



**CAIET DE SARCINI**  
**Elaborarea Strategiei Locale**  
**de Dezvoltare Durabilă**  
**Comuna ...**

Viziune

Strategie

Acțiune

Prezentul document se adresează administrațiilor publice locale ale comunelor județului Brașov și reprezintă un model de caiet de sarcini realizat în vederea elaborării Strategiei de dezvoltare locală sau a Strategiei de dezvoltare a asociațiilor intercomunitare.



Realizarea caietului de sarcini ține cont, în special, de contextul accesării finanțărilor nerambursabile acordate pe linia de buget PHARE 2005 Ro și PHARE 2006 Ro, și are scopul de a sprijini administrațiile publice locale în promovarea proiectelor privind întocmirea strategiilor locale sau micro-regionale de dezvoltare.

Documentul conține, de asemenea, ca anexe, un model de contract de prestări servicii, precum și o matrice de colectare a datelor relevante la nivel local pentru determinarea gradului de dezvoltare al comunei.

**Relizare** Cornelia Limantovschi și Cristina Mircea  
**Agencia de dezvoltare durabilă a județului Brașov - ADDJB**

**Primăria** .....  
**Persoană de contact:** .....  
**Adresă:** .....  
**Tel.:** .....  
**Fax:** .....

## Cuprinsul caietului de sarcini

<b>1. Context .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Specificații metodologice și tehnice .....</b>	<b>4</b>
2.1. Principii generale de respectat .....	4
2.2. Metodologie și etape pentru elaborarea strategiei .....	4
2.3. Structura pe capitole a documentului ce va fi elaborat .....	6
2.4. Principii de tehnoredactare și grafică .....	8
<b>3. Contractul de prestări servicii .....</b>	<b>8</b>
<b>4. Anexă .....</b>	<b>9</b>
Anexa 1 – Matricea „soft” .....	9
Anexa 2 – Model de contract prestări servicii.....	12

## 1. CONTEXT – Dezvoltarea durabilă necesită un demers strategic

Dezvoltarea durabilă a comunităților locale reprezintă o prioritate pentru că modul în care se dezvoltă localitatea îi afectează prezentul și șansele de viitor. O comunitate durabilă apreciază și promovează un mediu înconjurător sănătos, utilizează eficient resursele, dezvoltă și asigură o economie locală viabilă. Comunitatea durabilă are o viziune asupra dezvoltării susținută și promovată de toți membrii ei.

Strategia locală de dezvoltare durabilă reprezintă un instrument participativ ce are drept scop asigurarea progresului economic, echitabil pe plan social, protejând, în același timp, resursele și mediul pentru generațiile viitoare. Este un demers pe termen lung, un **proiect de viitor**. Este viziunea viitorului comunității, viziune împărtășită la nivel local și transpusă în obiective complementare și interdependente și planuri de acțiune concrete.

Acest **cadru de referință** este menit să faciliteze luarea deciziilor la nivel local. Nu este doar un plan de acțiuni și nici un plan gravat în piatră, ci poate fi evaluat periodic și astfel îmbunătățit în mod continuu.

Strategia de dezvoltare locală trebuie fundamentată pe o analiză relevantă a stării existente a comunității. Această analiză a resurselor de care dispune comunitatea va releva punctele tari și punctele slabe ale comunității și mediului ei, oportunitățile de dezvoltare și posibilele riscuri ce trebuie evitate.

Este important, de asemenea, ca obiectivele ce vor fi definite să se încadreze în perspectivele de dezvoltare cuprinse în *Conceptul de dezvoltare durabilă a județului Brașov*, precum și în planurile de dezvoltare regional, național și să țină cont de prioritățile menționate în programele operaționale.

## 2. SPECIFICAȚII metodologice și tehnice

### 2.1. Principii generale

Procesul de elaborare a strategiei locale de dezvoltare durabilă trebuie să aibă o dimensiune participativă și să respecte principiile dialogului, comunicării și consultării.

Stabilirea profilului comunitar al comunei reprezintă un demer important pentru determinarea gradului de dezvoltare al localității. Deosebit de utilă este, astfel, folosirea indicatorilor din așa-zisa matrice „soft” ce evaluează competitivitatea regională, precum și construirea indicelui competitivității comunitare și regionale. (vezi Anexa 1 – Matricea „soft”)

Analiza situației actuale trebuie să fie cât mai realistă, motiv pentru care colectarea datelor din teritoriu trebuie efectuată în colaborare cu autoritatea locală, instituțiile locale și membrii comunității locale. De asemenea, definirea obiectivelor de dezvoltare trebuie realizată prin metoda participativă, adică prin consultarea tuturor partenerilor și a grupurilor interesate sau direct influențate de rezultatele acestor obiective.

### 2.2. Metodologie și etape pentru elaborarea strategiei

**Metodologia** de lucru trebuie să respecte logica elaborării oricărei strategii :

- 1) **Diagnosticul teritoriului** va fi bazat pe datele existente și va fi realizat cu implicarea actorilor locali. Această analiză, ce conține o dimensiune tematică dar și una integrată, va servi drept material de lucru grupului sau grupurilor de lucru formate din actorii locali.
- 2) **Analiza SWOT** va evidenția punctele forte și dimpotrivă slabe, oportunitățile și riscurile rezultate din diagnosticul teritoriului.

- 3) **Strategia** propriu-zisă va conține obiectivele generale și specifice de dezvoltare. Acestea trebuie să fie măsurabile în termeni de timp, relevanță și rezultate concrete.
- 4) **Planul operațional** va inventaria și prioritiza acțiunile concrete de întreprins pentru atingerea obiectivelor specifice de dezvoltare stabilite în strategie.

**Principalele etape** ale procesului de elaborare a strategiei:

<b>Identificarea actorilor locali care vor fi implicați în procesul de elaborare a strategiei</b>	Este important ca, pe lângă reprezentanți ai administrației publice locale și ai instituțiilor publice relevante, la elaborarea strategiei să fie implicați și reprezentanți ai sectorului privat și ai cetățenilor localității (ONG-uri, organizații comunitare și grupuri de interese din sectorul privat, organizații/lideri de la nivelul academic, religios, politic, cultural). Strategia de dezvoltare trebuie elaborată în parteneriat și cu participarea tuturor actorilor locali cărora li se adresează.
<b>Identificarea viziunilor actorilor locali</b>	Aceste viziuni se referă la aspectele prioritare care trebuie abordate și a beneficiilor care pot fi obținute ca urmare a implementării strategiei de dezvoltare economico-socială.
<b>Constituirea grupului sau a grupurilor de lucru</b>	Acest(e) grup(uri) trebuie să fie formate din reprezentanți, care dețin pregătirea necesară, ai actorilor locali implicați în procesul de elaborare a strategiei.
<b>Stabilirea programului sau calendarului de lucru</b>	Planul de timp trebuie să conțină activitățile ce vor fi derulate pentru elaborarea strategiei, întâlnirile ce vor fi organizate, resursele necesare, responsabilitățile echipei și durata estimativă a fiecărei activități.
<b>Elaborarea propriu-zisă a strategiei</b>	Această etapă trebuie pe de o parte să respecte programul stabilit, iar pe de altă parte să se realizeze prin parteneriat între prestatorul serviciului și grupul de lucru.
<b>Stabilirea planului de acțiuni</b>	Rezultatul acestei etape trebuie să fie inventarierea și prioritizarea acțiunilor necesare a fi implementate pentru îndeplinirea obiectivelor. Baza de date va cuprinde acțiunile de întreprins, bugetul estimativ, posibile surse de finanțare și durata. Acțiunile vor fi redată în funcție de prioritatea lor.
<b>Supunerea dezbaterii publice și aprobării Consiliului Local</b>	Rezultatele obținute în diferitele faze de elaborare a strategiei (diagnosticul teritoriului, analiză SWOT, obiective strategice) trebuie supuse dezbaterii publice, iar produsul final aprobării Consiliului Local.

## 2.3. Structura pe capitole a documentului ce va fi elaborat

### I. Situația actuală

#### 1. Cadrul natural

- 1.1. Așezare geografică
- 1.2. Suprafață (suprafața disponibilă pentru agricultură, construcția de locuințe și alte dotări; intravilan, extravilan)
- 1.3. Populație
- 1.4. Rețea hidrografică
- 1.5. Climă
- 1.6. Relief
- 1.7. Vegetația
- 1.8. Faună
- 1.9. Solurile
- 1.10. Resursele subsolului

#### 2. Demografie

- 2.1. Populația
  - 2.1.1. Populația pe grupe de vârstă
  - 2.1.2. Mișcarea naturală a populației
  - 2.1.3. Migrația populației
- 2.2. Forța de muncă
  - 2.2.1. Populația activă
  - 2.2.2. Populația ocupată
  - 2.2.3. Șomajul
- 2.3. Analiza SWOT

#### 3. Activități economice

- 3.1. Investiții existente
- 3.2. Agricultură
  - 3.2.1. Exploatări agricole organizate (structura suprafeței agricole, structura culturilor și producția, dotare cu mașini și tractoare)
  - 3.2.2. Exploatări zootehnice organizate (efectivele de animale, producția, construcții zootehnice)
  - 3.2.3. Exploatări piscicole organizate
  - 3.2.4. Silvicultură și vânătoare
  - 3.2.5. Analiza SWOT
- 3.3. Turism
  - 3.3.1. Resursele de turism (patrimoniul istoric, cultural și natural)
  - 3.3.2. Tipuri de turism practicate
  - 3.3.3. Zone cu potențial turistic deosebit (infrastructură, obiective turistice, itinerarii)
  - 3.3.4. Analiza SWOT
- 3.4. Alte activități economice (activități neagricole)
  - 3.3.5. Analiza SWOT

#### 4. Echiparea teritoriului

- 6.1. Infrastructura rutieră și/sau feroviară
- 6.2. Infrastructura tehnico-edilitară (energie electrică, termică și regenerabilă, gaze naturale)
- 6.3. Servicii poștale, telecomunicații și mass-media
- 6.4. Parcuri și zone de agrement
- 6.5. Analiza SWOT

## 5. Social

- 5.1. Sănătate (infrastructură, resurse umane)
- 5.2. Protecție socială (infrastructură, persoane și problematici)
- 5.3. Educație
- 5.4. Cultură și culte
- 5.5. Sport
- 5.6. Analiza SWOT

## 6. Mediu

- 6.1. Protecția naturii și a peisajului. Biodiversitate, habitate, floră și faună
- 6.2. Factori și probleme de mediu
  - 6.2.1. Factorul de mediu aer
  - 6.2.2. Factorul de mediu apă
  - 6.2.3. Factorul de mediu sol
  - 6.2.4. Alți factori cu impact asupra mediului (calamități naturale, activități antropice)
- 6.3. Alimentarea cu apă (rețeaua de alimentare cu apă potabilă, probleme)
- 6.4. Tratarea apelor uzate (rețeaua de canalizare, stații de epurare, probleme)
- 6.5. Sistemul actual de gestionare a deșeurilor (tipuri de deșeuri, colectare, transport, depozitare, valorificare, probleme)
- 6.6. Analiza SWOT

## 7. Administrația publică locală

- 7.1. Structură, servicii și ordine publică
- 7.2. Analiza SWOT

## 8. Viziune, obiective, plan de acțiuni și măsuri

- 8.1. **Viziunea** este o perspectivă pe termen lung și implică respectarea următoarelor etape: analiza situației actuale și a actorilor cheie, diagnoza și identificarea categoriei de abordare strategică și schițarea viziunii de dezvoltare
- 8.2. **Obiectivele** generale și specifice trebuie să fie măsurabile, agreate, realiste și încadrate în timp.
- 8.3. **Planul de acțiuni și măsuri** descrie acțiunile și pașii necesari aducerii la îndeplinire a obiectivelor formulate. Acesta conține calendarul acțiunilor, resursele alocate, metodele de monitorizare și evaluare.

## 9. Identificarea portofoliului de proiecte

- Proiecte de infrastructură
- Proiecte de mediu
- Proiecte ce vizează dezvoltarea economiei și creșterea competitivității economice
- Proiecte în domeniul sănătății și educației
- Proiecte în domeniul turismului
- Proiecte de dezvoltare rurală
- Proiecte de dezvoltare a resurselor umane
- Proiecte de dezvoltare a capacității administrative

## 2.4. Principii de tehnoredactare și grafică

**Consecvență.** Ca un prim element de consecvență, este recomandabilă folosirea unui font principal pentru text și același sau altul pentru titluri. Utilizarea a mai mult de două fonturi va încălca inutil textul. Pentru evidențierea titlurilor și subtitlurilor este preferabil un singur stil (doar bold spre exemplu). Pe de altă parte, folosirea diacriticelor este esențială. Paragrafele se vor diferenția prin lăsare unui spațiu liber înainte și după acestea.

Trebuie respectată cu strictețe numerotarea capitolelor și subcapitolelor, care se vor regăsi în sumarul de la începutul documentului. De asemenea, fiecare tabel, grafic sau hartă va primi un titlu (se va lăsa un rând liber între acesta și grafic) și va menționa dedesubt sursa informațiilor pe baza căror a fost creat. Sumele sau valorile mai mari de două cifre se despart cu punct după fiecare 3 cifre (ex.: 2.234.336).

**Unitate grafică.** În primul rând, documentul trebuie să fie aerisit și să conțină un echilibru între pasajele conținând text și cele cu grafice, tabele, fotografii, hărți. În cazul tabelelor, graficelor și diagramelor este de preferat utilizarea consecventă a tipului acestora. Sunt de evitat graficele și diagramele tri-dimensionale, deoarece acestea îngreunează lizibilitatea.

Unele elemente grafice, precum tabele și diagrame, pot fi găsite în documente deja existente. Aceste elemente au deja anumite caracteristici (culori, dimensiuni etc.) care în documentul final strategic trebuie adaptate universului grafic ales pentru acest document.

**Accesibilitate.** Sunt de evitat noțiunile etniciste, iar dacă acestea sunt necesare, ele trebuie explicate (eventual în referințele din josul paginii). De asemenea, trebuie explicate prescurtările și acronimele, spre exemplu exemplu: Agenția de Protecția Mediului (APM) sau concentrația medie anuală (CMA).

Tabelele relativ mici nu trebuie să înceapă pe o pagină și să se termine pe următoarea. În cazul tabelelor mai lungi, care dăpășesc o pagină, păstrați capul tabelului (cu descrierea) pe fiecare nouă pagină. Totuși tabelele ce depășesc lungimea unei pagini se potrivesc mai bine în anexe, cu referire exactă la ele în text.

## 3. CONTRACTUL de PRESTĂRI SERVICII

**Data începerii** executării contractului este a doua zi după semnarea acestuia de către ultima parte, iar **perioada de executare** a contractului este de **6 luni** de la începerea executării.

**Ofertantul poate propune și alte condiții**, condițiile prezentului Caiet de sarcini nefiind limitative.

## 4. Anexe

### Anexa 1 – Matricea „soft”

#### 1. Indicatorii

##### 1.1. Date care trebuie obținute prin sondaj la nivel de primărie

	<b>Dezvoltare/combateră a sărăciei prin proiecte</b>
IN1.	Număr de proiecte realizate în localitate în perioada 2005-2007 la nivelul primăriei
IN2.	Număr de proiecte realizate în localitate în perioada 2005-2007 la nivel de ONG, grupuri de cetățeni, sector privat, în parteneriat
IN3.	Valoarea totală a proiectelor de infrastructură realizate în localitate în perioada 2005-2007 în milioane lei vechi
IN4.	Număr proiecte în curs de desfășurare în localitate
IN5.	Număr proiecte propuse din localitate, aflate în localitate
	<b>Coeziune socială</b>
IN6.	Număr persoane care primesc venitul minim garantat (VMG)
IN7.	Număr cereri neaprobată pentru VMG
IN8.	Număr șomeri care primesc ajutor de șomaj
IN9.	Număr gospodării care stau în locuințe insalubre, improvizate (unități de locuire din necesitate)
	<b>Comunicare</b>
IN10.	Procent gospodării conectate la internet
IN11.	Procent școli conectate la internet
IN12.	Procent din lungimea totală a drumurilor din localitate care sunt modernizate
IN13.	Primăria are o pagină WEB 1 da, 0 nu
	<b>Competitivitate economică</b>
IN14.	Locuri de muncă nou create în 2006-2007
IN15.	Locuri de muncă disponibile pentru angajare
	<b>Dezvoltare socială</b>
IN16.	Număr de persoane plecate la lucru în străinătate
IN17.	Număr de autoturisme proprietate personală

## 1.2. Date disponibile din fișiere existente

		Sursa de date
IN18.	Populație cu domiciliul stabil la 1 iulie 2006	BDL <sup>1</sup>
IN19.	Număr flotanți în localitate la 1 iulie 2006	BDL
IN20.	Număr gospodării ale populației în 2002	RPL <sup>2</sup>
IN21.	Sosiri în localitate, cu domiciliul stabil, în 2004-2006	BDL
IN22.	Născuți vii 2004-2006	BDL
IN23.	Decese copii sub un an 2004-2006	BDL
IN24.	Locuințe existente	BDL
IN25.	Locuințe nou construite în perioada 2005-2006	BDL
IN26.	Lungimea străzilor km	BDL
IN27.	Lungimea străzilor modernizate	BDL
IN28.	Lungimea simplă a rețelei de canalizare – km	BDL
IN29.	Pondere venituri proprii din total venituri în bugetul local pe 2005	Baza de date IPP <sup>3</sup>

Aceste două categorii de indicatori sunt sumarizate în tabelul următor, pe cinci sub-categorii:

- Dezvoltare/combaterăa sărăciei prin proiecte
- Coeziune socială
- Comunicare
- Competitivitate economică
- Dezvoltare socială

## 1.3. Indicatori ai competitivității comunitare

	Dezvoltare/combaterăa a sărăciei prin proiecte (DEZPRO)	Formula de calcul
IN1.	Proiecte realizate la 1000 de gospodării în perioada 2005-2007	$(I1+I2+I3)*1000/I20$
IN2.	Proiecte în curs de desfășurare la 1000 de gospodării	$I4*1000/I20$
IN3.	Proiecte în curs de aprobare la 1000 de gospodării	$I5*1000/I20$
IN4.	Valoarea totală a proiectelor de infrastructură realizate în localitate în perioada 2005-2007 pe locuitor	$I3/I18$
	<b>Coeziune socială (COEZ)</b>	
IN5.	Persoane care primesc VMG la 1000 de locuitori	$16*1000/I18$
IN6.	Nevoia nesatisfăcută de VMG	$17*1000/I18$
IN7.	Șomeri la 1000 de locuitori	$18*1000/I18$
IN8.	Gospodării care stau în locuințe insalubre, improvizate la 1000 de gospodării	$19*1000/I20$

<sup>1</sup> BDL – baza de date la nivel de localitate produsă anual de Institutul Național de Statistică.

<sup>2</sup> RPL – Recensământul populației și locuințelor, INS.

<sup>3</sup> IPP – Institutul de Politici Publice, Baza de Date a Execuțiilor Bugetelor Locale din România

<b>Comunicare (COMUN)</b>		
IN9.	Procent gospodării conectate la internet	I10
IN10.	Procent școli conectate la internet	I11
IN11.	Procent din lungimea totală a drumurilor din localitate care sunt modernizate	I26*100/I25
IN12.	Primăria are o pagină WEB 1 da, 0 nu	I13
<b>Competitivitate economică (COMPET)</b>		
IN13.	Locuri de muncă nou create în 2006-2007	I14*1000/I18
IN14.	Locuri de muncă disponibile pentru angajare	I15*1000/I18
IN15.	Număr de persoane plecate la lucru în străinătate	I16*1000/I18
IN16.	Sosiri în localitate la 1000 de locuitori	I21*1000/I18
IN17.	Venituri proprii în total la bugetul local	I29
<b>Dezvoltare socială (DEZSO)</b>		
IN18.	Locuințe nou construite la 1000 de locuitori	I25*1000/I18
IN19.	Autoturisme proprietate personală la 1000 de locuitori	I17*1000/I18
IN20.	Canalizare la 100 km de străzi	I28*100/I26
IN21.	Rata mortalității infantile	I23*1000/I22

## 2. Indicele competitivității comunitare și regionale

Fiecare dintre cei 21 de indicatori se normalizează cu formula **UTIMAX**

**$IN_i = 100 * (\text{valoarea indice în localitate} - \text{valoarea minimă pe țară}) / \text{diferența dintre maximul și minimul pe țară pentru indicele respectiv.}$**

Se construiesc sumativ indicii pe cele cinci dimensiuni:

$$\text{DEZPRO} = (\text{IN1} + \text{IN2} + 0,3 * \text{IN3} + \text{IN4}) / 4$$

$$\text{COEZ} = (\text{IN5} + 0,3 * \text{IN6} + 0,7 * \text{IN7} + \text{IN8}) / 4$$

$$\text{COMUN} = (\text{IN9} + 0,7 * \text{IN10} + \text{IN11} + 0,3 * \text{IN12}) / 4$$

$$\text{COMPET} = (\text{IN13} + 0,7 * \text{IN14} - 0,3 * \text{IN15} + 0,3 * \text{IN16} + \text{IN17}) / 5$$

$$\text{DEZSO} = (0,7 * \text{IN18} + \text{IN19} + \text{IN20} + \text{IN21}) / 4$$

Se construiește apoi indicele competitivității comunitare **INDCOM** astfel:

$$\text{INDCOM} = (0,7 * \text{DEZPRO} - 0,7 * \text{COEZ} + \text{COMUN} + \text{COMPET} + 0,7 * \text{DEZSO})$$

Se construiește indicele competitivității regionale **INDREG** astfel:

**INDREG = media ponderată a INDCOM pe regiuni, folosind populația localității ca variabilă de pondere.**

Valorile INDREG pot fi determinate pe regiuni și subregiuni de dezvoltare.

Se impun câteva observații:

- ✓ Dacă nu se produc datele necesare pentru tabelul 1.1. în toate regiunile, atunci se folosesc ca limite de maxim și minim pentru normalizare valorile din cadrul aceleiași regiuni.
- ✓ Modelul de agregare în indici va putea fi modificat după analize pe date reale și discuții cu experții și utilizatorii.
- ✓ Procesul trebuie să fie orientat în sensul construirii unei baze de date cu liber acces pentru toate ADR-urile. Nucleurile acestei baze poate fi relativ ușor constituit prin apelarea la INS și IPP.

## Anexa 2 – model de contract prestări servicii

### Contract de servicii

nr. .... data .....

#### I.1. Parti contractante

##### Intre

autoritatea contractantă ..... adresa sediu ..... telefon/fax ..... număr de înmatriculare ..... cod fiscal ..... cont trezorerie ..... reprezentată prin ..... (denumirea conducătorului) ....., funcție .....

**în calitate de achizitor**

##### și între

prestatorul (denumire) ..... adresa sediu ..... telefon/fax ..... număr de înmatriculare ..... cod fiscal ..... cont (trezorerie, bancă) ..... reprezentată prin ..... (denumirea conducătorului)....., funcție .....

**în calitate de contractor**

**a intervenit prezentul contract.**

#### I.2. Obiectul și prețul contractului

I.2.1. Contractorul se obligă să presteze ..... (denumirea serviciilor), în perioada/perioadele convenite și în conformitate cu prevederile din condițiile de contractare.

I.2.2. Achizitorul se obligă să plătească contractorului prețul convenit, pentru îndeplinirea contractului de servicii ..... (denumire).

I.2.3. Prețul convenit pentru îndeplinirea contractului, plătit contractorului de către achizitor, este de ..... mii lei, din care TVA ..... mii lei.

#### I.3. Durata contractului

I.3.1. Contractorul se obligă să presteze ..... (denumirea serviciilor), așa cum este prevăzut în graficul de timp pentru îndeplinirea sarcinilor, în decurs de ..... (luni calendaristice) de la data primirii ordinului de începere a prestației.

## II. Condiții generale de contractare

### II.1. Definiții

II.1. În prezentul Contract următorii termeni vor fi interpretați astfel:

a. contract - actul juridic care reprezintă acordul de voință al celor două părți, încheiat, între o autoritate contractantă, în calitate de "achizitor", și un prestator de servicii, în calitate de "contractor"; contractul, astfel semnat de părți, cuprinde condițiile generale de contractare, condițiile specifice de contractare, anexele și orice alte documente la care se face referire aici;

b. achizitor și contractor - părțile contractante, așa cum sunt acestea numite în preambulul prezentului Contract;

c. prețul contractului - prețul plătit contractorului de către achizitor, în baza contractului pentru îndeplinirea integrală și corespunzătoare a tuturor obligațiilor sale, asumate prin contract;

d. servicii - activități a căror prestare face obiect al contractului;

e. produse - echipamentele, mașinile, utilajele, piesele de schimb și orice alte bunuri cuprinse în anexa/anexele la prezentul contract și pe care contractorul are obligația de a le furniza aferent serviciilor prestate conform contractului;

f. standarde - standardele, reglementările tehnice sau orice alte asemenea prevăzute în caietul de sarcini și în propunerea tehnică;

g. forță majoră - un eveniment mai presus de controlul părților, care nu se datorează greșelii sau vinei acestora, care nu putea fi prevăzut la momentul încheierii contractului și care face imposibilă executarea și, respectiv, îndeplinirea contractului; sunt considerate asemenea evenimente: războaie, revoluții, incendii, inundații sau orice alte catastrofe naturale, restricții apărute ca urmare a unei carantine, embargou, enumerarea nefiind exhaustivă ci enunciativă. Nu este considerat forță majoră un eveniment asemenea celor de mai sus care, fără a crea o imposibilitate de executare, face extrem de costisitoare executarea obligațiilor uneia din părți.

h. zi - zi calendaristică.

## **II.2. Aplicabilitate**

II.2.1. Clauzele cuprinse în Condițiile generale de contractare sunt completate, dezvoltate modificate sau anulate în Condițiile specifice de contractare prin înscrierea de noi clauze sau prin trimiteri la clauzele existente.

II.2.2. Contractul de servicii intră în vigoare la data precizată în Condițiile specifice de contractare.

## **II.3. Documentele contractului**

II.3.1. Documentele prezentului contract sunt:

- a) formularul de contract;
- b) acte adiționale, dacă există;
- c) condițiile specifice de contractare;
- d) propunerea tehnică și propunerea financiară;
- e) caietul de sarcini;
- f) alte anexe la contract;
- g) condițiile generale de contractare.

În caz de ambiguități sau discrepanțe între documentele contractului, ordinea de decădere va fi aceeași cu ordinea enumerării de mai sus.

## **II.4. Standarde**

II.4.1. Serviciile prestate, în baza contractului, vor respecta Standardele declarate de către contractor în propunerea sa tehnică.

## **II.5. Caracterul confidențial al contractului**

II.5.1. (1) O parte contractantă nu are dreptul:

- a) de a face cunoscut contractul sau orice prevedere a acestuia unei terțe părți, în afara acelor persoane implicate în îndeplinirea contractului;
- b) de a utiliza informațiile și documentele obținute sau la care are acces în perioada de derulare a contractului, în alt scop decât acela de a-și îndeplini obligațiile contractuale, fără acordul scris al celeilalte părți.

(2) Dezvăluirea oricărei informații, față de persoanele implicate în îndeplinirea contractului, se va face confidențial și se va extinde numai asupra acelor informații necesare îndeplinirii contractului.

II.5.2. O parte contractantă va fi exonerată de răspunderea pentru dezvăluirea de informații referitoare la contract dacă:

- a) informația era cunoscută părții contractante înainte ca ea să fi fost primită de la cealaltă parte contractantă; sau
- b) informația a fost dezvăluită după ce a fost obținut acordul scris al celeilalte părți contractante pentru asemenea dezvăluire; sau
- c) partea contractantă a fost obligată în mod legal să dezvăluie informația.

## **II.6. Drepturi de proprietate intelectuală**

II.6.1. Contractorul are obligația de a despăgubi achizitorul împotriva oricărui:

a) reclamații și acțiuni în justiție, ce rezultă din încălcarea unor drepturi de proprietate intelectuală (brevete, nume, mărci înregistrate etc.), legate de echipamentele, materialele, instalațiile sau utilajele folosite pentru sau în legătură cu prestarea serviciilor; și

b) daune-interese, costuri, taxe și cheltuieli de orice natură, aferente;

cu excepția situației în care o astfel de încălcare rezultă din respectarea caietului de sarcini furnizate de către achizitor.

## **II.7. Garanția de bună execuție a contractului**

II.7.1. Contractorul are obligația de a constitui garanția de bună execuție a contractului în scopul asigurării achizitorului de îndeplinirea cantitativă, calitativă și în perioada convenită a contractului.

II.7.2. Cuantumul garanției de bună execuție a contractului reprezintă un procent din prețul contractului și se precizează în Condițiile specifice de contractare.

II.7.3. Dacă achizitorul solicită constituirea garanției de buna executie prin scrisoare de garantie bancara, contractorul are obligatia de a o prezenta inainte de semnarea contractului. In acest caz, scrisoarea bancara devine anexa la contract.

II.7.4. Daca partile convin, atunci garantia de buna executie se poate constitui prin inscrisuri de valoare (titluri si valori); in acest caz contractorul are obligatia de a depune inscrisurile de valoare agreeate de catre achizitor, la sediul acestuia, inainte de semnarea contractului, iar achizitorul are obligatia de a pastra si contabiliza aceste inscrisuri intr-un cont distinct fata de averea sa.

II.7.5. Daca partile convin, atunci garantia de buna executie se poate constitui si sub forma unor valori de schimb (polite, cambii, creante, bonuri de tezaur, titluri de stat etc.), dar numai daca ele sunt in situatia de a putea fi schimbate in bani, la prezentare, si daca cel putin unul dintre ceilalti garanti ai hartiilor de schimb este recunoscut de catre achizitor ca solvabil si garant pentru toata suma fixata drept garantie. Nu se admit drept garantie actiuni ale societatilor comerciale si amanetarea sau ipotecarea unor bunuri ale contractorului.

II.7.6. (1) Daca partile convin, atunci garantia de buna executie se poate constitui prin retineri succesive din plata convenita pentru facturile partiale. In acest caz, contractorul are obligatia de a deschide un cont la dispozitia achizitorului, la o banca agreeata de ambele parti.

(2) Pe parcursul indeplinirii contractului, achizitorul urmeaza sa alimenteze acest cont prin retineri din sumele datorate si convenite contractorului pana la concurenta sumei stabilite drept garantie de buna executie in Condiitiile specifice de contractare. Achizitorul va dispune ca banca sa instiinteze contractorul de varsamantul efectuat precum si de destinatia lui.

(3) Contul astfel deschis este purtator de dobanda in favoarea contractorului.

II.7.7 - Achizitorul are dreptul de a emite pretentii asupra garantiei de buna executie, in limita prejudiciului creat, daca contractorul nu isi indeplineste obligatiile asumate prin prezentul contract. Anterior emiterii unei pretentii asupra garantiei de buna executie, achizitorul are obligatia de a notifica contractorul, precizand obligatiile care nu au fost respectate.

II.7.8 - Achizitorul are obligatia de a elibera/restitui garantia de buna executie in termen de 14 zile de la finalizarea contractului, daca nu a ridicat pana la aceea data pretentii asupra ei.

II.7.9 - Garantia produselor este distincta de garantia de buna executie a contractului.

## **II.8. Responsabilitățile contractorului**

II.8.1. Contractorul are obligatia de a presta serviciile prevazute in contract cu profesionalismul si promptitudinea convenite angajamentului asumat si in conformitate cu propunerea tehnica.

(2) Contractorul are obligatia de a supraveghea prestarea serviciilor, de a asigura forta de munca, materialele, instalatiile, echipamentele si orice alte asemenea obiecte, fie de natura provizorie, fie definitive cerute de si pentru contract, in masura in care necesitatea

asigurarii acestora este prevazuta in contract sau se poate deduce in mod rezonabil din contract.

II.8.2. Contractorul este pe deplin responsabil pentru prestarea serviciilor in conformitate cu graficul precizat in Conditiiile specifice de contractare. Totodata este raspunzator de siguranta tuturor operatiunilor si metodelor de prestare utilizate, cat si de calificarea personalului folosit pe durata serviciului.

## **II.9. Responsabilitățile achizitorului**

II.9.1. Achizitorul are obligatia de a pune la dispozitia contractorului orice facilitati si/sau informatii pe care contractorul le-a precizat in propunerea tehnica si pe care le considera necesare indeplinirii contractului.

## **II.10. Recepție și verificări**

II.10.1. Achizitorul are dreptul de a verifica modul de prestare a serviciilor pentru a stabili conformitatea lor cu prevederile din propunerea tehnica si din caietul de sarcini.

II.10.2. Verificarile vor fi efectuate in conformitate cu prevederile din Conditiiile specifice de contractare. Achizitorul are obligatia de a notifica, in scris, contractorului, identitatea reprezentantilor sai imputerniciti pentru acest scop.

## **II.11. Începere, finalizare, întâzieri, sistare**

II.11.1. (1) Contractorul are obligatia de a incepe prestarea serviciilor in timpul cel mai scurt posibil de la primirea comenzii in acest sens din partea achizitorului, dar nu mai tarziu de data prevazuta in Conditiiile specifice de contractare.

(2) In cazul in care contractorul sufera intarzieri si/sau suporta costuri suplimentare, datorate in exclusivitate achizitorului partile vor stabili de comun acord:

- a) prelungirea perioadei de prestare a serviciului; si
- b) totalul cheltuielilor aferente, daca este cazul, care se vor adauga la pretul contractului.

II.11.2. (1) Serviciile prestate in baza contractului sau, daca este cazul, oricare faza a acestora prevazuta a fi terminata intr-o perioada stabilita in graficul de indeplinire a sarcinilor, trebuie finalizate in termenul convenit de parti, termen care se calculeaza de la data inceperii prestarii serviciilor.

(2) În cazul în care:

- a) orice motive de intarziere, ce nu se datoreaza contractorului; sau
- b) alte circumstante neobisnuite susceptibile de a surveni, altfel decat prin incalcarea contractului de catre contractor;

indreptatesc contractorul de a solicita prelungirea perioadei de prestare a serviciilor sau a oricarei faze a acestora, atunci partile vor revizui de comun acord perioada de prestare si vor semna un act aditional.

II.11.3 - Daca pe parcursul indeplinirii contractului, contractorul nu respecta graficul de indeplinire a sarcinilor, acesta are obligatia de a notifica, in timp util, achizitorul; modificarea datei/perioadelor de prestare asumate in graficul de indeplinire a sarcinilor se face cu acordul partilor, prin act aditional.

II.11.4 - Cu exceptia prevederilor clauzei II.19 si in afara cazului in care achizitorul este de acord cu o prelungire conform clauzei II.11.3, o intarziere in indeplinirea contractului da dreptul achizitorului de a solicita penalitati contractorului, potrivit prevederilor clauzei 16.

## **II.12. Modalități de plată**

II.12.1. Achizitorul are obligatia de a efectua plata catre contractor, prin ordin de plata, in termen de maxim 7 zile lucratoare de la emiterea facturii de catre contractor. Platile in valuta se vor efectua prin respectarea prevederilor Regulamentului valutar emis de Banca Nationala a Romaniei.

II.12.2. Daca achizitorul nu onoreaza facturile in termen de 14 zile de la expirarea perioadei prevazute la clauza II.12.1, fara a prejudicia dreptul contractorului de a apela la prevederile clauzei II.17.1, acesta din urma are dreptul de a sista prestarea serviciilor sau de a diminua ritmul prestarii si de a beneficia de reactualizarea situatiei de plata la nivelul corespunzator zilei de efectuare a platii. Imediat ce achizitorul onoreaza factura, contractorul va relua prestarea serviciilor in cel mai scurt timp posibil.

II.12.3. Achizitorul are dreptul de a acorda avans contractorului, daca acesta o solicita, numai contra unei scrisori bancare de returnare a avansului si numai in limita valorica prevazuta de lege.

### **II.13. Actualizarea prețului contractului**

II.13.1. Pentru serviciile prestate, platile datorate de achizitor contractorului sunt cele declarate in propunerea financiara, anexa la contract.

II.13.2. Pretul contractului se actualizeaza utilizand formula de actualizare precizata in Conditiiile specifice de contractare.

### **II.14. Amendamente**

II.14.1. Partile contractante au dreptul, pe durata indeplinirii contractului, de a conveni modificarea clauzelor contractului, prin act aditional, numai in cazul aparitiei unor circumstante care lezeaza interesele comerciale legitime ale acestora si care nu au putut fi prevazute la data incheierii contractului.

### **II.15. Subcontractori**

II.15.1. Contractorul are obligatia de a incheia contracte cu subcontractorii desemnati, in aceleasi conditii in care el a semnat contractul cu achizitorul.

II.15.2. (1) Contractorul are obligatia de a prezenta la incheierea contractului, toate contractele incheiate cu subcontractorii desemnati.

(2) Lista subcontractorilor, cu datele de recunoastere ale acestora, cat si contractele incheiate cu acestia se constituie in anexe la contract.

II.15.3. (1) Contractorul este pe deplin raspunzator fata de achizitor de modul in care indeplineste contractul.

(2) Subcontractorul este pe deplin raspunzator fata de contractor de modul in care isi indeplineste partea sa din contract.

(3) Contractorul are dreptul de a pretinde daune-interese subcontractorilor daca acestia nu isi indeplinesc partea lor din contract.

II.15.4. Contractorul poate schimba oricare subcontractor numai daca acesta nu si-a indeplinit partea sa din contract. Schimbarea subcontractorului se poate face numai cu avizul achizitorului.

### **II.16. Penalitati, daune-interese**

II.16.1. In cazul in care, din vina sa exclusiva, contractorul nu reuseste sa indeplineasca obligatiile asumate prin contract, atunci achizitorul are dreptul de a deduce din pretul contractului, ca penalitati, o suma echivalenta a unui procent din pretul contractului, procent care se precizeaza in Conditiiile specifice de contractare, pentru fiecare zi/saptamana de intarziere, pana la indeplinirea efectiva a obligatiilor.

II.16.2. In cazul in care achizitorul nu onoreaza facturile in termen de 28 de zile de la expirarea perioadei prevazute la clauza II.12.1, atunci acesta are obligatia de a plati, ca penalitati, o suma echivalenta a unui procent din plata neefectuata, procent care se precizeaza in Conditiiile specifice de contractare, pentru fiecare zi/saptamana de intarziere, pana la indeplinirea efectiva a obligatiilor.

### **II.17. Rezilierea contractului**

II.17.1. Nerespectarea obligatiilor asumate prin prezentul contract de catre una dintre parti, da dreptul partii lezate de a cere rezilierea contractului de servicii si de a pretinde plata de daune-interese.

II.17.2. Achizitorul isi rezerva dreptul de a denunta unilateral contractul de servicii, in cel mult 30 de zile de la aparitia unor circumstante care nu au putut fi prevazute la data incheierii contractului si care conduc la modificarea clauzelor contractuale in asa masura incat indeplinirea contractului respectiv ar fi contrara interesului public.

II.17.3. Achizitorul are dreptul de a anula oricand contractul, printr-o notificare scrisa adresata contractorului, fara nici o compensatie, daca acesta da faliment sau este insolubil, cu conditia ca aceasta anulare sa nu prejudicieze sau sa afecteze dreptul la actiune sau despagubire pentru achizitor.

II.17.4. In cazul prevazut la clauza II.17.2 si II.17.3, contractorul are dreptul de a pretinde numai plata corespunzatoare pentru partea din contract indeplinita pana la data denuntarii unilaterale a contractului.

### **II.18. Cesiunea contractului**

II.18.1. Contractorul are obligatia de a nu transfera total sau partial obligatiile sale asumate prin contract, fara sa obtina, in prealabil, acordul scris al achizitorului.

II.18.2. Cesiunea nu va exonera contractorul de nici o responsabilitate privind garantia sau orice alte obligatii asumate prin contract.

### **II.19. Forță majoră**

II.19.1. Forta majora exonereaza partile contractante de indeplinirea obligatiilor asumate prin prezentul contract, pe toata perioada in care aceasta actioneaza.

II.19.2. Indeplinirea contractului va fi suspendata in perioada de actiune a fortei majore, dar fara a prejudicia drepturile partilor ce li se cuveneau pana la aparitia fortei majore.

II.19.3. Partea contractanta care invoca forta majora are obligatia de a notifica celeilalte parti, imediat si in mod complet, producerea acesteia si sa ia orice masuri care ii stau la dispozitie in vederea limitarii consecintelor.

II.19.4. Daca forta majora actioneaza sau se estimeaza ca va actiona o perioada mai mare de 6 luni, fiecare parte va avea dreptul sa notifice celeilalte parti incetarea de plin drept a prezentului contract, fara ca vreuna din parti sa poata pretinde celeilalte daune-interese.

### **II.20. Soluționarea litigiilor**

II.20.1. Achizitorul si contractorul vor face toate eforturile pentru a rezolva pe cale amiabila, prin tratative directe, orice neintelegere sau disputa care se poate ivi intre ei in cadrul sau in legatura cu indeplinirea contractului.

II.20.2. Daca, dupa 15 de zile de la inceperea acestor tratative neoficiale, achizitorul si contractorul nu reusesc sa rezolve in mod amiabil o divergenta contractuala, fiecare poate solicita ca disputa sa se solutioneze, fie prin arbitraj la Camera de Comert si Industrie a Romaniei, fie de catre instantele judecatoresti din Romania.

II.20.3. Partile au obligatia de a prevedea in Conditiiile specifice de contractare, modalitatea de solutionare a litigiilor.

### **II.21. Limba care guvernează Contractul**

II.21.1. Limba care guverneaza Contractul este limba romana.

### **II.22. Comunicări**

II.22.1. (1) Orice comunicare intre parti, referitoare la indeplinirea prezentului contract, trebuie sa fie transmisa in scris.

(2) Orice document scris trebuie inregistrat atat in momentul transmiterii cat si in momentul primirii.

II.22.2. Comunicarile intre parti se pot face si prin telefon, telegrama, telex, fax sau e-mail cu conditia confirmarii in scris a primirii comunicarii.

### **II.23. Legea aplicabilă contractului**

II.23.1. Contractul va fi interpretat conform legislatiei din Romania.

Achizitor,  
.....  
(semnatură autorizată)  
LS

Contractor,  
.....  
(semnatură autorizată)  
LS