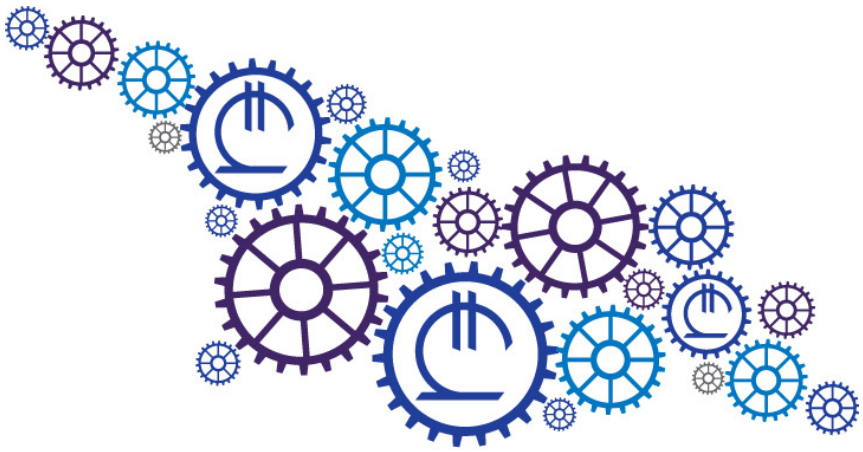


ENTERPRISE GEORGIA

სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტო
სატენდერო დოკუმენტაცია

ნაბეჭდი წიგნები (CPV 22110000)
სახელმწიფო შესყიდვა გამატივებული
ელექტრონული ტენდერის საშუალებით

თბილისი
2015 წელი

ს ა რ ჩ ე ვ ი

1. ინსტრუქცია ტენდერში მონაწილეთათვის.
2. ტექნიკური დოკუმენტაცია.
3. სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულების პროექტი.
4. დანართი №1 - რეკვიზიტები.
5. დანართი №2 - ფასების ცხრილი.

1. ინსტრუქცია ტენდერში მონაწილეთათვის

1.1. ელექტრონული სახელმწიფო შესყიდვა ტარდება სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში (შემდგომში - სისტემა).

1.2. სისტემაში შესყიდვის პროცედურები ხორციელდება „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონის და სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის 2011 წლის 7 აპრილის #9 ბრძანებით დამტკიცებული „გამარტივებული შესყიდვის, გამარტივებული ელექტრონული ტენდერისა და ელექტრონული ტენდერის ჩატარების წესის“ საფუძველზე.

1.3. სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის მომხმარებლის სახელმძღვანელო იხილეთ ვებ-გვერდზე: www.procurement.gov.ge

1.4. სისტემაში ატვირთული ყველა დოკუმენტი ან/და ინფორმაცია ხელმოწერილი და ბეჭედდასმული (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) უნდა იყოს უფლებამოსილი პირის მიერ.

1.5. გამარტივებულ ელექტრონულ ტენდერთან დაკავშირებული ყველა დოკუმენტი ან/და ინფორმაცია წარმოდგენილი უნდა იქნეს ქართულ ენაზე. დოკუმენტების ან/და ინფორმაციის უცხოურ ენაზე წარდგენის შემთხვევაში მათ უნდა დაერთოს ნოტარიულად დამოწმებული ქართული თარგმანი.

1.6. დავის შემთხვევაში უცხოენოვან დოკუმენტსა და მის ქართულ ენაზე შესრულებულ თარგმანს შორის, პრიორიტეტის მინიჭების საკითხს წყვეტს სატენდერო კომისია.

1.7. სატენდერო წინადადების საერთო და ერთეულის ფასის წარმოდგენა დასაშვებია მხოლოდ ეროვნულ ვალუტაში.

1.8. სატენდერო წინადადებაში საერთო ფასი გამოსახული უნდა იყოს საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული შესყიდვის ობიექტის მიწოდებასთან დაკავშირებული ყველა თანამდევი ხარჯის და გადასახადის გათვალისწინებით.

1.9. თუ ელექტრონული ვაჭრობის შედეგად, ერთიან ელექტრონულ სისტემაში დაფიქსირებული საბოლოო ფასიდან გამომდინარე, ერთეულის ფასები წარმოდგება მრავალნიშნა ათწილადის სახით, გამარჯვებული პრეტენდენტი ვალდებულია ხელშეკრულების გაფორმების მომენტისთვის შეამციროს ერთეულის ფასი და დაამრგვალოს მეასედებამდე. შესაბამისად, შეამციროს საერთო ფასიც.

1.10. ხელშეკრულების ფორმა და პირობები მოცემულია სატენდერო დოკუმენტაციაში, რომელიც ხელშეკრულების დადების მომენტისათვის დაზუსტდება სატენდერო წინადადების შესაბამისად.

1.11. სატენდერო დოკუმენტაცია არ შეიცავს პრეტენდენტის მიერ საკვალიფიკაციო მონაცემების დამადასტურებელი დოკუმენტაციის წარმოდგენის მოთხოვნას.

1.12. პრეტენდენტს არა აქვს უფლება წარმოადგინოს ალტერნატიული წინადადება.

1.13. სატენდერო განცხადებასა და სატენდერო დოკუმენტაციის დაზუსტების მოთხოვნა პრეტენდენტებს შეუძლიათ სისტემის მოდულის - „კითხვა/პასუხი“ მეშვეობით.

1.14. ტენდერში მონაწილეობით პრეტენდენტი ადასტურებს, რომ ეთანხმება სატენდერო დოკუმენტაციით გათვალისწინებულ პირობებს.

1.15. დამატებითი ინფორმაციისა და განმარტებების მიღება პრეტენდენტებს შეუძლიათ სატენდერო კომისიის აპარატში. საკონტაქტო პირი:

- ოთარ ფერაძე, ტელ: 2960010 (1620); მობ: 577 50 28 02 ელ.ფოსტა: operadze@enterprise.gov.ge

2. ტექნიკური დოკუმენტაცია

2.1. შესყიდვის ობიექტის ტექნიკური დავალება:

პრეტენდენტმა უნდა უზრუნველყოს ქვემოთ მითითებული, კონკრეტული მახასიათებლის ნაბეჭდი წიგნების მიწოდება შემსყიდველისთვის:

№	წიგნის დასახელება	წიგნის ავტორი	წიგნის გამოშვების წელი	ენა	რაოდენობა (ცალი)
1	ეკონომიკის პრინციპები	Greg Mankiw	2008	ქართული	2
2	ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები	J. Van Horne, John M Wachowicz	2013	ქართული	2
3	საზოგადოებასთან ურთიერთობა: სტრატეგია და ტექნიკა	Dennis L. Wilcox, Glen T. Cameron	2011	ქართული	2
4	რეკლამა და პრომოცია	George E. Belch and Michael A. Belch	2014	ქართული	2
5	კორპორაციის ფინანსები	რევაზ კაკულია. ლელა ბახტაძე. გოჩა თუთბერიძე	2008	ქართული	2
6	საერთაშორისო ეკონომიკა	პიტერ ჰ. ლინდერტი	2011	ქართული	2
7	Lean In:Women, Work, and the Will to Lead	Sheryl Sandberg	2013	ინგლისური	2
8	The start-up of you	Ben Casnocha Reid Hoffman	2012	ინგლისური	2
9	The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses	Eric Ries	2011	ინგლისური	2
10	The $100 Startup: Reinvent the Way You Make a Living, Do What You Love, and Create a New Future	Chris Guillebeau	2012	ინგლისური	2
11	The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs	Kevin D. Johnson	2013	ინგლისური	2
12	Go Pro: 7 Steps to Becoming a Network Marketing Professional	Eric Worre	2013	ინგლისური	1
13	HBR's 10 Must Reads Boxed Set	Harvard Business Review	2011	ინგლისური	1
14	Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us	Daniel H. Pink	2011	ინგლისური	1
15	Thinking Fast and slow	Daniel Kahneman	2013	ინგლისური	2
16	The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable (J-B Lencioni Series)	Patrick M. Lencioni	2002	ინგლისური	1
17	Good to Great: Why Some Companies Make the Leap...And Others Don't	Jim Collins	2001	ინგლისური	2
18	Outliers: The Story of Success	Malcolm Gladwell	2011	ინგლისური	1

19	Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ	Daniel Goleman	2005	ინგლისური	1
20	What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption	Rachel Botsman, Roo Rogers	2010	ინგლისური	1
21	The evolution of business knowledge	Harry Scarbrough (Oxford)	2011	ინგლისური	1
22	Eat That Frog!: 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time	Brain Tracy	2007	ინგლისური	1
23	Perfect Phrases for Communicating Change (Perfect Phrases Series)	Lawrence Polsky, Antoine Gerschel	2010	ინგლისური	1
24	The Small Business Bible: Everything You Need to Know to Succeed in Your Small Business	Steven D. Strauss	2012	ინგლისური	2
25	Trump University Marketing 101: How to Use the Most Powerful Ideas in Marketing to Get More Customers	Don Sexton	2010	ინგლისური	1
26	Trump University Entrepreneurship 101: How to Turn Your Idea into a Money Machine	Michael E. Gordon	2009	ინგლისური	1
27	The 7-Step System to Building a $1,000,000 Network Marketing Dynasty: How to Achieve Financial Independence through Network Marketing	Joe Rubino	2005	ინგლისური	1
28	Contagious: Why Things Catch On	Jonah Berger	2013	ინგლისური	1
29	The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies	Erik Brynjolfsson (Author), Andrew McAfee	2014	ინგლისური	1
30	Capital in the Twenty-First Century	Thomas Piketty	2014	ინგლისური	1
31	Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy	Thomas Sowell	2010	ინგლისური	1
32	Стартап. Настольная книга основателя	Стив Бланк, Боб Дорф	2014	რუსული	2
33	Управление проектами от А до Я	Ричард Ньютон	2014	რუსული	2
34	Переговоры без поражения. Гарвардский метод	Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон	2012	რუსული	2
35	Мотивация	Брайан Трейси	2014	რუსული	1
36	Entrepreneurship and Effective Small Business Management (11th Edition)	Norman M. Scarborough (Author), Jeffrey R. Cornwall	2014	ინგლისური	1

37	Financial Intelligence, Revised Edition: A Manager's Guide to Knowing What the Numbers Really Mean	Karen Berman (Author), Joe Knight (Author), John Case (Contributor)	2013	ინგლისური	1
38	Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future	Peter A. Thiel, Blake Masters	2014	ინგლისური	2
39	Entrepreneurial Finance, Third Edition: Finance and Business Strategies for the Serious Entrepreneur	Steven Rogers (Author), Roza Makonnen (Author)	2014	ინგლისური	1
40	Understanding Business, 10th Edition	William G. Nickels	2012	ინგლისური	1
41	Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers	Alexander Osterwalder (Author), Yves Pigneur (Author)	2010	ინგლისური	2
42	The Business Book (Big Ideas Simply Explained)	DK Publishing	2014	ინგლისური	2
43	The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business	Charles Duhigg	2014	ინგლისური	2
44	Do It! Marketing: 77 Instant-Action Ideas to Boost Sales, Maximize Profits, and Crush Your Competition	David Newman	2013	ინგლისური	1
45	One Simple Idea for Startups and Entrepreneurs: Live Your Dreams and Create Your Own Profitable Company	Stephen Key	2012	ინგლისური	2
46	A Guide to the Project Management Body of Knowledge: PMBOK(R) Guide	Project Management Institute (Author)	2013	ინგლისური	1
47	The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change	Stephen R. Covey	2013	ინგლისური	2
48	Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty	Daron Acemoglu, James Robinson	2013	ინგლისური	2

- შემოთავაზებული ნაბეჭდი წიგნები უნდა იყოს მაღალი ხარისხის, ახალი (არა მეორადი), უნდა შეესაბამებოდეს ამ სფეროში არსებულ სტანდარტებს.

2.2. შესყიდვის ობიექტის სავარაუდო ღირებულება: 4774,00 (ოთხი ათას შვიდას სამოცდათოთხმეტი) ლარს.

2.3. ანგარიშსწორების პირობები:

2.3.1. ანგარიშსწორება მოხდება უნაღდო ანგარიშსწორებით ლარში, 2015 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრებიდან.

2.3.2. ანგარიშსწორებისათვის შემსყიდველსა და მიმწოდებელს შორის უნდა გაფორმდეს მიღება-ჩაბარების აქტი. მიმწოდებელი ვალდებულია მიაწოდოს შემსყიდველს თანმხლები დოკუმენტაცია. ანგარიშსწორება მიმწოდებელთან განხორციელდება საქონლის მოწოდების,

მხარეებს შორის მიღება-ჩაბარების აქტის ხელმოწერისა და შესაბამისი ფინანსური დოკუმენტაციის წარმოდგენიდან 20 (ოცი) კალენდარული დღის განმავლობაში. თუკი ანგარიშსწორების განხორციელების ვადის ბოლო დღე ემთხვევა არასამუშაო დღეს, მაშინ ანგარიშსწორება განხორციელდება მომდევნო სამუშაო დღეს.

2.3.3. საავანსო ანგარიშსწორება არ გამოიყენება.

2.4. შესყიდვის ობიექტის მიწოდების ვადა და ადგილი:

2.4.1. შესყიდვის ობიექტის მიწოდება უნდა განხორციელდეს ეტაპობრივად ხელშეკრულების გაფრომებიდან არაუგვიანე 45 კალენდარული დღისა.

2.4.2. შესყიდვის ობიექტის მიწოდება უნდა განხორციელდეს მისამართზე: თბილისი, მარჯანიშვილის №5/16-18.

2.5. პრეტენდენტის მიერ სისტემაში ასატვირთი მონაცემები

2.5.1. პრეტენდენტის რეკვიზიტები დანართი №1-ის შესაბამისად.

2.5.2. მისაწოდებელი საქონლის ფასების ცხრილი დანართი №2-ის შესაბამისად.

3. სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ ხელშეკრულების პროექტი

წინამდებარე დოკუმენტი წარმოადგენს სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ ხელშეკრულების პროექტს, რომელიც დაიდება გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის ჩატარების შედეგად გამარჯვებულ პრეტენდენტთან. წინამდებარე ხელშეკრულების პროექტის პირობები დაზუსტდება გამარჯვებული პრეტენდენტის სატენდერო წინადადების შესაბამისად, რომელიც ამავდროულად თანდართული ექნება ხელშეკრულებას, როგორც მისი განუყოფელი ნაწილი.

ქ. თბილისი „-----„ „----------„ „-----„ წელი

ერთი მხრივ, სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტო წარმოდგენილი ---------- სახით (შემდგომში „შემსყიდველი”) და მეორე მხრივ ---------- წარმოდგენილი ---------- სახით (შემდგომში „მიმწოდებელი”) ნაბეჭდი წიგნების (CPV-22110000) შესყიდვის მიზნით სახელმწიფო შესყიდვების კანონის და მიმწოდებლის სატენდერო წინადადების საფუძველზე, **SPA--------** გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის ჩატარების შედეგად დებენ სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულებას შემდეგზე

1. ხელშეკრულებაში გამოყენებულ ტერმინთა განმარტება

1.1. „ხელშეკრულება სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ“ (შემდგომში – „ხელშეკრულება“) – შემსყიდველსა და მიმწოდებელს შორის დადებული წინამდებარე ხელშეკრულება, რომელიც ხელმოწერილია მხარეთა მიერ, მასზე თანდართული ყველა დოკუმენტით.
1.2. „ხელშეკრულების ღირებულება“ – საერთო თანხა, რომელიც უნდა გადაიხადოს შემსყიდველმა მიმწოდებლის მიერ ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების სრული და ზედმიწევნით შესრულებისათვის.
1.3. „დღე“, „კვირა“, „თვე“ – კალენდარული დღე, კვირა, თვე.
1.4. „შემსყიდველი“ – პირი, რომელიც ახორციელებს შესყიდვას.
1.5. „მიმწოდებელი“ – პირი, რომელიც ახორციელებს ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საქონლის მიწოდებას.
1.6. „საქონელი“ – ხელშეკრულების მე-2 მუხლით გათვალისწინებული ხელშეკრულების საგანი.
1.7. „ტექნიკური დოკუმენტაცია“ – **SPA---------** გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის სატენდერო დოკუმენტაციის ტექნიკური დოკუმენტაცია, რომელიც დაერთვება ხელშეკრულებას, როგორც მისი განუყოფელი ნაწილი.

2. ხელშეკრულების საგანი

2.1. მიმწოდებელმა ამ ხელშეკრულების პირობების შესაბამისად უნდა უზრუნველყოს ნაბეჭდი წიგნების (CPV-22110000) მიწოდება ტექნიკურ დოკუმენტაციაში მოცემული პირობების შესაბამისად.
2.2. საქონლის მიწოდება უნდა განხორციელდეს წინამდებარე ხელშეკრულების დანართით (ფასების ცხრილი) განსაზღვრული კონკრეტული მახასიათებლების, რაოდენობის და ფასის შესაბამისად. დანართი (ფასების ცხრილი) წარმოადგენს ხელშეკრულების განუყოფელ ნაწილს.

3. ხელშეკრულების ღირებულება

3.1. ხელშეკრულების ჯამური ღირებულება შეადგენს: --------- ლარს.
3.2. საქონლის ერთეულის ფასები მოცემულია დანართში (ფასების ცხრილი).
3.3. ხელშეკრულების ჯამური ღირებულება უნდა შეიცავდეს ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საქონლის მიწოდებასთან დაკავშირებულ ყველა ხარჯს და საქართველოს მოქმედი კანონმდებლობით გათვალისწინებულ ყველა გადასახადს.

4. საქონლის მიწოდების ვადები და ადგილი

4.1. შესყიდვის ობიექტის მიწოდება უნდა განხორციელდეს ეტაპობრივად ხელშეკრულების გაფორმებიდან არაუგვიანეს 45 კალენდარული დღისა.

4.2 საქონლის მიწოდება უნდა განხორციელდეს მისამართზე: თბილისი, მარჯანიშვილის №5/16-18.

5. მხარეთა ვალდებულებები

5.1. მიმწოდებელი ვალდებულია გადასცეს შემსყიდველს ამ ხელშეკრულების მეორე მუხლში მითითებული ნივთობრივად და უფლებრივად უნაკლო საქონელი.

5.2. მიმწოდებლის ვალდებულება საქონლის გადაცემაზე ითვლება შესრულებულად შემსყიდველისათვის საქონლის გადაცემის მომენტიდან. საქონლის გადაცემასთან ერთად, მიმწოდებელი ვალდებულია გადასცეს შემსყიდველს ყველა შესაბამისი დოკუმენტი.

5.3. თუკი ხელშეკრულების მეორე მუხლით გათვალისწინებულ საქონელს აღმოაჩნდება რაიმე ნაკლი მიმწოდებელი ვალდებულია, შემსყიდველის მოთხოვნისთანავე, გამოასწოროს ეს ნაკლი ან შეცვალოს ნივთი თავისი ხარჯით.

5.4. შემსყიდველი ვალდებულია მიიღოს საქონელი და გადაიხადოს მისი ფასი ამ ხელშეკრულებით გათვალისწინებული პირობებით;

5.5. მიმწოდებლისაგან საქონლის მიღებისას შემსყიდველი ვალდებულია შეამოწმოს მისი დასახელების, რაოდენობის და ხარისხის შესაბამისობა ამ ხელშეკრულების მეორე მუხლით შეთანხმებულ საქონელთან.

5.6. შემსყიდველი უფლებამოსილია ნებისმიერ დროს განახორციელოს მიმწოდებლის მიერ ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებისა და ხარისხის ინსპექტირება.

5.7. შემსყიდველი იტოვებს უფლებას მისაწოდებელი საქონლის ჩამონათვალიდან, საჭიროების მიხედვით, შეიძინოს რომელიმე სავარაუდო შესასყიდ რაოდენობაზე მეტი ან ნაკლები ოდენობით, შესყიდვის ობიექტის საერთო ღირებულების გაუზრდელად;

6. ანგარიშსწორების ფორმა და წესი

6.1. მიმწოდებელთან ანგარიშსწორება განხორციელდება უნაღდო ანგარიშსწორების წესით ეროვნულ ვალუტაში სახელმწიფო ბიუჯეტით გათვალისწინებული სახსრებიდან, წინამდებარე ხელშეკრულებაში მითითებული მიმწოდებლის საბანკო რეკვიზიტების შესაბამისად.

6.2. ანგარიშსწორება მიმწოდებელთან განხორციელდება ეტაპობრივად, საქონლის მოწოდების, მხარეებს შორის მიღება-ჩაბარების აქტის ხელმოწერისა და შესაბამისი დოკუმენტაციის წარმოდგენიდან 20 (ოცი) კალენდარული დღის განმავლობაში. თუკი ანგარიშსწორების განხორციელების ვადის ბოლო დღე ემთხვევა არასამუშაო დღეს, მაშინ ანგარიშსწორება განხორციელდება მომდევნო სამუშაო დღეს.

7. ხელშეკრულების ინსპექტირება

7.1. შემსყიდველი ახორციელებს კონტროლსა და ზედამხედველობას მიმწოდებლის მიერ ხელშეკრულების პირობების შესრულებაზე.

7.2. ამ მუხლის პირველი პუნქტით გათვალისწინებული კონტროლისა და ზედამხედველობის განმახორციელებელი პირ(ებ)ი შემსყიდველის მიერ განსაზღვრული იქნება ხელშეკრულების გაფორმების მომენტისათვის.

7.3. ყველა გამოვლენილი ხარვეზის ან ნაკლის აღმოფხვრასთან დაკავშირებული ხარჯების ანაზღაურება ეკისრება მიმწოდებელს საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილი წესით.

8. საქონლის მიღება-ჩაბარების წესი

8.1. შესყიდვის ობიექტი მიწოდებულად ჩაითვლება მხოლოდ მხარეებს შორის შესაბამისი მიღება-ჩაბარების აქტის გაფორმების შემდეგ. მიღება-ჩაბარების აქტი ფორმდება წერილობითი ფორმით, მხარეთა უფლებამოსილი წარმომადგენლების ხელმოწერით.

8.2. მიმწოდებელი ვალდებულია შემსყიდველის მხრიდან მოთხოვნილი უნაკლო შესყიდვის ობიექტის მიწოდების დადასტურებისა და ანაზღაურების მიღების მიზნით შემსყიდველს შესყიდვის ობიექტთან ერთად წარმოუდგინოს შესაბამისი ფინანსური დოკუმენტაცია.

8.3. ამ მუხლის პირველი პუნქტით გათვალისწინებული მიღება-ჩაბარების აქტზე ხელმომწერი პირ(ებ)ი შემსყიდველის მიერ განსაზღვრული იქნება ხელშეკრულების გაფორმების მომენტისათვის.

9. პირგასამტეხლო ხელშეკრულების პირობების შეუსრულებლობისათვის

9.1. ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულების შესრულების ვადის გადაცილების შემთხვევაში, მხარეს დაეკისრება პირგასამტეხლო ყოველ ვადაგადაცილებულ დღეზე შეუსრულებელი ვალდებულების ღირებულების 0,1%-ის ოდენობით.

9.2. ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების არასრულად ან არაჯეროვნად შესრულების შემთხვევაში, მიმწოდებელი ჯარიმდება ხელშეკრულების ჯამური ღირებულების 3 (სამი) პროცენტის ოდენობით.

9.3. იმ შემთხვევაში, თუ დაკისრებული პირგასამტეხლოს ჯამური თანხა გადააჭარბებს ხელშეკრულების ჯამური ღირებულების 3 (სამი) პროცენტს, შემსყიდველი იტოვებს უფლებას შეწყვიტოს ხელშეკრულება და მოსთხოვოს მიმწოდებელს ხელშეკრულების შეწყვეტის მომენტისთვის გადასახდელი პირგასამტეხლოს ანაზღაურება.

9.4. პირგასამტეხლოს გადახდა არ ათავისუფლებს მხარეს ძირითადი ვალდებულებების შესრულებისაგან.

10. ფორს-მაჟორი

10.1. მხარეებს არ დაეკისრებათ პასუხისმგებლობა ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულებების შეუსრულებლობის, არაჯეროვანი შესრულების ან ვადის გადაცილებისათვის თუკი, შეუსრულებლობა გამოწვეულია ფორს-მაჟორული გარემოებებით.

10.2 ამ მუხლის მიზნებისათვის ფორს-მაჟორი ნიშნავს ისეთ გარემოებებს, რომელთა არსებობის გამო მხარისათვის ობიექტურად შეუძლებელი იყო სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულება (სტიქიური მოვლენები, საომარი მოქმედება, ეპიდემია, კარანტინი, საბიუჯეტო ასიგნებების მკვეთრი შემცირება, მომსახურების მიწოდებაზე ემბარგოს დაწესება, სახელწიფო გადატრიალება და სხვ.).

10.3 ფორს-მაჟორული გარემოებების დადგომის შემთხვევაში ხელშეკრულების მხარემ, რომლისთვისაც შეუძლებელი ხდება ნაკისრი ვალდებულებების შესრულება, პირველი შესაძლებლობისთანავე უნდა გაუგზავნოს მეორე მხარეს წერილობითი შეტყობინება ასეთი გარემოებების და მათი გამომწვევი მიზეზებ-ის შესახებ. თუ შეტყობინების გამგზავნი მხარე არ მიიღებს მეორე მხარისაგან პასუხს, იგი თავისი შეხედულებისამებრ, მიზანშეწონილობისა და შესაძლებლობის მიხედვით აგრძელებს ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებას და ცდილობს გამონახოს ვალდებულების შესრულების ისეთი ალტერნატიული ხერხები, რომლებიც დამოუკიდებელი იქნებიან ფორს-მაჟორული გარემოებებისაგან.

11. ხელშეკრულებაში ცვლილებების შეტანის და შეწყვეტის წესი

11.1. ხელშეკრულებაში ნებისმიერი ცვლილების, დამატების შეტანა შესაძლებელია მხოლოდ წერილობითი ფორმით, მხარეთა შეთანხმების საფუძველზე.

11.2. ხელშეკრულების პირობების, მათ შორის, ფასის შეცვლა დაუშვებელია, თუ ამ ცვლილებების შედეგად იზრდება ხელშეკრულების ჯამური ღირებულება ან უარესდება ხელშეკრულების პირობები შემსყიდველისთვის, გარდა საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 398-ე მუხლით გათვალისწინებული შემთხვევე-ბისა. ხელშეკრულების პირობების გადასინჯვა ხდება საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილი წესით.

11.3. ხელშეკრულების ერთ-ერთი მხარის მიერ ხელშეკრულების პირობების შეუსრულებლობის შემთხვევაში მეორე მხარე უფლებამოსილია ცალმხრივად მიიღოს გადაწყვეტილება ხელშეკრულების შეწყვეტის შესახებ.

11.4 შემსყიდველი უფლებამოსილია უარი თქვას წინამდებარე ხელშეკრულებაზე და მოითხოვოს გაწეული ხარჯების ანაზღაურება საქონლის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ხარისხის მნიშვნელოვანი დარღვევის (გამოუსწორებელი ნაკლის, ისეთი ნაკლის, რომლის გამოსწორება შეუძლებელია განსაზღვრული მატერიალური და დროის დანახარჯების გარეშე, ან რომელიც კვლავ აღმოჩნდება ნაკლის გამოსწორების შემდეგ) შემთხვევაში.

11.5. შემსყიდველი უფლებამოსილია მთლიანად ან ნაწილობრივ შეწყვიტოს ხელშეკრულება მიმწოდებლისათვის ვალდებულების შესრულების შეუძლებლობის წერილობითი შეტყობინების შემდეგ თუ:

ა) ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ ან შემსყიდველის მიერ გაგრძელებულ ვადაში მიმწოდებელს არ შეუძლია საქონლის სრულად ან ნაწილობრივ მიწოდება;

ბ) მიმწოდებელს არ შეუძლია შეასრულოს ხელშეკრულებით გათვალისწინებული რომელიმე ვალდებულება;
გ) შემსყიდველისათვის ცნობილი გახდა, რომ მისგან დამოუკიდებელი მიზეზების გამო, იგი ვერ უზრუნველყოფს ხელშეკრულებებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებას;
დ) მიმწოდებლის მიმართ დაიწყო გაკოტრების საქმის წარმოება;
ე) საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებულ სხვა შემთხვევებში.
11.6. ხელშეკრულების შეწყვეტის ინიციატორი მხარე ვალდებულია გადაწყვეტილების მიღების გაზრახვის შესახებ არანაკლებ 5 (ხუთი) კალენდარული დღით ადრე წერილობით აცნობოს ამის შესახებ მეორე მხარეს.

12. დავების გადაჭრის წესი

ამ ხელშეკრულების შესრულების დროს წამოჭრილი ყველა დავა შეძლებისდაგვარად გადაიჭრება მხარეთა შორის მოლაპარაკების გზით. შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში ნებისმიერ მხარეს დავას გადაწყვეტის მიზნით შეუძლია დადგენილი წესის შესაბამისად მიმართოს საქართველოს სასამართლოს.

13. სხვა პირობები

13.1. ამ ხელშეკრულებით გაუთვალისწინებელი პირობები რეგულირდება საქართველოს კანონმდებლობით.
13.2. არც ერთ მხარეს არ აქვს უფლება გადასცეს მესამე პირს თავისი უფლებები და მოვალეობები მეორე მხარის წერილობითი თანხმობის გარეშე.
13.3. მესამე პირთან ურთიერთობაში მხარეები მოქმედებენ თავიანთი სახელით, ხარჯებითა და რისკით.
13.4. ხელშეკრულება და მასთან დაკავშირებული ყველა მოლაპარაკებები და სხვა დოკუმენტაცია, რომლებიც გაიცვლება მხარეთა შორის, ფორმდება ქართულ ენაზე ორი თანაბარი იურიდიული ძალის მქონე ეგზემპლარად და ინახება ხელმომწერ მხარეებთან.

14. ხელშეკრულების მოქმედების ვადები

ხელშეკრულება ძალაში შედის 2015 წლის --------- და მოქმედებს 2015 წლის --------- ჩათვლით.

15. მხარეთა რეკვიზიტები

შემსყიდველი:	მიმწოდებელი:
_____	_____

დანართი #1

რ ე კ ვ ი ზ ი ტ ე ბ ი:

- პრედენდენტის დასახელება:
- ხელმძღვანელის სახელი და გვარი:
- პრეტენდენტის იურიდიული ან/და ფაქტიური მისამართი:
- საიდენტიფიკაციო კოდი:
- პრეტენდენტის ტელეფონის ნომერი:
- ელექტრონული მისამართი:
- ბანკის დასახელება:
- ბანკის კოდი:
- ანგარიშსწორების ანგარიშის ნომერი:

_____

პრეტენდენტის ხელმოწერა/ბეჭედი

დანართი N2

ფასების ცხრილი:

პრეტენდენტის დასახელება: _____

№	წიგნის დასახელება	წიგნის ავტორი	წიგნის გამოშვების წელი	ენა	რაოდენობა (ცალი)	ერთ. ფასი (ლარი)	საერთო ფასი (ლარი)
1	ეკონომიკის პრინციპები	Greg Mankiw	2008	ქართული	2		
2	ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები	J. Van Horne, John M Wachowicz	2013	ქართული	2		
3	საზოგადოებასთან ურთიერთობა: სტრატეგია და ტექნიკა	Dennis L. Wilcox, Glen T. Cameron	2011	ქართული	2		
4	რეკლამა და პრომოცია	George E. Belch and Michael A. Belch	2014	ქართული	2		
5	კორპორაციის ფინანსები	რევაზ კაკულია. ლელა ბახტაძე. გოჩა თუთბერიძე	2008	ქართული	2		
6	საერთაშორისო ეკონომიკა	პიტერ ჰ. ლინდერტი	2011	ქართული	2		
7	Lean In:Women, Work, and the Will to Lead	Sheryl Sandberg	2013	ინგლისური	2		
8	The start-up of you	Ben Casnocha Reid Hoffman	2012	ინგლისური	2		
9	The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses	Eric Ries	2011	ინგლისური	2		
10	The $100 Startup: Reinvent the Way You Make a Living, Do What You Love, and Create a New Future	Chris Guillebeau	2012	ინგლისური	2		

11	The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs	Kevin D. Johnson	2013	ინგლისური	2		
12	Go Pro: 7 Steps to Becoming a Network Marketing Professional	Eric Worre	2013	ინგლისური	1		
13	HBR's 10 Must Reads Boxed Set	Harvard Business Review	2011	ინგლისური	1		
14	Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us	Daniel H. Pink	2011	ინგლისური	1		
15	Thinking Fast and slow	Daniel Kahneman	2013	ინგლისური	2		
16	The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable (J-B Lencioni Series)	Patrick M. Lencioni	2002	ინგლისური	1		
17	Good to Great: Why Some Companies Make the Leap...And Others Don't	Jim Collins	2001	ინგლისური	2		
18	Outliers: The Story of Success	Malcolm Gladwell	2011	ინგლისური	1		
19	Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ	Daniel Goleman	2005	ინგლისური	1		
20	What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption	Rachel Botsman, Roo Rogers	2010	ინგლისური	1		
21	The evolution of business knowledge	Harry Scarbrough (Oxford)	2011	ინგლისური	1		
22	Eat That Frog!: 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time	Brain Tracy	2007	ინგლისური	1		
23	Perfect Phrases for Communicating Change (Perfect Phrases Series)	Lawrence Polsky, Antoine Gerschel	2010	ინგლისური	1		
24	The Small Business Bible: Everything You Need to Know to Succeed in Your Small Business	Steven D. Strauss	2012	ინგლისური	2		
25	Trump University Marketing 101: How to Use the Most Powerful Ideas in	Don Sexton	2010	ინგლისური	1		

	Marketing to Get More Customers						
26	Trump University Entrepreneurship 101: How to Turn Your Idea into a Money Machine	Michael E. Gordon	2009	ინგლისური	1		
27	The 7-Step System to Building a $1,000,000 Network Marketing Dynasty: How to Achieve Financial Independence through Network Marketing	Joe Rubino	2005	ინგლისური	1		
28	Contagious: Why Things Catch On	Jonah Berger	2013	ინგლისური	1		
29	The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies	Erik Brynjolfsson (Author), Andrew McAfee	2014	ინგლისური	1		
30	Capital in the Twenty-First Century	Thomas Piketty	2014	ინგლისური	1		
31	Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy	Thomas Sowell	2010	ინგლისური	1		
32	Стартап. Настольная книга основателя	Стив Бланк, Боб Дорф	2014	რუსული	2		
33	Управление проектами от А до Я	Ричард Ньютон	2014	რუსული	2		
34	Переговоры без поражения. Гарвардский метод	Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон	2012	რუსული	2		
35	Мотивация	Брайан Трейси	2014	რუსული	1		
36	Entrepreneurship and Effective Small Business Management (11th Edition)	Norman M. Scarborough (Author), Jeffrey R. Cornwall	2014	ინგლისური	1		
37	Financial Intelligence, Revised Edition: A Manager's Guide to Knowing What the Numbers Really Mean	Karen Berman (Author), Joe Knight (Author), John Case (Contributor)	2013	ინგლისური	1		
38	Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future	Peter A. Thiel, Blake Masters	2014	ინგლისური	2		

39	Entrepreneurial Finance, Third Edition: Finance and Business Strategies for the Serious Entrepreneur	Steven Rogers (Author), Roza Makonnen (Author)	2014	ინგლისური	1		
40	Understanding Business, 10th Edition	William G. Nickels	2012	ინგლისური	1		
41	Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers	Alexander Osterwalder (Author), Yves Pigneur (Author)	2010	ინგლისური	2		
42	The Business Book (Big Ideas Simply Explained)	DK Publishing	2014	ინგლისური	2		
43	The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business	Charles Duhigg	2014	ინგლისური	2		
44	Do It! Marketing: 77 Instant-Action Ideas to Boost Sales, Maximize Profits, and Crush Your Competition	David Newman	2013	ინგლისური	1		
45	One Simple Idea for Startups and Entrepreneurs: Live Your Dreams and Create Your Own Profitable Company	Stephen Key	2012	ინგლისური	2		
46	A Guide to the Project Management Body of Knowledge: PMBOK(R) Guide	Project Management Institute (Author)	2013	ინგლისური	1		
47	The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change	Stephen R. Covey	2013	ინგლისური	2		
48	Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty	Daron Acemoglu, James Robinson	2013	ინგლისური	2		
სულ:							

_____

პრეტენდენტის ხელმოწერა/ბეჭედი