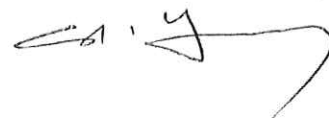


SECTIUNEA II

CAIET DE SARCINI

Avizat,

DIRECTOR GENERAL
Ing. Liviu ILAȘI



CAIET DE SARCINI

Achiziție servicii de consultanță de specialitate constând în

analiza și evaluarea soluțiilor de dezvoltare sustenabilă a CONPET SA în perioada 2017-2030, raportat la contextul de piață și la locul și rolul companiei în domeniul energetic

1. BENEFICIAR

CONPET S.A. - cu sediul central în Ploiești, Str. Anul 1848, nr. 1-3, cod poștal 100559, jud. Prahova, înregistrat la Registrul Comerțului sub nr. J29/6/22.01.91, cod fiscal 1350020, cont virament IBAN nr. RO88RNCB3900000001700001 deschis la B.C.R. Ploiești, reprezentată prin Director General ing. LIVIU ILAȘI și Director Financiar ec. SANDA TOADER.

2. OBIECTUL

Obiectul acestui caiet de sarcini îl constituie prezentarea cerințelor pe baza cărora operatori economici specializați prezintă oferte tehnice și financiare ce vor conduce la atribuirea contractului de prestări servicii de consultanță.

3. SCOPUL

Beneficiarul urmărește evaluarea și prezentarea perspectivelor, opțiunilor și modalităților de dezvoltare profitabilă a companiei în perioada 2017-2030, prin raportarea la situația actuală a companiei - luând în considerare mutațiile globale / regionale manifestate, respectiv predictibile în domeniul energetic.

În mod distinct, se va analiza evoluția pieței energetice autohtone, respectiv a sectorului petrolier național, inclusiv definirea unor direcții de acțiune strategică vizând diversificarea activităților companiei prin penetrarea unor piețe noi, conexe domeniului petrolier / energetic dar și non-conexe specifice altor sectoare economice.

4. CERINȚE PRIVIND CONȚINUTUL ANALIZEI

4.1. Generalități

Demersul, în ansamblu, va porni de la locul și rolul CONPET S.A. în domeniul energetic, fiind necesară o analiză - diagnostic complexă a companiei care să permită configurarea unei viziuni asupra poziționării organizației pe piața de transport a petrolului și a produselor petroliere în România și în regiunea Europei Centrale și de Est precum și analiza capacităților sale actuale, în vederea identificării oportunităților de dezvoltare și extindere a activității:

- În plan național/regional pe segmentul de activități de bază
- În plan național/regional pe segmentul de activități conexe activității de bază

• În plan național/regional pe alte piețe relevante, care să se constituie în activități complet noi ale companiei, dar pentru care CONPET ar putea, prin capacitățile sale existente sau viitoare, să dezvolte un avantaj competitiv.

4.2. Detalierea activităților

Activitățile desfășurate de către Consultant vor cuprinde:

1. *Analiza – diagnostic a societății pentru perioada 2014 – 2016, care va include:*
 - 1.1. Analiza activității de bază
 - 1.2. Analiza activității comerciale și diagnostic financiar
 - 1.3. Analiza domeniului tehnic - investițional
 - 1.4. Analiza organizațională și de resurse umane
 - 1.5. Analiza sistemelor de management implementate
 - 1.6. *Diagnostic informațional*
 - 1.7. Analiza domeniului legal, juridic și al mediului
 - 1.8. Concluzii și recomandări
2. *Prezentare generală și analiza pieței de transport țitei și produse petroliere la nivel național, regional și european, precum și a oportunităților din acest sector* Analiza pieței va fi realizată atât din punct de vedere cantitativ cât și calitativ și va avea în vedere:
 - 2.1. Prezentarea activității de transport țitei și a produselor petroliere la nivel național / regional / european
 - 2.2. Analiza principalelor tendințe și evoluții la nivel național și regional / european
 - 2.3. Prezentarea cadrului de reglementare și evoluția acestuia
 - 2.4. Maparea principalelor proiecte de infrastructură sectorială aflate în derulare și planificate, la nivel regional (Europa Centrală, Europa Sudică și de Sud-Est)
 - 2.5. Identificarea oportunităților și a riscurilor operaționale și de sistem în domeniul transportului țiteiului și produselor petroliere
3. Identificarea unor activități conexe activității de bază a CONPET SA sau complet noi și a piețelor aferente acestora. Exemple de astfel de piețe potențiale, *dar fără ca analiza să se limiteze la acestea*, sunt:
 - 3.1. Activități conexe operațiunilor de bază:
 - i. transportul altor tipuri de fluide prin conversia conductelor neutilizate.
 - ii. transportul și depozitarea produselor petroliere
 - 3.2. Activități noi pentru companie
 - i. inginerie și proiectare în domeniul energetic
 - ii. operațiuni și mentenanță în sectorul utilități și/sau industrial
 - iii. resurse energetice regenerabile și eficiență energetică
 - iv. combustibili alternativi
 - v. telecomunicații, prin valorificarea infrastructurii de telecomunicații deținută în prezent de companie și dezvoltarea acesteia.

Consultantul va identifica și potențialele ținte de achiziție din cadrul domeniilor enumerate.

4. *Analiza potențialului de dezvoltare a companiei pe piețele identificate, avându-se în vedere:*
 - 4.1. Evoluția acestor piețe în următorii 5-10 ani
 - 4.2. Capacitatea de accesare a acestor piețe prin raportare la modele consacrate de analiză (ex. Modelul Forțelor Porter)
 - 4.3. Potențialul de dezvoltare a unui avantaj competitiv de către companie pe aceste piețe, prin valorificarea capabilităților actuale și / sau ușurința de dezvoltare a unor capabilități viitoare
 - 4.4. Capacitatea adaptării modelului de afaceri al companiei pentru integrarea acestor activități
 - 4.5. Marjele medii de profitabilitate din aceste sectoare
 - 4.6. Capacitatea de adaptare a structurii organizaționale actuale în vederea penetrării diferitelor piețe, etc.
5. *Analiza și definirea oportunităților de extindere a companiei pe plan internațional (regional / european), cu precizarea formelor de materializare a acestor demersuri și a condiționalităților impuse de cadrul legal și de reglementare, în acord cu sectoarele economice vizate.*
6. *Definirea și analiza mai multor scenarii sau direcții de dezvoltare, identificarea eventualelor obstacole și elaborarea matricelor de risc aferente pentru a se obține o imagine cât mai realistă asupra oportunităților de dezvoltare a companiei.*
7. *Ierarhizarea opțiunilor de dezvoltare pe baza impactului financiar, a vitezei de schimbare și a probabilității de atingere a scopului în cadrul companiei prin modelări și simulări ale principalelor scenarii prioritare.*
8. *Elaborarea planului strategic de dezvoltare a companiei pe perioada 2017-2030, cu definirea modalităților de implementare a direcțiilor / scenariilor de dezvoltare selectate. Această activitate va include, dar fără să se limiteze, următoarele :*
 - Analizele SWOT, PESTLE ale companiei
 - Definirea avantajelor competitive ale companiei pe segmentul activității de bază, a celor conexe și a celor noi, non-conexe
 - Elaborarea obiectivelor strategice pe termen mediu și lung precum și definirea principalelor direcții de acțiune strategică a companiei
 - Definirea priorităților, inițiativelor și obiectivelor pe termen scurt – alinierea obiectivelor de performanță specifice la obiectivele strategice pe termen mediu și lung
 - Definirea planului de acțiuni concrete și a termenelor limită de implementare a acestora, pentru atingerea obiectivelor strategice
 - Definirea indicatorilor cheie de performanță (KPI) pentru monitorizarea progresului implementării planului de acțiune și a îndeplinirii obiectivelor strategice.

5. LIVRABILE, TERMENE DE EXECUȚIE ȘI RECEPȚIE

Activitățile descrise în cadrul Cap. 4 și rezultatul acestora vor fi prezentate Beneficiarului sub formă de livrabile, conform Anexei 1 – Grafic de Execuție și a celor menționate mai jos.

Anexa 1 – Grafic de Execuție fac parte integrantă din oferta Consultantului și se constituie anexă a Contractului de prestări servicii.

Livrabilul 1 : Analiza – diagnostic a societății pentru perioada 2014 – 2016

Pentru analiza diagnostic, Consultantul va parcurge un scenariu metodologic ce va include fazele menționate în cadrul cap. 4.2, obiectivul principal fiind acela de a sublinia relațiile semnificative dintre obiectivele asumate și rezultatele obținute de către Beneficiar, în perioada specificată.

Raportul de analiză va fi livrat în format electronic editabil (MS .docx / .xlsx) și needitabil (.pdf) și 1 exemplar format hârtie.

Termenul de predare este de 20 zile de la data începerii executării contractului.

Livrabilul 2 : Analizarea piețelor aferente activităților de bază, conexe celei de bază și noi

Acest livrabil însumează activitățile descrise la punctele 2 și 3 în cadrul capitolului 4.2 și reprezintă o analiză complexă, la nivel național și regional / european, atât a pieței aferente activității de transport a petrolului cât și pentru piețe conexe activității de bază sau complet noi, identificate ca potențial accesibile dezvoltării societății.

Raportul de analiză va fi livrat în format electronic editabil (MS .docx / .xlsx) și needitabil (.pdf) și 1 exemplar format hârtie.

Termenul de predare este de 40 de zile de la data începerii executării contractului.

Livrabilul 3 : Opțiuni și scenarii de dezvoltare. Modele financiare.

Acest livrabil însumează activitățile descrise la punctele 4, 5, 6 și 7 în cadrul capitolului 4.2 și reprezintă analiza oportunităților de dezvoltare / extindere a societății pe piețele și segmentele de activități identificate. Vor fi incluse scenarii / direcții de dezvoltare precum și ierarhizarea opțiunilor de dezvoltare în baza evaluării impactului asupra societății din punct de vedere financiar, strategic și de sustenabilitate.

Raportul de analiză va fi livrat în format electronic editabil (MS .docx / .xlsx) și needitabil (.pdf) și 1 exemplar format hârtie.

Termenul de predare este de 60 de zile de la data începerii executării contractului.

Livrabilul 4 : Planul strategic de dezvoltare a companiei

Planului strategic de dezvoltare a companiei pe termen mediu și lung cu definirea modalităților de implementare a direcțiilor / scenariului de dezvoltare selectat(e).

Termenul de predare este de 80 de zile de la data începerii executării contractului.

Termenele de execuție descrise mai sus vor fi considerate îndeplinite la data predării către Beneficiar a fiecărui livrabil. În termen de 5 zile, Beneficiarul va analiza conținutul livrabilului și va proceda la recepția acestuia, dacă nu există observații/obiecțiuni.

În cazul existenței unor erori sau neconformități, Prestatorul este obligat să analizeze observațiile și să răspundă solicitărilor Achizitorului în termen de 3 zile de la data primirii lor.

6. INFORMAȚII PUSE LA DISPOZIȚIE DE BENEFICIAR

Informațiile privind activitatea CONPET S.A., necesare ca date de intrare pentru efectuarea analizei, vor fi puse la dispoziția câștigătorului licitației. Odată cu depunerea ofertei sale Consultantul are obligația înaintării listei cu informațiile considerate necesare și pe care Beneficiarul, în mod rezonabil, le poate pune la dispoziție.

7. CERINȚE PRIVIND OFERTA TEHNICĂ

În cadrul ofertei tehnice vor fi detaliate toate informațiile, datele, activitățile, metodele, instrumentele precum și resursele prin care Consultantul va duce la îndeplinire serviciile contractate, respectând integral cerințele menționate în Caietul de Sarcini.

Ofertantul va prezenta detaliat modul propriu de organizare a activității și metodologia de abordare, cuprinzând :

- enumerarea și detalierea tuturor activităților și a etapelor considerate necesare, pentru fiecare livrabil
- enumerarea și detalierea metodelor, tehnicilor, modelelor și a soft-urilor utilizate, pentru fiecare livrabil
- grafic detaliat de execuție, monitorizare și raportare progres, sub forma Gant Chart (MS Project, Primavera) coroborat cu livrabilele și termenele de execuție solicitate.
- lista personalului necesar, cu indicarea calificării, a experienței profesionale și a sarcinilor ce vor fi acoperite

Din punct de vedere al experienței și capacității profesionale, Consultantul trebuie să acopere următoarele : activitate neîntreruptă în domeniul serviciilor de consultanță; experiență în consultanță / analize diagnostic pentru companii cu cifra de afaceri mai mare de 80 mil. EUR; experiență în analize de piețe regionale/europene și dezvoltare afaceri în sectorul energetic, petrol și gaze, engineering, utilități și servicii conexe sectorului energetic; experiență în asistență / consultanță în studii macroeconomice, modelări financiare și planificare strategică.

Echipa de experți / specialiști va avea competențe și experiență profesională în următoarele domenii: management proiecte / coordonare echipă angrenată în studii aplicate în problematica energetică și/sau strategii energetice la nivel național, regional / UE; resurse energetice, petrol și gaze naturale; eficiență energetică / resurse energetice regenerabile; analize instituționale, legislative, fuziuni și achiziții; analize, evaluări și modelări financiare.

8. PLATA

Plata serviciilor de consultanta se va face dupa cum urmeaza:

LIVRABIL	PLATA
1. Analiza – diagnostic a societății pentru perioada 2014 – 2016	10% din pretul total al contractului
2. Identificarea și analizarea piețelor aferente activităților de bază, conexe celei de bază și noi	15% din pretul total al contractului
3. Opțiuni și scenarii de dezvoltare. Modele financiare	15% din pretul total al contractului
4. Planul strategic de dezvoltare a companiei	60% din pretul total al contractului
TOTAL Ofertă	

Plata se va efectua în baza facturii emise ulterior încheierii de către părți a proceselor verbale de recepție aferente fiecărui livrabil.

Sef Serviciul Proiecte Strategice
ing. Alexandru Cătălin Ionescu



Anexa 1 – Grafic de Execuție

Livrabil	Activitate	Termen	Document
Furnizare informații de către Beneficiar	Solicitare informații ce vor fi furnizate de către Beneficiar	La data depunerii ofertei	Adresă solicitare anexată ofertei
	Furnizare informații de către beneficiar	la data încheierii contractului sau ulterior, dar nu mai tarziu de 10 zile de la aceasta data	PV predare primire
Semnare contract			
Livrabil 1	Predare livrabil	20 zile începând de la data la care Achizitorul a comunicat Prestatorului informațiile solicitate de acesta prin propunerea tehnică ca fiind necesare în vederea executării contractului.	P.V. predare primire
	Transmitere observații (dacă este cazul)	5 zile de la primire Livrabil	Fax/Email
	Predare livrabil cu observații incluse	3 zile de la transmitere observații	P.V. recepție livrabil
Livrabil 2	Predare livrabil	40 zile începând de la data la care Achizitorul a comunicat Prestatorului informațiile solicitate de acesta prin propunerea tehnică ca fiind necesare în vederea executării contractului.	P.V. predare primire
	Transmitere observații (dacă este cazul)	5 zile de la primire Livrabil	Fax/Email
	Predare livrabil cu observații incluse	3 zile de la transmitere observații	P.V. recepție livrabil
Livrabil 3	Predare livrabil	60 începând de la data la care Achizitorul a comunicat Prestatorului informațiile solicitate de acesta prin propunerea tehnică ca fiind necesare în vederea executării contractului.	P.V. predare primire
	Transmitere observații (dacă este cazul)	5 zile de la primire Livrabil	Fax/Email
	Predare livrabil cu observații incluse	3 zile de la transmitere observații	P.V. recepție livrabil
Livrabil 4	Predare livrabil	80 zile începând de la data la care Achizitorul a comunicat Prestatorului informațiile solicitate de acesta prin propunerea tehnică ca fiind necesare în vederea executării contractului.	P.V. predare primire
	Transmitere observații (dacă este cazul)	5 zile de la data predării și prezentării livrabilului în cadrul CTE Conpet	Fax/Email
	Predare livrabil cu observații incluse	3 zile de la transmitere observații	P.V. recepție livrabil