

CAIET DE SARCINI – Specificații tehnice

**Pentru achiziții de servicii de consultanță pentru inovare în cadrul proiectului
"Dezvoltarea și introducerea în producție a produsului eco-bordei"**

ID proiect P_38_174,

LOTUL 2 – Servicii de consultanță pentru inovare referitoare la protecția și comercializarea drepturilor de proprietate industrială. Servicii de consultanță în domeniul brevetării naționale și internaționale.

| | |
|------------------------|---|
| Cod MySMIS: | 104917 |
| Contract de finanțare | 122/16.09.16 |
| Linia bugetară: | 3. Cheltuieli pentru servicii de consultanță în domeniul inovării și pentru serviciile de sprijinire a inovării |
| Subactivitatea: | 3.1. Cheltuieli pentru servicii de consultanță în domeniul inovării |
| Sub-linia: | 3.1.3. Consultanță în materie de achiziție, protecție și comercializare a drepturilor de proprietate intelectuală |
| Obiectul contractului: | Servicii de consultanță pentru inovare referitoare la protecția și comercializarea drepturilor de proprietate industrială. Servicii de consultanță în domeniul brevetării naționale și internaționale |
| Valoarea estimată: | 93.781,51 exclusiv TVA |
| Finanțare | Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică și Inovare pentru Programul Operațional Competitivitate Axa 1, Cod competiție: POC-A1-A1.2.1-C-2015, Tip proiect: Întreprinderi inovatoare de tip start-up și spin-off |

1. INFORMAȚII GENERALE DESPRE PROIECT:

| | |
|--|------------------|
| Valoarea totală a proiectului | 1.005.981,90 lei |
| Asistența financiară nerambursabilă din care: | 835.882,11 lei |
| • valoarea eligibilă nerambursabilă din FEDR | 705.818,85 lei |
| • valoarea eligibilă nerambursabilă din bugetul național | 130.063,26 lei |
| Valoarea cofinanțării | 92.875,79 lei |
| Valoare ne-eligibilă | 77.225,00 lei |

Locația proiectului: localitatea Peciș Nou, Str. Principală nr. 165, cam. 2, jud. Timiș

Durata proiectului: 24 luni, în perioada 16.09.2016-15.09.2018.

Obiectivul principal al proiectului este: Punerea pe piață în doi ani de zile a unor case eficiente energetic (consum total specific maxim 90 kWh/mp/an) la un preț cu minimum 30% mai ieftin decât alternativele din piață.

Obiective secundare:

1. Scaderea cu minimum 50% a emisiilor de CO₂ generate în urma proceselor de construcție a unei case de o anumită suprafață prin reducerea semnificativă a aportului de ciment folosit și a energiei consumate pentru întreținerea (încălzire și răcire) a locuinței.

2. Cresterea semnificativa a suprafetelor acoperite cu covor vegetal din zonele de locuinte.
3. Imbunatatirea conditiilor de trai a persoanelor cu posibilitati financiare mai reduse, prin posibilitatea de a achizitiona locuinte moderne, considerabil mai ieftine decat oferta de pe piata, eficiente energetic, a caror costuri de finantare pot fi acoperite in mare parte prin economia de energie realizata comparativ cu case de aceeaasi valoare si suprafata.

1.1. Obiectul Contractului

Tinand cont de natura proiectului care va fi implementat, precum si de obligatiile asumate prin contractual de finantare, se doreste contractarea unor servicii de consultanta pentru inovare referitoare la protectia si comercializarea drepturilor de proprietate industriala, si a servicii de consultanta in domeniul brevetarii nationale si internationale.

| |
|--|
| Echipa de proiect: |
| Andrei-Ovidiu Basarabă, Administrator |
| Miron Florin-Catalin, Director de proiect |
| Daniel-Dumitru Amariei, Manager de Proiect |
| Persoana de contact: |
| Andrei-Ovidiu Basarabă E-mail: andrei.basaraba@rosenc.ro Tel: 0748.204.324 |

2. DESCRIEREA PROIECTULUI:

Pe plan mondial o singura industrie, cea a cimentului, genereaza peste 5% din emisiile de dioxid de carbon, gazul cu efect de sera care este eliminat in cele mai mari cantitati in atmosfera. O alta sursa semnificativa de poluare sunt casele ineficiente energetic in acele zone in care sezonul rece este lung. Eco Living Project SRL a identificat o solutie constructiva de case prin care se pot reduce semnificativ aceste efecte pe plan mondial, si anume o casa realizata prin tehnologia pamantului turnat, care va fi in acelasi timp nepoluanta in timpul executiei, eficienta energetic la exploatare si accesibila unui numar mare de cumparatori.

Prin aceste trei atribute se asigura un impact pozitiv semnificativ, spre deosebire de casele pasive sau ecologice pana in momentul de fata, care fie au un impact poluator considerabil in momentul executiei subansamblurilor, fie sunt suficient de scumpe incat sa nu fie adoptate la scara larga, avand astfel un impact global nesemnificativ. Casa se va numi Eco-Bordei, iar in jurul ei va fi construita o adevarata comunitate de entuziasti.

Solutiile dezvoltate in urma acestui proiect nu vor fi aplicabile doar la Eco-bordei. Tehnologia de constructie cu pamant turnat poate fi aplicata la orice casa. In acest fel se va elimina complet cimentul din constructie, cu exceptia fundatiei. Avand in vedere ca o singura industrie, cea a cimentului, genereaza peste 5% din emisiile de dioxid de carbon la nivel global, potentialul unei asemenea tehnologii este evident. Pentru a avea succes, tehnologia pamantului turnat va trebui sa fie la fel de usor de implementat ca cea pe care o inlocuieste. In urma cercetarilor din cei doi ani de proiect, Eco Living Project SRL va ajunge la o tehnologie de turnare in serie, care va permite ridicarea rapida si eficienta dpdv a costurilor a unor asemenea pereti.

Eco-Bordeiul este construit folosind tehnologia pamantului turnat, un concept care devine tot mai popular pe piata vestica, dar care in Romania este inca cvasi-necunoscut. Materialele folosite pentru constructia peretilor si a invelitorii sunt nu doar naturale, dar si de provenienta locala. Acest lucru scade semnificativ cantitatea de energie consumata in timpul constructiei. Materialele folosite asigura in acelasi timp un confort sporit pentru locuitori, beneficiind de caracteristici termo- si hidroizolatoare superioare. Ecobordeiul utilizeaza temperatura constanta a pamantului, pe care o aduce de jur imprejurul spatiului de locuit. Astfel, pamantul utilizat pentru a acomoda casa va fi folosit pentru a construi peretii si acoperisul casei, acesta fiind cea mai eficienta modalitate de a folosi resursele naturale existente la fata locului.

Ecobordeiul va reusi, datorita eficientei energetice deosebite in timpul constructiei si a exploatarii, sa fie atractiv pentru cumparatorii din piete care pana acum erau separate. Casele ecologice si eficiente din punct de vedere energetic ajung in mod uzual la costuri mai ridicate decat o casa traditionala. Ecobordeiul va fi atractiv atat pentru clientii interesati de o casa ecologica, dar si pentru clientii cu un buget redus. Astfel se poate reusi implicit cresterea cotei de piata a caselor eficiente din punct de vedere energetic, ajungandu-se la economii semnificative de energie.

Casele realizate in modelul "Eco-Bordei" ofera comfortul sporit, economiile la factura de energie si emisiile reduse aferente la un pret mai mult decat accesibil, la indemana oricarui buzunar. Produsul care urmeaza a fi dezvoltat in cadrul proiectului este reprezentat de un tip de casa cu eficienta energetic ridicata. Aportul redus de energie in timpul realizarii si exploatarei este egal cu cresterea eficientei energetice la consumator – locatarul. In plus, materialele de constructie vor fi naturale, locale, peretii fiind alcatuiti din pamant turnat, ce provine de la fata locului.

In urma implementarii proiectului va aparea pe piata o noua casa (ulterior, mai multe modele adaptate cerintelor identificate) eficienta din punct de vedere energetic. Datorita scaderii cantitatii de energie necesara intretinerii locuintei ECO-BORDEI se va micșora nu doar costurile de intretinere, dar si emisiile de carbon vor fi micșorate. Tehnologia este una disruptiva deoarece casele cu suprafata si pret comparabil de pe piata au un consum specific semnificativ mai ridicat, cu minim 50%. Astfel se ofera oportunitatea consumatorilor de a alege, in acelasi buget, o casa cu un consum energetic redus, crescand astfel eficienta energetica a sectorului concomitent cu scaderea emisiilor de carbon.

Proiectul presupune realizarea a doua case de tip Eco-bordei, un prototip casa de serie zero. Prototipul va avea rol de demonstrator de tehnologie menita sa valideze principiile teoretice din care stau la baza proiectului. In urma unei perioade de testare a prototipului se va elabora un proiect tehnic si se va realiza casa de serie zero.

Prin achizitia de servicii de consultanta pentru inovare referitoare la consultanta pentru inovare referitoare la protectia si comercializarea drepturilor de proprietate intelectuala si achizitia de servicii de consultanta in domeniul brevetarii nationale si internationale se urmareste obtinerea unei asistente in toate etapele proiectului de la o entitate ce posedă cunostiintele si experienta legate de dezvoltarea unei companii inovative, management strategic, marketing, comercializare si proprietate intelectuala. Asistenta va fi asigurata pe intreaga perioada de implementare a proiectului si va contribui la conformitatea activitatilor prezentului proiect in raport cu cresterea sustenabila a companiei pe termen lung.

3. DESCRIEREA SERVICIULUI SOLICITAT

Durata contractului: 15 luni, din 16.05.2017 pana in 15.08.2018.

Etapa 1 - Introducere in dreptul proprietatii intelectuale.

In aceasta etapa, consultantul va initia beneficiarul in Dreptul Proprietatii Intelectuale (DPI) in cadrul unui training de 8 ore, oferind notiuni de baza despre: Dreptul Proprietatii Intelectuale, posibilitati de valorificare, riscuri/avantaje/modele de afaceri.

In aceeasi etapa, consultantul va identifica potentialul beneficiarului de a obtine Dreptul Proprietatii Intelectuale pentru inventiile/modelele de utilitate/marcile acestuia si va indica posibilitatile de valorificare prin elaborarea unui plan de valorificare a Proprietatii Intelectuale a Beneficiarului.

Livrabile:

- Sesiune Training 8 ore (la sediul beneficiarului + materiale suport),
- Plan de Valorificare a Proprietatii Intelectuale.

- Sesiuni de coaching (minim 3)

Etapa 2 – Transformarea prototipului in produs

In aceasta etapa, consultantul va oferi consultanta de specialitate in vederea definirii MVP (produs minim viabil). Consultantul va elabora apoi un raport de consultanta in care va analiza elementele de noutate generate prin activitatile de CDI ale beneficiarului si va oferi recomandari pentru realizarea produsului minim viabil. Consultantul va avea in vedere recomandarile din Etapa 1.

Livrabile:

- Raport privind realizarea produsului minim viabil
- Sesiuni de coaching (minim 3)

Etapa 3 - Management strategic.

In aceasta etapa, consultantul va oferi consultanta de specialitate pentru identificarea si formularea avantajului concurential durabil generat de inovare al beneficiarului, prin sesiuni de coaching si prin elaborarea unui studiu de piata care sa releve diferentierea beneficiarului fata de competitori si strategia de pozitionare pe piata, valabila pentru urmasorii 3 ani de activitate a beneficiarului. Consultantul va avea in vedere recomandarile din etapele anterioare.

Livrabile:

- Studiu de piata axat pe relevarea avantajului concurential durabil si strategia de pozitionare pe piata.
- Sesiuni de coaching (minim 3)

Etapa 4 – Strategia de marketing si planul de comercializare.

Tinand cont de rezultatele etapelor anterioare, consultantul va elabora strategia de marketing pentru beneficiar. Avand in vedere ca unul din cei 4P (produsul) a fost identificat in Etapele 1 si 2 (drepturi proprietate intelectuala valorificabile si produse/servicii efective), consultantul va elabora recomandari in special pentru elementele: Pret, Promovare si Canale de distributie (Placement).

Livrabile:

- Strategia de marketing
- Planul de comercializare
- Sesiuni de coaching (minim 3)

Etapa 5 – Identificarea canalelor pentru comercializare

In aceasta etapa consultantul va identifica potentialii parteneri in vederea implementarii planului de comercializare. Urmarind recomandarile din strategia de marketing realizata anterior, consultantul va identifica si descrie profilul potentialilor entitati economice care pot intra intr-o relatie comerciala cu

beneficiarul. Având în vedere pietele țintite prin strategia de marketing (autohtone și/sau externe), partenerii potențiali identificați de consultant vor fi practic canalele prin care beneficiarul poate ajunge la acele piețe. Se va ține cont de indicațiile din planul de comercializare pentru atribuirea fiecărui partener potențial identificat un tip de relație comercială specifică. Relațiile comerciale ale partenerilor potențiali cu beneficiarul pot fi de următoarele tipuri (enumerarea nu este exhaustivă): distribuție bunuri, realizare servicii asociate (ex: instalare, instruire, mentenanță etc.), licențiere pentru producție și comercializare într-un areal unde beneficiarul nu are acces direct, certificare/naturalizare produs în piața partenerului plus import și comercializare, etc.

Livrabile:

- Raport privind potențiali parteneri identificați, cu descrierea acestora și tipul de relație comercială recomandată
- Sesiuni de coaching (minim 3)

Etapa 6 – Demararea relațiilor comerciale

Socotit drept ADN-ul oricărei afaceri, USP (unique sales proposition) sau, în traducere, PUV (propunerea unică de vânzare) este conform definiției sale economice “factorul sau considerația prezentată de vânzător ca fiind motivul de bază pentru care un produs sau serviciu este diferit și mai bun decât cele concurente”. Pe o piață economică dominată de relația dintre cerere și ofertă, creșterea expunerii unui brand în raport cu elementele concurente depinde într-o foarte mare măsură de componenta USP.

În această etapă, consultantul va elabora PUV aferentă fiecărui partener potențial identificat și caracterizat anterior, corelat cu tipul de relație comercială vizată.

Livrabile:

- Raport privind Propunerea Unică de Vânzare elaborate pentru fiecare partener potențial identificat.
- Elaborarea USP (unique sales proposition) în vederea abordării partenerilor identificați. Pentru fiecare partener se va realiza USP
- Sesiuni de coaching (minim 3)

Etapa 7 – Cerere de brevet

Consultantul va asigura întregul suport tehnic necesar, inclusiv achitarea taxelor aferente, pentru realizarea și depunerea la Oficiului de Stat pentru Invenții și Mărci (OSIM) unei cereri de brevet pentru un produs sau o tehnologie care rezultă în urma cercetării realizate în proiect.

Livrabile:

- 1 cerere de brevet depusă

4. TERMENE INDICATIVE DE LIVRARE, PE ETAPE DE LUCRU

| Etapa | Livrabil | Termen indicativ de livrare |
|--|--|-----------------------------|
| 1. Introducere in dreptul proprietatii intelectuale. | <ul style="list-style-type: none">▪ Sesiune de training, material suport (8h)▪ Plan de Valorificare a Proprietatii Intelectuale▪ Sesiuni de coaching (minim 3) | 16.07.2017 |
| 2. Transformarea prototipului in produs | <ul style="list-style-type: none">▪ Raport privind realizarea produsului minim viabil | 16.07.2017 |
| 3. Management strategic | <ul style="list-style-type: none">▪ Studiu de piata axat pe relevarea avantajului concurential durabil▪ Strategia de pozitionare pe piata▪ Sesiuni de coaching (minim 3) | 16.07.2017 |
| 4. Strategia de marketing si planul de comercializare. | <ul style="list-style-type: none">▪ Strategia de marketing.▪ Planul de comercializare▪ Sesiuni de coaching (minim 3) | 16.11.2017 |
| 5. Identificarea canalelor pentru comercializare | <ul style="list-style-type: none">▪ Raport privind potentialii parteneri identificati, cu descrierea acestora si tipul de relatie comerciala recomandata | 16.11.2017 |
| 6. Demararea relatiilor comerciale | <ul style="list-style-type: none">▪ Raport privind Propunerea Unica de Vanzare elaborate pentru fiecare partener potential identificat▪ Sesiuni de coaching (minim 3) | 16.05.2018 |
| 7. Cerere de brevet | <ul style="list-style-type: none">▪ 1 cerere de brevet obtinuta de beneficiar | 16.07.2018 |

5. MODUL DE PREZENTARE A OFERTEI

Oferta este formată din propunerea tehnică și propunerea financiară. Propunerea tehnică va fi alcătuită din următoarele secțiuni:

- A. Analiza caietului de sarcini
- B. Metodologia orientativă de implementare
- C. Organizarea și planificarea în timp a activităților

Astfel:

- A. Analiza caietului de sarcini

În această secțiune, Ofertantul va prezenta minimum următoarele informații:

- Aspecte considerate de către Ofertant ca fiind esențiale pentru obținerea rezultatelor așteptate ale contractului și atingerea obiectivelor acestuia însoțite de comentarii relevante, demonstrând astfel gradul de cunoaștere și înțelegere a domeniului de activitate al proiectului, a obiectivelor, activităților și a rezultatelor așteptate în conformitate cu Caietul de Sarcini;
- Identificarea, descrierea și argumentarea riscurilor care pot afecta derularea contractului și a măsurilor de prevenire/reducere/eliminare a efectelor riscurilor identificate.

B. Metodologia orientativă de implementare

În această secțiune, Ofertantul va face o prezentare a modului de abordare a activităților aferente contractului pentru care se face ofertarea, astfel ca prestarea serviciilor solicitate prin Caietul de sarcini să conducă la realizarea obiectivelor și a rezultatelor așteptate.

Acest capitol trebuie să cuprindă minimum următoarele informații:

- Descrierea clară a metodologiei de implementare pentru fiecare din cerințele din cadrul acestui caiet de sarcini;
- Descrierea modului în care expertii și resursele ofertantului sunt implicate în proiect astfel încât să asigure atingerea obiectivelor și rezultatelor așteptate;
- Alte aspecte considerate relevante de ofertant, pornind de la caiet de sarcini actual;
- Identificarea resurselor necesare și alocarea timpului necesar fiecărei activități;
- Descrierea clară și detaliată a sistemului de control al calității efectuat de ofertant.

C. Organizarea și planificarea în timp a activităților

În această secțiune, Ofertantul va trebui să facă o prezentare detaliată privind următoarele aspecte, fără a se limita însă la acestea:

- Identificarea, planificarea, succesiunea, inter-relaționarea și durata activităților cu detalierea etapelor semnificative în implementare în concordanță cu metodologia propusă;
- Evidențierea punctelor de reper/control (*jaloane/milestones*);
- Alocarea responsabilităților pentru coordonatorul proiectului și pentru fiecare expert tehnic cheie în parte și global pentru experții non-cheie, pentru asigurarea calității rezultatelor prin delimitarea responsabilităților și sarcinilor (cine execută, cine verifică, cine răspunde);
- Numărul de zile lucrătoare alocate fiecărei activități a contractului pe fiecare expert cheie în parte, calendarul orientativ al desfășurării în raport cu necesitatea atingerii rezultatelor proiectului; va fi prezentată – o descriere detaliată și o diagramă Gantt care să evidențieze inclusiv legătura și relațiile dintre activități și secvențialitatea acestora, pe fiecare activitate și fiecare expert cheie în parte și global pentru experții non-cheie;
- Modul de realizare a controlului asupra progresului proiectului și de abordare a activității de raportare a progresului în raport cu cerințele specificațiilor tehnice;
- Modul de gestionare a resurselor umane, tehnice și materiale pe care Ofertantul le va pune la dispoziție în scopul realizării activităților, inclusiv referitor la echipa de management, disponibilitatea experților tehnici, precum și descrierea facilităților de suport prin care se asigură sprijinul logistic, administrativ, backstopping, etc. din partea Consultantului.

6. EVALUAREA OFERTELOR

| | |
|---|-------------|
| Factori de evaluare | Punctaj |
| 1. Propunerea financiară fără TVA | Maxim 40 p. |
| 2. Propunerea tehnică - demonstrarea unei metodologii adecvate de implementare a contractului, precum și o planificare adecvată a resurselor umane și a activităților | 60 p. |
| TOTAL | 100 p. |

6.1 Evaluarea propunerii tehnice

1. Pentru factorul de evaluare "Demonstrarea unei metodologii adecvate de implementare a contractului, precum și o planificare adecvată a resurselor umane și a activităților" a fost stabilit un număr de 6 (șase) subfactori care vor fi utilizați de comisia de evaluare ca puncte de reper în aprecierea factorului.
2. Fiecare subfactor va fi apreciat în funcție de calificativul "foarte bine/bine/acceptabil". Comisia de evaluare va acorda calificativul luând în considerare liniile directoare prezentate în tabelul de mai jos.
3. Fiecărui calificativ îi corespunde o notă. Nota pentru calificativul "foarte bine" este 10, nota pentru calificativul "bine" este 5, nota pentru calificativul "acceptabil" este 1.
4. Punctajul tehnic total al ofertei tehnice se calculează prin însumarea punctajelor tehnice obținute în urma aplicării fiecărui subfactor de evaluare. Punctajul aferent unui subfactor de evaluare va fi obținut prin acordarea notei corespunzătoare calificativului obținut de oferta respectivă la evaluarea acelui subfactor.
5. Punctajul tehnic total maxim ce poate fi acordat unei propuneri tehnice este de 60 de puncte.

| Factorul de evaluare nr. 2 - Demonstrarea unei metodologii adecvate de implementare a contractului, precum și o planificare adecvată a resurselor umane și a activităților | | |
|--|--------------|---------|
| <i>Subfactori (2.1 - 2.6)</i> | | |
| 2.1. Abordarea propusă pentru implementarea contractului | | |
| Linii directoare: se va analiza informația furnizată în Formularul de propunere tehnică - lit. a). | Calificative | Punctaj |
| Abordarea propusă se bazează în mare măsură pe o serie de metodologii, metode și/sau instrumente testate*1), recunoscute*2) și care demonstrează o foarte bună înțelegere a contextului, respectiv a particularității sarcinilor stabilite în caietul de sarcini, în corelație cu aspectele-cheie, precum și cu riscurile și ipotezele identificate. | Foarte bine | 10 |
| Abordarea propusă se bazează parțial pe metodologii, metode și/sau instrumente testate, recunoscute și care demonstrează înțelegerea contextului, respectiv a particularității sarcinilor stabilite în caietul de sarcini, în corelație cu aspectele-cheie, precum și cu riscurile și ipotezele identificate | Bine | 5 |
| Abordarea propusă nu are la bază metodologii, metode și/sau instrumente testate, recunoscute și arată o înțelegere limitată a contextului, respectiv a particularității sarcinilor stabilite în specificațiile tehnice. | Acceptabil | 1 |

| | | |
|--|--------------|---------|
| 2.2. Resursele (umane și materiale) și realizările corespunzătoare fiecărei activități | | |
| Linii directoare: se va analiza informația furnizată în Formularul de propunere tehnică - lit. b) și c). | Calificative | Punctaj |
| Resursele*3) identificate și realizările indicate sunt corelate deplin/în mare măsură cu complexitatea fiecărei activități propuse. | Foarte bine | 10 |
| Resursele identificate și realizările indicate sunt parțial corelate cu complexitatea fiecărei activități propuse. | Bine | 5 |
| Resursele identificate sau realizările indicate sunt corelate într-un mod limitat cu complexitatea activităților propuse. | Acceptabil | 1 |
| 2.3. Atribuțiile membrilor echipei în implementarea activităților contractului și, dacă este cazul, contribuția fiecărui membru al grupului de operatori economici, precum și distribuirea și interacțiunea sarcinilor și responsabilităților dintre ei | | |
| Linii directoare: se va analiza informația furnizată în Formularul de propunere tehnică - lit. b) și c). | Calificative | Punctaj |
| Sunt indicate responsabilitățile în execuția contractului și interacțiunea între membrii echipei, inclusiv cele referitoare la managementul contractului, activitățile de suport și, dacă este cazul, distribuirea și interacțiunea sarcinilor și responsabilităților între operatorii din cadrul grupului. | Foarte bine | 10 |
| Sunt indicate parțial responsabilitățile în execuția contractului și interacțiunea între membrii echipei, inclusiv cele referitoare la managementul contractului, activitățile de suport și distribuirea și interacțiunea sarcinilor și responsabilităților între operatorii economici din cadrul grupului (dacă este cazul). | Bine | 5 |
| Sunt indicate în mod limitat responsabilitățile în execuția contractului sau interacțiunea între membrii echipei, inclusiv cele referitoare la managementul contractului și activitățile de suport sau distribuirea și interacțiunea sarcinilor și responsabilităților între operatorii economici din cadrul grupului (dacă este cazul). | Acceptabil | 1 |
| 2.4. Încadrarea în timp, succesiunea și durata activităților propuse | | |
| Linii directoare: se va analiza informația furnizată în Formularul de propunere tehnică - lit. b) și lit. c) | Calificative | Punctaj |
| Durata activităților corespunde deplin complexității acestora, iar succesiunea dintre acestea, inclusive perioada de desfășurare, este stabilită în funcție logica relației dintre acestea. Durata prevăzută pentru fiecare operațiune necesară este corelată cu activitățile prevăzute a fi realizate în lunile respective și resursele identificate pentru desfășurarea acestora. | Foarte bine | 10 |
| Durata activităților corespunde parțial complexității acestora, iar succesiunea dintre acestea, inclusiv perioada de desfășurare, este stabilită în funcție logica relației dintre acestea. Durata prevăzută pentru fiecare operațiune necesară este parțial corelată cu activitățile prevăzute a fi realizate în lunile respective și resursele identificate pentru desfășurarea acestora. | Bine | 5 |

| | | |
|---|--------------|---------|
| Durata activităților este în mica masura potrivita complexității acestora, iar succesiunea dintre acestea, inclusive perioada de desfășurare, este stabilită în funcție logica relației dintre acestea. Durata prevăzută pentru fiecare operațiune necesară este în mica masura corelată cu activitățile prevăzute a fi realizate în lunile respective și resursele identificate pentru desfășurarea acestora. | Acceptabil | 1 |
| 2.5. Identificarea și încadrarea în timp a punctelor de reper (jaloanelor) semnificative în execuția contractului, inclusiv descrierea modului în care acestea vor fi reflectate în raportări, în special cele prevăzute în specificatiile tehnice | | |
| Linii directoare: se va analiza informația furnizată în Formularul de propunere tehnică - lit. b) și lit. c) | Calificative | Punctaj |
| Punctele de reper identificate sunt semnificative pentru execuția contractului, sunt încadrate corect în timp și corelate corespunzător cu raportările, în special cele prevăzute în specificatiile tehnice. | Foarte bine | 10 |
| Punctele de reper identificate sunt în mica masura semnificative pentru execuția contractului, sunt încadrate corect în timp și corelate corespunzător cu raportările, în special cele prevăzute în specificatiile tehnice. | Bine | 5 |
| Punctele de reper sunt identificate, dar nu sunt semnificative sau nu sunt încadrate corect în timp sau nu sunt corelate corespunzător cu raportările, în special cele prevăzute în specificatiile tehnice. | Acceptabil | 1 |
| 2.6. Numărul de zile de muncă prevăzut pentru fiecare categorie de expert în fiecare lună pe parcursul perioadei de execuție a contractului | | |
| Linii directoare: se va analiza informația furnizată în Formularul de propunere tehnică - lit. c) | Calificative | Punctaj |
| Numărul de zile de muncă distribuit pe categoriile de experți (experți-cheie/experti non-cheie și experți seniori/experti juniori) este corelat cu activitățile prevăzute a fi realizate în lunile respective și resursele identificate pentru desfășurarea acestora. | Foarte bine | 10 |
| Numărul de zile de muncă distribuit pe categoriile de experți (experți-cheie/experti non-cheie și experți seniori/experti juniori) este corelat partial cu activitățile prevăzute a fi realizate în lunile respective și resursele identificate pentru desfășurarea acestora. | Bine | 5 |
| Numărul de zile de muncă distribuit pe categoriile de experți (experți-cheie/experti non-cheie și experți seniori/experti juniori) este corelat în mica masura cu activitățile prevăzute a fi realizate în lunile respective și resursele identificate pentru desfășurarea acestora. | Acceptabil | 1 |

*1) Metodologiile, metodele și/sau instrumentele au fost utilizate în alte proiecte.

*2) Metodologiile, metodele și/sau instrumentele sunt descrise în literatura de specialitate.

*3) Resursele sunt umane și materiale. Se va lua în considerare și personalul suport.

6.2 Desemnarea ofertei castigatoare

| Precizari legate de evaluarea ofertelor | | |
|---|------------|--|
| Evaluarea | propunerii | Criteriu: valoarea propunerii financiare în lei fără TVA |

| | |
|--|---|
| financiare | <p>Ofertele care depășesc bugetul maxim disponibil pentru proiect vor fi respinse.</p> <p>Orice erori aritmetice vor fi corectate conform legislației în vigoare.</p> <p>Criteriu: valoare ofertă fără TVA.</p> <p>Algoritm de calcul este:</p> <p>Punctaj financiar = $(\text{preț minim} * 40 / \text{preț ofertat})$, în care:</p> <ul style="list-style-type: none"> • preț minim este prețul cel mai scăzut din ofertele considerate admisibile și conforme din punct de vedere tehnic și i se va acorda maximumul de puncte, respectiv 40 de puncte • preț ofertat este prețul ofertei evaluate. |
| Evaluarea propunerii tehnice | <p>Oferta tehnică va fi evaluată în conformitate cu cerințele caietului de sarcini.</p> <p>Punctele se vor acorda pentru specificațiile care depășesc cerințele minime conform factorilor de evaluare specificați anterior.</p> |
| Desemnarea ofertei castigatoare | |
| Desemnarea ofertei câștigătoare /Algoritm de calcul scor final | <p>Punctajul final al ofertei va fi stabilit prin calcularea sumei punctajelor aferente fiecărui factor de evaluare, calculate conform algoritmului de calcul prezentat anterior. Oferta cu punctajul final cel mai mare va fi considerată oferta câștigătoare.</p> |

7. RECEPTIE SI PLATA

La finalul fiecărei etape a serviciului prestat, furnizorul va preda livrabilele aferente fiecărei etape. Livrabilele aferente fiecărei etape vor fi înaintate beneficiarului însoțite de Scrisoare de înaintare, Proces-verbal de predare-primire în două exemplare.

Ulterior recepției serviciului sau serviciilor prestat(e) prin întocmirea unui proces verbal de recepție și acceptanță se va proceda la plata facturii prin mecanismul cererii de plata, conform tabelului estimativ de plăți de mai jos.

| Etapa | Termen indicativ de livrare | Estimare depunere cerere de plata |
|---|-----------------------------|-----------------------------------|
| Etapa 1 - Introducere în dreptul proprietății | 16.07.2017 | 01.08.2017 |

| | | |
|---|------------|------------|
| intelectuale. | | |
| Etapa 2 – Transformarea prototipului in produs | 16.07.2017 | |
| Etapa 3 - Management strategic. | 16.07.2017 | |
| Etapa 4 – Strategia de marketing si planul de comercializare. | 16.11.2017 | 01.12.2017 |
| Etapa 5 – Identificarea canalelor pentru comercializare | 16.11.2017 | |
| Etapa 6 – Demararea relatiilor comerciale | 16.05.2018 | 01.06.2018 |
| Etapa 7 – Cerere de brevet | 16.07.2018 | 1.08.2018 |

Întocmit,
RANCOV Ioan-Sorin
Director de proiect

Aprobat,
AMARIEI Daniel-Dumitru
Manager de proiect

