

**CAIET DE SARCINI**  
**ACHIZIȚIONAREA SERVICIILOR DE DESFĂȘURARE A CURSULUI**  
**”START în BUSINESS”**  
**în cadrul Programului de ”EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ”**

Elaborat de: Ana Sochirca / Oxana Constantinova

21.10.2024

Prezentul caiet de sarcini cuprinde specificațiile tehnice pentru achiziția publică de „servicii de instruire componenta **START în BUSINESS**” în cadrul programului „**EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ**”.

Caietul de sarcini face parte integrantă din documentația pentru elaborarea și prezentarea ofertei și constituie ansamblul cerințelor pe baza cărora se întocmește de către fiecare ofertant propunerea tehnică și specificațiile de preț.

*Cerințele impuse vor fi considerate ca minimale.*

Caietul de sarcini conține, în mod obligatoriu, specificațiile tehnice și de preț. În acest sens orice ofertă prezentată va fi luată în considerare, dar numai în măsura în care propunerea tehnică se înscrie în limitele cerințelor din Caietul de sarcini.

Ofertarea de produse cu caracteristici tehnice care nu răspund caracteristicilor tehnice prevăzute în Caietul de sarcini atrage descalificarea ofertantului.

## Glosar abrevieri:

- **IP ODA – Instituția Publică Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului**
- **AC – Autoritatea Contractantă**
- **LMS - Learning Management System**
- **SIA RSAP - Sistem Informațional Automatizat „Registrul de stat al achizițiilor publice”**
- **IT - Information Technology**

## I. INTRODUCERE

Instituția Publică Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (în continuare I.P. ODA) este o instituție publică din subordinea Ministerului Dezvoltării Economice și Digitalizării cu misiunea de a susține, dezvolta mediul antreprenorial autohton, inclusiv a IMM, prin promovarea culturii antreprenoriale, acordarea asistenței financiare și tehnice pentru companii, facilitarea accesului la finanțare pentru afaceri, precum și asigurarea infrastructurii de suport în afaceri.

Una dintre atribuțiile ale I.P. ODA, este acordarea serviciilor de consultanță și instruire a managerilor și angajaților IMM, care se realizează prin:

- educația antreprenorială, orientată spre dezvoltarea spiritului antreprenorial, care este o competență fundamentală pentru învățare pe tot parcursul vieții și este obligatorie pentru includere în programele de studii și de formare profesională la toate nivelurile;<sup>1</sup>
- formarea profesională continuă, orientată spre actualizarea cunoștințelor sau obținerea noilor cunoștințe necesare întreprinderilor mici și mijlocii pentru asimilarea inovațiilor, implementarea de noi tehnologii și standarde, fabricarea și promovarea producției orientate spre export, creșterea productivității și eficienței<sup>2</sup> și
- Servicii de informare, asistență și consultanță.<sup>3</sup>

În vederea realizării acestor atribuții, I.P.ODA instruește anual circa 2600 de persoane. Programele de instruire sunt oferite atât pentru persoanele care doresc să își lanseze o afacere, precum și pentru acele persoane care sunt în proces de dezvoltare sau extindere a afacerii.

**OBIECTIVUL GENERAL:** Programul de Educație Antreprenorială are drept obiectiv dezvoltarea capitalului uman prin promovarea competențelor și culturii antreprenoriale, care ar putea conduce la crearea locurilor de muncă, majorarea numărului de companii nou-create și reducerea ratei falimentului acestora, precum și creșterea competitivității și rezilienței IMM din Republica Moldova.

Obiective specifice:

- promovarea competențelor antreprenoriale, cu focalizare pe elaborarea unui plan de afaceri viabil, inițierea și lansarea unei afaceri, accesarea de finanțare pentru dezvoltarea afacerii, precum și alte aspecte necesare pentru gestionarea eficientă a unei afaceri;

---

<sup>1</sup>LEGE Nr. 179 din 21-07-2016 cu privire la întreprinderile mici și mijlocii, Monitorul Oficial Nr. 306-313 art. 651, Articolul 16

<sup>2</sup>Ibidem, articolul 17

<sup>3</sup>Ibidem, articolul 18

- formarea capacităților manageriale ale antreprenorilor și angajaților IMM în vederea eficientizării gestiunii afacerilor;
- promovarea extinderii și internaționalizării IMM din Republica Moldova prin crearea de competențe și abilități necesare elaborării unui plan de acțiuni de dezvoltare strategică, inclusiv gestiunea financiară necesară implementării acestuia în practică.
- dezvoltarea gândirii antreprenoriale;

## II. OBIECTUL ACHIZIȚIEI

Achiziționarea serviciilor de elaborare a materialului de instruire și de desfășurare a sesiunilor de instruire pentru persoanele fizice care intenționează să inițieze o afacere și să aplice la programele de suport pentru inițierea afacerii START pentru TINERI și PARE 1+2.

**VALOAREA TOTALĂ** a achizițiilor constituie **174 000 MDL** (TVA 0%) surse din bugetul de stat;

## III. PROGRAMUL DE FORMARE

### 3.1 Conținutul programului de instruire este:

DENUMIREA MODULULUI	Nr. de cursuri planificate	Buget per grupa (mii MDL)	Buget total (mii MDL)
<p><b>Modulul 1. GENERAREA IDEII DE AFACERI (4 ore academice on line)</b></p> <p>1. Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri;            2. Evaluarea ideilor de business identificate;            3. Produs minim viabil.</p>			
<p><b>Modulul 2. MODELUL DE AFACERI (12 ore academice: 6 ore on- line, 6 ore cu prezență fizică)</b></p> <p>1. Segmentele de clienți (analiza diferitelor tipuri de consumatori și clasificarea acestora în funcție de nevoi și caracteristici);            2. Profilul clientului;            3. Propunerea de valoare / Produsul minim viabil;            4. Canalele de distribuție (stabilirea celor mai bune căi pentru a livra propunerea de valoare, în termeni de viteză, efectivitate și eficiență a costurilor);            5. Relațiile cu clienții (identificarea celor mai potrivite tipuri de relații de menținut cu diferite tipuri de clienți);            6. Fluxurile de venituri (stabilirea modurilor de realizare a veniturilor în cazul fiecărui segment de clienți);            7. Activități cheie (descrierea concisă a activităților prin care se realizează propunerea de valoare);            8. Resurse cheie (determinarea a tot ceea ce este necesar pentru a crea valoare pentru clienți);            9. Parteneri (stabilirea partenerilor necesari pentru a dezvolta celelalte ”activități” în afara activităților cheie);</p>			

<p>10. Structura costurilor (descrierea consecințelor monetare ale întregului model de afaceri);</p> <p>11. Surse, oportunități și runde de investiții în finanțare a afacerilor/startup-lor.</p>	
<p><b>Modul 3. TESTAREA ȘI VALIDAREA MODELULUI DE AFACERI (6 ore academice: prezență fizică)</b></p> <p>1. Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza pieței, concurenței, prețurilor);</p> <p>2. Produs minim viabil;</p> <p>3. Business Minim Viabil.</p>	
<p><b>Modulul 4. PLANUL DE AFACERI – PROIECTAREA ACTIVITĂȚILOR PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII (8 ore academice: prezență fizică)</b></p> <p>1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților;</p> <p>2. Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, realizarea activităților;</p> <p>3. Echipa și stabilirea rolurilor;</p> <p>4. Diagrama Gantt.</p>	
<p><b>Modulul 5 CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA UNEI AFACERI (4 ore academice: online )</b></p> <p>1. Aspecte legale ale activității antreprenoriale (forme, responsabilități, înregistrare, deschidere cont bancar);</p> <p>2. Acte permissive necesare (specifice ideilor de business a cursanților);</p> <p>3. Impozite și taxe (specifice ideilor de business a cursanților).</p>	
<p><b>Modulul 6. STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ (6 ore academice: cu prezență fizică)</b></p> <p>1. Identificarea pieței țintă;</p> <p>2. Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor/mesajelor de marketing;</p> <p>3. Definierea strategiilor de preț;</p> <p>4. Elaborarea strategiei de promovare/ planul de marketing;</p> <p>5. Pâlnia vânzărilor. Canale de vânzări și distribuție. Tipuri de vânzări;</p> <p>6. Bugete și metrici ( de ex. rata de conversie, costul de achiziție al clientului, lungimea ciclului de vânzare, etc.).</p>	

<p><b>Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ (12 ore academice: cu prezență fizică)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificarea veniturilor;</li> <li>2. Planificarea cheltuielilor și a profitului;</li> <li>3. Planificarea cash-flow-ului;</li> <li>4. Pragul de rentabilitate;</li> <li>5. Surse și oportunități de finanțare a startup-lor;</li> <li>6. Relația antreprenor – bancă: servicii de plată; produse de finanțare; produse investiționale.</li> </ol>			
<p><b>Modulul 8. SUPTOR ÎN LANSAREA AFACERII (4 ore academice: on line)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Servicii, infrastructură, programe de suport în lansarea afacerii;</li> <li>2. Prezentarea programelor IP ODA;</li> <li>3. Atelier practic - Elaborarea/completarea formularului de aplicare pentru programele de granturi IP ODA.</li> </ol>			
<p><b>Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI (4 ore: atelier -2 ore, mentorat - 2 ore: cu prezență fizică)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ce este și cum pregătești un pitch. Tipuri de pitchuri;</li> <li>2. Structura unui pitch;</li> <li>3. Pregătirea pitch-ului. Sesiune de mentorat;</li> <li>4. Prezentarea ideii de afaceri.</li> </ol>			
<p><b>Modulul 10. Mentorat în elaborarea planului de afaceri (12 ore)</b></p>			
<p><b>TOTAL</b></p>	<b>3</b>	<b>58</b>	<b>174</b>

## 3.2. Modalitatea de desfășurare a instruirii

*Instruirea se va desfășura în format mixt ce combină în sine instruire cu prezență fizică și instruire online.*

Modul de organizare mixt va asigura desfășurarea activităților de învățare, predare și consolidare a cunoștințelor cu prezență fizică în sălile de instruire puse la dispoziție de către operatorul economic și online prin intermediul platformelor electronice.

Proiectarea, dezvoltarea și implementarea activităților vor avea ca scop respectarea principiilor învățării și predării centrate pe participant și dezvoltare de resurse, metode de învățare inovative, valorificând instrumentele bazate pe tehnologiile informaționale.

Astfel, participanții vor beneficia de resurse în format digital interactiv disponibile pe platformă informatică securizată precum și de asistență din partea formatorilor.

În vederea valorificării oportunităților furnizate de resursele și platformele informatice, participanții vor avea la dispoziție instrucțiuni clare, detaliat explicate prezentate sub forma unui ghid de către prestatorul de servicii în instruire.

**Orarul sesiunilor de instruire** de asemenea va fi disponibil în format digital pe platforma electronică de instruire utilizată de prestatorul de servicii instruire

### 3.3. Suportul de curs

Suporturile de curs ( exerciții, situații de caz, business games, fișe de evaluare) și prezentările Power Point vor fi prezentate de **Prestator** pentru îndeplinirea contractului ca document obligatoriu. Toate materialele elaborate de **Prestator** pentru activitățile de instruire conform prezentului caiet de sarcini vor conține elementele obligatorii de identitate vizuală care vor fi puse la dispoziție de către **Autoritatea Contractantă**.

Suporturile de curs și prezentările vor conține tematicile menționate la **punctul 3.1.** din prezentul caiet de sarcini. Informațiile din suporturile de curs trebuie să fie accesibile (se va utiliza un limbaj accesibil, termenii tehnici vor fi expliți, inclusiv prin exemple și se vor utiliza elemente de marcare și de sumarizare a conținutului de reținut) și adaptate pentru grupul țintă.

Suportul de curs pentru o tema, va conține:

- Titlul temei;
- Subiecte;
- Obiective de învățare;
- Conținut pe fiecare subiect;
- Exerciții de verificare și consolidare a cunoștințelor;
- Resurse informaționale (referințe bibliografice utilizate și resurse informaționale utile pentru cursanți);
- Prezentarea Power Point ( în format PPT și pdf);

Prezentările Power Point vor fi elaborate ca suport ilustrativ și grafic pentru prezentarea informației cuprinse în suportul de curs. Respectiv, acestea vor fi elaborate respectând [regulile de bază](#) și [recomandările generale](#) pentru elaborarea unei prezentări Power Point.

La finele cursului de instruire materialele elaborate de către **Prestator** vor fi transmise prin act de predare primire vor trece în proprietatea intelectuală a **Autorității Contractante**.

### 3.4. Certificarea competențelor dobândite de participanți

Certificatele de participare vor fi elaborate de **AC** în baza rezultatelor evaluărilor prezentate de Prestator după finalizarea instruirii.

Certificatele de participare vor fi înmânate tuturor celor care au participat la cel puțin 60% din sesiunile de formare și au susținut cu succes proba de evaluare. Prestatorul de servicii este obligat să monitorizeze și să asigure prezența participanților la instruire din momentul inițierii instruirii.

#### 3.4.1. Evaluarea și raportarea

**Evaluarea** serviciilor de instruire se va realiza atât de către **Prestatorul** de formare, cât și de către participanții la instruire.

Prestatorul va efectua:

- Evaluarea inițială (evaluarea cunoștințelor initiale ale celor înscriși la curs);
- Evaluarea finală ( evaluarea cunoștințelor și abilităților acumulate pe parcursul instruirii);

Rezultatele colectate prin intermediul acestor evaluări vor fi prezentate în raportul final.

- Evaluarea cursului (evaluarea calității organizării instruirilor, calitatea resurselor educaționale, calitatea formatorului/rilor, tehnicile didactice utilizate, gradul de interactivitate, aspectul practic al instruirilor, etc.). *Chestionarul de evaluare a cursului va fi elaborat de AC, dar Prestatorul se va asigura că acesta este completat de către cursanți la finalizarea instruirilor.*

La finalizarea instruirilor, Prestatorul va prezenta **raportul final**, care va conține:

- 1) rezultatele înregistrate în perioada de referință, respectiv:
  - calendarul sesiunilor de instruire și evaluare realizate, în care va fi specificată data, intervalul de timp, subiectele/temele, locul desfășurării;
- 2) Resurse utilizate pe parcursul instruirilor (resurse tehnice, formatori, etc.);
- 3) Analiza rezultatelor evaluării inițiale și finale, inclusiv concluziile formatorilor;
- 4) Modificări înregistrate în raport cu programarea inițială;
- 5) Dificultăți înregistrate în executarea contractului pe parcursul perioadei de referință;
- 6) Recomandări pentru AC cu privire la modalitățile de încurajare a utilizării abilităților dezvoltate participanților în cadrul programelor de formare.

La raportul final se vor anexa:

- listele de prezență de la cursuri: participanții vor fi menționați în ordine alfabetică, iar listele vor cuprinde, obligatoriu, următoarele elemente: numele și prenume, compania pe care o reprezintă, telefon, e-mail, și vor conține o rubrică de semnătură pentru fiecare zi de instruire (în cazul instruirilor cu prezență fizică). În cazul utilizării platformelor online, lista participanților se va extrage din platforma utilizată pentru fiecare sesiune de instruire/mentorat;
- suportul de curs (a se vedea cerințele față de suportul de curs descrise la punctul 3.3.)
- fișele de evaluare inițială și finală;
- lista participanților cu rata de promovare a evaluării finale;
- poze de la fiecare sesiune de instruire, mentorat (pozele vor fi intitulate cu un număr de ordine și data zilei de instruire (de ex. 1\_16.03.2023). Pozele vor fi salvate într-un folder electronic și vor fi transmise electronic către AC;

## 4. CERINȚE

Pe durata perioadei de derulare a contractului se vor ține cont de următoarele:

### **Cerinte de ordin organizatoric:**

**4.1. Prestatorul** are obligația ca pe toată durata de derulare a contractului cadru, să presteze serviciile de instruire conform cerințelor **Autorității Contractante (AC)** și anume:

- a) va asigura buna organizare a 3 cursuri ”START în BUSINESS”;
- b) va respecta calendarul exact al desfășurării sesiunilor de instruire elaborat de AC;
- c) va elabora materiale de instruire (suportul de curs și prezentările Power Point) conform cerințelor descrise la **punctul 3.3**;
- d) pe parcursul derulării contractului **Prestatorul** câștigător nu are dreptul să înlocuiască formatorii propuși inițial decât în condiții excepționale (boală sau alte situații grave neprevăzute) și respectând cel puțin cerințele minime obligatorii solicitate prin documentația de atribuire;



- e) va înlocui formatorii **DOAR** cu acordul scris al **Autorității Contractante**, obținut în urma solicitării transmise de către **Prestator**;
- f) va nominaliza noul formator prin transmiterea către **Autoritatea Contractantă** a documentelor (CV, acte de studii, certificate de calificare, etc) care dovedesc calificarea și experiența formatorului (conform cerințelor descrise în **rubrica IV**);
- g) **Prestatorul** de formare se va adapta (dacă va fi cazul) modificărilor intervenite la graficul inițial (calendarul) de desfășurare a programelor de formare;
- h) Programele vor fi prezentate pe zile și vor cuprinde detalii cu privire la sesiuni, obiectivele de învățare specifice fiecărei sesiuni, tehnicile de învățare utilizate, durata fiecărei sesiuni, vor fi menționate materialele și echipamentele folosite, documentele distribuite participanților; metodologia de evaluare a cunoștințelor, rezultatele obținute la final de instruire;
- i) **Prestatorul** va utiliza machetele de slide-uri prezentate de **Autoritatea Contractantă**. De asemenea **Prestatorul** va respecta toate normele de vizibilitate a **Autorității Contractante precum și disclaimer-ul** programului de instruire transmis la momentul inițierii instruirilor.
- j) **Prestatorul** va menține legătura cu **Autoritatea Contractantă** pe toată durata desfășurării contractului, se va asigura de respectarea programei descrise în oferta tehnică, va oferi asistență și feedback asupra desfășurării sesiunilor de training, va asigura activitățile de evaluare a competențelor obținute de către cursanți pre și post instruire, fiecare cursant va completa o fișă de evaluare a cursului care va fi pusă la dispoziția **Autorității Contractante** de către **Prestator**;
- k) **Prestatorul** va întocmi lista de participare a cursanților la instruire. Lista de participare va fi întocmită în ordine alfabetică și va cuprinde, obligatoriu, următoarele elemente: numele și prenumele participantului, funcția, denumirea întreprinderii și semnătura de participare. În cazul cursurilor online, **Prestatorul**, va prezenta lista participării în format Excell descărcată de pe platforma de instruire utilizată.
- l) **Prestatorul** va expedia setul de acte aferente raportării la poșta electronică [instruire@oda.md](mailto:instruire@oda.md)
- m) **Prestatorul** va întocmi rapoarte de evaluare finală a fiecărui curs care va conține elementele prezentate la **punctul 3.2.4.** din prezentul caiet de sarcini.
- n) În cazul existenței câtorva grupe de persoane pentru instruire **Prestatorul va asigura instruirea în paralel a 2 sau cel mult 3 grupe în paralel.**
- o) În cazul formării grupelor cu participanți vorbitori de limba rusă, **Prestatorul** va organiza procesul de instruire cu predare în limba rusă și va dispune de formatori care au capacitatea de a desfășura instruirea în limba rusă.
- p) **Prestatorul** va duce evidența zilnică a participanților pe durata instruirilor și va transmite **Autorității Contractante**

#### **4.2. Autoritatea Contractantă, în legătură cu organizarea programelor de formare va:**

- b) selecta, distribui și contacta participanții pentru crearea grupelor de instruire;
- c) monitoriza calitatea procesului de instruire înaintea, pe parcursul și post-instruire;
- d) elibera certificate în urma participării la instruire a participanților;
- e) efectua monitorizări privind identificarea opiniei despre calitatea organizării și predării cursurilor;
- f) informa prin email a Prestatorul, cu cel puțin 5 zile înainte înainte de data începerii programului de formare, despre modificările la calendarul de desfășurare a instruirilor.

#### **Cerințe de ordin tehnic:**

## 4.2.1. Pentru asigurarea bunei desfășurări a instruirilor **Prestatorul** va asigura:

*până la instruire:*

- a) sală pentru desfășurarea instruirilor;
- b) tehnică de calcul, echipament audio și video care să permită transmiterea informației de o calitate înaltă;
- c) cabluri, prize pentru laptop și conectarea la curent electric a echipamentului video-audio;
- d) acces la internet de o viteză și calitate înaltă;
- e) să se asigure că toți studenții au acces la mijloacele tehnice și informatice necesare pentru a accesa platformele de instruire din cadrul cursului;
- f) de a oferi studenților suport tehnic din partea personalului specializat, asistență de tip help-desk.

*în timpul instruirii:*

- g) funcționarea echipamentelor audio-video cât și a laptop-ului care rulează prezentările;
- h) disponibilitatea personalului de specialitate pentru a putea soluționa diverse momente tehnice care ar putea să apară pe durata instruirii;
- i) înregistrarea participațiilor - inclusiv asigurarea semnării de către participanți a listei de prezență sau generarea listei de evidență de pe platforma pe care se desfășoară instruirea;
- j) realizarea a cel puțin 20 de fotografii în cadrul instruirii, (în format electronic), de o calitate și o rezoluție optimă, care să poată fi ulterior folosite în materiale de promovare realizate de **Autoritatea Contractantă**. Fotografiile rămân în proprietatea intelectuală a **Autorității Contractante**;
- k) înregistrarea video pe suport electronic a instruirilor care de asemenea rămâne în proprietatea intelectuală a **Autorității Contractante**;
- l) expunerea banerelor electronice care asigură vizibilitatea Programului de Educație Antreprenorială;
- m) la locul de desfășurare a evenimentului se vor expune bannere care conțin date referitoare la I.P. ODA și programele în cadrul cărora se realizează instruirile, pentru a asigura vizibilitatea;
- n) disponibilitatea de săli pentru sesiunile de instruire și mentorat, în stare bună, cu iluminare naturală precum și energie electrică care să permită desfășurarea întreprinderilor cu participanții la instruire.

## IV. CERINȚE FAȚĂ DE FORMATORI

*În procesul de instruire formatorii vor îndeplini funcțiile de:*

- ✓ **formator** – pentru informarea și dezvoltarea abilităților antreprenoriale la participanți;
- ✓ **mentor** - oferirea de suport și ghidare în implementarea și consolidarea practică a cunoștințelor teoretice, competențelor pe care participanții le-au obținut în cadrul instruirii;
- ✓ **facilitator** – reieșind din experiența profesională pe un domeniu specializat, formatorul va avea sarcina de a organiza procesul de comunicare eficient pe durata instruirii ca participanții să se implice și să participe activ în procesul de discuții și de învățare;
- ✓ **consultant** – să ofere răspunsuri directe și concrete la întrebările abordate de participanți precum și să îi ghideze cum să identifice soluții și răspunsuri la subiectele discutate;

*Competențe necesare:*

- ✓ de a crea programe de formare, care să dezvolte anumite abilități și să îmbunătățească cunoștințele participanților, în domeniul ce constituie tema cursului;
- ✓ să conceapă diverse activități teoretice, practice sau programe de formare a competențelor profesionale;
- ✓ să conducă în așa fel procesele de învățare, astfel încât cursanții nu doar să acumuleze simple cunoștințe, ci să și formeze abilități, competențe, cu caracter practic-aplicativ, demonstrabile imediat;
- ✓ să identifice concepte și activități de învățare relevante pentru contextele reale din viața cotidiană a cursanților;
- ✓ să se adapteze la diversitatea cursanților, pentru a putea oferi fiecăruia ce așteaptă să obțină prin programul educațional la care participă (în funcție de: nevoi de învățare, caracteristici personale, interese de cunoaștere), prin selectarea unor strategii de instruire adecvate nevoilor de educație, pregătirii anterioare, vârstei și altor caracteristici personale;
- ✓ de a comunica cu ușurință cu participanții la curs și de a facilita procesele de comunicare dintre aceștia;
- ✓ de a desfășura sesiuni de instruire interactive, utilizarea tehnicilor de învățare moderne;
- ✓ de a stimula motivația și a ghida cursanții, evidențiind progresele și utilitatea practică a cunoștințelor predate;
- ✓ de a planifica un program educațional și de a evalua rezultatele acestuia;
- ✓ competențe de creare și organizare a cursurilor pe platforme de e-learning (de ex. platforma Moodle) va constitui un avantaj;
- ✓ abilități analitice, de gestiune a afacerilor;

### Studii și experiență:

- ✓ studii superioare și experiență conform modulelor de instruire prezentate în program;
- ✓ experiență în domeniul dezvoltării formării antreprenoriale, ghidare și mentorat în diverse domenii de minim 2 ani;
- ✓ experiență în elaborarea de instruiți, inclusiv în format digital, on-line;
- ✓ experiență în utilizarea platformelor de e-learning (Moodle, ZOOM, Google Meet) va constitui un avantaj;

## V. PREZENTAREA OFERTEI:

Ofertanții vor prezenta oferta financiară sub următoarea formă:

Nr.	Articole de cheltuieli	Cost
1	Costuri privind elaborarea materialului de instruire;	
2	Onorariul formatorului;	
3	Arenda sălii în cazul în care operatorul nu dispune de săli proprii (dacă este cazul);	
4	Costul abonamentului platformei on-line pe durata instruirilor;	
5	Aranjamente logistice de organizare a instruirii (multiplicare a materialelor, transport, arenda echipamentului) . <i>Maximum 7 % din costul bugetului total</i>	
<b>TOTAL</b>		

Prețurile și valoarea totală vor fi exprimate în MDL, nu se vor modifica ulterior și vor fi valabile până la realizarea integrală a contractului.

Pentru a evalua și compara corect ofertele depuse, **Autoritatea Contractantă** poate cere ofertanților clarificări aferent ofertelor propuse. Atât cererea de clarificare, cât și răspunsurile vor fi formulate în scris, neadmițându-se nici o modificare a prețului sau conținutului ofertei cu excepția cazurilor în care se solicită corecția erorilor de calcul sau a greșelilor materiale descoperite de comisia de evaluare în cursul examinării ofertelor.

Stabilirea ofertei câștigătoare se va realiza în concordanță cu capitolul IX al prezentului caiet de sarcini.

## VI. PLĂȚILE VOR FI EFECTUATE DUPĂ CUM URMEAZĂ:

- 100% la semnarea actului de primire predare a serviciilor de către reprezentantul autorizat al **Autorității Contractante**.

## VII. NEEEXECUTARE

**Autoritatea Contractantă** poate anula Contractul de achiziții publice dacă **Prestatorul** nu livrează produsul în conformitate cu termenii și condițiile de mai sus.

## VIII. DEPUNEREA OFERTELOR:

*Notă:*

- ✓ **Fiecare prestator are dreptul să depună ofertele:**
  - *pentru un singur lot;*
  - *pentru mai multe loturi;*
  - *pentru toate loturile.*
- ✓ **Ofertele vor include toate cheltuielile aferente serviciilor specificate mai sus, cu specificarea prețului total (per fiecare lot separat) și cu detalierea prețurilor unitare.**

Participantul la licitație poate fi persoană fizică sau juridică, companie, asociație sau orice combinație legală a acestora sub formă de acord de intenție, care dorește să participe, sau depune ofertă în urma invitației la licitație.

Participanții interesați vor transmite ofertele sau cererile de participare electronic prin intermediul SIA RSAP on-line prin intermediul platformelor electronice de achiziții următorul set de documente:

- ✓ Cererea de participare;
- ✓ Declarația privind valabilitatea ofertei;
- ✓ Specificațiile tehnice;
- ✓ Specificațiile de preț;
- ✓ Demonstrarea experienței minime a operatorului economic în domeniul de activitate aferent obiectului contractului ce urmează a fi atribuit ( CV);
- ✓ Demonstrarea calificării serviciilor oferite pentru prestare;
- ✓ Demonstrarea accesului personalului necesar pentru îndeplinirea corespunzătoare a obiectului contractului ce urmează a fi atribuit, personalul de specialitate care va avea un rol esențial în îndeplinirea acestuia;

- ✓ Confirmarea calificării personalului propus pentru îndeplinirea corespunzătoare a obiectului contractului ce urmează a fi atribuit;
- ✓ Dovada înregistrării persoanei juridice (extrasul din Registrul de stat al persoanelor juridice, emis de către organul împuternicit conform țării de reședință a ofertantului/ copia buletinului de identitate după caz);
- ✓ Certificat privind lipsa sau existența datoriilor față de Bugetul Public Național eliberat de Serviciul Fiscal de Stat al Republicii Moldova sau din țara rezidentă a ofertantului;
- ✓ Declarația de neîncadrare în situațiile ce determină excluderea de la procedura de atribuire, ce vin în aplicarea art. 19 din Legea nr. 131 din 03.07.2015;
- ✓ Declarația privind conduita etică și neimplicarea în practici frauduloase de corupere;
- ✓ Declarația privind confirmarea identității beneficiarilor efectivi și neîncadrarea acestora în situația condamnării pentru participarea la activități ale unei organizații sau grupări criminale, pentru corupție, fraudă și/sau spălare de bani;
- ✓ Conceptul cursului conform tabelului de mai jos (oferta tehnică).

Oferta scrisă și semnată în format electronic, se prezintă în conformitate cu cerințele expuse în documentația de atribuire, în conformitate cu instrumentele existente în SIA RSAP, cu excepția cazurilor prevăzute la art.33 alin.(7) și alin.(11) din Legea nr.131/2015 privind achizițiile publice.

Ofertantul trebuie să ia toate măsurile, astfel încât oferta să fie recepționată și înregistrată în SIA RSAP până la data limită pentru depunerea ofertelor, ținând cont de timpul necesar pentru încărcarea ofertei în sistem.

## IX. PERIOADA DE REALIZARE A INSTRUIRILOR ȘI DURATA CONTRACTULUI

Cursurile de instruire se vor realiza în perioada noiembrie – decembrie 2024.

Durata contractului de achiziții este pînă la data de 31.12.2024.

## X. METODOLOGIA DE EVALUARE A OFERTELOR

Pentru determinarea ofertei celei mai avantajoase din punct de vedere economic, în sensul dispozițiilor art. 26., alin (3) din Legea Nr. 131 din 03-07-2015 privind achizițiile publice, se va aplica criteriul de atribuire '*cel mai bun raport calitate – preț*'.

Algoritmul de calcul pentru evaluare presupune clasificarea ofertelor în ordinea descrescătoare a punctajelor totale obținute.

Va fi declarată câștigătoare oferta care obține cel mai mare număr total de puncte P, calculat ca sumă a punctajelor obținute pe factori de evaluare pe baza formulei  $P=P1+P2$ .

Indicator	Criterii de evaluare	Pondere	Punctaj maxim
P1	Propunere financiară	40%	40
P2	Propunere tehnică	60%	60
	Total	100%	100

### 1.1. Propunere financiară

Pentru propunerea financiară care are ponderea de 40%, un Prestator poate obține punctajul maxim de 40 puncte, care se acordă în felul următor:

- a) Oferta cu prețul cel mai scăzut obține punctajul maxim alocat.  
 b) Celelalte oferte obțin un punctaj P(n) calculat după cum urmează:

$$P(n) = \frac{\text{Prețul cel mai scăzut}}{\text{Preț oferta curentă}} * \text{Punctaj maxim}$$

## 1.2. Propunere tehnică

În evaluarea propunerii tehnice se vor analiza următoarele criterii:

- a) **Eficacitatea propunerii** – pondere 20%, punctaj maxim 25 puncte. Se evaluează următoarele aspecte:

- |                                                                                                                                    |             |                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------|
| i. Scopul, obiectivele și rezultatele așteptate ale proiectului sunt menționate clar în prezentare.                                | pondere 10% | maxim 10 puncte |
| ii. Sfera/domeniul activităților proiectului este conceput astfel încât să permită flexibilitate și adaptabilitatea implementării. | pondere 10% | maxim 10 puncte |

- b) **Calitatea proiectului** – pondere 40%, punctaj maxim 40 puncte. Se evaluează următoarele aspecte:

- |                                                                                                           |             |                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------|
| i. Metodologia de implementare a proiectului și echipa de management a proiectului.                       | pondere 15% | maxim 15 puncte |
| ii. Calitatea echipei de consultanți selectați pentru activitățile specifice de consultanță sau training. | pondere 10% | maxim 10 puncte |
| iii. Exemple livrabile.                                                                                   | pondere 5%  | maxim 5 puncte  |
| iv. Riscurile proiectului.                                                                                | pondere 5%  | maxim 5 puncte  |
| v. Recomandări de îmbunătățire a implementării.                                                           | pondere 5%  | maxim 5 puncte  |

Numai ofertele cu punctaje medii de cel puțin 50 din 100 de puncte se califică pentru evaluarea financiară.



## ODA | Instruiri

<b>Modulul 4.</b> PLANUL DE AFACERI – PROIECTAREA ACTIVITĂȚILOR PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII								
<b>Modulul 5.</b> CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA UNEI AFACERI								
<b>Modulul 6.</b> STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ								
<b>Modulul 7.</b> PLANIFICAREA FINANCIARĂ								
<b>Modulul 8.</b> SUPORT ÎN LANSAREA AFACERII								
<b>Modulul 9.</b> PREZENTAREA IDEII DE AFACERI								



