

## PROCEDURA DE LUCRU PENTRU ATRIBUIREA CONTRACTELOR DE FORMARE PROFESIONALĂ ȘI A SERVICIILOR HOTELIERE CONEXE

În legislația națională de specialitate, serviciile de formare profesională și cele hoteliere (servicii conexe prestate cu ocazia procesului de formare), reprezintă în continuare o excepție de la aplicarea procedurilor de atribuire reglementate de Legea 98/2016 și normele de aplicare a acesteia, H.G. 395/2016.

De asemenea, este foarte important de subliniat încă de la început că serviciile de formare profesională constituie prin excelență servicii de natură intelectuală și, potrivit SECȚIUNII 7, Criterii de atribuire, Art. (8) din Legea 98/2016: **„Autoritatea contractantă nu va utiliza costul cel mai scăzut/prețul cel mai scăzut drept criteriu de atribuire în cazul: 102 a) anumitor categorii de contracte de achiziție publică/acorduri-cadru de lucrări sau de servicii care au ca obiect servicii intelectuale și care presupun activități cu nivel de complexitate ridicat;”**.

Plecând de la Planul anual de achiziții/ programul anual de achiziții, în care este menționată achiziția planificată cu prevedere bugetară aprobată, dosarul achiziției în acest caz se inițiază prin **întocmirea referatului de necesitate**, elaborat de serviciul de resurse umane. Serviciul resurse umane, ca sarcină specifică în acest domeniu, elaborează **planul anual de formare profesională la nivelul unității/ instituției publice**, ca urmare a centralizării și analizării fișelor de evaluare a salariaților, elaborate la sfârșitul anului calendaristic, și prin urmare este cel în măsură să cuantifice nevoia de formare și domeniile specifice unde trebuie să se intervină în pregătirea și specializarea salariaților instituției respective.

### RECAPITULAREA PAȘILOR:

1. Evaluarea anuală a salariaților (finalul anului precedent);
2. Întocmirea Planului anual de formare profesională (luna ianuarie a anului curent);
3. Întocmirea Referatului de necesitate (după și în baza Planului anual de formare);
4. Introducerea achiziției serviciilor de formare și a serviciilor conexe (hoteliere) în Planul anual de achiziții ca achiziție planificată cu prevedere bugetară aprobată;

Având în vedere că estimarea valorii contractului trebuie făcută în conformitate cu prevederile legii de la paragraful 3, secțiunea a 4-a, capitolul I din Lege, art. 7 alin (1) din aceeași lege menționează **pragul de 3.334.050 lei, valoare fără TVA de la care se aplică procedurile de achiziție reglementate de lege și care sunt detaliat prezentate atât în lege cât și în normele de aplicare**. Mai departe, în legislație regăsim câteva prevederi legate de obligația autorității când atribuie un contract de

acest tip cu o valoare estimată egală sau mai mare decât pragul menționat anterior: art. 111 și art. 112 din Lege:

#### **ART. 111**

(1) În cazul atribuirii unui contract de achiziție publică/acord-cadru care are ca obiect servicii sociale și alte servicii specifice, prevăzute în anexa nr. 2, cu o valoare estimată egală sau mai mare decât pragul prevăzut la art. 7 alin. (1) lit. c), autoritatea contractantă are următoarele obligații:

a) de a-și face cunoscută intenția de a achiziționa respectivele servicii fie prin publicarea unui anunț de participare, fie prin intermediul unui anunț de intenție valabil în mod continuu;

b) de a publica un anunț de atribuire a contractului.

(2) Alternativ publicării unor anunțuri de atribuire individuale, autoritatea contractantă are dreptul de a grupa trimestrial anunțurile de atribuire prevăzute la alin. (1) lit. b), caz în care autoritatea contractantă are obligația de a transmite spre publicare anunțurile de atribuire astfel grupate în termen de 30 de zile de la încheierea fiecărui trimestru.

(3) Dispozițiile alin. (1) lit. a) nu se aplică în cazul în care contractul de achiziție publică/acordul-cadru având ca obiect servicii sociale și alte servicii specifice, prevăzute în anexa nr. 2, este atribuit prin procedura de negociere fără publicare prealabilă, în conformitate cu dispozițiile art. 104.

(4) Criteriile de atribuire utilizate pentru atribuirea contractelor de achiziție publică/acordurilor-cadru având ca obiect servicii sociale și alte servicii specifice, prevăzute în anexa nr. 2, sunt cel mai bun raport calitate-preț sau cel mai bun raport calitate-cost, prevăzute la art. 187 alin. (3) lit. c) și d), ținându-se seama de criteriile de calitate și de durabilitate ale serviciilor sociale.

**Sub pragul valoric de 3.334.050 lei fără TVA, autoritățile contractante care atribuie contracte de servicii de formare profesională au opțiunea de a aplica procedura simplificată reglementată de lege sau propria procedură simplificată elaborată ca procedură internă, aprobată de conducerea instituției publice.**

**Intervalul valoric în care se poate aplica procedura simplificată ca procedură de atribuire este: 132.519 – 3.334.050 lei fără T.V.A. Sub valoarea de 132.519 lei fără TVA se achiziționează direct serviciile de formare profesională și serviciile hoteliere.**

Procedura internă la care facem referire mai sus trebuie elaborată cu respectarea principiilor prevăzute la art. 2 alin. (2) din Lege:

**Transparența** – prin **transparență** se înțelege aducerea la cunoștința publicului a tuturor informațiilor referitoare la aplicarea procedurii de atribuire;

**Tratament egal** – prin **tratament egal** se înțelege stabilirea și aplicarea, oricând pe parcursul procedurii de atribuire de reguli, cerințe și criterii identice pentru toți operatorii economici, astfel încât aceștia să beneficieze de șanse egale de a deveni contractanți;

**Nediscriminare** – prin **nediscriminare** se înțelege asigurarea condițiilor de manifestare a concurenței reale pentru ca orice operator economic, indiferent de naționalitate să poată participa la procedura de atribuire și să aibă șansa de a deveni contractant;

**Recunoaștere reciprocă** – prin **recunoaștere reciprocă** se înțelege acceptarea produselor, serviciilor, lucrărilor oferite în mod licit pe piața Uniunii Europene; diplomelor, certificatelor, a altor documente, emise de autoritățile competente din alte state; specificațiilor tehnice, echivalente cu cele solicitate la nivel național;

**Proportionalitate** – prin **proportionalitate** se înțelege asigurarea corelației între: necesitatea autorității contractante, obiectul contractului de achiziție publică și cerințele solicitate a fi îndeplinite;

**Asumarea răspunderii** – prin **asumarea răspunderii** se înțelege determinarea clară a sarcinilor și responsabilităților persoanelor implicate în procesul de achiziție publică, urmărindu-se asigurarea: profesionalismului, imparțialității și independenței deciziilor adoptate pe parcursul derulării acestui proces.

Astfel, înțelegând sensul și importanța acestor principii, o autoritate contractantă care intenționează să atribuie un contract de achiziție publică de servicii de formare profesională și servicii hoteliere conexe parcurge treptat următoarele etape:

- Estimarea valorii contractului și analizarea PAP;
- Întocmirea referatului de necesitate ca prim document al dosarului achiziției;
- Întocmirea strategiei de contractare pentru această achiziție, respectând structura detaliată la art. 9, alin. (3) din H.G. 395/2016;
- Întocmirea documentației de atribuire – **ATENȚIE (!!!)**, criteriul de atribuire este **obligatoriu „cel mai bun raport calitate-preț”**, sau **„cel mai bun raport calitate-cost”, ÎN NICIUN CAZ PREȚUL CEL MAI SCĂZUT!**
- Asigurarea unui nivel corespunzător de publicitate pentru anunțul/invitația de participare; în cazul în care nu se publică în S.E.A.P., se folosesc alte medii de publicitate uzuale: site-ul instituției, transmiterea de invitații de participare către câțiva prestatori de servicii, ziare locale sau naționale, și un termen de vizibilitate corespunzător valorii contractului.
- Primirea și evaluarea ofertelor.
- Comunicarea rezultatului procedurii și publicarea anunțului de atribuire.

În ceea ce privește termenele de publicitate, Legea 98/2016 ne oferă un model în ceea ce constituie respectarea principiilor menționate mai sus care se au în vedere la elaborarea procedurii interne pentru atribuirea contractelor cu obiect servicii din anexa nr. 2.

Strategia de contractare trebuie să conțină elementele detaliate mai jos:

- a)** relația dintre obiectul, constrângerile asociate și complexitatea contractului, pe de o parte și resursele disponibile la nivel de autoritate contractantă pentru derularea activităților din etapele procesului de achiziție publică, pe de altă parte;
- b)** procedura de atribuire aleasă, precum și modalitățile speciale de atribuire a contractului de achiziție publică asociate, dacă este cazul;
- c)** tipul de contract propus și modalitatea de implementare a acestuia;

- d)** mecanismele de plată în cadrul contractului, alocarea riscurilor în cadrul acestuia, măsuri de gestionare a acestora, stabilirea penalităților pentru neîndeplinirea sau îndeplinirea defectuoasă a obligațiilor contractuale;
- e)** justificările privind determinarea valorii estimate a contractului/acordului-cadru, precum și orice alte elemente legate de obținerea de beneficii pentru autoritatea contractantă și/sau îndeplinirea obiectivelor comunicate la nivelul sectorului administrației publice în care activează autoritatea contractantă;
- f)** justificările privind alegerea procedurii de atribuire în situațiile prevăzute la art. 69 alin. (2) - (5) din Lege și, după caz, decizia de a reduce termenele în condițiile legii, decizia de a nu utiliza împărțirea pe loturi, criteriile de calificare privind capacitatea și, după caz, criteriile de selecție, criteriul de atribuire și factorii de evaluare utilizați;
- g)** obiectivul din strategia locală/regională/națională de dezvoltare la a cărei realizare contribuie contractul/acordul-cadru respectiv, dacă este cazul;
- h)** orice alte elemente relevante pentru îndeplinirea necesităților autorității contractante.

Documentația de atribuire: cuprinde toate cerințele și condițiile de participare la procedura de achiziție. Specificațiile tehnice se vor elabora ținând cont de fiecare principiu în parte și vor constitui transpunerea necesităților reale ale instituției publice în ceea ce privește îndeplinirea obiectivelor propuse prin atribuirea acestui contract.

Se va ține cont și de legislația incidentă:

- H.G. 1860/2006 – privind drepturile și obligațiile personalului autorităților și instituțiilor publice pe perioada delegării, detașării în interes de serviciu,
- O.U.G. 129/2000 – privind formarea profesională a adulților,
- H.G. 1066/2008 – privind aprobarea normelor privind formarea profesională a funcționarilor publici,

***Având în vedere că majoritatea instituțiilor publice achiziționează servicii de formare profesională la o valoare sub pragul de 132.519 lei fără TVA, prin urmare achiziționează direct serviciile de formare profesională și serviciile hoteliere conexe, precum și faptul că serviciile de formare profesională sunt prestații intelectuale, putem să vă oferim și câteva exemple de factori de evaluare tehnici care se pot utiliza în cadrul criteriilor de atribuire „cel mai bun raport calitate-preț,” și justificările prin prisma beneficiilor directe obținute de beneficiari:***

1. Numărul de cursuri autorizate A.N.C. (Autoritatea Națională pentru Calificări); Există pe piața serviciilor de formare două tipuri majore de certificări ce pot fi obținute în urma participării la sesiuni de formare profesională:
  - o Certificat de absolvire A.N.C. – care este cel obținut în urma participării la cursurile derulate de un furnizor de formare care a obținut în condițiile legii autorizație A.N.C. pentru a desfășura acest tip de curs; A.N.C. este singurul organism abilitat de lege să autorizeze formarea profesională a adulților în România.
  - o Certificat de participare/ absolvire emis și semnat de furnizorul de formare – este obținut în urma participării la cursurile organizate de un furnizor de formare fără să fie necesară vreo autorizație din partea ANC.

Justificăm această cerință stabilită ca factor de evaluare prin prisma faptului că autorizarea A.N.C. pentru un curs anume are la bază un standard ocupațional cu cod C.O.R. care prezintă condițiile în care trebuie să se desfășoare acel curs: curriculum, metodologie, examinare etc. **Aceste aspecte reflectă calitatea procesului de formare, A.N.C. urmărind atent procesul de formare atât prin obținerea autorizării de către furnizorul de formare, cât și prin examinare și emiterea certificatelor.**

Tot aici se va acorda atenție deosebită la numărul de ore pe care formatorul a obținut autorizația pentru cursul respectiv. Acest număr de ore trebuie declarat de furnizor la momentul ofertării și urmărit să se respecte: am întâlnit situații în care pentru un curs de 30 de ore de curs autorizat A.N.C., s-a eliberat certificat A.N.C. pe care era menționat curs de 15 ore (acest lucru este posibil deoarece cursurile A.N.C. sunt structurate modular și centrate pe obținerea anumitor competențe – cheie, generale sau specifice – așadar se pot obține doar anumite competențe în cadrul unui curs, urmându-se orele alocate respectivei competențe, fără a se urma integral cursul și fără a se dobândi integral competențele specifice ocupației respective; este important de văzut suplimentul descriptiv al certificatului de absolvire, documentul în care sunt trecute competențele dobândite).

**Încă un aspect de reținut, foarte important: am întâlnit furnizori cu ofertă variată de cursuri pentru care oferea și certificat A.N.C., dar care nu au nicio legătură cu specificul acelui curs. Exemplu: la curs de „resurse umane” se oferea certificare A.N.C. „competențe antreprenoriale”, pentru a beneficia de punctaj în cadrul criteriului de atribuire. Absolut greșit și incorect, cele două tipuri de curs nu se suprapun ca și curriculum sau specific de materie studiată. Prin urmare, la ofertarea unui curs A.N.C., se va urmări ca acesta să corespundă cu cerințele Autorității Contractante cel puțin în privința competențelor specifice dobândite.**

2. Numărul simultan de sesiuni de formare, și ofertarea unor sesiuni multiple pentru un tip de curs anume. Avantajul evident al beneficiarului este acela ca oferă posibilitatea cursantului de a participa la curs într-o perioadă când acesta este mai liber de sarcini la birou sau poate anula și reprograma un curs pentru o altă perioadă dacă ceva neprevăzut a apărut între timp. Planificarea participării la cursuri în cadrul unui contract de formare trebuie să se realizeze și în funcție de nevoile beneficiarului. În acest sens este relevant să cereți furnizorului de formare să facă dovada unei planificări/grile de formare publice pe care să și-o asume că o va respecta (sigur, pot exista și excepții, când furnizorul de formare nu poate susține un anumit program, din motive obiective, dar aceasta trebuie să fie chiar excepție, nu regulă!). Mai este foarte des întâlnit și un alt aspect de care trebuie să țineți seama: furnizorii de formare, din dorința de a câștiga contractul, ofertează orice vă doriți dumneavoastră – și câte 10 cursuri simultan, și 100 de sesiuni de formare! În practică, ajung să aibă doar 1-2 cursanți pe o grupă de formare la o tematică anume și, ca să nu intre pe pierderi (este cât de cât rentabilă, dacă lucrurile se desfășoară „ca la carte”, o grupă cu minim 14-16 cursanți), ori cumulează cursanții de la grupe-cursuri diferite sub o singură „umbrelă” de curs cât mai generală dar fără legătură cu ceea ce instituția plătitoare sau cursantul dorește să învețe, astfel încât să atingă pragul de rentabilitate, ori țin doar câteva ore de curs (ca să plătească trainerul la minim),

ori combină cele două metode descrise mai sus. În cel mai rău caz, ajunge să nu țină cursul și să ofere doar serviciile hoteliere! Sunt practici împotriva cărora vă puteți proteja doar prin a cere furnizorului de formare informații pe unul-doi ani precedenți, prin care acesta să facă dovada că, pe temele de curs dorite de dumneavoastră, a avut un număr minim de 14-16 cursanți/grupă. Se poate cere și numele lectorului (cu cv-ul respectiv) pe fiecare curs, astfel încât să vă asigurați că, de exemplu, la contabilitate nu a predat un lector specializat în ... drept administrativ!

3. Numărul și calitatea formatorilor cu care colaborează un furnizor de formare este un indiciu foarte important despre seriozitatea și capacitatea furnizorului. Atunci când un furnizor de formare vă prezintă o grilă cu 30 de teme de curs însă acesta are în portofoliu 4-6 lectori colaboratori, care nu acoperă nici pe departe temele din grila prezentată, este cazul să vă puneți semne de întrebare! Mai mult, atenție la sesiunile de formare simultane însă desfășurate în locații diferite cu același trainer: este de la sine înțeles că un lector nu poate fi, fizic, și la Constanța și la Sinaia în același timp!
4. Încă de la studiul de piață pe care îl faceți puteți să vă faceți o idee despre calitatea formării: dacă accentul este pus pe serviciile turistice, pe condițiile hoteliere și nu pe desfășurarea cursului și calitatea formatorilor, este foarte probabil că veți ajunge să vă bucurați de un sejur plăcut...dar parcă nu acesta este scopul formării!
5. Numărul de ore ale programului de formare: este greșit să cereți 3 zile, 5 zile, 7 zile ca și durată a cursurilor, asta deoarece nu există o normă clară în privința numărului de ore/zi care se pot face – așa că vă puteți trezi că plătiți 7 nopți de cazare pentru un curs de 20 de ore, ceea ce este, evident, neeconomic; **există o prevedere A.N.C. care stipulează că NU SE POT FACE MAI MULT DE 6 ORE/TEORIE/ ZI (Hotărârea CN.F.P.A. din 215/ 2010) – dar această normă stabilește numărul maxim de ore/zi, nu și cel minim; prin urmare, este corect să specificați durata programului de formare în ore – de exemplu, la un curs de 7 zile trebuie să-i corespundă un număr de minim 40-42 de ore; astfel se evită și situația descrisă mai sus, de a permite furnizorului de formare să vă oferteze cursuri A.N.C. incomplete; Pe de altă parte, considerați drept ofertă nereserioasă orice alegație a furnizorului de formare precum că ar desfășura cursuri 8 ore/ zi – acest lucru este doar o încercare de a „condensa” un număr de ore cerut de o anumită specializare/ perfecționare/ calificare într-un număr mai mic de zile dar reprezintă strict o teorie care nu va fi aplicată niciodată în practică – este un fapt recunoscut de toate studiile în domeniu că atenția adulților este mai mică decât cea a unui elev și că intervalul orar optim pentru asimilarea cunoștințelor este cuprins între 5 și 6 ore de predare/ zi; 8 ore/ zi se pot face doar în cazul cursurilor de calificare practică (de exemplu, la strung).**

În concluzie, iată pașii identificați pentru a realiza o achiziție corectă pentru serviciile de formare profesională prin achiziție directă (adică sub pragul de 132.519 lei fără TVA):

- a. Evaluarea anuală a salariaților (finalul anului precedent);

- b. Întocmirea Planului anual de formare profesională (luna ianuarie a anului curent);
- c. Întocmirea Referatului de necesitate (după și în baza Planului anual de formare);
- d. Introducerea achiziției serviciilor de formare și a serviciilor conexe (hoteliere) în Planul anual de achiziții ca achiziție planificată cu prevedere bugetară aprobată;
- e. Efectuarea unui studiu de piață – prin consultarea paginilor web ale furnizorilor de formare, cereri de ofertă, analiza ofertelor din SEAP; în elaborarea studiului de piață țineți seama de criteriile descrise mai sus, astfel încât să vă asigurați că alegeți cea mai bună soluție din punct de vedere al raportului calitate-preț:
  - Numărul și calitatea formatorilor să corespundă numărului de cursuri și a temelor propuse și să acopere locațiile propuse de curs;
  - Număr de autorizații A.N.C. cu număr de ore de formare corespunzător zilelor de formare (de exemplu, 40 de ore pentru un program de 7 zile de formare, 18 ore pentru un program de 3 zile de formare etc.; în cazul în care numărul de ore al programelor A.N.C. este mai mic, cereți informații suplimentare – este posibil ca furnizorul de formare să aibă și alte activități de formare adiacente (ore de training individual/la cerere);
  - Numărul de sesiuni de formare pe aceeași temă de curs;
  - Experiența furnizorului de formare pe temele de curs pe care doriți să le selectați – experiență materializată în numărul de cursanți din 1-2 ani precedenți, atât total cât și pe fiecare curs în parte; chiar și formatorul pe cursurile respective;
  - Materialele de curs oferite;
  - Dacă există și alte facilități legate de programul de formare: disponibilitatea formatorului de a răspunde la cerințe individuale desfășurate în afara orelor de curs standard;
    - f. Puteți publica și un anunț care să cuprindă criteriile minime de mai sus și să așteptați ofertele furnizorilor de formare;
    - g. Decizia de achiziție de la un anumit furnizor de formare;
    - h. Finalizarea achiziției prin S.E.A.P. (obligatoriu).

***Notă: acest material reprezintă un studiu orientativ și nu are sub nicio formă valoare juridică și nu poate fi opozabil legislației achizițiilor publice.***

EXTRAS DIN LEGEA ACHIZIȚIILOR PUBLICE 98/2016:

*SECȚIUNEA a 7-a*  
**Criteria de atribuire**

Art. 187. – (1) Fără a aduce atingere dispozițiilor legale sau administrative privind prețul anumitor produse ori remunerarea anumitor servicii, autoritatea contractantă atribuie contractul de achiziție publică/acordul-cadru ofertantului care a depus oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic.

(2) În sensul dispozițiilor alin. (1), autoritatea contractantă stabilește oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic pe baza criteriului de atribuire și a factorilor de evaluare prevăzuți în documentele achiziției.

(3) Pentru determinarea ofertei celei mai avantajoase din punct de vedere economic în conformitate cu dispozițiile alin. (2), autoritatea contractantă are dreptul de a aplica unul dintre următoarele criterii de atribuire:

- a) prețul cel mai scăzut;
- b) costul cel mai scăzut;
- c) cel mai bun raport calitate-preț; d) cel mai bun raport calitate-cost.

(4) În sensul alin. (3) lit. c) și d), cel mai bun raport calitate-preț/calitate-cost se determină pe baza unor factori de evaluare care includ aspecte calitative, de mediu și/sau sociale, în legătură cu obiectul contractului de achiziție publică/acordului-cadru.

(5) Factorii de evaluare prevăzuți la alin. (4) pot viza, printre altele:

a) calitatea, inclusiv avantajele tehnice, caracteristicile estetice și funcționale, accesibilitatea, conceptul de proiectare pentru toți utilizatorii, caracteristicile sociale, de mediu și inovatoare și comercializarea și condițiile acesteia;

b) organizarea, calificarea și experiența personalului desemnat pentru executarea contractului, în cazul în care calitatea personalului desemnat poate să aibă un impact semnificativ asupra nivelului calitativ de executare a contractului;

c) serviciile post-vânzare, asistența tehnică și condițiile de livrare, cum ar fi data livrării, procesul de livrare și termenul de livrare sau de finalizare.

(6) În sensul alin. (3) lit. c), criteriul de atribuire cel mai bun raport calitate-preț include de regulă un element de preț sau de cost; în situația în care autoritatea contractantă inițiază o procedură de atribuire cu buget fix, în care elementul de preț sau de cost este un preț sau cost fix, factorii de evaluare se referă numai la aspecte calitative ale produselor, serviciilor sau lucrărilor care fac obiectul achiziției.

(7) În sensul alin. (3) lit. b), costul cel mai scăzut se determină pe considerente de rentabilitate, utilizând factori precum calcularea costurilor pe ciclul de viață.

**(8) Autoritatea contractantă nu va utiliza costul cel mai scăzut/prețul cel mai scăzut drept criteriu de atribuire în cazul: 102 a) anumitor categorii de contracte de achiziție publică/ acorduri-cadru de lucrări sau de servicii care au ca obiect servicii intelectuale și care presupun activități cu nivel de complexitate ridicat;**



EXTRAS DIN H.G. 395/2016 – NORMELE DE APLICARE A LEGII 98/2016:

Paragraful 3  
Stabilirea criteriului de atribuire

ART. 32

**(1) În cazul în care criteriul utilizat este criteriul „cel mai bun raport calitate-preț” sau „cel mai bun raport calitate-cost” astfel cum este prevăzut la art. 187 alin. (3) lit. c) și d) din Lege, stabilirea ofertei câștigătoare se realizează prin aplicarea unui sistem de factori de evaluare pentru care se stabilesc ponderi relative sau un algoritm specific de calcul.**

(2) Factorii de evaluare a ofertelor, precum și algoritmul de punctare prevăzut la alin. (1) se precizează în mod clar și detaliat în cadrul documentației de atribuire și vor reflecta metodologia de punctare a avantajelor care vor rezulta din propunerile tehnice și financiare prezentate de ofertanți.

(3) În aplicarea art. 187 alin. (3) lit. c) și d) din Lege, în cazul în care calitatea personalului ce va realiza efectiv activitățile care fac obiectul contractului ce urmează a fi atribuit are un impact semnificativ asupra nivelului de executare și a rezultatului acestuia, factorii de evaluare a ofertelor se pot referi și la organizarea, calificarea și experiența respectivului personal.

(4) Autoritatea contractantă nu poate folosi organizarea, calificarea și experiența personalului desemnat pentru a efectua activitățile contractului, respectiv cel precizat la alin. (3), ca parte a procesului de calificare și selecție în cadrul procedurii de atribuire a respectivului contract.

(5) În cazul în care, în cadrul unei proceduri de atribuire, autoritatea contractantă stabilește factori de evaluare de natura celor prevăzuți la alin. (3), precum și criteriile de calificare în condițiile art. 179 lit. g) din Lege, aceste criterii se pot referi doar la calificarea și experiența profesională a personalului permanent, în special de conducere, al operatorului economic candidat/ofertant, care este precizat în DUAЕ, respectiv la alte persoane decât cele desemnate pentru a efectua activitățile contractului în cauză.

**(6) În aplicarea art. 187 alin. (8) și (9) din Lege, în cazul contractelor de servicii având ca obiect prestații intelectuale, cum ar fi cele de consultanță/asistență tehnică, elaborare studii, proiectare sau supervizare, aferente unor proiecte de complexitate ridicată, criteriul de atribuire prevăzut la alin. (1) se aplică în mod obligatoriu, iar ponderea alocată factorului preț nu poate fi mai mare de 40%.**

(7) Prin ordin al președintelui ANAP se stabilesc categoriile de servicii intelectuale, în sensul alin. (6).