligaţii prevăzute în contract.

12. Ambalare şi marcare

12.1 - (1) Furnizorul are obligaţia de a ambala produsele pentru ca acestea să facă faţă, fără limitare, la manipularea dură din timpul transportului, tranzitului şi expunerii la temperaturi extreme, la soare şi la precipitaţiile care ar putea să apară în timpul transportului şi depozitării în aer liber, în aşa fel încât să ajungă în bună stare la destinaţia finală.

(2) În cazul ambalării greutăţilor şi volumelor în cutii, furnizorul va lua în considerare, unde este cazul, distanţa mare până la destinaţia finală a produselor şi absenţa facilităţilor de manipulare grea în toate punctele de tranzit.

12.2 - Ambalarea, marcarea şi documentaţia din interiorul sau din afara pachetelor vor respecta strict cerinţele ce vor fi special prevăzute în contract, inclusiv cerinţele suplimentare.
12.3 - Toate materialele de ambalare a produselor, precum şi toate materialele necesare protecţiei coletelor (paleţi de lemn, foi de protecţie etc.) rămân în proprietatea achizitorului.

13. Livrarea şi documentele care însoţesc produsele

13.1 - Furnizorul are obligaţia de a livra produsele la destinaţia finală indicată de achizitor, respectând:

a) datele din graficul de livrare şi
b) termenul comercial stabilit

doar după primirea ordinului de începere şi a comenzii ferme din partea achizitorului.
13.2 - (1) La expedierea produselor, furnizorul are obligaţia de a comunica, în scris, atât achizitorului, cât şi, după caz, societăţii de asigurări datele de expediere, numărul contractului, descrierea produselor, cantitatea, locul de încărcare şi locul de descărcare.
(2) Furnizorul va transmite achizitorului documentele care însoţesc produsele.
13.3 - Certificarea de către achizitor a faptului că produsele au fost livrate parţial sau total se face după recepţie, prin semnarea de primire de către reprezentantul autorizat al acestuia, pe documentele emise de furnizor pentru livrare.
13.4 - Livrarea produselor se consideră încheiată în momentul în care sunt îndeplinite prevederile clauzelor de recepţie produselor.

14.. Asigurări

14.1 - Furnizorul are obligaţia de a asigura complet produsele furnizate prin contract împotriva pierderii sau deteriorării neprevăzute la fabricare, transport, depozitare şi livrare, în funcţie de termenul comercial de livrare convenit.

15. Perioada de garanţie acordată produselor

15.1 - Furnizorul are obligaţia de a garanta că produsele furnizate prin contract sunt noi, nefolosite. De asemenea, furnizorul are obligaţia de a garanta că toate produsele furnizate prin contract nu vor avea niciun defect ca urmare a proiectului, materialelor sau manoperei (cu excepţia cazului când proiectul şi/sau materialul este cerut în mod expres de către achizitor) sau oricărei alte acţiuni sau omisiuni a furnizorului şi că acestea vor funcţiona la parametrii solicitaţi, în condiţii normale de funcţionare.
15.2 - (1) Perioada de garanţie acordată produselor de către furnizor este cea declarată în propunerea tehnică.
(2) Perioada de garanţie a produselor începe cu data recepţiei efectuate după livrarea şi instalarea acestora la destinaţia finală.
15.3 - Achizitorul are dreptul de a notifica imediat furnizorului, în scris, orice plângere sau reclamaţie ce apare în conformitate cu această garanţie.
15.4 - La primirea unei astfel de notificări, furnizorul are obligaţia de a remedia defecţiunea sau de a înlocui produsul în perioada convenită, fără costuri suplimentare pentru achizitor, în termen de maxim 5 zile de la primirea notificării. Produsele care, în timpul perioadei de garanţie, le înlocuiesc pe cele defecte beneficiază de o nouă perioadă de garanţie care decurge de la data înlocuirii produsului.

15.5 - Dacă furnizorul, după ce a fost înştiinţat, nu reuşeşte să remedieze defectul în perioada convenită, achizitorul are dreptul de a lua măsuri de remediere pe riscul şi pe cheltuiala furnizorului şi fără a aduce niciun prejudiciu oricăror alte drepturi pe care achizitorul le poate avea faţă de furnizor prin contract.

16. Ajustarea preţului contractului

17.1 - Pentru produsele livrate şi pentru serviciile prestate, plăţile datorate de achizitor furnizorului sunt cele declarate în propunerea financiară, anexă la contract.
16.2 - Preţul contractului nu se ajustează.

17. Subcontractanţi[4]

17.1 - Furnizorul are obligaţia, în cazul în care subcontractează părţi din contract, de a încheia contracte cu subcontractanţii desemnaţi, în aceleaşi condiţii în care el a semnat contractul cu achizitorul.
17.2 - (1) Furnizorul are obligaţia de a prezenta la încheierea contractului toate contractele încheiate cu subcontractanţii desemnaţi.
(2) Lista subcontractanţilor, cu datele de recunoaştere ale acestora, cât şi contractele încheiate cu aceştia se constituie în anexe la contract.
17.3 - (1) Furnizorul este pe deplin răspunzător faţă de achizitor de modul în care îşi îndeplineşte contractul.
(2) Subcontractantul este pe deplin răspunzător faţă de furnizor de modul în care îşi îndeplineşte partea sa din contract.
(3) Furnizorul are dreptul de a pretinde daune-interese subcontractanţilor dacă aceştia nu îşi îndeplinesc partea lor din contract.
17.4 - Furnizorul poate schimba oricare subcontractant numai dacă acesta nu şi-a îndeplinit partea sa din contract. Schimbarea subcontractantului va fi notificată achizitorului şi nu va determina schimbarea preţului contractului**.**

18. Întârzieri în îndeplinirea contractului

18.1 - Furnizorul are obligaţia de a îndeplini contractul de furnizare în perioada/perioadele înscrise în graficul de livrare.
18.2 - Dacă pe parcursul îndeplinirii contractului furnizorul nu respectă graficul de livrare sau de prestare a serviciilor, atunci acesta are obligaţia de a notifica achizitorul în timp util; modificarea datei/perioadelor de furnizare asumate în graficul de livrare se va face cu acordul părţilor, prin act adiţional.
18.3 - În afara cazului în care achizitorul este de acord cu o prelungire a termenului de livrare, orice întârziere în îndeplinirea contractului dă dreptul achizitorului de a solicita penalităţi furnizorului.

19. Forţa majoră

19.1 - Forţa majoră este constatată de o autoritate competentă.
19.2 - Forţa majoră exonerează părţile contractante de îndeplinirea obligaţiilor asumate prin prezentul contract, pe toată perioada în care aceasta acţionează.

[4] În cazul contractelor care presupun şi servicii accesorii furnizării

19.3 - Îndeplinirea contractului va fi suspendată în perioada de acţiune a forţei majore, dar fără a prejudicia drepturile ce li se cuveneau părţilor până la apariţia acesteia.
19.4 - Partea contractantă care invocă forţa majoră are obligaţia de a notifica celeilalte părţi, imediat şi în mod complet, producerea acesteia şi să ia orice măsuri care îi stau la dispoziţie în vederea limitării consecinţelor.
19.5 - Partea contractantă care invocă forţa majoră are obligaţia de a notifica celeilalte părţi încetarea cauzei acesteia în maximum 15 zile de la încetare.
19.6 - Dacă forţa majoră acţionează sau se estimează că va acţiona o perioadă mai mare de 6 luni, fiecare parte va avea dreptul să notifice celeilalte părţi încetarea de drept a prezentului contract, fără ca vreuna din părţi să poată pretinde celeilalte daune-interese.

20. Soluţionarea litigiilor
20.1 - Achizitorul şi furnizorul vor depune toate eforturile pentru a rezolva pe cale amiabilă, prin tratative directe, orice neînţelegere sau dispută care se poate ivi între ei în cadrul sau în legătură cu îndeplinirea contractului.
20.2 - Dacă, după 15 de zile de la începerea acestor tratative, achizitorul şi furnizorul nu reuşesc să rezolve în mod amiabil o divergenţă contractuală, fiecare poate solicita ca disputa să se soluţioneze de către instanţele judecătoreşti din România.

21. Limba care guvernează contractul
21.1 - Limba care guvernează contractul este limba română.

22. Comunicări
22.1 - (1) Orice comunicare între părţi, referitoare la îndeplinirea prezentului contract, trebuie să fie transmisă în scris.
(2) Orice document scris trebuie înregistrat atât în momentul transmiterii, cât şi în momentul primirii.
22.2 - Comunicările între părţi se pot face şi prin telefon, telegramă, telex, fax sau e-mail, cu condiţia confirmării în scris a primirii comunicării.

23. Legea aplicabilă contractului
23.1 - Contractul va fi interpretat conform legilor din România.

Părţile au înţeles să încheie azi ..... prezentul contract în 2 (două) exemplare, câte unul pentru fiecare parte.
(se precizează data semnării de către părţi)

Achizitor,
.....
(semnătură autorizată)
LS

Furnizor,
.....
(semnătură autorizată)
LS