

**DOCUMENTATIA DE ATRIBUIRE
PENTRU ACHIZITIA
PORTAL E-COMMERCE SI A SERVICIILOR DE FORMARE
PROFESIONALA A PERSONALULUI**

PERSOANA JURIDICA ACHIZITOARE:

S.C. LASTING SYSTEM S.R.L.

ADRESA:

Timisoara, Str. Miron Costin, Nr. 2, 300174, Judetul Timis

TELEFON / FAX / E-MAIL:

0256/201279 / ronald.wagmann@lasting.ro

PROCEDURA APLICATA: Procedura simplificata aplicata de beneficiarii privati in cadrul proiectelor finantate din instrumente structurale, obiectivul “Convergenta” precum si in cadrul proiectelor finantate prin Mecanismele Financiare SEE si Norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrari – ORDINUL 1120 / 2013

SURSE DE FINANTARE:

- **Surse proprii;**
- **Fondul European pentru Dezvoltare Regionala și Bugetul de Stat în cadrul Programului Operational Sectorial „Creșterea competitivitatii economice” 2007-2013, Axa prioritara 3 „Tehnologia informatiei si comunicatiilor pentru sectoarele privat si public”, Domeniul major de interventie 3 „Sustinerea E-Economiei”, Operatiunea 2 „Sprijin pentru dezvoltarea sistemelor de comert electronic si a altor solutii on-line pentru afaceri”**

SECȚIUNEA I
FISA DE DATE A ACHIZITIEI

I. a. ACHIZITOR

Denumire: S.C. LASTING SYSTEM SRL		
Adresa: Municipiul Timisoara, Str. Miron Costin, Nr. 2		
Localitate: Timisoara	Cod postal: 300174	Tara: Romania
Persoana de contact: Ronald Wagmann Manager de proiect	Telefon: 0356.178.506	
E-mail: ronald.wagmann@lasting.ro	Fax: 0256.201279	
Adresa/ele de internet (daca este cazul): - Adresa Achizitorului: Municipiul Timisoara, Str. Miron Costin, Nr. 2, Cod postal 300174, Judetul Timis		

<p>Alte informatii si/sau clarificari pot fi obtinute:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ la adresa mai sus mentionata ■ altele: (specificati / adresa/fax/interval orar) <p>Fax: 0256.201279, orele 09:00 – 18:00 Email: ronald.wagmann@lasting.ro</p>
<p>Date limita de primire a solicitarilor de clarificari</p> <p>24.03.2014, ora 09:00</p> <p>Municipiul Timisoara, Str. Miron Costin, Nr. 2, Cod postal 300174, Judetul Timis</p> <p>Fax: 0256.201279 Email: ronald.wagmann@lasting.ro</p> <p>Data limita de transmitere a raspunsului la clarificari: 26.03.2014, ora 09:00.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orice comunicare, solicitare, informare, notificare și altele asemenea trebuie sa se transmita în scris, prin e-mail si/sau fax. <p><u>Nota:</u></p> <p>1) Orice operator economic interesat are dreptul de a solicita clarificari privind documentatia de atribuire. Achizitorul are obligatia de a raspunde cât mai repede posibil, la orice clarificare solicitata, într-o perioada de maxim 2 zile de la primirea unei astfel de solicitari din partea operatorului economic.</p> <p>2) În cazul în care operatorul economic nu a transmis solicitarea de clarificare în timp util, punând astfel achizitorul în imposibilitate de a respecta termenul limita, solicitarea de clarificare nu va fi luata in considerare.</p> <p>Data limita de evaluare a ofertelor primite este: 04.04.2014 Data limita de semnare a contractului este: 07.04.2014</p>

I.b. PRINCIPALA ACTIVITATE SAU ACTIVITATI ALE ACHIZITORULUI

<input type="checkbox"/> ministere ori alte autoritati publice centrale inclusiv cele subordonate la nivel regional sau local <input type="checkbox"/> agentii nationale <input type="checkbox"/> autoritati locale	<input type="checkbox"/> servicii publice centrale <input type="checkbox"/> aparare <input type="checkbox"/> ordine publica/siguranta nationala <input type="checkbox"/> mediu <input type="checkbox"/> economico-financiare <input type="checkbox"/> sanatate
---	---

<input type="checkbox"/> alte institutii guvernate de legea publica <input type="checkbox"/> institutie europeana/organizatie internationala <input checked="" type="checkbox"/> altele (specificati) - societate cu raspundere limitata	<input type="checkbox"/> constructii și amenajarea teritoriului <input type="checkbox"/> protectie sociala <input type="checkbox"/> cultura, religie si activ. recreative <input type="checkbox"/> educatie <input checked="" type="checkbox"/> altele (specificati): cod CAEN Rev. 2 4651 – “Comert cu ridicata al calculatoarelor, echipamentelor periferice si software-ului
--	---

I.c. SURSA DE FINANTARE

- Surse proprii; - Fondul European pentru Dezvoltare Regionala și Bugetul de Stat în cadrul Programului Operational Sectorial „Cresterea competitivitatii economice” 2007-2013, Axa Prioritara 3 – „Tehnologia Informatiei si Comunicatiilor pentru sectoarele privat și public”, Domeniul de interventie 3 - „Sustinerea E-Economiei”, Operatiunea 2 „Sprijin pentru dezvoltarea sistemelor de comert electronic si a altor solutii on-line pentru afaceri”.	Dupa caz, proiect/program finantat din fonduri comunitare: DA <input checked="" type="checkbox"/> NU <input type="checkbox"/> Daca DA, faceti referire la proiect/program: Programul Operational Sectorial „Cresterea Competitivitatii Economice” 2007-2013
--	--

II. OBIECTUL CONTRACTULUI

II.1. Descriere

II.1.1) Obiectul contractului: PORTAL E-COMMERCE SI SERVICII DE FORMARE PROFESIONALA A PERSONALULUI
II.1.2) Locatia de implementare a contractului de finantare Municipiul Timisoara, Str. Miron Costin, Nr. 2, Cod postal 300174, Judetul Timis
II.1.3) Procedura se finalizeaza prin : CONTRACT DE ACHIZITIE PENTRU PORTAL E-COMMERCE SI SERVICII DE FORMARE PROFESIONALA A PERSONALULUI <input checked="" type="checkbox"/> Încheierea unui acord cadru <input type="checkbox"/>
II.1.4) Durata contractului 45 luni de la data semnarii contractului de catre ambele parti (9 luni durata de implementare + 36 luni perioada post-implementare) Durata maxima pentru implementarea, testarea si punerea in functiune a portalului e-commerce este de maxim 9 luni de la semnarea contractului, urmand ca in termen de maxim o luna dupa receptia, testare si punerea in functiune a portalului e-commerce (dar nu mai tarziu de luna a 8 – a) sa se finalizeze serviciul de formare profesionala a personalului.
II.1.5) Divizare pe loturi (pt. informare despre loturi vedeti caietul de sarcini) DA <input type="checkbox"/> NU <input checked="" type="checkbox"/> Daca da: Un singur lot <input type="checkbox"/> Unul sau mai multe <input type="checkbox"/> Toate loturile <input type="checkbox"/>
II.1.6) Oferte alternative sunt acceptate DA <input type="checkbox"/> NU <input checked="" type="checkbox"/> Operatorii economici care participa la prezenta procedura nu au dreptul: - sa participe în 2 sau mai multe asocieri;

- sa depuna o oferta individuala și o alta oferta comuna;
 - sa depuna o oferta individuala și sa fie nominalizati ca sub-contractanti în cadrul altei oferte.
 Fiecare operator economic poate depune în cadrul acestei proceduri doar o singura oferta.

II.1.7) Descrierea succinta a contractului

Contractul are ca si obiect portal e-commerce si servicii de formare profesionala a personalului. Serviciile de formare profesionala a personalului vor fi realizate de catre furnizor dupa implementarea portalului e-commerce. Valoarea estimata a contractului cuprinde si valoarea serviciilor de formare profesionala a personalului.

II.2. Cantitatea si valoarea contractului

II.2.1) Total cantitati

Achizitia urmatoarelor:

- **portal e-commerce – 1 buc.**
- **servicii de formare profesionala a personalului – 1 serv./contract**

Conform specificatiilor din caietul de sarcini care face parte din documentatia de atribuire.

Valoarea estimata fara TVA este de 752.400 RON, fiind compusa din:

portal e-commerce	704.000,00 lei
Servicii de formare profesionala a personalului	48.400,00 lei

Preturile ofertei nu pot depasi valorile estimate, fara TVA.

II.2.2) Optiuni (daca exista)

da ☐ nu ☒

III. CONDITII SPECIFICE CONTRACTULUI

III.1. Garantia de participare (dupa caz)

Solicitat ☐

Nesolicitat ☒

IV. PROCEDURA

IV.1. Procedura aplicata

Procedura simplificata aplicata de beneficiarii privati in cadrul proiectelor finantate din instrumente structurale, obiectivul “Convergenta” precum si in cadrul proiectelor finantate prin Mecanismele Financiare SEE si Norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrari – ORDINUL 1120 / 2013

IV.2. Principii care stau la baza atribuirii contractului de furnizare

Pe parcursul întregului proces de achizitie, la adoptarea oricarei decizii, vom avea în vedere urmatoarele principii: **economicitatea, eficienta, eficacitate, transparenta.**

V. CRITERII DE CALIFICARE SI SELECTIE

V.1. Situatia personala a candidatului / ofertantului	DA
Declaratie privind calitatea de participant la procedura Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/>	Cerinta obligatorie : completare Formular nr. 2 , din Sectiunea III
Declaratie privind eligibilitatea	Cerinta obligatorie : completare Formular

Solicitat ■ Nesolicitat □ Lipsa conflictului de interese cu beneficiarul sau cu alti ofertanti Solicitat ■ Nesolicitat □	nr. 3 , din Sectiunea III Cerinta obligatorie : completare Formular nr. 4 , din Sectiunea III Ofertantul va prezenta o declaratie scrisa ca nu se afla intr-o situatie de conflict de interese cu persoana juridica achizitoare (beneficiarul) sau cu alti ofertanti. <u>In cazul in care operatorul economic se afla in situatiile prevazute in Formularul 4 acesta va fi exclus de la procedura de atribuire a contractului.</u>
V.2. Capacitatea de exercitare a activitatii profesionale (inregistrare) Solicitat ■ Nesolicitat □	DA <i>Cerinta minima obligatorie:</i>
Persoane juridice române	<u>Certificat constatator</u> , în original sau copie legalizata; informatiile cuprinse in certificatul constatator trebuie sa fie reale/actuale la data limita de depunere a ofertelor. Din document trebuie sa reiasa faptul ca ofertantul are înregistrata activitatea ce urmeza a fi realizata prin contractul de furnizare. <u>Certificat de inregistrare la registrul comertului</u> – in copie „conform cu originalul”
Persoane juridice straine	<u>Documente</u> care dovedesc o forma de inregistrare / atestare ori apartenenta din punct de vedere profesional în original sau copie, cu traducere legalizata . Din document trebuie sa reiasa faptul ca ofertantul are înregistrata activitatea ce urmeaza a fi realizata prin contractul de furnizare.
V. 3. Situatia economico-financiara	DA
Bilant contabil Solicitat ■ Nesolicitat □	<i>Cerinta minima obligatorie:</i> Bilantul contabil pe ultimii 3 ani in copie „conform cu originalul”. Furnizorul trebuie sa demonstreze ca pe fiecare din ultimii 3 ani: 2010, 2011, 2012 a avut o cifra de afaceri egala sau mai mare cu valoarea estimata a contractului.
V.4. Capacitatea tehnica	DA
Lista principale livrari/prestatii/lucrari in ultimii 3 ani Solicitat ■ Nesolicitat □	<i>Cerinta obligatorie:</i> completare Formular nr. 5 si Anexa la Formularul nr. 5 , din Sectiunea III.

	Ofertantul va prezenta o declaratie scrisa cu o lista anexata din care sa rezulte minim doua contracte similare, avand fiecare o valoare egala sau mai mare cu valoarea estimata a prezentului contract, din ultimii 3 ani.
<p>Informatii privind personalul tehnic de specialitate</p> <p>Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/></p>	<p>Cerinta minima obligatorie: completare Formular nr. 6 din Sectiunea III si Curriculum Vitae (model Europass) pentru fiecare persoana din echipa de implementare a portalului E-commerce.</p> <p>Ofertantul va prezenta o declaratie scrisa prin care isi asuma asigurarea unei echipe de implementare, formata din profesionisti, astfel:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 manager de proiect, cu experienta in domeniul IT&C / proiecte similare sau echivalent; • 1 trainer, cu experienta in domeniul IT&C / proiecte similare sau echivalent; • 1 specialist in implementare portal / proiecte similare
<p>V.5. Standarde de asigurarea calitatii</p> <p>Solicitat <input checked="" type="checkbox"/> Nesolicitat <input type="checkbox"/></p>	<p>DA</p> <p><i>Cerinta minima obligatorie:</i> Certificat ISO 9001, sau echivalent in copie „conform cu originalul”.</p> <p>In cazul in care Ofertantul nu este si producatorul platformei de vanzare on-line, acesta trebuie sa prezinte documente emise de organisme nationale sau internationale acreditate care confirma certificarea sistemului de management al calitatii, ISO 9001 sau echivalent si pentru producatorul portalului e-commerce.</p>

Nota:

Prezentarea tuturor documentelor de calificare de catre ofertanti este obligatorie.

In caz de neprezentare (lipsa) a oricarui document solicitat ca si cerinta de calificare nu este permisa completarea ulterioara, neprezentarea avand ca efect respingerea ofertei ca inacceptabila.

VI. ELABORAREA OFERTEI

VI.1. Limba de redactare a ofertei	ROMÂNĂ
VI.2. Perioada de valabilitate a ofertei	60 zile de la data DESCHIDERII ofertelor: 31.05.2014
VI.3. Modul de prezentare a propunerii tehnice	Propunerea tehnica (Formular 7 din Sectiunea III) trebuie sa respecte

	<p>cerintele prevazute în Caietul de sarcini. În acest scop, propunerea tehnica va contine un comentariu al specificatiilor tehnice continute în Caietul de sarcini, prin care sa demonstreze corespondenta propunerii tehnice cu specificatiile respective.</p> <p>Propunerea tehnica va fi elaborata astfel incat sa respecte cerintele din caietul de sarcini si va cuprinde o descriere detaliata, precum si alte informatii considerate semnificative in vederea verificarii corespondentei propunerii tehnice cu specificatiile din caietul de sarcini. Cerintele impuse in caietul de sarcini sunt cerinte minime.</p> <p>Oferta care nu respecta cerintele Caietului de sarcini vor fi respinse.</p> <p>Propunerea tehnica va mai contine si informatii referitoare la serviciile de formare profesionala a personalului.</p> <p>Propunerea tehnica va fi insotita de un Grafic de implementare (Formular nr. 8 din Sectiunea III).</p>
VI.4. Modul de prezentare a propunerii financiare	<p>Completarea Formularului 9 și Formularului 10, din Sectiunea III.</p> <p>Oferta are caracter ferm și obligatoriu, din punctul de vedere al continutului pe toata perioada de valabilitate si trebuie sa fie semnata, pe propria raspundere, de catre ofertant sau de catre o persoana împuternicita legal de catre acesta.</p> <p>Se va prezenta pretul total in lei fara TVA, respectiv TVA-ul aferent, pentru intregul contract.</p> <p>Oferta financiara va fi insotita de un Centralizator de preturi (Formularul nr. 10 din Sectiunea III) care va contine pretul fiecărei componenete a contractului, de la pct. II.2.1)</p> <p>Propunerea financiara va fi insotita de un formular privind Informatiile centralizate din oferta (Formular nr. 11 din Sectiunea</p>

f) oferte intarziate	<p>➤ pentru a fi considerate parte a ofertei modificarile trebuie prezentate în conformitate cu prevederile de la VI.10.a-d, cu amendamentul ca pe plic se va marca în mod obligatoriu și inscripția "MODIFICARI".</p> <p>Ofertantul nu are dreptul de a-și retrage sau de a-și modifica oferta după expirarea datei limita stabilite pentru depunerea ofertelor, sub sancțiunea excluderii acestuia de la procedura pentru atribuirea contractului de furnizare.</p> <p>Oferta care este depusa/transmisa la o altă adresă decât cea stabilită în invitația de participare sau care este primită de către achizitor după expirarea datei/orei limita pentru depunere (pct.VI.10 lit.b) se returnează nedeschisă.</p>
VI.7. Deschiderea ofertelor	<p>Data de deschidere a ofertelor 31.03.2014, ora 10:00.</p> <p>Deschiderea ofertelor va avea loc la sediul social al firmei SC LASTING System Timisoara, Str. Miron Costin, Nr. 2.</p>

Nota:

Lipsa propunerii tehnice sau a propunerii financiare sau completarea lor incompleta/incorecta va conduce la respingerea ofertantului. De asemenea, dacă va fi cazul, se va stabili care sunt clarificarile și completările formale sau de confirmare, necesare pentru evaluarea fiecărei oferte, precum și perioada de timp acordată pentru transmiterea clarificarilor.

În cazul în care ofertantii nu transmit în perioada precizată clarificarile/răspunsurile solicitate, sau în cazul în care explicațiile prezentate de ofertant nu sunt concludente, oferta se va considera neconforma și va fi respinsă.

În cazul în care ofertantul modifică prin răspunsurile pe care le prezintă la clarificări, conținutul propunerii tehnice, oferta va fi considerată neconforma și va fi respinsă.

În cazul în care ofertantul modifică prin răspunsurile pe care le prezintă la clarificări, conținutul propunerii financiare, oferta va fi considerată neconforma și va fi respinsă.

VII. CRITERII DE ATRIBUIRE

VII.1. Pretul cel mai scăzut	<input type="checkbox"/>
VII.2. Cea mai avantajoasă oferta din punct de vedere economic	<input checked="" type="checkbox"/>

Grila de evaluare – Maxim 100 puncte:

- 1) **Pret portal e-commerce – Maxim 46 puncte**
- 2) **Pret serviciu formare profesională a personalului – Maxim 4 puncte**
- 3) **Timp intervenție 9h x 5 zile (durată maximă exprimată în minute în care intervine efectiv un angajat al ofertantului în cazul semnării de către beneficiar**

a unor probleme în functionarea portalului 9h x 5 zile), timp garantat contractual pe o perioada de 3 ani de la data finalizarii proiectului – Maxim 18 puncte

- 4) Durata de garantie portal e-commerce (durata maxima exprimata in ani pentru care ofertantul ofera servicii de garantie fara costuri suplimentare pentru beneficiar) – Maxim 18 puncte
- 5) Ofertantul pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat pentru achizitor (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementarii) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal – Maxim 14 puncte

Conform cerintelor, pentru grila de evaluare, ofertantul va cuprinde in cadrul propunerii tehnice detalii legate de modul de indeplinire a cerintelor din grila de evaluare, si va prezenta un formular cu informatiile centralizate din oferta (Formularul nr. 11).

Calculul punctajului se va face cu 2 zecimale, astfel:

1) Pret portal e-commerce - Maxim 46 puncte

- Pretul cel mai mic, *Pret cel mai mic*, va primi punctajul maxim 46 puncte
- Preturile mai mari (*Pret*) decat *Pret cel mai mic* vor primi punctajul calculat astfel:
$$\text{Pret cel mai mic} / \text{Pret} * 46 \text{ (Pret cel mai mic impartit la Pret inmultit cu 46)}$$

2) Pret serviciu formare profesionala a personalului - Maxim 4 puncte

Pretul cel mai mic, *Pret cel mai mic*, in valoare de n lei, va primi punctajul maxim 4 puncte

Preturile mai mari (*Pret*) decat *Pret cel mai mic* vor primi punctajul calculat astfel:
$$\text{Pret cel mai mic} / \text{Pret} * 4 \text{ (Pret cel mai mic impartit la Pret inmultit cu 4)}$$

3) Timp interventie 9h x 5 zile (durata maxima exprimata în minute în care intervine efectiv un angajat al ofertantului in cazul semnalarii de catre beneficiar unor probleme în functionarea portalului 9h x 5 zile), timp garantat contractual pe o perioada de 3 ani de la data finalizarii proiectului - Maxim 18 puncte

Timpul de interventie garantat cel mai mic, *Timp cel mai mic*, va primi punctajul maxim 18 puncte

Timpii de interventie mai mari (*Timp*) decat *Timp cel mai mic* vor primi punctajul calculat astfel:
$$\text{Timp cel mai mic} / \text{Timp} * 18 \text{ (Timp cel mai mic impartit la Timp inmultit cu 18)}$$

Orice timp de interventie exprimat de ofertanti, care nu este insotit de declaratie de acceptare a acestuia pe o perioada de 3 ani de la data finalizarii contractului, cu obligativitatea acceptarii acestei clauze ca fiind clauza contractuala obligatorie in cazul in care oferta sa este desemnata castigatoare va primi 0 puncte.

4) Durata de garantie portal (durata maxima exprimata in ani pentru care ofertantul ofera servicii de garantie fara costuri suplimentare pentru beneficiar) – Maxim 18 puncte

Punctajul se acorda astfel, in functie de indeplinirea cerintei mentionate:

- Durata de garantie portal >3ani si <=4 ani: 0 puncte
- Durata de garantie portal >4 ani si <=5 ani: 6 puncte
- Durata de garantie portal >5 ani si <=6 ani: 12 puncte
- Durata de garantie portal >6 ani: 18 puncte

Orice durata de garantie portal exprimata de ofertanti, care nu este insotita de declaratie de asumare a acesteia pe perioada mentionata, cu obligativitatea acceptarii acestei clauze ca fiind clauza contractuala obligatorie in cazul in care oferta sa este desemnata castigatoare va primi 0 puncte.

5) Ofertantul pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat pentru achizitor (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementarii) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal – Maxim 14 puncte

Punctajul se acorda astfel, in functie de indeplinirea cerintei mentionate:

- Ofertantul nu pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementarii) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal - 0 puncte
- Ofertantul nu pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat pentru achizitor (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementarii) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal - dar se obliga sa dezvolte o aplicatie software specifica, care sa respecte cerintele de mai sus, inclusa in costul prezentei oferte - 7 puncte
- Ofertantul pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat pentru achizitor (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementarii) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal – 14 puncte

Daca in urma aplicarii grilei de evaluare, pentru atribuirea contractului, pe locul 1 in clasament, rezulta un punctaj egal pentru doi sau mai multi operatori economici, se va solicita ofertantilor o noua propunere financiara in plic inchis, contractul va fi atribuit ofertantului a carui propunere financiara are pretul cel mai mic.

VIII. DURATA CONTRACTULUI

Contractul va avea durata de 45 luni , de la data semnarii contractului, contract care se incheie cu ofertantul care a prezentat oferta cea mai avantajoasa din punct de vedere economic.
--

IX. CONDITII FINANCIARE IMPUSE DE CONTRACT

<p>A. Plata platformei de vanzare on-line se va face dupa cum urmeaza:</p> <ul style="list-style-type: none">- avans 50% in termen de maxim 90 de zile de la semnarea contractului, cu conditia ca factura de avans sa fie insotita de scrisoare de garantie bancara din partea furnizorului, scrisoare care sa acopere contravaloarea avansului.- restul de plata 50% se va realiza in termen de maxim 90 de zile dupa punerea in functiune

si receptia portalului e-commerce.

B. Plata serviciilor de formare profesionala se va face dupa cum urmeaza:

- avans 50% in termen de maxim 90 de zile de la semnarea contractului, cu conditia ca factura de avans sa fie insotita de scrisoare de garantie bancara din partea furnizorului, scrisoare care sa acopere contravaloarea avansului.
- restul de plata 50% se va realiza in termen de maxim 90 de zile de la finalizarea si receptia serviciului de formare profesionala.

Nota:

Aceasta procedura este deschisa oricarei persoane juridice/fizice, care comercializeaza in mod licit pe piata aceste produse si care a obtinut documentatia de atribuire a ofertei.

Respectarea conditiilor stipulate in Caietul de Sarcini reprezinta **cadrul minim obligatoriu** pe baza caruia Ofertantul va elabora oferta.

Pretul portalului e-commerce va include OBLIGATORIU toate costurile si cheltuielile necesare bunei functionari si exploatarei a sistemului, indiferent de natura costurilor, daca e cazul, dupa cum urmeaza:

- costul licentelor software si al aplicatiilor necesare functionarii aplicatiei in conformitate cu cerintele caietului de sarcini
- costul implementarii si configurarii aplicatiei, daca e cazul, astfel incat sa respecte in totalitate cerintele caietului de sarcini- costuri legate de sistemul de operare de server si clientii de acces aferenti
- orice alte eventuale costuri legate de integrarea cu aplicatiile existente si alte aplicatii software necesare bunei functionari a aplicatiei

Pretul serviciului de formare profesionala a personalului va include OBLIGATORIU urmatoarele:

- toate costurile necesare pentru instruirea unui numar de 40 utilizatori desemnati de SC LASTING System SRL in vederea utilizarii portalului care face obiectul prezentei documentatii.

Ofertantul este obligat sa precizeze dreptul de utilizare asupra portalului e-commerce, eventualele drepturi de proprietate intelectuala, dupa caz, asupra creatiilor rezultate din implementarea proiectului. Acestea vor fi drepturi depline ale SC LASTING System SRL, cu respectarea legislatiei in vigoare.

Specificatiile tehnice care indica o anumita origine, sursa, productie, un produs special, o marca de fabricatie sau de comert, un brevet de inventie, o licenta de fabricatie sunt mentionate doar pentru identificarea cu usurinta a tipului de produs si nu au ca efect favorizarea sau eliminarea anumitor operatori economici sau anumitor produse. Aceste specificatii vor fi considerate ca avand mentiunea "sau echivalent".

Poate fi exclus din procedura de atribuire a contractului de furnizare, respectiv nu este eligibil, orice ofertant care se afla in oricare din urmatoarele situatii:

- a) este in stare de faliment ori lichidare judiciara, afacerile ii sunt administrate de un judecator sindic sau activitatile sale comerciale sunt suspendate ori fac obiectul unui angajament cu creditorii sau este intr-o situatie similara cu cele anterioare, reglementata prin lege;
- b) fac obiectul unei proceduri legale pentru declararea sa in una din situatiile prevazute la litera a);

- c) a fost condamnat in ultimii trei ani, prin hotararea definitiva a unei instante judecatoresti, pentru o fapta care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greseli in materie profesionala;
- d) prezinta informatii false sau nu prezinta informatiile solicitate de catre achizitor, in legatura cu situatia proprie aferenta cazurilor prevazute la lit. a) si c).

Ofertantul participant trebuie sa prezinte odata cu oferta tehnica si financiara, documentele solicitate la capitolul V. CRITERII DE CALIFICARE SI SELECTIE, iar documentele intocmite de catre ofertant sa respecte formularele anexate prezentei documentatii si prevederile caietului de sarcini. Oferta va avea un caracter definitiv si obligatoriu asupra continutului documentatiei pe care o alcatuieste, ea constituind baza semnarii contractului cu ofertantul castigator.

In cazul in care achizitorul nu poate incheia contractul cu ofertantul castigator, datorita faptului ca ofertantul in cauza se afla intr-o situatie de forta majora sau in imposibilitatea fortuita de a executa contractul, atunci acesta are dreptul sa declare castigatoare oferta clasata pe locul doi, in conditiile in care aceasta exista si este admisibila. In caz contrar, se anuleaza aplicarea procedurii pentru atribuirea contractului.

S.C. LASTING System S.R.L. are dreptul de a anula procedura de atribuire a contractului de furnizare, din orice motiv, numai daca ia aceasta decizie inainte de data transmiterii comunicarii privind rezultatul aplicarii procedurii.

S.C. LASTING System S.R.L. poate sa aduca modificari printr-un amendament asupra documentatiei din initiativa proprie sau ca urmare a unui raspuns la o solicitare a unui potential ofertant.

Orice comunicare, solicitare, informare, notificare si altele prevazute in documentele de elaborare si prezentare a ofertelor, trebuie sa se transmita sub forma de document scris, prin fax si e-mail sau posta/curier. Orice document scris trebuie inregistrat in momentul transmiterii si al primirii.

SECTIUNEA II
CAIET DE SARCINI

Cuprins

1. Despre proiect.....	15
2. Cerinte de securitate si administrare.....	17
3. Cerinte de performanta	18
4. Cerinte functionale si operationale	20
5. Arhitectura logica si fizica a sistemului	28
6. Descrierea tehnica a componentelor sistemului	28
7. Personal si instruire	30

1. Despre proiect

LASTING System este o companie indreptata inspre clienti, parteneri si angajati. Prin competenta, experienta si dedicatia angajatilor, impreuna cu sprijinul partenerilor, contribuie la succesul beneficiarilor sai. Prin tehnologia oferita, participa la implinirea aspiratiilor clientilor.

Compania pune accent pe calitatea umana si pe cladirea de parteneriate durabile, avand la baza increderea si respectul in si pentru munca depusa. Misiunea firmei **LASTING** este satisfacerea nevoilor clientilor prin oferirea unui concept integrat de infrastructura IT, cu asigurarea unui suport real. **LASTING** crede in dezvoltarea de parteneriate bazate pe incredere si competenta. Scopul firmei **LASTING** este de a oferi clientilor sai suport IT creand premisele pentru succes. Prin principiile promovate, permite implinirea aspiratiilor personale ale angajatilor, pune in valoare echipa, devenind un reper in comunitate.

Imaginea buna pe care o are pe piata, precum si reseaua nationala de parteneri, alaturi de parteneriatele cu furnizori internationali de renume, reprezinta puntele tari ale departamentului de Distributie. Reteaua de distributie acopera intregul teritoriu al Romaniei, zona de sud-est fiind aprozivionata de catre biroul din Bucuresti, care se ocupa atat de partea comerciala, cat si de cea post-vanzare. Departamentul de Distributie se pozitioneaza ca fiind unul dintre cei mai importanti distribuitori de IT din Romania, iar rezultatele confirma acest lucru. Orientarea spre o acoperire eficienta a pietei, corelata cu o dezvoltare perpetua a portofoliului de produse si asigurarea unui service rapid si de calitate, imprima departamentului de Distributie o amprenta unica in peisajul industriei de profil din Romania.

Filozofia de echipa, alaturi de entuziasm, dedicatie si profesionalism, s-au dovedit pe parcursul a mai mult de 10 ani de activitate un argument puternic pentru succes. Asadar, constructia business-ului a avut la baza elemente solide, care au permis dezvoltarea de parteneriatele strategice incheiate cu vendori importanti la nivel mondial si acoperirea intregului teritoriu al Romaniei prin reseaua de parteneri. Toate acestea au construit o imagine excelenta in piata.

Portofoliul de produse urmareste indeaproape tendintele pietei, raspunzand prompt la cerintele acesteia - orientarea principala fiind catre produse care necesita expertiza si experienta pentru a fi inglobate in solutii IT complexe. Echipamentele de tip server, storage si networking reprezinta un nucleu important al ofertei departamentului de distributie. Perifericele, componentele, sistemele de calcul, imprimantele si solutiile video vin in completarea acestuia. Acoperirea teritoriala se executa prin reseaua de peste 50 de parteneri activi la nivelul principalelor zone urbane. Deservirea clientilor se face prin cele doua depozite din Timisoara si Bucuresti. De asemenea, cele doua centre dispun si de competente administrative, comerciale, tehnice si de service, pe langa cele logistice.

Adaptandu-se la dezvoltarea rapida a industriei de profil din Romania, departamentul a promovat noi game de produse si marci deja consacrate la nivel international, extinzandu-si astfel activitatea de distributie, devenind unul dintre cei mai importanti distribuitori din Romania. Divizia solutii

acopera un spectru foarte larg: echipamente hardware, solutii software (proprii sau 3rd party), comunicatii, de stocare, sizing, consultanta, proiectare, acces internet, administrare retele, precum si service.

Prin conceptul integrat de infrastructura IT pe care **LASTING** il propune, dar si prin solutiile pe care le promoveaza, compania asigura un suport consistent clientilor sai, care astfel se pot concentra asupra dezvoltarii si valorificarii competentelor cheie pe care le detin. Alaturi de sistemele de management a afacerii, compania sustine eficienta si productivitatea clientilor sai prin implementarea solutiilor de disponibilitate si fiabilitate ridicata: servere de aplicatii, solutii de clustering, sisteme de baze de date, retele date/voce, solutii de imprimare si copiere, platforme de colaborare, solutii de securitate si comunicatii etc; toate dublate de servicii de suport tehnic, consultanta, administrare, proiectare, intretinere, mentenanta, logistica etc.

Deschiderea biroului din Bucuresti in 2000, a avut la baza decizia de a fi mai aproape de clientii din partea de sud-est a tarii si din Bucuresti, in special de clientii de distributie pentru care se simtea nevoia de a-i sustine prin stocuri si service la nivel local. Urmatorul pas a venit firesc, la cateva luni, prin deschiderea unui departament special de Solutii Corporate.

Chiar si la sfarsitul lui 2005 se remarca un numar mare de integratori de solutii IT, care au tendinta de a aborda activ toate segmentele de piata care le intra in vizor, fara a incerca sa se specializeze pe unele din ele. In dorinta sa de diferentiere, **LASTING** a inteles ca un numar mai mic de solutii dedicate in care esti profesionist, te poate ajuta sa devii lider.

Luand in considerare cele de mai sus, precum si nevoia de extindere a companiei si de crestere a competitivitatii acesteia, a aparut nevoia unui sistem electronic performant, de tip portal pentru e-commerce, care sa poata pune la dispozitia celor peste 50 de parteneri ai companiei din toata tara instrumente electronice care sa eficientizeze procesele logistice si care sa se poata traduce in scaderi de timp de raspuns pentru clientii finali. De asemenea, acest portal este necesar pentru clientii companiei, care pot astfel sa gasesca rapid raspunsuri la intrebari legate de disponibilitate produse, configuratii, performante si beneficii produse, putand apoi sa ia legatura cu reprezentantii de vanzari ai **LASTING** pentru incheierea tranzactiilor comerciale. In mod evident, un astfel de sistem are un impact major si in randul departamentelor de vanzari si de suport, care vor avea noi facilitati la dispozitie, noi moduri de lucru, menite sa creasca productivitatea lor si satisfactia clientilor.

Prezentul proiect are o durata de implementare de 9 luni, si trebuie mentinut pentru o perioada de minim 3 ani de la data finalizarii proiectului, a.i. ofertantii trebuie sa asigure garantie si mentenanta post-implementare pentru portalul e-commerce, pe o perioada de minim 3 ani de la data finalizarii proiectului.

2. Cerinte de securitate si administrare

Noul sistem trebuie sa inglobeze functionalitati de protectie a site-urilor web si a portalurilor impotriva atacurilor de tip hacking. Bazele de date nu vor fi accesibile in mod direct nici utilizatorilor interni, anagajati ai S.C. **LASTING System S.R.L.**, si nici utilizatorilor externi. Accesul la date se va face doar prin intermediul interfetelor portalului si a functiilor pe care acesta le pune la dispozitie fiecarei categorii de utilizator, pe baza rolurilor definite

Accesul utilizatorilor la aplicatii trebuie sa se realizeze in mod securizat, folosind interfata unica de acces a sistemului, Portalul. Prin intermediul acesteia se pot autentifica in sistem atat utilizatorii interni cat si cei aflati in afara companiei, in baza drepturilor de acces ce le-au fost alocate. Dupa autentificare, fiecarui utilizator ii vor fi accesibile numai aplicatiile si functiile pentru care este autorizat, in baza rolului detinut, excluzind posibilitatea de a apela, in vreun fel, alte aplicatii. Noul sistem va interactiona atat cu sistemul ERP existent in cadrul **LASTING System**, cat si cu sisteme si utilizatori externi – parteneri si clienti.

Sistemul trebuie protejat impotriva incercarilor deliberate sau accidentale de acces neautorizat la datele pe care acestea le inmagazineaza. Sistemul trebuie sa permita urmatoarele facilitati:

- controlul complet al accesului utilizatorilor la sistemele de aplicatii si fisierele de date
- ierarhizarea in clase a utilizatorilor finali
- generarea de parole si facilitati de administrare
- impiedicarea utilizatorilor finali de a se conecta la sistem daca acesta este in stare de eroare
- asigurarea securitatii tuturor interfetelor sistemului, prevenind accesul utilizatorilor neautorizati la sistem
- raportarea pe baze periodice a detaliilor privitoare la accesul in sistem al utilizatorilor, cu monitorizarea conexiunilor la sistem, retinandu-se datele de conectare, locul de conectare si functiile folosite de utilizator.

Sistemul trebuie sa inglobeze functionalitati de administrare care sa permita oferirea sau revocarea drepturilor de acces, accesul la informatii pe baza de parole.

In sistem comenzile nu pot fi plasate fara a crea un cont de utilizator, iar conturile nu se pot crea fara a exista o verificare anti-spam. Sistemul trebuie sa permita acces bazat pe roluri la informatii si sa creeze conexiuni intre datele structurate din sistem si documentele nestructurate. Functii speciale trebuie sa permita acces prin cautare la orice fel de informatie relevanta. Aceste cautari trebuie sa fie controlabile, adica sa fie permise la nivel global sau limitate la anumite tipuri de documente, obiecte sau alte informatii. Astfel, prin intermediul unor functionalitati specifice de administrare, sistemul trebuie sa permita urmatoarele:

- administrare utilizatori

- administrare baze de date
- administrare platforma sistem
- actualizare platforma sistem
- administrare procese de lucru in sistem
- verificare periodica stare sistem
- adminstrare comenzi de vanzare din sistemul si transfer comenzi din sistemul on-line de comenzi si transformarea acestora in comenzi in sistemul ERP
- transmiterea in timp real a modificarilor de stoc sau a tranzactiilor de vanzare catre sistemul de comenzi on-line

Sistemul trebuie sa asigure confidentialitatea, responsabilitatea, securitatea informatiilor si monitorizarea accesului la date printr-un sistem de drepturi si parole. Toate aceste drepturi trebuie sa poata fi acordate si revocate in mod facil, centralizat, doar de catre persoane avizate. Fiecare modificare de acest fel trebuie inregistrata in sistem. Pentru o buna administrare a sistemului, acesta trebuie sa ofere functionalitati de raportare detaliata, pe urmatoarele tipuri de rapoarte:

- rapoarte de utilizare sistem in functie de utilizator
- rapoarte de stare sistem
- rapoarte de performanta sistem

3. Cerinte de performanta

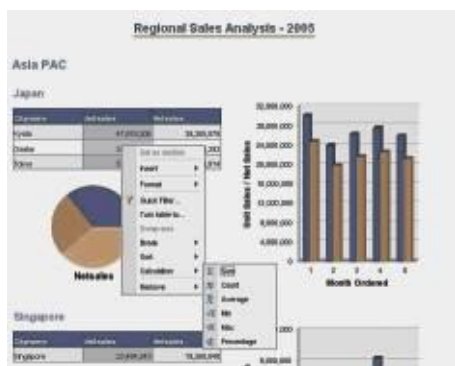
Sistemul trebuie sa ofere puternice instrumente electronice, atat pentru agentii de vanzari de pe teren, cat si pentru cei aflati la birou. De asemenea acesta trebuie sa permita clientilor directi si indirecti sa realizeze cereri de oferta, plasari de comenzi, etc. Asadar sistemul trebuie sa realizeze minim urmatoarele:

- Crearea si procesarea de oferte.
- Crearea si procesarea de comenzi.
- Alocarea automata a partenerului de afaceri.
- Urmărirea stării comenzilor atât la nivelul întregii comenzi cât și la nivel de produs.
- Stabilire automata a pretului, taxelor si a discountului, in functie de conditiile de pret specifice produsului, clientului, campaniei sau tipului specific de contract, permitand si modificari manuale de pret. Trebuie ca sistemul sa permita conversia valutei, a cantitatii si a unitatii de masura.
- Verificare si validare comenzi, prin definirea si inregistrarea informatiei necesare pentru procesarea fiecarui tip de tranzactii de vanzari.
- Verificare disponibilitatea produselor in stoc, pentru estimarea timpului de livrare.
- Analiza ofertelor si a comenzilor, inclusiv urmarirea starii documentelor de vanzare, a venitului estimat si a venitului realizat.
- Cross-/ Upselling – functie care trebuie sa permita cresterea vanzarilor prin recomandarea de produse: inlocuirea unor produse dintr-o comanda cu alte produse mai scumpe (upselling), mai ieftine (down selling) sau adaugarea unor noi produse

(cross selling), in functie de un set de criterii bazate pe profilul de marketing sau grupuri tinta.

Extragerea, transformarea si incarcarea datelor trebuie sa se poata realiza prin diferite interfete predefinite. Functiile analitice de vanzari trebuie sa poata extrage date din diferite surse: sistemul informatic in sine, sistemul ERP existent, fisiere text, diverse tipuri de fisiere. In acelasi timp trebuie sa fie deschis si catre aplicatii si unelte dezvoltate de terti si sa suporte standardele deschise (open standards). Pentru a oferi informatii relevante pentru toti utilizatorii datele incarcate trebuie organizate. Sistemul trebuie sa aiba o componenta care gestioneaza datele non-volatile (date istorice), cu granularitate mare, integrate, intr-o baza istorica. Pentru raportarea operationala (date „proaspete”, neistorice), sistemul trebuie sa utilizeze date volatile in timp real (odata introduse in sistemele operationale, datele trebuie definite ca surse de date). Pentru analize multidimensionale sistemul trebuie sa foloseasca date integrate si agregate din mai multe surse. Toate functionalitatile noului sistem trebuie integrate in timp real cu functionalitatile corespondente din sistemul ERP implementat in cadrul companiei **LASTING System**. Pentru viteza de operare, uniformitatea datelor si coerenta informatiilor, trebuie armonizate sistemele de codificare a datelor din sistemul ERP existent si noul sistem descris si achizitionat prin prezentul proiect – de la clienti, furnizori, parteneri, produse, pana la preturi, detalii vanzari, etc.

Functiile de analiza ale sistemului trebuie sa poata fi folosite ca sursa la distribuirea controlata de date consistente catre alte componente si sisteme utilizate in procesele de business, asigurand o monitorizare centrala, criterii avansate de filtrare, programare in timp a proceselor de livrare de date. Astfel, aceasta componenta trebuie sa adune rezultatele interogarilor si sa prezinte perspectiva de analiza ceruta. Doar datele ce corespund cerintelor de interogare trebuie transferate catre rapoarte si analize. Daca in cursul navigarii sunt necesare noi date spre a fi prezentate, trebuie ca acestea sa poata fi transferate. Utilizatorii trebuie sa poata accesa si interactiona analizele si rapoartele create (acestea trebuie sa fie dinamice, nu statice).



Rapoartele si analizele interactive trebuie sa surprinda diferite aspecte ale afacerii prin:

- analize multidimensionale
- navigare generica si interactiva
- navigare ierarhica (la datele organizate in ierarhii)

Analizele trebuie sa poata surprinde imaginea companiei si a vanzarilor la nivel global. Prin intermediul serviciilor oferite utilizatorii trebuie sa poata stabili alerte (pentru alertarea facila in cazul intalnirii unor exceptii/abateri a datelor raportate de la regulile definite) si conditii de raportare (acestea oferind o mai fina filtrare a valorilor afisate in rapoarte, in functie de indeplinirea anumitor conditii definite). Pe langa rapoartele clasice, functiile de analiza trebuie sa ofere posibilitatea imbunatatirii continutului acestor rapoarte si analize prin adaugarea de continut grafic (diagrame, grafice, tabele colorate in functie de criterii si praguri, limite, etc).

4. Cerinte functionale si operationale

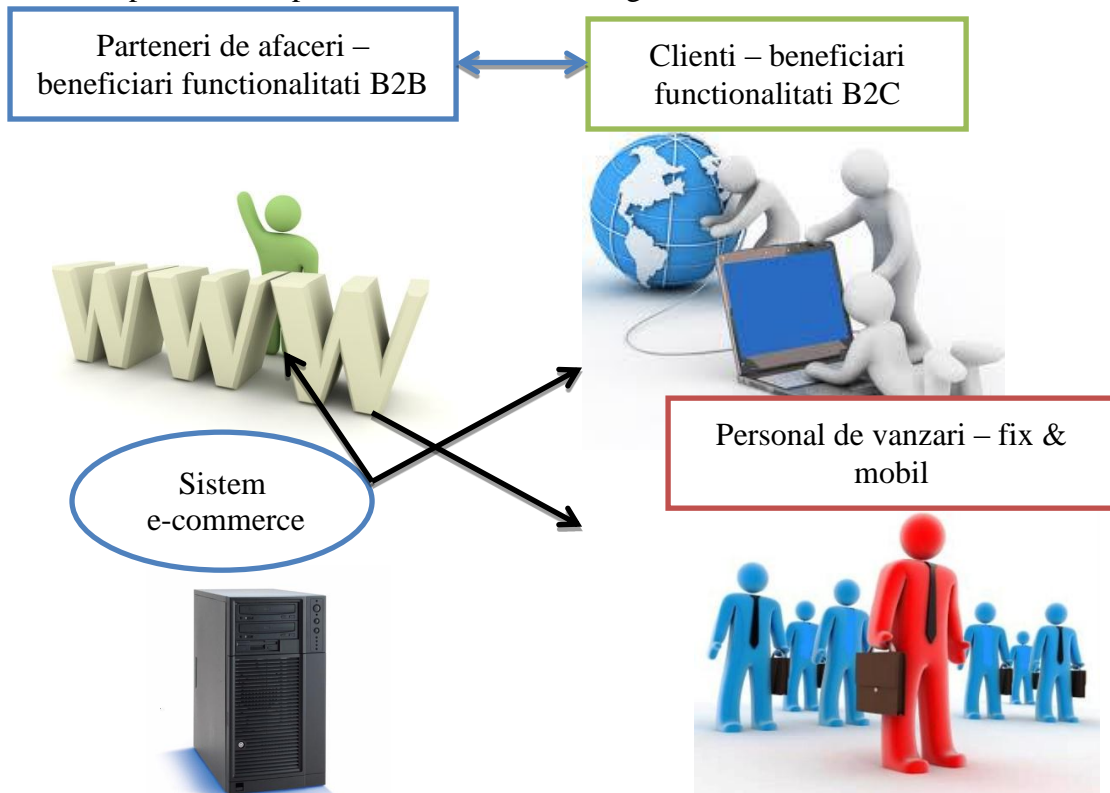
Necesitatea sistemului a aparut din nevoia de extindere a activitatii companiei pe piata de Internet si pentru a integra partenerii de afaceri intr-o retea de distributie centralizata, uniforma, si cu timpi de raspuns mult mai mici decat cei pe care ii poate oferi astazi **LASTING**, folosind metodele traditionale.

Intrucat se doreste cresterea competitivitatii companiei, prin intermediul solutiilor electronice moderne, este necesar un sistem electronic, de tip portal, cu functionalitati complexe de e-commerce. Compania doreste sa poata transforma Internetul intr-un canal de vanzari profitabile si de interactiune atat pentru partenerii de afaceri, cat si pentru consumatori. Astfel noul sistem trebuie sa puna la dispozitia partenerilor si clientilor companiei modalitati convenabile de a comanda produsele din portofoliu si sa contribuie la consolidarea vanzarilor si operatiunilor de service.

In cadrul sistemului sunt necesare inspectarea preliminara a informatiilor si accesul rapid la date, astfel ca sistemul trebuie sa:

- Sa fie disponibil catre utilizatori in format web si pe dispozitive mobile, sub forma unei interfete de tip motor de cautare – care permite regasirea informatiilor dupa unul sau mai multi termeni sau criterii de cautare
- Sa aiba la baza un produs software existent pe piata, de tip COTS, care sa inglobeze functionalitatile specifice modelarii proceselor de baza descrise in prezentul caiet de sarcini. Acest produs software, prin activitati de analiza, testare, personalizare, incarcare date, etc va deveni portalul ce se doreste a fi achizitionat prin prezentul proiect.
- Sa permita regasirea informatiilor in functie de drepturile si permisiunile utilizatorului autentificat
- Sa permita vizualizarea flexibila a datelor rezultate in urma cautarii sub forma de dimensiuni si masuri, atat text cat si grafic in aceeasi interfata
- Sa permita rulara de analize rapide, directe asupra informatiilor accesate, fara necesitatea definirii de rapoarte, fara scriere de cod
- Sa propuna utilizatorului formate grafice de afisare a informatiilor selectate in cadrul analizei

- Sa permita selectarea multipla de dimensiuni si masuri pentru analiza, precum si a valorilor punctuale
- Sa permita afisarea vizuala dinamica a datelor sub forma de chart pentru cazurile urmatoare:
 - Adaugarea de filtre prin selectia unei valori
 - Operatii drill down asupra informatiilor afisate tabelar sau grafic sub forma de chart
 - Aplicarea de operatii de sortare si ranking



Luand in considerare necesitatea de extindere a companiei, noul sistem trebuie sa cuprinda urmatoarele functionalitati:

1. **Comert electronic** – cu aceasta functionalitate se urmareste cresterea productivitatii in cadrul personalului de vanzari, in acelasi timp asigurandu-se ca partenerii de afaceri si clientii au parte de experiente personalizate. Sunt necesare functionalitati complexe de comert electronic, care sa poata sustine coerenta, eficacitate si previzibilitate in cadrul procesului de vanzare, astfel incat cele mai promitatoare oportunitati sa poata fi transformate in procese de vanzare rapide, profitabile si satisfacatoare, atat pentru angajatii **LASTING System**, cat si pentru partenerii de afaceri sau clientii companiei. Intrucat compania adreseaza in cadrul activitatii zilnice atat vanzarile indirecte, cat si cele directe, trebuie ca sistemul sa poata oferi functionalitati de vanzare Business-to-Business si Business-to-Consumer.

Derularea procesului de comert electronic trebuie sa urmareasca urmasorii pasi de baza:

- Accesarea portalului de e-commerce de pe Web
- Logarea in cadrul portalului, pe baza de utilizator si parola

- Cerere de oferta, pe baza produselor existente in portofoliul **LASTING** sau pentru produse noi
- Transferul datelor legate de cererile de oferta in sistemul ERP existent in cadrul companiei
- Cautare produse dupa diferite criterii si parametrii
- Adaugarea de produse la cosul de cumparaturi
- Mentinerea cosului de cumparaturi
- Verificarea disponibilitatii produselor – cu verificare in timp real in sistemul ERP existent in cadrul companiei
- Comandarea produselor
- Verificarea starii comenzii
- Procesarea comenzilor si transferul lor in sistemul ERP

2. Managementul partenerilor de afaceri

Sistemul trebuie sa gestioneze in mod unitar partenerii de afaceri si informatiile legate de acestia, atat informatiile legate de datele de baza, datele de facturare si livrare, cat si datele tranzactionale, comenzile plasate de acestia, valorile comenzilor, precum si diferite praguri de bonusare si acumulare de puncte . Aceasta componenta a noului sistem trebuie sa fie integrata in intreg sistemul informational al companiei; informatia referitoare la tranzactiile efectuate trebuie sa fie transmisa automat in/din contabilitatea generala din sistemul ERP, in timp real, prin integrare nativa. Trebuie ca toate datele si functionalitatile prezentului modul sa fie integrate nativ cu componentele din sistemul ERP implementat in cadrul companiei pentru toate sistemele de inregistrari si procese de lucru complementare functionalitatilor descrise in cadrul caietului de sarcini.

Pentru o buna gestionare a partenerilor de afaceri, este necesar ca noul sistem sa realizeze urmatoarele:

- Sa gestioneze datele de baza ale partenerilor de afaceri in sistem - cod, denumire, adresa, persoane de contact, nr. din registrul comertului, termeni de plata, cod taxa;
- Sa permita ca un partener de afaceri sa aiba mai multe adrese;
- Sa permita ca un furnizor sa fie in acelasi timp client;
- Sa gestioneze diversele tipuri de tranzactii: facturi standard, plati in avans, note de debit si credit;
- Tranzactiile aprobate sa fie transferate automat in contabilitatea generala, preluate de aceasta si inregistrate in conturile din planul de conturi;
- Sa se poata defini automat taxele care vor fi utilizate in tranzactii;
- Taxele sa poata fi calculate automat sau manual, pe baza tipului de taxa, in factura aparand linia de taxa; taxele sa poata fi calculate pe intreaga factura sau pe fiecare linie a facturii;
- Conturile care participa la tranzactii sa poata fi predefinite in cadrul configurarii sistemului si sa apara automat pe documente;

- In privinta facturilor in moneda straina, va trebui sa se retina valoarea in moneda respectiva si suma convertita in lei (moneda interna), dupa rata de schimb dorita (a companiei, a utilizatorului, sau oficiala);
- Sa permita corectarea sau stornarea facturilor sau liniilor de factura;
- Sa se prevada o ierarhie de aprobare a facturilor in functie de marimea sumei;
- Platile sa se poata efectua in moduri diferite: prin cecuri, ordine de plata etc.; plata sa poata fi manuala (cec-urile se scriu manual si doar se inregistreaza in sistem) sau automata - cec-urile se genereaza automat si se tiparesc de sistem.
- Sistemul trebuie sa nu aiba limitari in privinta numarului de banci si conturi bancare;
- Metodele de plata, discount-ul, data de referinta pentru plata, eventuale dobanzi la intarzierea platilor sunt parametrii care trebuie stabiliti la nivelul sistemului si al furnizorilor;
- O plata sa se poata referi la una sau mai multe facturi;
- O plata sa poata fi partiala sau totala;
- Pe o factura platita integral sa nu se mai poata aplica alte plati;
- Sa se asigure un acces rapid la facturile pe care utilizatorul doreste sa le vizualizeze, inclusiv documentele in legatura cu acestea, cum ar fi comenzile, platile, platile in avans etc. Selectia se va face prin partener de afaceri, interval calendaristic, starea facturilor, etc.

3. Promovare

Sistemul trebuie sa permita administrarea centralizata a informatiilor despre clienti si despre prospecti. Trebuie sa permita capturarea datelor despre client si crearea profilului clientului, segmentarea rapida si intuitiva a companiilor. Pentru acestea sunt necesare urmatoarele functionalitati de baza:

- Acces la surse de date multiple din organizatie si vizualizarea lor centralizata
- Cautare date de mare viteza in lista de clienti/prospecti
- Previzualizare companii din liste
- Lista attribute predefinite personalizate pentru diferiti utilizatori din aplicatie
- Esantionare si divizare pentru testarea schemelor de segmentare pe un esantion aleator reprezentativ de companii
- Filtre personalizate pentru diferiti utilizatori din aplicatie
- Contorizari rapide ale rezultatelor diverselor segmentari
- Anularea duplicarii pentru asigurarea exclusivitatii intre diverse segmente
- Filtre de suprimare care asigura excluderea unor companii din grupul tinta sau din listele de segmentare, dupa diverse liste de attribute
- Optimizarea grupului tinta folosind capabilitatile analitice ale aplicatiei
- Arbori de decizie
- Gestiunea listelor – utilitare de mapare a formatului de lista pentru conversia campurilor la importul de liste de contacte externe

De asemenea sistemul trebuie sa permita personalului de marketing crearea, executia, coordonarea si monitorizarea tuturor activitatilor de marketing. Trebuie sa permita crearea de campanii personalizate pentru un segment specific de tinte, pe multiple canale de vanzari: vanzari directe, vanzari indirecte, call centre, posta, e-mail, fax, internet si dispozitive mobile. Pentru acestea, trebuie ca sistemul sa puna la dispozitia companiei minim urmatoarele functionalitati:

- Planificarea campaniilor de marketing permite coordonarea si monitorizarea initiativelor
- Calendar de Marketing – un calendar interactiv pentru centralizarea si coordonarea tuturor planurilor de marketing din organizatie
- Canale de interactiune multiple pentru executia campaniilor de marketing: web, e-mail, fax, sms, call centre, scrisori, intalniri etc
- E-mailuri personalizate (HTML, text, etc.) si scripturi de discutie pe baza profilului clientului
- Liste de apelare generate pentru call centre
- Monitorizarea centralizata la nivel de companie a profitabilitatii unui program, produs, client sau partener de afaceri.

4. Servicii

Prin intermediul acestei functionalitati trebuie ca sistemul sa ofere facilitati electronice de consultanta pentru clienti in vederea alegerii produsului optim, corelat cu nevoile si bugetul clientului, precum si gestionarea acordurilor comerciale si de servicii incheiate cu diferitii clienti sau parteneri de afaceri. Astfel, sistemul trebuie sa realizeze minim urmatoarele:

- Gestiunea parcului de produse si a solutiilor folosite de catre clienti.
- Instalare si montare la nivel de parc: management serie, alocare garantie etc.
- Prelucrarea cererilor de serviciu trebuie sa permita crearea, categorizarea, prioritizarea, distribuirea si rezolvarea cererilor de informatii, ajutor sau service: ofertare, prelucrari comenzi, planificare resurse, prelucrare confirmare, procese de integrare logistica, functii analitice pentru comenzi de instalare / serviciu.
- Prelucrarea reclamatiiilor de la inregistrare pana la rezolvare, inclusiv managementul retururilor asociate.
- Gestiunea garantiilor oferite de catre furnizori si a garantiilor oferite catre clienti. Garantiile trebuie asociate produselor si trebuie determinate automat atunci cand apar cereri sau comenzi de servicii sau reclamatii.
- Facturare servicii si procesare de plati.

5. Managementul partenerilor de afaceri si clientilor recurenti sau prospecti

Sistemul trebuie sa asigure gestiunea leadurilor de vanzare, centralizarea si monitorizarea datelor culese in timpul campaniilor de marketing sau in timpul vizitelor pe teren ale agentilor de vanzari. Pentru a asigura valorificarea leadurilor de vanzare si pentru a eficientiza activitatea companiei, trebuie ca sistemul sa puna la dispozitia utilizatorilor minim

urmatoarele functionalitati:

- Canale de interactiune multiple pentru administrarea leadurilor pe toate canalele de comunicare, inclusiv pentru vanzarea prin parteneri
- Calificare automata a leadurilor pe baza rezultatelor unui chestionar
- Distributia leadurilor bazata pe reguli catre angajati sau parteneri. Regulile pot fi predefinite sau definite de catre utilizator dupa atribute relevante: zona geografica, calificare partener, produs etc. Aplicatia trebuie sa directioneze automat fiecare lead catre angajatul sau partenerul care se califica cel mai bine pentru a-l prelua
- Generare in masa a leadurilor rezultate din campanii de marketing sau din liste externe
- Generare automata a activitatilor de urmarire a leadurilor
- Analiza leadurilor inclusiv analiza canalului de comunicare, raportari de eficienta, numar de leaduri pierdute, analiza pipeline, etc.

Sistemul trebuie sa asigure gestiunea oportunitatilor, fiind necesar ca acesta sa realizeze minim urmatoarele:

- Vanzarea de echipa trebuie sa permita definirea flexibila si extinderea echipei de vanzari implicate intr-o oportunitate
- Informatii despre concurenti, inclusiv implicarea concurentilor in fiecare oportunitate
- Procese de vanzari specifice pentru conturi pentru personalizarea ciclului de vanzare pentru un anumit client
- Alocarea automata a partenerului de afaceri pe baza unor informatii specifice despre partener
- Stabilire pret pentru fiecare oportunitate, a taxelor si a discounturilor care trebuie aplicate
- Administrarea activitatilor pentru o oportunitate
- Generarea automata a activitatilor de urmarire a oportunitatilor
- Centru de achizitie
- Metodologii de vanzari pentru procesele de vanzare B2B si B2C
- Planificarea oportunitatilor pentru planificarea detaliata si pe termen lung a datelor despre vanzari
- Estimare venituri anticipate din vanzare pentru fiecare agent de vanzari si pentru fiecare departament de vanzari

Pentru a asigura buna gestionare a conturilor, a contractelor, precum si a comunicatiei cu clientii, trebuie ca sistemul sa realizeze minim urmatoarele:

- Planificare vizita pentru optimizarea timpului petrecut cu clientii cu potentialul cel mai mare. Trebuie ca sistemul sa permita reprezentatilor de vanzari sa isi planifice intalnirile cu clientii, sa identifice contactele cu care exista si cu care trebuie dezvoltata relatia si sa planifice noi activitati.
- Foaie de informatii pentru vizualizarea completa a contului, cu toate informatiile de vanzari, marketing, planificare de vanzari, logistice si financiare despre acel cont: lista de oportunitati, comenzi din urma, informatii despre plati si campanii care tintesc

contul respectiv. Informatiile trebuie preluate din toate modulele aplicatiei, precum si din sistemul ERP deja existent in cadrul companiei.

- Istoricul interactiunilor cu contul respectiv: activitati, leaduri, oportunitati, oferte, comenzi, contracte de vanzari si servicii, cereri si comenzi de servicii. Trebuie ca sistemul sa permita intelegerea situatiei unui cont sau implicarea unei anumite persoane de contact in diverse activitati.
- Gestiune activitati pentru planificarea si administrarea activitatilor si intalnirilor
- Integrare e-mail pentru compunerea si expedierea de e-mail-uri catre o persoana de contact. Documentul care trebuie trimis trebuie sa se inregistreze automat in istoria interactiunilor.
- Gestiunea relatiilor cu un cont pe diverse niveluri: persoane de contact, parteneri, date de expediere, responsabil vanzari, actionar etc.
- Atribute de marketing pentru un cont sau pentru o persoana de contact
- Clasificare cont dupa criterii flexibile
- Analiza clientilor pe categorii de parteneri

6. Logistica

Trebuie ca noul sistem sa gestioneze stocurile companiei din punct de vedere cantitativ si valoric. Pentru functiile financiar – contabile, trebuie ca sistemul sa fie integrat nativ cu sistemul ERP existent in cadrul companiei. Noul sistem trebuie sa permita urmarirea in timp real a urmatoarelor:

- Intrari si iesiri de bunuri
- Gestiunea diferitelor categorii de stoc (disponibil, stoc blocat, in control de calitate etc.)
- Stocuri speciale (inclusiv stocuri in custodie, stocuri de proiect etc.)

Este necesar ca sistemul sa permita o vizibilitate insumata a stocurilor din lantul de aprovizionare. De asemenea, trebuie ca sistemul sa inglobeze functionalitati de tratarea loturilor si determinarea lotului pentru ridicarea de livrare, pentru aprovizionarea de marfa sau in procese de depozitare interne.

Intrucat partenerii de afaceri si clientii trebuie sa fie in permanenta informati legat de stocuri, stadiu livrari, stadiu comenzi, etc., noul sistem trebuie sa gestioneze inventarul pentru stocurile companiei. Procesul de inventar trebuie sa poata planifica materialele care trebuie contorizate la un anumit loc de depozitare si la o anumita data. Stocurile pot fi blocate pentru miscari de bunuri inainte de inceputul contorizarii, masurarii si cantaririi.

Dupa comanda clientului sau a partenerului de afaceri, procesul de intrare a marfii cuprinde toate etapele unui proces de aprovizionare externa care intervin atunci cand bunurile sunt primite; partea de iesire acopera activitatile necesare pentru pregatirea si expedierea bunurilor la destinatie.

Cand se va inregistra iesirea de bunuri din sistem pentru o livrare de iesire, functiile urmatoare trebuie realizate:

- Stocul din depozit trebuie redus cu cantitatea de livrare.
- Modificarile de valoare trebuie inregistrate in contul de bilant din contabilitatea stocurilor
- Necesarul trebuie redus cu cantitatea de livrare.
- Starea numarului de serie trebuie actualizata.
- Inregistrarea iesirii de bunuri trebuie inregistrata automat in fluxul de documente.
- Determinarea stocului trebuie executata pentru stocul in custodie al furnizorului.
- Trebuie generata o lista de lucru pentru dovada de livrare.

Dupa ce iesirea de bunuri este inregistrata pentru o livrare de iesire, trebuie ca posibilitatea de modificare a documentului de livrare sa devina foarte limitata. Acest lucru este necesar a fi implementat in noul sistem pentru a impiedica aparitia de discrepante intre documentul de iesire de bunuri si livrarea de iesire.

Prin prelucrarea de livrare, bunurile trebuie expediate si documentele relevante tiparite. Livrarea poate fi expediată la client direct din locatiile de realizare (mai multe livrari) sau poate fi realizata o consolidare intr-o locatie inainte ca un transport complet sa fie expediat la clientul final.

7. Functii analitice

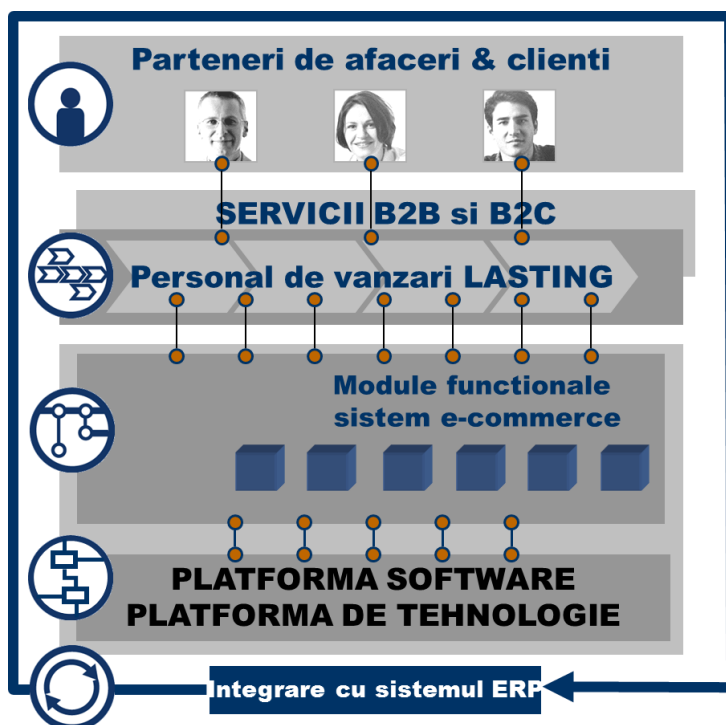
Sistemul trebuie sa puna la dispozitia utilizatorilor functii analitice si de raportare avansate, care trebuie sa acopere functionalitati pentru realizarea rapida de tablouri de bord si sa indeplineasca minim urmatoarele cerinte:

- Sa ofere un instrument de lucru specializat pentru realizarea de tablouri de bord, care sa fie complet integrat cu sistemul ERP deja existent in cadrul companiei
- Sa permita utilizatorilor business realizarea rapida de tablouri de bord, cu obtinerea informatiilor din orice surse de date
- Sa ofere utilizatorilor o abordare de lucru WYSIWYG, pentru realizarea interfetei dar si pentru legarea datelor la interfata utilizator
- Sistemul trebuie sa ofere standard tipurile de chart-uri: Line, Pie, OHLC, Candlestick, Column, Stacked Column, Bar, Stacked Bar, XY, Bubble, Area, Radar, Tree Map, Sparkline si controale de tip Gauge sau echivalente.
- Sistemul trebuie sa afiseze exceptiile/depasirile / problemele sub forma de cod culori (de exemplu – rosu – alerta, galben – pericol, verde – comenzi procesate)
- Evidentierea exceptiilor trebuie sa se poata face si pe grafice

Sistemul trebuie sa ofere instrumente si functionalitati electronice de analiza a pipeline-ului, de exemplu prin intermediul unei functionalitati interactive de analiza a listei de oportunitati, cu posibilitatea de a realiza scenarii de tipul “ce ar fi daca” si de a estima cota de vanzari. Trebuie sa permita urmarirea tuturor modificarilor din lista de oportunitati si sa identifice oportunitatile critice.

5. Arhitectura logica si fizica a sistemului

Arhitectura care va sta la baza sistemului integrat trebuie sa fie construita pe principiile arhitecturii orientate pe servicii, permitand publicarea de functionalitati ale sistemului catre alte sisteme exterioare precum si integrarea si agregarea de servicii oferite de acele sisteme, pentru a permite functionalitati complexe de tip B2B si B2C, independent de platformele si aplicatiile software utilizate de clientii si colaboratorii SC **LASTING System SRL** care vor interactiona cu noul sistem. Sistemul trebuie sa aiba o arhitectura bazata pe standarde deschise care sa permita interoperabilitatea noilor aplicatii cu aplicatiile deja existente in cadrul companiei.



Este necesara testarea si validarea tuturor functionalitatilor de integrare cu sistemul ERP al companiei, pentru a verifica atat corectitudinea datelor, precum si gradul de flexibilitate al noului sistem. Integrarea cu sistemul ERP al companiei trebuie realizata in mod nativ, in timp real. Nu se accepta integrari de tip „offline” sau variante de integrare care sa implice delay-uri de integrare sau actualizari de informatii cu intarziere, nici macar de tip „sincronizari la fiecare n secunde / minute”.

Ofertantul / Furnizorul va pune la dispozitia S.C. **LASTING System S.R.L.** documentatia aferenta arhitecturii logice si fizice descrise, care trebuie sa contina detalierea modului de integrare a tuturor componentelor hardware & software existente in companie si prezentate mai sus cu portalul de e-commerce, cu toate componentele si functionalitatile descrise in prezentul caiet de sarcini.

6. Descrierea tehnica a componentelor sistemului

Componentele functionale ale sistemului trebuie sa fie disponibile pentru infrastructuri diverse (baze de date, sistem de operare, retea, etc.), iar sistemul trebuie sa fie independent de componentele de infrastructura. Componentele software functionale trebuie sa fie disponibile pentru diverse sisteme de operare (de ex MS Windows, Linux, UNIX, etc.). Acestea trebuie sa poata fi instalate folosind diverse baze de date (exemple SQL, MySQL, ORACLE, etc.).

Utilizatorii sistemului trebuie sa acceseze datele prin diferite functionalitati si prin serverele de aplicatie si sa nu aiba acces direct la baza de date. Serverul de aplicatie trebuie sa fie compatibil cu standardul J2EE sau alte standarde echivalente care permit dezvoltarea ulterioara facila a sistemului. Componentele software folosite trebuie sa aiba o arhitectura bazata pe standarde deschise: J2EE, XML, Web Services, HTTP/HTTPS, LDAP, FTP, WebDAV, BPEL, JMI, etc.

Se cere ca noul sistem sa se bazeze pe o tehnologie de varf dovedita, care sa realizeze conectarea dispozitivelor mobile inteligente, de orice tip si cu orice platforma de operare pe ele (de exemplu Windows, Android, iOS, etc) cu sistemul care face obiectul prezentului caiet de sarcini, precum si cu sistemul ERP existent in cadrul companiei, intrucat personalul care deserveste clientii si partenerii trebuie sa beneficieze de suport tehnologic si independenta fata de device, pentru a putea utiliza portalul de e-commerce fara restrictii. Luand in calcul dinamica pietei de IT&C in care activeaza compania **LASTING System**, platforma trebuie sa permita actualizari rapide, si sa includa un sistem de gestionare a versiunilor si mentenantei.

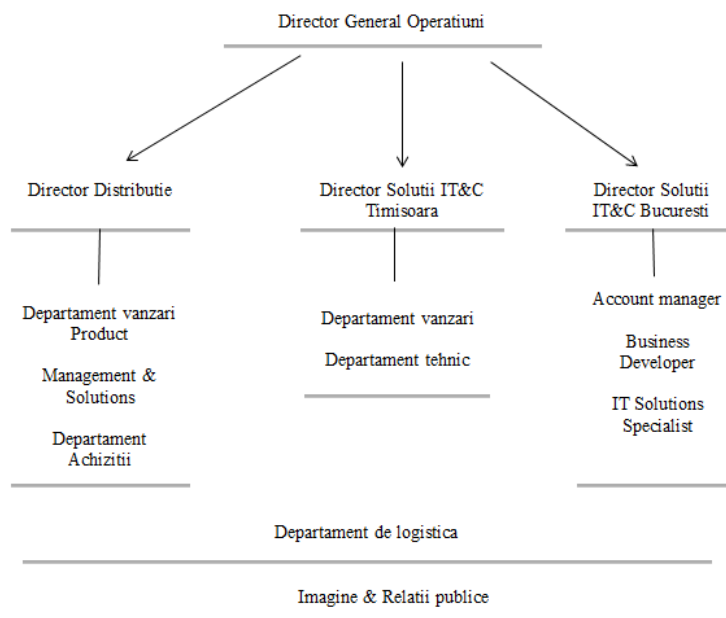
Pentru a asigura functionalitatile necesare, la parametri de performanta competitivi, noul sistem are nevoie de o infrastructura hardware puternica, organizata a.i. sa nu permita intreruperi de energie electrica sau pierderi de date, datorate unor diversi factori externi. Ofertantul va avea in vedere ca pentru realizarea sistemului propus, se vor pune la dispozitie urmatoarele echipamente (echipamentele de mai jos nu fac obiectul prezentei proceduri de achizitie):

- 1 server pentru nivelul de aplicatie, prezentare a sistemului si platforma de acces pentru utilizatori , cu urmatoarele caracteristici minime:
 - minim 2 procesoare cu patru core-uri de procesare
 - minim 32 GB Ram
 - minim 3 discuri SAS cu capacitate minima de 500 GB
 - sistem de operare de tip server cu functionalitati de back-up
- 1 unitate de stocare a datelor, cu urmatoarele caracteristici minime:
 - sistem de stocare extern
 - minim 2 porturi de FC
 - capacitatea minima utilizabila intr-un sistem de protectie raid cu un hdd hot spare de minim 4 TB
- 1 unitate firewall de protectie a datelor impotriva atacurilor software de la distanta, cu urmatoarele caracteristici minime:
 - protectie impotriva SQL, OS, Cross-site, Cookie
 - functii de securitate: blocare client, resetare conexiune, redirectionare, raspuns customizat

- functionalitati de autentificare si autorizare de tip certificate de client, single sign-on, RSA SecurID , CA SiteMinder, etc
- functionalitati de logare, monitorizare, raportare, cu pastrarea logurilor de sistem, de acces, de WebFirewall, de audit, de raportare PCI
- 1 sursa de energie neintreruptibila, care sa poata asigura buna functionare a echipamentelor, prevenind pierderi de date / distrugerii in cazul intreruperii energiei electrice; aceasta unitate trebuie sa aiba capacitatea de a sustine cu autonomie energetica urmatoarele echipamente:
 - 1 server cu caracteristicile anterior mentionate
 - 1 unitate de stocare a datelor cu caracteristicile mai sus mentionate
 - 1 unitate firewall cu caracteristicile anterior mentionate
- 10 tablete digitale pentru agentii de vanzari ai companiei, care sa asigure preluarea rapida de comenzi de vanzare si oferirea de informatii catre clientii si partenerii de afaceri in timp real, oricand si oriunde. Tabletele trebuie sa prezinte urmatoarele caracteristici minimale:
 - Modul intern de conectare 3G
 - Memorie interna de minim 64GB
 - Procesor cu minim 2 core-uri
 - Autonomie baterie de minim 6 ore

7. Personal si instruire

In cadrul proiectului trebuie realizata si instruirea pentru utilizarea sistemului si administrarea acestuia. Instruirea trebuie realizata pentru fiecare functionalitate in parte. Pentru o buna utilizare a sistemului personalul va fi instruit pe o perioada de minim 3 zile pentru fiecare functionalitate, a.i. transferul de cunostinte catre personalul SC **LASTING System** SRL sa se realizeze in mod eficient, si sa se dea timp angajatilor sa se obisnuiasca cu noul sistem. Personalul instruit va face parte atat din departamentele de vanzari precum si din alte domenii de activitate din cadrul societatii avand in vedere necesitatea implicarii acestora pentru o buna functionare a sistemului, precum si o utilizare eficienta a acestuia atat din partea echipei **LASTING** cat si din partea clientilor. Implicat in buna desfasurare a portalului este si departamentul de imagine si relatii publice. Personalul din acest domeniu va fi si el la randului lui instruit. Mai jos este o impartire a departamentelor si a personalului care va fi instruit:



Sesiunile de instruire vor fi de doua tipuri, si vor adresa un numar minim de 40 utilizatori:

1. Sesiuni de instruire utilizatori, cu o durata de minim 15 zile
 - i. sesiuni cu caracter general
 - ii. sesiuni de instruire pentru fiecare modul
 - iii. sesiuni de aplicatie practica pe portal pentru fiecare modul
 - iv. sesiune de verificare a cunostintelor dobandite
2. Sesiuni de instruire administratori portal e-commerce, cu o durata de minim 5 zile
 - i. sesiuni de arhitectura logica si functionala
 - ii. sesiuni de administrare pentru fiecare modul
 - iii. sesiuni de instruire pentru asigurarea disponibilitatii sistemului 24 x 7 si pentru administrare si gestionare portal in situatii neprevazute
 - iv. sesiune de verificare a cunostintelor dobandite

Ofertantul / furnizorul va pune la dispozitia participantilor urmatoarele documente:

- a. manual de utilizare
- b. procedura de administrare

Oferta tehnica trebuie sa includa urmatoarele sectiuni obligatorii:

- Prezentarea a solutiei propuse
- Arhitectura sistemului propus
- Descrierea detaliata a solutiei propuse
- Descrierea detaliata a fiecarui modul
- Metodologia de implementare si documentatia de implementare
- Managementul proiectului, planul de proiect si echipa de implementare
- Descrierea modului în care se va asigura instruirea utilizatorilor

- Descrierea modului de asigurare a garantiei si a serviciilor de mentenanta post-implementare
- Raspuns punct cu punct la cerintele detaliate exprimate in caietul de sarcini
- Procedura de control al schimbarilor in proiect
- Informatii care sa demonstreze modalitatea de indeplinire a punctajului

Neprezentarea tuturor documentelor solicitate duce la calificarea ofertei drept neconforma si la respingerea acesteia.

Toate cerintele din prezentul caiet de sarcini sunt minimale si obligatorii. S.C. **LASTING System S.R.L.** isi rezerva dreptul de a organiza o sesiune demonstrativa in vederea testarii functionalitatilor solutiei propuse / oferate. Beneficiarul ii va invita la sesiunea demonstrativa doar pe acei Ofertanti / Furnizori care au indeplinit criteriile de eligibilitate si calificare. Beneficiarul va anunta data sustinerii demonstratiei practice cu minim 1 zi lucratoare inainte de termenul fixat pentru desfasurarea acesteia.

Pentru aceasta sesiune demonstrativa, care se va desfasura la sediul S.C. **LASTING System S.R.L.**, se vor pune la dispozitia ofertantului / furnizorului urmatoarele :

- Sala de intalnire
- Videoproiector

Orice alte echipamente hardware si de comunicatii necesare, aplicatii software, etc, trebuie asigurate de ofertanti / furnizori. Sesiunea demonstrativa va fi organizata pe baza cerintelor prezentate. In timpul sesiunii demonstrative se vor realiza capturi de ecran asupra tuturor componentelor din caietul de sarcini, capturi care vor trebui sa faca dovada indeplinirii cerintelor solicitate.

Nota:

Specificatiile tehnice care indica o anumita origine, sursa, productie, un produs special, o marca de fabricatie sau de comert, un brevet de inventie, o licenta de fabricatie sunt mentionate doar pentru identificarea cu usurinta a tipului de produs si nu au ca efect favorizarea sau eliminarea anumitor operatori economici sau anumitor produse. Aceste specificatii vor fi considerate ca avand mentiunea "sau echivalent".

SECTIUNEA III **FORMULARE**

Sectiunea III contine formularele destinate, pe de o parte, sa faciliteze elaborarea și prezentarea ofertei și a documentelor care o însoțesc și, pe de alta parte, sa permita comisiei de evaluare examinarea și evaluarea rapida și corecta a tuturor ofertelor depuse.

Fiecare ofertant care participa la procedura pentru atribuirea prezentului contract are obligatia de a prezenta formularele prevazute în cadrul acestei sectiuni, completate în mod corespunzator și semnate de persoanele autorizate.

OPERATORUL ECONOMIC
.....
(denumire / adresa sediu)

Înregistrat la sediul achizitorului
nr. _____ data _____ ora _____

SCRISOARE DE ÎNAINȚARE

Catre

(denumirea achizitorului și adresa completa)

Ca urmare a anuntului publicat pe site-ul www.fonduri-ue.ro privind aplicarea procedurii simplificate pentru beneficiarii privati in cadrul proiectelor finantate din instrumente structurale, obiectivul “Convergenta” precum si in cadrul proiectelor finantate prin Mecanismele Financiare SEE si Norwegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrari – conform Ordinului nr. 1120 / 2013, noi (denumirea/numele operatorului economic) va transmitem alaturat urmatoarele:

- pachetul/plicul sigilat și marcat în mod vizibil, conținând, oferta in original.

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

Data completarii

Operator economic,

.....

(semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
 (denumire / adresa sediu)

**DECLARATIE
 PRIVIND CALITATEA DE PARTICIPANT LA PROCEDURA**

1.Subsemnatul (nume, prenume), reprezentant imputernicit al (denumirea operatorului economic), in calitate de ofertant la procedura pentru atribuirea de catre beneficiarii privati a contractelor de furnizare, servicii sau lucrari, finantate din instrumente structurale in baza contractului de finantare nr. 1335/332/16.12.2013 din cadrul Programului Operational Sectorial „Cresterea competitivitatii economice” 2007-2013, Axa prioritara 3 „Tehnologia Informatiei si Comunicatiilor pentru sectoarele privat si public”, Domeniul major de interventie DM 3 „Sustinerea E-Economiei”, Operatiunea 2 „Sprijin pentru dezvoltarea sistemelor de comert electronic si a altor solutii on-line pentru afaceri”, avand ca obiect achizitia de portal e-commerce si servicii de formare profesionala a personalului organizata de SC LASTING System SRL particip si depun oferta:

- ☐ in nume propriu;
- ☐ ca asociat in cadrul asociatiei;
- ☐ ca subcontractant al

(Se bifeaza optiunea corespunzatoare.)

2.Subsemnatul declar ca:

- ☐ nu sunt membru al nici unui grup sau retele de operatori economici;
- ☐ sunt membru in grupul sau retea a carei lista cu date de recunoastere o prezint in anexa.

(Se bifeaza optiunea corespunzatoare.)

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

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

5. Subsemnatul autorizez prin prezenta orice institutie, societate comerciala, banca, alte persoane juridice sa furnizeze informatii reprezentantilor autorizati ai SC LASTING System SRL privire la orice aspect tehnic si financiar in legatura cu activitatea noastra.

Data :

Operator economic,

.....
 (semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
(denumire / adresa sediu)

DECLARATIE PRIVIND ELIGIBILITATEA

Subsemnatul (nume, prenume), reprezentant imputernicit al (denumirea operatorului economic), cu sediul in (adresa operatorului economic), in calitate de ofertant la procedura pentru atribuirea de catre beneficiarii privati a contractelor de furnizare, servicii sau lucrari, finantate din instrumente structurale in baza contractului de finantare nr. 1335/332/16.12.2013 din cadrul Programului Operational Sectorial „Cresterea competitivitatii economice” 2007-2013, Axa prioritara 3 „Tehnologia Informatiei si Comunicatiilor pentru sectoarele privat si public”, Domeniul major de interventie DM 3 „Sustinerea E-Economiei”, Operatiunea 2 „Sprijin pentru dezvoltarea sistemelor de comert electronic si a altor solutii on-line pentru afaceri”, avand ca obiect achizitia de portal e-commerce si servicii de formare profesionala a personalului, declar pe propria raspundere, sub sanctiunile aplicate faptei de fals in acte publice, ca nu ma aflu in nici una din situatiile de mai jos:

- a) sunt insolubil sau in stare de faliment sau lichidare, am afacerile conduse de un administrator judiciar, sunt in incetare de plati, am suspendate activitatile de afaceri sau sunt in situatii similare prevazute in legislatia nationala;
- b) fac obiectul unei actiuni in justitie pentru declararea starii de faliment, lichidare, administrare speciala sau orice alta situatie similara prevazuta de legislatia nationala;
- c) am fost condamnat in ultimii 3 ani prin hotarare definitiva a unei instante judecatoresti, pentru o fapta care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greseli in materie profesionala;
- d) in ultimii 5 ani, am fost condamnat prin hotararea definitiva a unei instante judecatoresti, pentru participare la activitati ale unei organizatii criminale, pentru coruptie, pentru fraudarea si/sau pentru spalare de bani;
- e) sunt vinovat de o grava greseala profesionala dovedita prin orice mijloace pe care achizitorul le poate dovedi;
- f) nu mi-am indeplinit obligatiile privind plata impozitelor, taxelor si contributiilor de asigurari sociale catre bugetele componente ale bugetului general consolidat si bugetele locale in conformitate cu prevederile legale in vigoare;
- g) sunt vinovat de prezentarea denaturata a informatiilor solicitate de achizitor, ca o conditie de participare la invitatia de ofertare sau contract;
- h) in ultimii 2 ani nu mi-am indeplinit sau mi-am indeplinit in mod defectuos obligatiile contractuale, din motive imputabile mie, fapt care a produs sau este de natura sa produca grave prejudicii beneficiarilor contractelor respective, indiferent de natura finantarii acestor contracte.

Subsemnatul declar ca informatiile furnizate sunt complete si corecte in fiecare detaliu si inteleg ca achizitorul are dreptul de a solicita, in scopul verificarii si confirmarii declaratiilor, orice documente doveditoare de care dispun.

Inteleg ca in cazul in care aceasta declaratie nu este conforma cu realitatea sunt pasibil de incalcarea prevederilor legislatiei penale privind falsul in declaratii.

Data :

Operator economic,

.....
(semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
 (denumire / adresa sediu)

DECLARATIE PRIVIND LIPSA CONFLICTULUI DE INTERESE IN CADRUL PROCEDURII DE ACHIZITIE

Subsemnatul (nume, prenume), reprezentant imputernicit al
 (denumirea operatorului economic), cu sediul în (adresa operatorului
 economic), declar pe propria raspundere ca societatea pe care o reprezint nu se afla în niciuna dintre
 situatiile descrise la **art. 14 din O.U.G. 66/2011** privind prevenirea, constatarea și sanctionarea
 neregulilor aparute în obtinerea și utilizarea fondurilor europene și/sau a fondurilor publice nationale
 aferente acestora, si anume:

- a) nu are drept membri în cadrul consiliului de administratie/organ de conducere sau de supervizare
 și/sau nu avem/am actionari ori asociati persoane care sunt sot/sotie, ruda sau afin până la gradul al
 patrulea inclusiv sau care se afla în relatii comerciale cu persoane ce detin functii de decizie în cadrul
 persoanei juridice achizitoare;
- b) oferta prezentata a fost conceputa si formulata in mod independent fata de oricare alt ofertant, fara
 a exista consultari, comunicari, intelegeri sau aranjamente cu acestia;
- c) nu este intreprindere legata sau partenera cu unul sau mai multi ofertanti participanti in cadrul
 prezentei proceduri de achizitie;
- d) nu este intreprindere legata sau partenera cu persoana juridica achizitoare, S.C. LASTING System
 S.R.L.

Subsemnatul declar ca informatiile furnizate sunt complete și corecte în fiecare detaliu și
 înțeleg ca achizitorul are dreptul de a solicita, în scopul verificarii și confirmarii declaratiilor orice
 documente doveditoare de care dispunem.

Data :

Operator economic,

 (semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
(denumire / adresa sediu)

**DECLARATIE PE PROPRIE RASPUNDERE
PRIVIND LISTA PRINCIPALELOR CONTRACTE DE FURNIZARE**

Subsemnatul (nume, prenume), reprezentant imputernicit al
(denumirea operatorului economic), declar pe proprie raspundere sub sanctiunile aplicabile faptei de fals in acte publice, ca datele prezentate in tabelul anexat sunt reale.

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

Subsemnatul autorizez prin prezenta orice institutie, societate comerciala, banca, alte persoane juridice sa furnizeze informatii reprezentantilor autorizati ai S.C. LASTING System S.R.L. cu privire la orice aspect tehnic si financiar in legatura cu activitatea noastra.

Data :

Operator economic,
.....
(semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
(denumire / adresa sediu)

LISTA PRINCIPALELOR CONTRACTE DE FURNIZARE

Nr. Crt.	Denumire/ nume beneficiar/client	Perioada de desfasurare a contractului de furnizare si implementare*) (De la.... pana la.....)	Descriere succinta a contractului de furnizare si implementare*)	Valoare (RON)
1.				
2.				
....				

*)se va mentiona minim doua contracte similare, avand fiecare o valoare egala sau mai mare cu valoarea estimata a contractului de furnizare, din ultimii 3 ani.

Data :

Operator economic,
.....
(semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
 (denumire / adresa sediu)

**DECLARATIE PE PROPRIE RASPUNDERE
 PRIVIND PERSONALUL TEHNIC DE SPECIALITATE**

Subsemnatul (nume, prenume), reprezentant imputernicit al
 (denumirea operatorului economic), declar pe proprie raspundere sub sanctiunile aplicabile faptei de fals in acte publice, ca pentru implementarea portalului e-commerce voi asigura personalul tehnic de specialitate necesar, formata dintr-o echipa de profesionisti, astfel:

- 1 manager de proiect, cu experienta in domeniul IT&C / proiecte similare sau echivalent

- 1 trainer, cu experienta in domeniul IT&C / proiecte similare sau echivalent

- 1 specialist in implementare portal / proiecte similare

Subsemnatul, declar ca informatiile furnizate sunt complete si corecte in fiecare detaliu si anexas prezentei declaratii CV-urile in format Europass ale persoanelor nominalizate in randurile de mai sus.

Data :

Operator economic,

 (semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
(denumire / adresa sediu)

PROPUNERE TEHNICA

Noi..... (denumirea ofertantului) furnizam urmatoarele informatii privind oferta noastra:

- Prezentarea solutiei propuse
- Arhitectura sistemului propus
- Descrierea detaliata a solutiei propuse
- Descrierea detaliata a fiecarui modul
- Metodologia de implementare si documentatia de implementare
- Managementul proiectului, planul de proiect si echipa de implementare
- Descrierea modului în care se va asigura instruirea utilizatorilor
- Descrierea modului de asigurare a garantiei si a mentenantei post-implementare
- Raspuns punct cu punct la cerintele detaliate exprimate in caietul de sarcini
- Procedura de control al schimbarilor in proiect
- Informatii care sa demonstreze modalitatea de indeplinire a punctajului

Noi (denumirea ofertantului) suntem de acord cu termenele de plata si conditiile din caietul de sarcini.

Data :

Operator economic,
.....
(semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
 (denumire / adresa sediu)

GRAFIC DE IMPLEMENTARE

Nr. crt.	Denumirea etapei	Perioada de zile calendaristice necesara fiecarei etape (de la..... pana la.....)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		

Data :

Operator economic,

 (semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
 (denumire / adresa sediu)

FORMULAR DE OFERTA

Catre
 (denumirea achizitorului si adresa completa)

Domnilor/Doamnelor,

1. Examinand documentatia de atribuire, subsemnatii, reprezentanti ai ofertantului , ne oferim ca, in conformitate cu prevederile si cerintele cuprinse in documentatia mai sus mentionata, sa furnizam portal e-commerce si serviciul de formare profesionala a personalului, prezentate in oferta

pentru suma de (suma in litere si cifre, precum si moneda ofertei), platibila conform documentatiei de atribuire, la care se adauga taxa pe valoarea adaugata in valoare de(suma in litere si in cifre), din care:

- pretul portalului de e-commerce este(suma in litere si cifre, precum si moneda ofertei);
- pretul serviciului de formare profesionala a personalului este.....(suma in litere si cifre, precum si moneda ofertei).

Mentiune:

Pretul portalului e-commerce va include **OBLIGATORIU** toate costurile si cheltuielile necesare bunei functionari si exploatare a sistemului, indiferent de natura costurilor, daca e cazul, dupa cum urmeaza:

- costul licentelor software si al aplicatiilor necesare functionarii aplicatiei in conformitate cu cerintele caietului de sarcini
- costul implementarii si personalizarii aplicatiei, daca e cazul, astfel incat sa respecte in totalitate cerintele caietului de sarcini- costuri legate de sistemul de operare de server si clientii de acces aferenti
- orice alte eventuale costuri legate de integrarea cu aplicatiile existente si alte aplicatii software necesare bunei functionari a aplicatiei

Pretul serviciului de formare profesionala a personalului va include **OBLIGATORIU** urmatoarele:

- toate costurile necesare pentru instruirea unui numar de 40 utilizatori desemnati de SC LASTING System SRL in vederea utilizarii modulelor solicitate.

2. Ne angajam sa mentinem aceasta oferta valabila pentru o durata de zile de la data **deschiderii** ofertelor, respectiv pana la data de si ea va ramane obligatorie pentru noi si poate fi acceptata oricand inainte de expirarea perioadei de valabilitate.

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

Data completarii/...../.....(ziua/luna/anul)

.....(semnatura),
 in calitate de, legal autorizat sa semneze oferta pentru si in
 numele.....(denumirea/numele operatorului economic)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
 (denumire / adresa sediu)

CENTRALIZATOR DE PRETURI

Anexa la oferta

Nr. crt	Denumirea mijlocului fix	Cantitatea (U.M.)	Pretul Unitar	Pretul total	TVA
			Lei	Lei (col 2xcol 3)	Lei
0	1	2	3	4	5
1	Portal e-commerce	1 buc			
2	Servicii de formare profesionala a personalului	1 serv / contract			
TOTAL					

Data :

Operator economic,

 (semnatura autorizata)

OPERATORUL ECONOMIC

.....
(denumire / adresa sediu)

INFORMATII CENTRALIZATE DIN OFERTA

- Pret portal e-commerce..... lei, fara TVA
- Pret serviciu de formare profesionala a personalului lei, fara TVA
- Timp interventie 9h x 5zile (durata maxima exprimata în minute în care intervine efectiv un angajat al ofertantului în cazul semnării de către beneficiar a unor probleme în functionarea aplicatiei 9h x 5zile), timp garantat contractual pe o perioada de 3 ani de la data finalizării proiectului – minute

Oferta contine declaratie de acceptare a acestui timp de interventie pe o perioada de 3 ani de la data finalizării contractului, cu obligativitatea acceptării acestei clauze ca fiind clauza contractuala obligatorie în cazul în care oferta este desemnata castigatoare DA / NU

- Durata de garantie portal (durata maxima exprimata în ani pentru care ofertantul ofera servicii de garantie fara costuri suplimentare pentru beneficiar) – ani

Oferta contine declaratie de asumare a acesteia pe perioada mentionata, cu obligativitatea acceptării acestei clauze ca fiind clauza contractuala obligatorie în cazul în care oferta este desemnata castigatoare. DA / NU

- Ofertantul pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat pentru achizitor (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementării) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal – *bifati situatia corespunzatoare ofertei*

- ☐ Ofertantul nu pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementării) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal
- ☐ Ofertantul nu pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat pentru achizitor (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementării) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal - dar se obliga sa dezvolte o aplicatie software specifica, care sa respecte cerintele de mai sus, inclusa în costul prezentei oferte
- ☐ Ofertantul pune la dispozitia achizitorului un pachet software licentiat pentru achizitor (cu actualizari si update-uri incluse pentru o perioada egala cu durata contractului si 3 ani dupa finalizarea implementării) dedicat activitatilor de monitorizare, actualizare, suport si mentenanta portal

Data :

Operator economic,

.....
(semnatura autorizata)