

ANUNȚ
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 interesați 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 și locul de implementare al contractului: Obiectul achiziției 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 finanțare 483/31.07.2013.

Tipul și 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 11 decembrie 2015, ora 12:00.

Adresa la care se transmit ofertele: Ofertele se depun la sediul din Șoseaua Virtuții, nr.19D, etaj 3, sector 6 București.

Oferta va conține:

- Documentele de calificare
- Propunerea financiară. Prețul din Formularul de Oferta va reprezenta prețul total al produselor ce fac obiectul achiziției (fără TVA) și va fi exprimat în lei.
- Propunerea tehnică care va conține un comentariu al specificațiilor tehnice prin care să se demonstreze corespondența propunerii tehnice cu specificațiile respective. Ofertanții trebuie să includă în oferta lor toate datele și informațiile specificate în caietul de sarcini, în forma cerută dar și orice alte informații pe care aceștia le consideră necesare pentru clarificarea propunerii lor tehnice. Cerințele prevăzute în 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

FIȘA DE DATE ACHIZIȚIEI

Notă

Prin depunerea unei oferte, ofertantul acceptă în prealabil condițiile generale și particulare care guvernează acest contract ca singura bază a acestei proceduri de atribuire, indiferent care sunt condițiile proprii de vânzare ale ofertantului. Ofertanții au obligația de a analiza cu atenție Documentația de Atribuire și să pregătească oferta conform tuturor instrucțiunilor, formularelor, prevederilor contractuale și specificațiilor tehnice conținute în această Documentație. Eșecul de a depune o ofertă care să conțină toate informațiile cerute în termenul prevăzut va duce la respingerea ofertei. Nu se va ține cont de nici o exprimare a unei rezerve în ofertă, cu privire la Documentația 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 și 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. INFORMAȚII GENERALE

Formularele prevăzute în cadrul documentației de atribuire trebuie completate în mod corespunzător. Formularele, declarațiile și certificatele prevăzute trebuie semnate și ștampilate, dacă nu se specifică altfel, de persoanele autorizate.

1.1. Achizitor

Denumire: SC INSOFT DEVELOPMENT & CONSULTING SRL		
Adresa: Șoseaua Virtuții, nr.19D, etaj 3, sector 6		
Localitate: BUCUREȘTI	Cod poștal: 060783	Țara: România
Cod înregistrare fiscală: 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. INFORMAȚII ȘI CLARIFICĂRI

Informații și/ sau clarificări pot fi obținute:	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 menționat: Numele proiectului, Codul de referință al procedurii de selecție pentru proiectul respectiv, Numele persoanei/persoanelor de contact indicată în secțiunea 1.1 a Fișei de date și în invitația de participare. Numele ofertantului.
Data limită de primire a solicitărilor de clarificări: 8 decembrie 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. INSTITUȚIA RESPONSABILĂ PENTRU SOLUȚIONAREA CONTESTAȚIILOR

Achizitorul își rezervă disponibilitatea de a rezolva eventualele obiecțiuni 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 și locația lucrării, locul de livrare sau prestare		
(a) Lucrări <input type="checkbox"/>	(b) Produse <input type="checkbox"/>	(c) Servicii <input type="checkbox"/>
Execuție <input type="checkbox"/> Proiectare și execuție <input type="checkbox"/> Realizare prin orice mijloace corespunzătoare cerințelor specificate <input type="checkbox"/>	Cumpărare <input type="checkbox"/> Leasing <input type="checkbox"/> Închiriere <input type="checkbox"/> Cumpărare în rate <input type="checkbox"/>	Categoria serviciului 2A <input type="checkbox"/> 2B <input type="checkbox"/>
Principală locație a lucrării	Principalul loc de livrare Sediul beneficiarului	Principalul de prestare: Sediul beneficiarului
2.1.3. Procedura se finalizează prin: Contract: <input type="checkbox"/> Încheierea unui acord-cadru: <input type="checkbox"/>		
2.1.4. Durata contractului: 1 lună de zile de la data semnării contractului de ambele părți		
2.1.5. Informații privind acordul-cadru (dacă este cazul)		
Acordul-cadru cu mai mulți operatori nr. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> nr. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> maxim al participanților la acordul-cadru vizat		Acordul-cadru cu un singur operator <input type="checkbox"/>
Durata acordului-cadru: Durata în ani <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> sau luni <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Posibilitatea de a relua competiția cu semnării acordului cadru da <input type="checkbox"/> nu <input type="checkbox"/>		
Dacă DA , _____		

2.1.6. Divizare pe loturi: **da** ☐ **nu** ☒

Ofertele se depun pe: un singur lot ☐ unul sau mai multe ☐ toate loturile ☐

Alte informații 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. Opțiuni (dacă există) DA ☐ NU ☒

Dacă există, descrierea acestor opțiuni:

Opțiunea de suplimentare a cantității: N/A

Opțiunea de prelungire a duratei contractului

Achizitorul își rezervă dreptul de a prelungi durata contractului și/sau rezilia contractul, conform condițiilor contractuale.

2.3. CLAUZE SPECIFICE CONTRACTULUI

1.1. Contract rezervat

1.2. Clauze contractuale obligatorii

- condiția de livrare: la sediul beneficiarului (București) - termen de plată: Termen de plata: 30 de zile de la emiterea facturii. Factura se emite în baza PV de acceptanță semnat de către ambele părți.

Livrabilele rezultate vor fi recepționate cantitativ pe bază de proces verbal de recepție cantitativă și calitativ pe bază de proces verbal de acceptanță, ambele fiind semnate de furnizor și 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. LEGISLAȚIA 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 situațiile neacoperite de prezenta Documentație de Atribuire se aplică legislația 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 prețul 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. Conținutul 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 corespondenței propunerii tehnice cu specificațiile prevăzute în caietul de sarcini. Plicul va fi sigilat, marcat și ștampilat în mod corespunzător, inscripționat “Propunere tehnică” , și denumire ofertant, într-un exemplar original. Propunerile tehnice care nu respecta cerințele specificate în caietul de sarcini, vor fi respinse.
4.5. Conținutul propunerii financiare	Actul prin care operatorul economic își manifesta voința de a se angaja din punct de vedere juridic în relația contractuală cu achizitorul, îl reprezintă formularul de ofertă. Pentru prezentarea propunerii financiare se va completa Formularul 9 din secțiunea Formulare. Prețul oferit trebuie să fie exprimat în LEI, fără TVA, și va reprezenta prețul total oferat pentru produsele solicitate. Oferta nu va depăși valorile maxime prevăzute la pct. 2.4 din prezenta documentație
4.6. Garanția 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 11 decembrie 2015 , ora 12:00, la sediul la sediul INSOFT DEVELOPMENT & CONSULTING din Șoseaua Virtuții, nr.19D, etaj 3, sector 6 București, 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”

	<p>Plicul va conține:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. documente eligibilitate 2. propunerea tehnică 3. propunerea financiară <p>Întreaga ofertă va fi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - semnată și ștampilată pe fiecare pagină. <p>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 și împuternicirea respectiva.</p> <p>Ofertanții au obligația de a anexa un opis al documentelor prezentate.</p> <p>Pe lângă documentele de calificare, cele cuprinse în propunerea tehnică și cea financiară solicitată, se va prezenta și Scrisoarea de înaintare.</p> <p>Numărul de exemplare: 1 ORIGINAL</p>
4.8.2. Modificarea și retragerea ofertei	<p>Ofertanții își pot modifica sau retrage ofertele prin transmiterea către achizitor a unei înștiințări scrise înainte de termenul limită de depunere a ofertelor.</p> <p>După termenul limită de depunere a ofertelor nu se poate modifica sau retrage nici o ofertă.</p> <p>Orice astfel de notificare de modificare sau retragere trebuie să fie elaborată și depusă în conformitate cu cerințele din prezenta Fișă de date. Pe plicul exterior (și pe plicul interior, după caz), trebuie să se scrie 'Modificare'/'Retragere'.</p>
4.8.3. Oferte întârziate	<p>Oferta care este depusă/transmisă la o altă adresă a achizitorului decât cea stabilită în anunțul de participare ori care este primită de către achizitor după expirarea datei limită pentru depunere se returnează nedeschisă.</p>
4.8.4. Costul asociat elaborării și prezentării ofertei	<p>Ofertantul va suporta toate costurile asociate elaborării și prezentării ofertei sale, precum și documentelor care o însoțesc, iar achizitorul nu va fi responsabil sau răspunzător pentru costurile respective.</p>
4.8.5. Deschiderea ofertelor	<p>La sediul achizitorului.</p>
4.9. INFORMAȚII DETALIATE ȘI COMPLETE CU PRIVIRE LA CRITERIUL APLICAT PENTRU STABILIREA OFERTEI CÂȘTIGĂTOARE	
4.9.1. Prețul cel mai scăzut	

5. CRITERII DE CALIFICARE ȘI/ SAU SELECTIE

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

5.1. SITUAȚIA PERSONALĂ A OFERTANTULUI

ATENȚIE: Încadrarea în situațiile prevăzute la art. art. 14 din OUG 66/2011, atrage excluderea ofertantului din procedura aplicată pentru atribuirea contractului de achiziție publică.

În cazul în care oferta este depusă de o asocier, fiecare asociat (inclusiv liderul) va prezenta documentele și formularele menționate mai jos.

În cazul în care persoana care semnează declarațiile/ formularele solicitate nu este reprezentantul legal al operatorului economic (lider, asociat, subcontractor), se va atașa o împuternicire pentru acesta.

Neprezentarea documentelor de calificare și a specificațiilor tehnice în conformitate cu solicitările cuprinse în caietul de sarcini și cele enumerate mai jos, atrage după sine descalificarea ofertantului.

	Cerințe obligatorii:
5.1.1. Declarație privind situația personală a operatorului economic Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat	Cerința nr. 1 Prezentarea Formularului 1- completat/semnat/ștampilat
5.1.2. Declarații privind calitatea de participant la procedura Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii Prezentarea Formularului 2 - completat/semnat/ștampilat.
5.1.4. Certificatul de participare la licitație cu ofertă independentă	Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii Prezentarea Formularului 3 -, semnat/ștampilat. <i>În cazul unei asocieri, fiecare asociat este obligat să prezinte acest formular completat/semnat/ștampilat.</i>
5.1.5 Declarație privind conflictul de interese	Modalitatea de îndeplinire 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 Bălșeanu Alexandra Bălșeanu Valentin Sofronia Alexandru Persoanele implicate în procesul de achiziție: Oana Soica - Președinte Cristian Antohi – Membru Alexandru Sofronia– Membru <i>În cazul unei asocieri, fiecare asociat este obligat să prezinte acest formular completat/semnat/ștampilat.</i>
5.1.6 Certificat Constatator	Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul

	<p><i>procedurii</i></p> <p>Certificat constatator emis de Oficiul Registrului Comertului/autorizatie de functionare/altelev 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.</p>
<p>ATENȚIE:</p> <p>Toate certificatele/ documentele formularele menționate mai sus trebuie să fie prezentate <u>în original sau copie conform cu originalul</u>, dacă nu s-a specificat altfel, și trebuie să fie valabile la data deschiderii ofertelor.</p> <p>În cazul ofertanților (persoane fizice sau juridice) de altă naționalitate decât cea română, documentele vor fi transmise în limba de origine, însoțite de o traducere autorizată a acestora în limba română.</p> <p>Toate documentele vor avea, pe langa semnătură, menționat în clar numele întreg al persoanei semnatare.</p> <p><u>A nu se folosi prescurtari.</u></p> <p>Documentele emise de autoritatile competente <u>vor fi valabile la data deschiderii ofertelor.</u></p> <p><u>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.</u></p> <p>Dacă există incertitudini referitoare la situatia unui operator economic, achizitorul are dreptul să solicite informații direct de la autoritățile competente.</p>	
<p>5.2. SITUAȚIA ECONOMICĂ – FINANCIARĂ</p>	
<p><i>Cerinta nr.1</i></p> <p>Media cifrei de afaceri globală a ofertantului pe ultimii 3 ani, să fie cel puțin egala cu 6.000.000 lei</p> <p>Cursul de referință RON/EURO mediu al BNR pentru anul:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2012: 4,4560 RON/EURO; - 2013: 4,4190 RON/EURO - 2014 - 4,4446 RON/EURO 	<p><i>Modalitatea de indeplinire</i></p> <p>Se va prezenta Formularul 5 Fișa Informații Generale din secțiunea Formulare – completat, semnat, stampilat.</p> <p>Operatorii economici vor prezenta bilanțuri contabile pe ultimii 3 ani (2012, 2013, 2014) înregistrate la autoritățile competente,</p> <p>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</p>

	<p>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.</p> <p>Documentele vor fi prezentate în original, copie legalizata sau copie lizibila cu mentiunea „conform cu originalul”, însoțite, dupa caz, de traducerea autorizata a acestora în limba româna. În cazul unei asocieri, fiecare asociat este obligat să prezinte acest formular completat/semnat/ștampilat.</p> <p>În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta bilanțurile contabile.</p> <p>În cazul unei asocieri cerința se va considera îndeplinită cumulativ.</p>
5.3. CAPACITATEA TEHNICĂ ȘI/ SAU PROFESIONALĂ	
<p><i>Cerința 1</i></p> <p>Prezentarea listei principalelor livrări de produse efectuate în ultimii 3 ani, listă care va conține valori, perioade de prestare, beneficiari, indiferent dacă aceștia din urmă sunt autorități contractante sau clienți privați</p>	<p><i>Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii</i></p> <p>Formularul 6 completat, semnat, ștampilat</p> <p><i>În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta acest document</i></p>
<p><i>Cerința 2</i></p> <p>În cazul în care ofertantul este o asociere se va prezenta un acord sau o scrisoare preliminară de asociere în care să se menționeze că toți asociații își asumă răspunderea colectivă și solidară pentru îndeplinirea contractului, că liderul asociației este împuternicit să se oblige și să primească instrucțiuni în numele tuturor asociaților și este răspunzător în nume propriu și în numele Asocierii pentru îndeplinirea contractului</p>	<p><i>Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii</i></p> <p>Se poate utiliza modelul orientativ Formular 7 – completat/semnat/ștampilat</p>
<p><i>Cerința 3</i></p> <p>Declarație privind subcontractanții</p>	<p><i>Modalitatea de îndeplinire și aplicabilitatea în cadrul procedurii</i></p> <p>Formular 8 – completat/semnat/ștampilat</p> <p><i>În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta acest document</i></p>

5.4. STANDARDE DE ASIGURARE A CALITĂȚII

5.4.1. Standarde de asigurare a calitatii	<i>Modalitatea de indeplinire</i>
Solicitat ■ Nesolicitat	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. <i>În cazul în care ofertantul este o asociere, fiecare asociat va prezenta acest document</i>

6. CRITERII DE ATRIBUIRE

6.1. Criterii de atribuire	Prețul cel mai scăzut
6.2. Evaluarea îndeplinirii criteriilor de calificare și selecție	Se va face conform cerințelor prezentei documentații de atribuire.
6.3. Evaluarea propunerii tehnice	Se va face conform cerințelor minime din Caietul de sarcini și a prezentei documentații de atribuire.
6.4. Evaluarea propunerii financiare	Orice erori aritmetice vor fi corectate potrivit legislației în vigoare.
6.5. Desemnarea ofertei câștigătoare	Oferta care conține cea mai scăzută propunere financiară (excluzând valoarea TVA), dintre cele considerate admisibile din punct de vedere al criteriilor de calificare, cât și din punct de vedere tehnic și financiar, va fi desemnată oferta câștigătoare.
6.6. Informare ofertanți	Achizitorul va informa ofertanții cu privire la rezultatul aplicării procedurii de atribuire. Înainte de încheierea contractului, ofertantul câștigător trebuie să prezinte contractele încheiate cu subcontractanții și/sau acordul de asociere legalizat (în cazul asocierii)

7. ATRIBUIREA CONTRACTULUI

7.1. ATRIBUIREA CONTRACTULUI
Conform Ordinului 1120/2013 achizitorul își rezervă dreptul de a accepta sau respinge orice ofertă și/sau să anuleze întreaga procedură de atribuire. Achizitorul își rezervă dreptul de a lansa un nou anunț de participare.
7.2. AJUSTAREA PREȚULUI CONTRACTULUI
Prețurile (în RON) vor fi ferme pe toată perioada de derulare a contractului.
7.3. GARANȚIA DE BUNĂ EXECUȚIE
Quantumul garanției de bună execuție: este de 5% din valoarea totală a contractului.

8. SEMNAREA CONTRACTULUI

Contractul se va semna numai cu ofertantul câștigător. În cazul în care nu se poate încheia contractul cu ofertantul a cărui ofertă a fost stabilită ca fiind câștigătoare, datorită faptului că ofertantul în cauză se află într-o situație de forță majoră sau în imposibilitatea fortuită de a executa

contractul, atunci acesta are dreptul să declare câștigătoare oferta clasată pe locul 2, în condițiile în care aceasta există și 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 însoțita de mentiunea "sau echivalent" **Cerințele 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 informației;
- SR EN ISO 9001:2008 – pentru sistemul de management al calității;
- SR ISO 27001:2006 – pentru sistemul de management al securității informației;
- SR EN ISO 14001:2005 – pentru sistemul de management al mediului;
- SR OHSAS 18001:2008 – pentru sistemul de management al sănătății și securității ocupaționale.

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 finanțare 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 și 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 activități inovative într-un domeniu specific al serviciilor de sănătate, cel al managementului informatizat al spitalelor, în toată complexitatea activităților medicale și economice de urmărire a pacientului.

2.3. Prezentarea procesului inovativ și a produsului obținut

Activitățile 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 și 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 activităților din spitale, cu un acces continuu și cuantificabil al pacienților la actul medical de calitate. Valoarea adăugată din punct de vedere științific rezultă din introducerea cerințelor acestui concept în structura sistemului informatizat și 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 și 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 cunoștințe 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 unităților medicale adaptat particularităților sistemului medical românesc, cu posibilități complexe și 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 și științifice 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 obligatorii: 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 de la semnarea contractului

➤ **Destinație finală de livrare:** operatorul economic va livra cunoștințele tehnice pentru : SC INSOFT Development&Consulting SRL la locația de implementare a proiectului MEDSIS: Șoseaua Virtuții, nr. 19D, sector 6, BUCUREȘTI.

➤ **Livrarea produselor:** produsele livrate trebuie să respecte specificațiile solicitate la punctul 4.1.

➤ **Recepție:** produsele sunt livrate cantitativ la locația indicată de beneficiar. Recepția se va efectua pe bază de proces verbal de recepție cantitativă și calitativă semnat de furnizor și beneficiar, după livrarea acestora.

➤ Ofertantul declarat câștigător ca oferi suport pentru utilizarea acestor manuale pentru punerea în producție a sistemului, furnizată odată cu recepția cantitativă și 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 și referințe în domeniu
3. Răspunsul ofertantului la cerințele din capitolul 4
4. Durata de furnizarea a cunoștințelor tehnice
5. Livrabilele
6. Criteriu de acceptanță

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

<u>1</u>	<u>Introducere</u>	18
1.1	<u>Scopul documentului</u>	18
1.2	<u>Aria de acoperire a documentului</u>	18
1.3	<u>Noțiuni și abrevieri utilizate</u>	18
<u>2</u>	<u>Abordare</u>	20
2.1	<u>Specificații strategice</u>	20
<u>3</u>	<u>Structura MEDSIS</u>	21
3.1	<u>Componenta BSC</u>	21
3.2	<u>Componenta Dashboard</u>	21
3.3	<u>Componenta BI</u>	21
3.4	<u>Componenta HIS Pacient</u>	21
3.5	<u>Componenta HIS-ERP</u>	22
<u>4</u>	<u>Balanced Scorecard</u>	23
4.1	<u>Evoluția BSC</u>	23
4.2	<u>Modelul BSC pentru organizații non-profit</u>	25
4.3	<u>BSC în organizații din domeniul medical</u>	26
4.4	<u>Concluzii</u>	26
<u>5</u>	<u>Aplicațiile Dashboard, BSC, Administration</u>	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, Operațiunea 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
- CASAOPSNJ – 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 – Ordonanță de Urgență 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 investitorii 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 tuturor 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. Întâlniri 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 informații 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

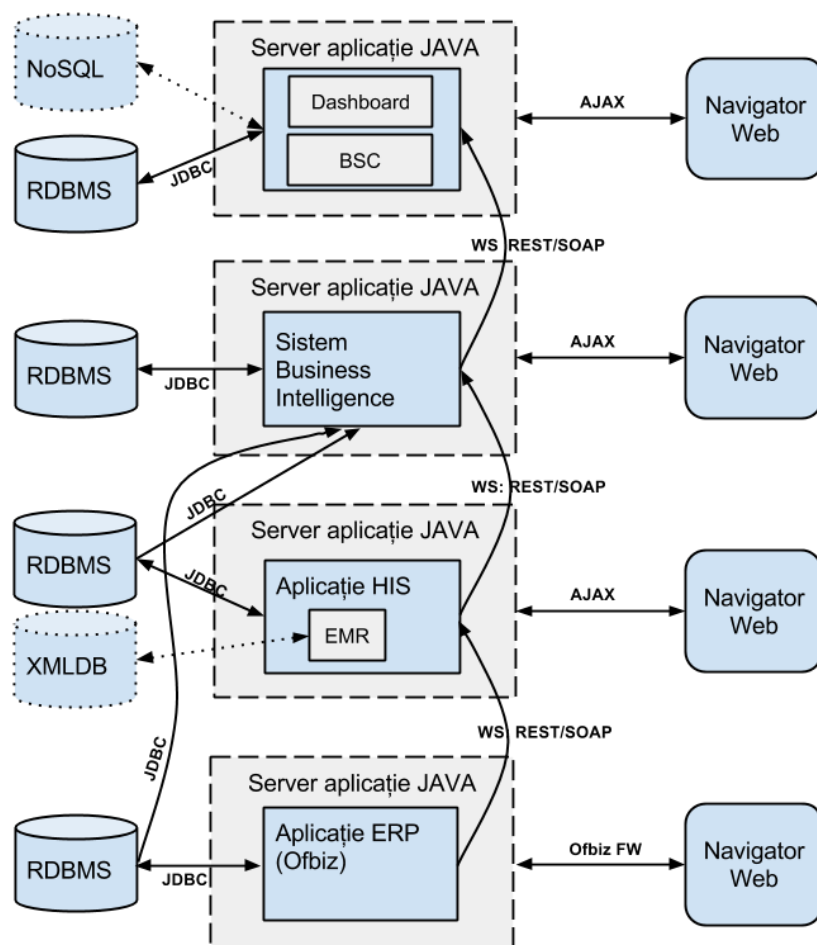
date primare în format HL7, în care sunt păstrate documentele medicale și prezintă un model de date intermediar, relațional, care facilitează accesul rapid și comod la informațiile cele mai solicitate.

Componenta HIS Pacient se conectează cu componenta HIS-ERP pentru a obține din aceasta date din gestiunea generală a spitalului și 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 și 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 organizației, 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 nesuținute 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.

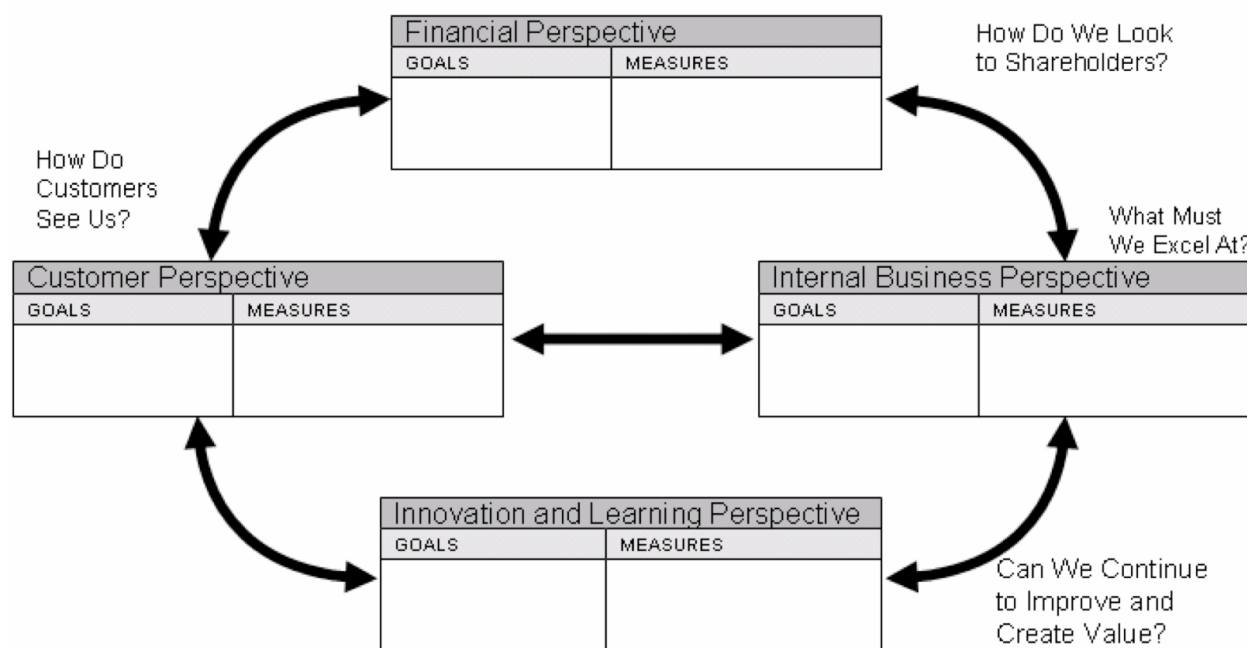
Evoluția BSC

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.



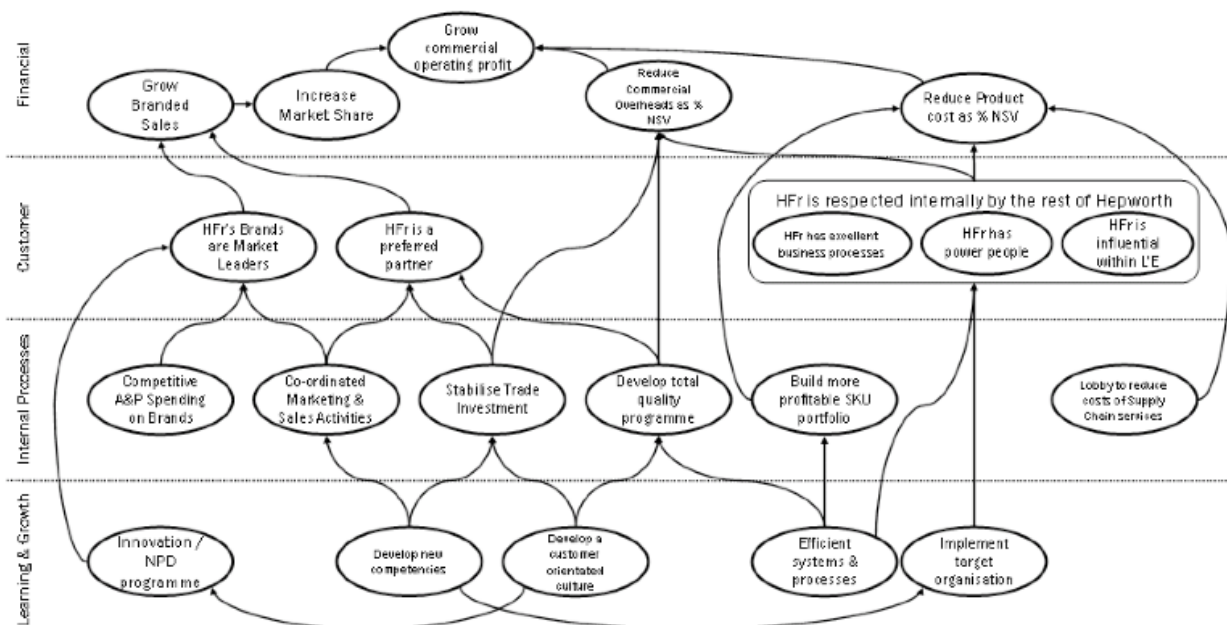
Figură 2 – Diagrama BSC de generația 1¹

- 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 2²

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 învârtă 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 dat³.

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.
- Dependențele 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

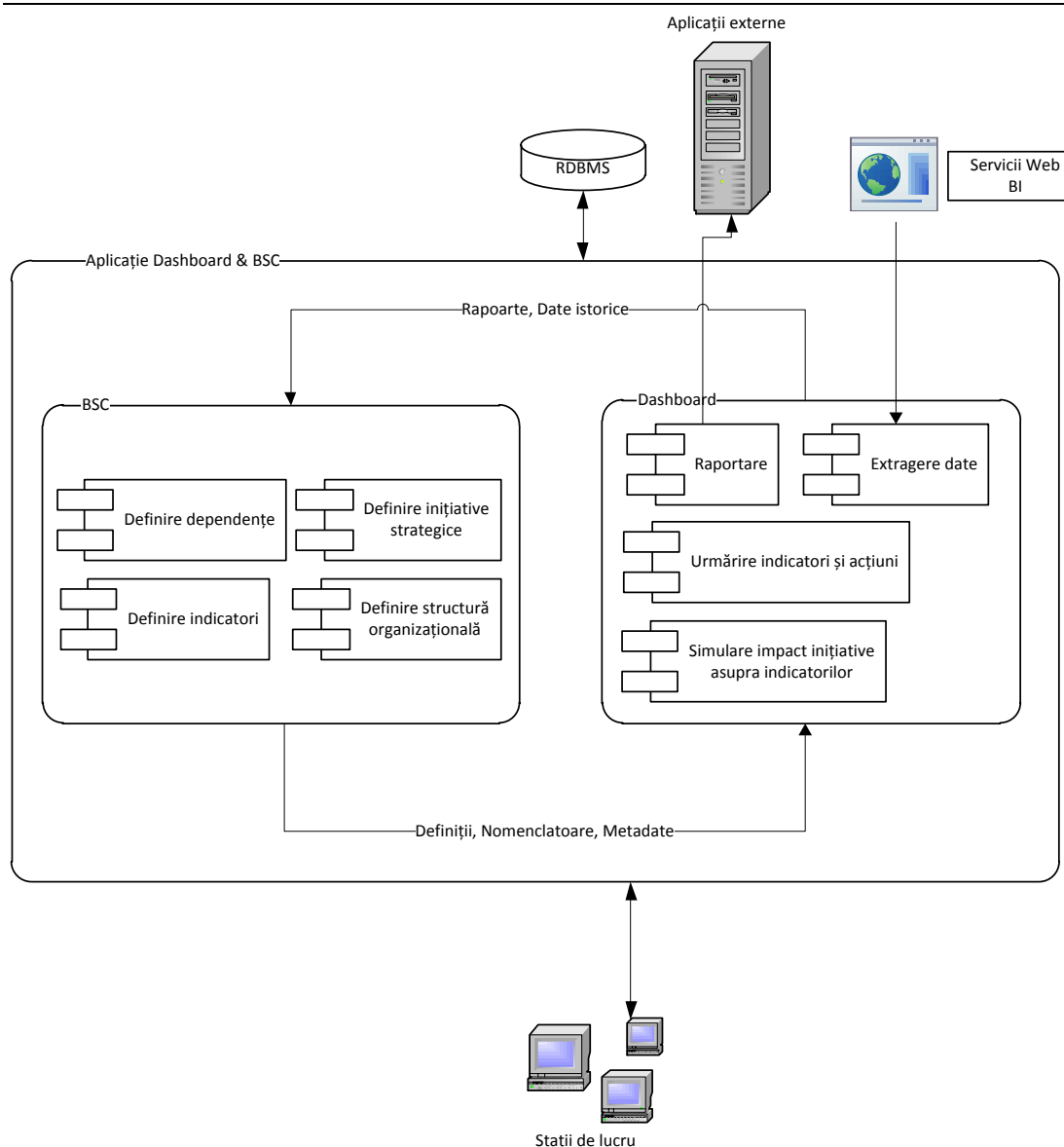


Figura 1. Aplicațiile Dashboard și BSC

FORMULARE

Formular 1

Operator economic

.....
(denumire/numele)

DECLARAȚIE
privind situația personală a operatorului economic

Subsemnatul(a), reprezentant legal/împuternicit al, (*denumirea și 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 sancțiunea excluderii din procedura de atribuire și a sancțiunilor aplicate falsului în declarații, că în ultimii 5 (cinci) ani nu am fost condamnați prin hotărâre definitivă a unei instanțe judecătorești pentru participarea la activități ale unei organizații criminale, pentru corupție, fraudă și/sau spălare de bani.

De asemenea, declar că la prezenta procedură:

- nu depun două sau mai multe oferte individuale și/sau comune; și
- nu depun ofertă individuală/comună și nu sunt nominalizat ca subcontractant în cadrul unei alte oferte;
- nu depun ofertă individuală/comună și nu sunt nominalizat ca terț susținător în cadrul unei alte oferte.
- nu am intrat în faliment ca urmare a hotărârii pronunțate de judecătorul-sindic;
- ne-am îndeplinit obligațiile de plată a impozitelor, taxelor și contribuțiilor de asigurări sociale către bugetele componente ale bugetului general consolidat, în conformitate cu prevederile legale în vigoare în România sau în țara în care sunt stabilit;
- nu am fost condamnați, în ultimii 3 (trei) ani, prin hotărârea definitivă a unei instanțe judecătorești, pentru o faptă care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greșeli în materie profesională;
- în ultimii 2 (doi) ani ne-am îndeplinit integral obligațiile contractuale decurgând din contracte încheiate cu diverși beneficiari și nu au existat situații în care să ne fi îndeplinit defectuos obligațiile contractuale, din motive imputabile nouă, fapt care ar fi produs sau este de natură să producă grave prejudicii beneficiarilor contractelor.

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

Data completării

Operator economic

.....

(semnătura autorizată)

Operator economic

(denumire/numele)

DECLARAȚIE PRIVIND CALITATEA DE PARTICIPANT LA PROCEDURĂ

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

- ☐ în nume propriu;
 - ☐ ca asociat în cadrul asociației.....;
- (Se bifează opțiunea corespunzătoare.)

2.Subsemnatul declar că:

- ☐ nu sunt membru al niciunui grup sau rețele de operatori economici;
- ☐ sunt membru în grupul sau rețeaua a cărei listă cu date de recunoaștere o prezint în anexă.

(Se bifează opțiunea corespunzătoare)

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

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

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

Data completării

Operator economic

Operator economic

(denumire/numele)

CERTIFICAT
de participare la licitație cu ofertă independentă

I. Subsemnatul/Subsemnații,, reprezentant/reprezentanți 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 informațiile conținute sunt adevărate și complete din toate punctele de vedere.

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

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

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

Data completării

Operator economic

.....

(semnătura autorizată)

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, așa cum este acesta definit la art. 14 din Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea și sancționarea neregulilor apărute în obținerea și utilizarea fondurilor europene și/sau a fondurilor publice naționale aferente acestora, și anume:

- nu există legături între subscrisa si structurile acționariatului Achizitorului
- nu exista legaturi între subscrisa si membrii comisiei de evaluare
- nu dețin pachetul majoritar de acțiuni în două firme participante la prezenta procedura de achizitie.

- De asemenea, declar că am luat cunoștință de obligația pe care o am de a notifica în scris Achizitorul de îndată ce apare o situație de conflict de interese pe perioada derulării procedurii de achiziție și de a lua măsuri pentru înlăturarea situației respective, în conformitate cu art. 15 alin. (2) din O.U.G. nr.66/2011.

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

Înțeleg de asemenea că în cazul în care această declarație nu este conformă cu realitatea sunt pasibil de încălcarea prevederilor legislației penale, iar oferta va fi respinsă.

Data completării

Operator economic

.....

(semnătura autorizată)

Operator economic

(denumire/numele)

INFORMAȚII 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. Activități CAEN pentru care există autorizare..... (se va solicita după caz, certificatul constatator conform căruia operatorul economic îndeplinește condițiile de funcționare specifice pentru activitatea CAEN în care se înscrie obiectul contractului de achiziție)

Birourile filialelor/sucursalelor locale, dacă este cazul:

1.
(adrese complete, telefon/fax, certificate de înmatriculare/inregistrare)

2.

3.

4.

8. Principala piață 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)

Operator economic

(denumirea/numele)

**DECLARAȚIE
PRIVIND LISTA PRINCIPALELOR LIVRĂRI DE PRODUSE ÎN ULTIMII 3 ANI**

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

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

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

Nr crt	Obiect contract	Codul CPV	Denumirea/nume beneficiar /client Adresa	Calitatea prestatorului*)	Preț 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 asociație); contractant asociat; subcontractant.

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

ACORD DE ASOCIERE

- model orientativ-

1. Părțile acordului :

_____, reprezentată prin_____, în calitate de_____
(denumire operator economic, sediu, telefon)

și

_____ reprezentată prin_____, în calitate de_____
(denumire operator economic, sediu, telefon)

2. Obiectul acordului:

2.1 Asociații au convenit să desfășoare în comun următoarele activități:

a) participarea la procedura de achiziție publică organizată de
.....(denumire autoritate contractantă) pentru atribuirea contractului /acordului
cadru(obiectul contractului/acordului-cadru)

b) derularea în comun a contractului de achiziție publică în cazul desemnării ofertei comune ca fiind câștigătoare.

2.2 Alte activități ce se vor realiza în comun:

1. _____

2. _____

... _____

2.3 Contribuția financiară/tehnică/profesională a fiecărei părți la îndeplinirea contractului de achiziție publică este:

1. _____ % S.C. _____

2. _____ % S.C. _____

2.4 Repartizarea beneficiilor sau pierderilor rezultate din activitățile comune desfășurate de asociați se va efectua proporțional 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 și se prelungește corespunzător cu perioada de îndeplinire a contractului (în cazul desemnării asocierii ca fiind câștigătoare a procedurii de achiziție).

4. Condițiile de administrare și conducere a asociației:

4.1 Se împuternicește SC....., având calitatea de lider al asociației pentru întocmirea ofertei comune, semnarea și depunerea acesteia în numele și pentru asocierea constituită prin prezentul acord.

4.2 Se împuternicește SC....., având calitatea de lider al asociației pentru semnarea contractului de achiziție publică în numele și pentru asocierea constituită prin prezentul acord, în cazul desemnării asocierii ca fiind câștigătoare a procedurii de achiziție).

5. Încetarea acordului de asociere

5.1 Asocierea își încetează activitatea ca urmare a următoarelor cauze:

a) expirarea duratei pentru care s-a încheiat acordul;

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

6 Comunicări

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

6.2 De comun acord, asociații pot stabili și alte modalități de comunicare.

7 Litigii

7.1 Litigiile intervenite între părți se vor soluționa pe cale amiabilă, iar în caz de nerezolvare vor fi soluționate de către instanța 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 asociației:

(denumire autoritate contractanta)

ASOCIAT 1,

ASOCIAT 2,

Notă!: Prezentul acord de asociere constituie un model orientativ și se va completa în funcție de cerințele specifice ale obiectului contractului/contractelor.

Operator economic

(denumirea/numele)

**LISTĂ
CU SUBCONTRACTANȚII
ȘI SPECIALIZAREA ACESTORA**

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

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

Data completării

Operator economic

.....

(semnătura autorizată)

Operator economic

(denumirea/numele)

FORMULAR DE OFERTĂ

Către
(denumirea autorității contractante și adresa completă)

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

Data ____/____/____

.....,
(nume, prenume și semnătură),

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

Operator economic

(denumirea/numele)

CENTRALIZATOR DE PREȚURI
pentru produse

Anexă la ofertă

Nr. crt	Denumirea produsului	Cantitatea (U.M.)	Prețul Unitar		Prețul 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 ÎNAINȚARE

Către _____
(denumirea achizitorului și adresa completă)

Ca urmare a anunțului/invitației 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 și marcat în mod vizibil, conținând, în original:

- a) oferta;
- b) documentele care însoțesc oferta.

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

Cu stimă,

Data completării _____

Operator economic,

BANCA

(denumirea)

SCRISOARE DE GARANȚIE BANCARĂ DE BUNĂ EXECUȚIE
model orientativ

Către _____
(denumirea achizitorului și adresa completă)

Cu privire la contractul _____,
(denumirea contractului)

Încheiat între _____, în calitate de contractant, și _____, în calitate de achizitor, ne obligăm prin prezenta să plătim în favoarea achizitorului, până la concurența sumei de _____ reprezentând _____% din valoarea contractului respectiv, orice sumă cerută de acesta la prima sa cerere însoțită de o declarație cu privire la neîndeplinirea obligațiilor ce revin contractantului, astfel cum sunt acestea prevazute în contractul de achiziție publică mai sus menționat. Plata se va face în termenul menționat în cerere, fără nici o altă formalitate suplimentară din partea achizitorului sau a contractantului.

Prezenta garanție este valabilă până la data de _____.

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

Parafată de Banca _____ în ziua _____ luna _____ anul _____

(semnătura autorizată)

MODEL ORIENTATIV

Contract de furnizare

nr. _____ data _____

1. Părțile 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 București, Sos. Virtutii nr. 19D, sector 6, cod de înregistrare fiscală RO 24814952, nr. de înregistrare la Registrul Comertului J40/20204/2008, cont bancar RO51BTRL04601202R04003XX deschis la Banca Transilvania, reprezentată prin Cristian Aciubotăriței, Director General, în calitate de achizitor, pe de o parte

și

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

2. Definiții

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

- a. **contract** –prezentul contract și toate anexele sale;
- b. **achizitor și furnizor** - părțile contractante, așa cum sunt acestea numite în prezentul contract;
- c. **prețul contractului** - prețul plătitibil furnizorului de către achizitor, în baza contractului, pentru îndeplinirea integrală și corespunzătoare a tuturor obligațiilor asumate prin contract;
- d. **produse** - echipamentele, mașinile, 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 activitățile legate de furnizarea produselor, cum ar fi transportul, asigurarea, instalarea, punerea în funcțiune, asistența tehnică în perioada de garanție și orice alte asemenea obligații 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 și esențială 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 și serviciilor poate fi distinctă de naționalitatea furnizorului;

- g. **destinație finală** - locul unde furnizorul are obligația de a furniza produsele;
- h. **termenii comerciali** de livrare vor fi interpretați conform INCOTERMS 2010 – Camera Internațională de Comerț (CIC);
- i. **forța majoră** - reprezintă o împrejurare de origine externă, cu caracter extraordinar, absolut imprevizibilă și inevitabilă, care se află în afara controlului oricărei părți, care nu se datorează greșelii sau vinei acestora, și care face imposibilă executarea și, respectiv, îndeplinirea contractului; sunt considerate asemenea evenimente: războaie, revoluții, incendii, inundații sau orice alte catastrofe naturale, restricții apărute ca urmare a unei carantine, embargou, enumerarea nefiind exhaustivă, ci enunțiativă. Nu este considerat forță majoră un eveniment asemenea celor de mai sus care, fără a crea o imposibilitate de executare, face extrem de costisitoare executarea obligațiilor uneia din părți;
- j. **zi** - zi calendaristică; **an** - 365 de zile.

3. Interpretare

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

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

Clauze obligatorii

4. Obiectul și prețul contractului

4.1. - Furnizorul se obligă să furnizeze și după caz să instaleze echipamentele IT destinate a fi utilizate în cadrul proiectului „Instruire pentru furnizarea de servicii moderne” în perioada/perioadele convenite și în conformitate cu obligațiile asumate prin prezentul contract.

4.2. - Achizitorul se obligă să plătească furnizorului prețul convenit pentru îndeplinirea contractului

4.3. - Prețul convenit pentru îndeplinirea contractului, respectiv prețul produselor livrate și al serviciilor prestate, plătit 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 puțin*):

- a) *caietul de sarcini;*
- b) *propunerea tehnică și propunerea financiară;*
- c) *graficul de îndeplinire a contractului;*
- d) *garanția de bună execuție;*
- f) *angajamentul ferm de susținere din partea unui terț, dacă este cazul.*

7. Obligațiile principale ale furnizorului

7.1 – Furnizorul se obligă să predea/să pună la dispoziția achizitorului produsele definite în prezentul contract.

7.2- Furnizorul se obligă să furnizeze produsele la standardele și/sau performanțele 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) reclamații și acțiuni în justiție, ce rezultă din încălcarea unor drepturi de proprietate intelectuală (brevete, nume, mărci înregistrate etc.), legate de echipamentele, materialele, instalațiile sau utilajele folosite pentru sau în legătură cu produsele achiziționate, și

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

8. Obligațiile principale ale achizitorului

8.1 - Achizitorul se obligă să achiziționeze, respectiv să cumpere și să plătească prețul convenit în prezentul contract.

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

8.3 - Achizitorul se obligă să plătească prețul produselor către furnizor în termen de 45 zile de la emiterea facturii de către acesta. Factura va putea fi emisă doar după semnarea fără obiecții a procesului verbal de acceptanță semnat de către ambele părți.

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 își onorează obligațiile, furnizorul va relua livrarea produselor în cel mai scurt timp posibil.

9. Sancțiuni pentru neîndeplinirea culpabilă a obligațiilor

9.1 - În cazul în care, din vina sa exclusivă, furnizorul nu își îndeplinește obligațiile asumate, atunci achizitorul are dreptul de a deduce din prețul contractului, ca penalități, o sumă echivalentă cu o 0,06% din prețul contractului pentru fiecare zi de întârziere până la îndeplinirea efectivă a obligațiilor

9.2- În cazul în care achizitorul nu își onorează obligațiile în termen de 15 zile de la expirarea perioadei convenite, atunci acesta are obligația de a plăti, ca penalități, o sumă echivalentă cu 0,06% din plata neefectuată pentru fiecare zi de întârziere până la îndeplinirea efectivă a obligațiilor.

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

9.4 - Achizitorul își rezervă dreptul de a denunța unilateral contractul, printr-o notificare scrisă adresată furnizorului, fără nici o compensație, dacă acesta din urmă dă faliment, cu condiția ca această denunțare să nu prejudicieze sau să afecteze dreptul la acțiune sau despăgubire pentru furnizor. În acest caz, furnizorul are dreptul de a pretinde numai plata corespunzătoare pentru partea din contract îndeplinită până la data denunțării unilaterale a contractului.

Clauze specifice

10. Garanția de bună execuție a contractului

10.1 - Furnizorul se obligă să constituie garanția de bună execuție a contractului în termen de 10 zile de la semnarea contractului....., în cuantum de, pentru o perioadă de luni.

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

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

10.4 - Garanția produselor este distinctă de garanția de bună execuție a contractului.

11. Recepție, inspecții și teste

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

11.2 - (1) Inspecțiile și testările la care vor fi supuse produsele, cât și condițiile de trecere a recepției provizorii și a recepției finale (calitative) sunt descrise în anexa/anexele la prezentul contract.

(2) Achizitorul are obligația de a notifica, în scris, furnizorului identitatea reprezentanților săi împuterniciți pentru efectuarea recepției, testelor și inspecțiilor.

11.3 - Inspecțiile și testele din cadrul recepției provizorii și recepției finale (calitative) se vor face la destinația finală a produselor, care va fi comunicată furnizorului în timp util.

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

a) de a înlocui produsele refuzate; sau

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

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

11.6 - Prevederile clauzelor 11.1-11.4 nu îl vor absolve pe furnizor de obligația asumării garanțiilor sau altor obligații prevăzute în contract.

12. Ambalare și marcare

12.1 - (1) Furnizorul are obligația de a ambala produsele pentru ca acestea să facă față, fără limitare, la manipularea dură din timpul transportului, tranzitului și expunerii la temperaturi extreme, la soare și la precipitațiile care ar putea să apară în timpul transportului și depozitării în aer liber, în așa fel încât să ajungă în bună stare la destinația finală.

(2) În cazul ambalării greutăților și volumelor în cutii, furnizorul va lua în considerare, unde este cazul, distanța mare până la destinația finală a produselor și absența facilităților de manipulare grea în toate punctele de tranzit.

12.2 - Ambalarea, marcarea și documentația din interiorul sau din afara pachetelor vor respecta strict cerințele ce vor fi special prevăzute în contract, inclusiv cerințele suplimentare.

12.3 - Toate materialele de ambalare a produselor, precum și toate materialele necesare protecției coletelor (paleți de lemn, foi de protecție etc.) rămân în proprietatea achizitorului.

13. Livrarea și documentele care însoțesc produsele

13.1 - Furnizorul are obligația de a livra produsele la destinația finală indicată de achizitor, respectând:

- a) datele din graficul de livrare și
- b) termenul comercial stabilit

doar după primirea ordinului de începere și a comenzii ferme din partea achizitorului.

13.2 - (1) La expedierea produselor, furnizorul are obligația de a comunica, în scris, atât achizitorului, cât și, după caz, societății de asigurări datele de expediere, numărul contractului, descrierea produselor, cantitatea, locul de încărcare și locul de descărcare.

(2) Furnizorul va transmite achizitorului documentele care însoțesc produsele.

13.3 - Certificarea de către achizitor a faptului că produsele au fost livrate parțial sau total se face după recepție, 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 recepție produselor.

14.. Asigurări

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

15. Perioada de garanție acordată produselor

15.1 - Furnizorul are obligația de a garanta că produsele furnizate prin contract sunt noi, nefolosite. De asemenea, furnizorul are obligația de a garanta că toate produsele furnizate prin contract nu vor avea niciun defect ca urmare a proiectului, materialelor sau manoperei (cu excepția cazului când proiectul și/sau materialul este cerut în mod expres de către achizitor) sau oricărei alte acțiuni sau omisiuni a furnizorului și că acestea vor funcționa la parametrii solicitați, în condiții normale de funcționare.

15.2 - (1) Perioada de garanție acordată produselor de către furnizor este cea declarată în propunerea tehnică.

(2) Perioada de garanție a produselor începe cu data recepției efectuate după livrarea și instalarea acestora la destinația finală.

15.3 - Achizitorul are dreptul de a notifica imediat furnizorului, în scris, orice plângere sau reclamație ce apare în conformitate cu această garanție.

15.4 - La primirea unei astfel de notificări, furnizorul are obligația de a remedia defecțiunea 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 garanție, le înlocuiesc pe cele defecte beneficiază de o nouă perioadă de garanție care decurge de la data înlocuirii produsului.

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

16. Ajustarea prețului contractului

17.1 - Pentru produsele livrate și pentru serviciile prestate, plățile datorate de achizitor furnizorului sunt cele declarate în propunerea financiară, anexă la contract.

16.2 - Prețul contractului nu se ajustează.

17. Subcontractanți⁴

17.1 - Furnizorul are obligația, în cazul în care subcontractează părți din contract, de a încheia contracte cu subcontractanții desemnați, în aceleași condiții în care el a semnat contractul cu achizitorul.

17.2 - (1) Furnizorul are obligația de a prezenta la încheierea contractului toate contractele încheiate cu subcontractanții desemnați.

(2) Lista subcontractanților, cu datele de recunoaștere ale acestora, cât și contractele încheiate cu aceștia se constituie în anexe la contract.

17.3 - (1) Furnizorul este pe deplin răspunzător față de achizitor de modul în care își îndeplinește contractul.

(2) Subcontractantul este pe deplin răspunzător față de furnizor de modul în care își îndeplinește partea sa din contract.

(3) Furnizorul are dreptul de a pretinde daune-interese subcontractanților dacă aceștia nu își îndeplinesc partea lor din contract.

17.4 - Furnizorul poate schimba oricare subcontractant numai dacă acesta nu și-a îndeplinit partea sa din contract. Schimbarea subcontractantului va fi notificată achizitorului și nu va determina schimbarea prețului contractului.

18. Întârzieri în îndeplinirea contractului

18.1 - Furnizorul are obligația 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 obligația de a notifica achizitorul în timp util; modificarea datei/perioadelor de furnizare asumate în graficul de livrare se va face cu acordul părților, prin act adițional.

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 penalități furnizorului.

19. Forța majoră

19.1 - Forța majoră este constatată de o autoritate competentă.

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

⁴ În cazul contractelor care presupun și servicii accesorii furnizării

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

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

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

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

20. Soluționarea litigiilor

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

20.2 - Dacă, după 15 de zile de la începerea acestor tratative, achizitorul și furnizorul nu reușesc să rezolve în mod amiabil o divergență contractuală, fiecare poate solicita ca disputa să se soluționeze de către instanțele judecătorești din România.

21. Limba care guvernează contractul

21.1 - Limba care guvernează contractul este limba română.

22. Comunicări

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

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

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

23. Legea aplicabilă contractului

23.1 - Contractul va fi interpretat conform legilor din România.

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

(se precizează data semnării de către părți)

Achizitor,

.....

(semnătură autorizată)

LS

Furnizor,

.....

(semnătură autorizată)

LS