

## 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 Art. 187, alineatul (8) din Legea 98/2016: **„Autoritatea contractantă nu va utiliza costul cel mai scăzut/prețul cel mai scăzut drept criteriu de atribuire în cazul: 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 (hotelier) 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) litera d) din aceeași lege menționează **pragul de 3.376.500 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) Procedura de atribuire prevăzută la art. 68 alin. (1) lit. h), aplicabilă în cazul serviciilor sociale și al altor servicii specifice prevăzute în anexa nr. 2, este o procedură proprie, autoritatea contractantă având obligația respectării principiilor prevăzute la art. 2 alin. (2).

(2) În aplicarea dispozițiilor alin. (1), în cazul achizițiilor a căror valoare estimată este egală sau mai mare decât pragul valoric prevăzut la art. 7 alin. (1) lit. d), autoritatea contractantă are următoarele obligații suplimentare:

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.

(3) Anunțurile prevăzute la alin. (2) se publică cu respectarea formularului standard stabilit de Comisia Europeană în temeiul dispozițiilor art. 51 din Directiva 2014/24/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 februarie 2014 privind achizițiile publice și de abrogare a Directivei 2004/18/CE și conțin informațiile prevăzute în anexa V, respectiv în partea H, I sau J din respectiva directivă.

(4) Alternativ publicării unor anunțuri de atribuire individuale, autoritatea contractantă are dreptul de a grupa trimestrial anunțurile de atribuire prevăzute la alin. (2) 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.

(5) Prin excepție de la prevederile alin. (1) și alin. (2) lit. a), în cazurile și condițiile prevăzute la art. 104, autoritatea contractantă are dreptul de a aplica procedura de negociere fără publicare prealabilă pentru achiziția de servicii sociale și alte servicii specifice, prevăzute în anexa nr. 2, a căror valoare estimată este egală sau mai mare decât pragul valoric prevăzut la art. 7 alin. (1) lit. d); obligația prevăzută la alin. (2) lit. b) rămâne aplicabilă.

(6) 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, și a căror valoare estimată este egală sau mai mare decât pragul valoric prevăzut la art. 7 alin. (1) lit. d) 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 sustenabilitate ale serviciilor sociale.

**Sub pragul valoric de 3.376.500 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: 135.060 – 3.376.500 lei fără T.V.A. Sub valoarea de 135.060 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 PAAP;
- 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”, 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. 714/2018 – privind drepturile și obligațiile personalului autorităților și instituțiilor publice pe perioada delegării și detașării în altă localitate, precum și în cazul deplasării în interesul serviciului,
- 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 135.060 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. Experiența furnizorului de formare**, exprimată prin numărul de ani de activitate, în care a funcționat pe piața relevantă (piața furnizorilor de formare profesională a adulților), prin organizare de sesiuni de formare/ateliere/seminarii care includ și servicii de cazare/masă.

**Documente justificative:** Experiența furnizorului de formare, exprimată prin **numărul de ani de activitate** se va dovedi astfel: prin prezentarea de documente justificative privind organizarea de evenimente similare cu cel puțin 15 de participanți, organizate de prestator; documentele justificative pot fi contracte, facturi, tabele de prezență, diagrame de cazare, procese verbale de recepție a serviciilor, orice alte documente verificabile și clare; autoritatea contractanta își rezervă dreptul de a cere solicitări suplimentare și de a verifica conformitatea documentelor justificative prezentate.

**2. Experiența furnizorului de formare**, exprimată prin numărul de evenimente similare (sesiuni de formare/ateliere/seminarii care includ și servicii de cazare) organizate de prestator în ultimii 3 ani cu minim 15 participanți.

**Documente justificative:** Experiența furnizorului de formare, exprimată **prin numărul de evenimente similare** se va dovedi astfel: prin prezentarea de documente justificative privind organizarea de evenimente, fiecare cu cel puțin 15 de participanți. Documentele justificative pot fi contracte, facturi, tabele de prezență, diagrame de cazare, procese-verbale de recepție a serviciilor, orice alte documente verificabile și clare; autoritatea contractanta își rezervă dreptul de a cere solicitări suplimentare și de a verifica conformitatea documentelor justificative prezentate.

#### **Alte considerente tehnice pentru elaborarea specificațiilor tehnice:**

- 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!

- **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!

- **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 135.060 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. (în funcție de valoarea estimată și de prevederile art. 43 din HG 395/2016).

***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* ***Criterii 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.

(3<sup>1</sup>) Autoritatea contractantă poate utiliza criteriul prețului cel mai scăzut numai în situația în care achiziționează produse, servicii sau lucrări a căror valoare estimată a contractului nu depășește pragurile prevăzute la art. 7 alin. (1).

(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) Autoritatea contractantă nu va utiliza costul cel mai scăzut/prețul cel mai scăzut drept criteriu de atribuire în cazul: 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 și trebuie să aducă un avantaj real, să nu fie formali și să poată fi urmăriți în cadrul procesului de evaluare a ofertelor și aplicare a criteriului de atribuire.



- (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 DUAE, 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).

#### EXTRAS LEGISLATIE TERȚIARĂ

**Instrucțiunea ANAP Nr. 1/2017** referitor la cele precizate mai sus detaliază:

**Art 2, alin (3)** În cazul contractelor de servicii ce presupun prestații intelectuale, personalul unei operator economic va fi asimilat celui precizat la alin. (1) - (2) atunci când se referă la acele persoane ce ocupă poziții/posturi în structura organizatorică a acestuia ce le conferă o influență importantă asupra orientării operaționale de zi cu zi a activității desfășurate de entitatea în cauză. Nu este obligatoriu ca aceste persoane să fie și membri ai conducerii acelu operator economic. În această categorie pot fi incluse persoanele ce conduc/administrează activități importante în cadrul unui operator economic ce activează în acest sector, respectiv care:

- țin direct de funcția de producție a entității respective (de exemplu, activitatea de inginerie și/sau consultanță tehnică pentru operatorii economici ce realizează documentații tehnico-economice aferente obiectivelor de investiții publice);

- sunt relevante în raport cu obiectul contractului ce urmează a fi atribuit (de exemplu: activitatea economică de inginerie și/sau consultanță tehnică pentru un contract având ca obiect servicii de proiectare a lucrărilor aferente obiectivelor de investiții;

activitatea de realizare a serviciilor educaționale pentru un contract având ca obiect instruire/formare profesională; activitatea de consultanță pentru un contract de management al schimbării intrainstituționale etc.);

- oferă, ca date de ieșire, un rezultat ce este expresia progresului înregistrat în implementarea contractului în discuție

**Art. 3 alin. (6)** În cazul contractelor ce includ o componentă semnificativă de servicii având ca obiect prestații intelectuale care presupun activități cu nivel de complexitate ridicat, situație în care calitatea personalului prevăzut la alin. (1) are un impact semnificativ asupra calității executării respectivelor contracte, calificarea, experiența profesională și/sau modul de organizare reprezintă caracteristici ale ofertei, ce descriu, în fapt, nivelul tehnic sau funcțional al acesteia, fiind considerate un avantaj calitativ ce poate fi punctat. În acest caz, calificarea, experiența profesională și/sau modul de organizare a personalului-cheie se utilizează ca factori de evaluare în cadrul criteriului de atribuire preț-calitate/cost-calitate

**Art 10 alin (2)** În sensul prezentului ordin, prin activități de complexitate ridicată se înțeleg servicii intelectuale care presupun:

- un grad ridicat de particularizare și adaptare a activităților la specificul obiectului contractului, respectiv la necesitățile autorității/entității contractante și/sau
- combinarea cunoștințelor și expertizei aferente mai multor domenii de activitate și/sau - soluționarea unei/unor probleme dificile aferente procesului de planificare/implementare a proiectului/contractului