



CAIET DE SARCINI
privind achiziția Serviciului de formare profesională cu tema:
CONDUCERE DEFENSIVĂ

I Generalități

Prezentul caiet de sarcini stabilește și definește obiectul activității de achiziție de servicii de formare profesională pentru organizarea unui curs cu tema “ **CONDUCERE DEFENSIVĂ**”.

Programul se adresează conducătorilor auto și responsabililor de transport din cadrul S.N.G.N. ROMGAZ S.A. Scopul cursului este acela de a le perfecționa participanților stilul de conducere și implicit atingerea unui nivel superior de siguranță în trafic, în vederea prevenirii accidentelor rutiere.

Clasificare CPV: 8053000-8

II Cerințe de natură organizatorică

Denumire curs: **Conducere defensivă**

Domeniul cursului: **Transport**

Perioada de desfășurare: aprilie – iunie 2023;

Număr zile/ore de curs: 1 zi;

Număr participanți: 22 angajați;

Nr. grupe participanți: 3 grupe - două grupe a câte 8 persoane și o grupă de 6 persoane.

Locul desfășurării cursului: în locații puse la dispoziție de organizatori;

Nivel studii: medii.

Prețul oferit pentru serviciile de instruire va cuprinde toate costurile aferente desfășurării în bune condiții a cursului (lector/trainer/instructor, suport de curs, consumabile necesare desfășurării activității practice, emitere certificate/diplome, logistică, masa de prânz, etc.).

III Cerințe referitoare la oferta de curs:

Nr. crt.	Cerințe pentru furnizorii de servicii de formare profesională	Cerințe minime
1.	Ofertantul trebuie să prezinte informații referitoare la personalul didactic implicat în activitățile de instruire (formatori/ lectori).	→ Pentru lectori/traineri/instructori se va atașa CV. → Este necesar ca din CV să reiasă în mod clar: pregătirea profesională de specialitate, vechimea și experiența în specialitate, alte informații relevante. Ofertantul va depune documente din care să rezulte fără echivoc experiența lectorilor / trainerilor / instructorilor în domeniul indicat – diplomă / dovadă certificari / calificări) – minimum 3 ani experiență;

	Experiența pe piața formării profesionale a furnizorului	➔ Furnizorul trebuie să demonstreze că în ultimii 3 ani a prestat servicii de formare profesională având ca și tematică Conducerea defensivă, la nivelul a minim 3 contracte, fără a fi solicitat un prag valoric. Prestarea serviciilor se demonstrează prin prezentarea unor certificate/contracte/documente emise sau contrasemnate de o autoritate ori de către clientul beneficiar.
2.	Furnizorul trebuie să prezinte conținutul tematic al cursului oferit și durata în număr de ore pentru partea teoretică și partea practică.	➔ Se va prezenta o listă cu detalii referitoare la conținutul cursului solicitat, cu specificarea numărului de ore alocat pentru teorie și pentru practică.
3.	Prezentarea ofertei financiare	➔ Se va preciza în mod clar costul cursului, respectiv costul cursului/persoană.
4.	Valabilitatea ofertei	➔ Se va preciza în mod clar termenul de valabilitate al ofertei.
5.	Furnizorul trebuie să prezinte tipul de documente eliberate la absolvirea cursului, gradul de recunoaștere (diplome ANC, diplome cu acreditare la nivel național/internațional, diplome emise de ofertant, alte diplome).	➔ La finalul programului de formare se vor elibera diplome/certificate, tuturor participanților care au absolvit cursul.
6.	Furnizorul va prezenta detalii cu privire la suportul de curs: conținut, suportul pe care va fi livrat, etc.	➔ Suportul de curs va fi oferit participanților la începutul cursului.
7.	Furnizorul va prezenta modul în care se va realiza evaluarea cunoștințelor dobândite la curs.	➔ Evaluare individuală în timp real și transmitere feedback unu la unu.
8.	Furnizorul va asigura, pe toată perioada derulării cursului, prin personal propriu sau atras, rezolvarea oricăror probleme administrative ridicate de către participanții la curs.	➔ Se vor oferi detalii cu privire la persoana/persoanele care vor avea responsabilitatea rezolvării oricăror probleme administrative care pot apărea sau care pot fi ridicate de către participanții la curs (nume, prenume, funcție, date de contact).

IV Cerințe cu privire la curs

A. Modulul teoretic (organizat pe parcursul a 3 ore și 30 de minute)

În modulul teoretic se vor aborda, ca și tematici, următoarele subiecte:

- Managementul riscului la volan;
- Factori de distragere a atenției;
- Poziția la volan, poziția și circulația mâinilor pe volan;

- Pregătirea și verificarea autovehicolului în vederea deplasării;
- Sisteme de siguranță activă și pasivă (ABS, ESP, DSC, AIRBAG, Centura de siguranță);
- Obiceiuri periculoase la volan;
- Anvelope;
- Accelerarea și frânarea de urgență;
- Anticiparea;
- Aderența;
- Acvaplanare;
- Subvirare - pierderea aderenței pe puntea față;
- Supravirare - pierderea aderenței pe puntea spate;
- Transfer dinamic de mase;
- Trasa ideală pe șosea;
- Inerția;
- Abordarea virajelor;
- Dinamica mașinii;
- Cercul lui Kamm;
- Tehnici de conducere defensivă sustenabilă, eco driving;
- Proceduri în caz de accident.

Modulul teoretic va fi detaliat și va conține activitățile/exercițiile și intervalele orare în care se desfășoară aceste activități.

B. Modulul practic (organizat pe parcursul a 4 ore și 30 de minute)

Modulul practic va cuprinde o serie de activități practice, în funcție de specificul activității fiecărui formator și de dotările puse la dispoziție de acesta (circuit, simulatoare). Modulul practic va cuprinde în mod obligatoriu sesiuni desfășurate pe circuit. În cazul în care ofertantul nu dispune de simulatoare, modulul practic se va desfășura doar pe circuit.

Activitățile vor fi adaptate nivelului de pregătire al cursanților și vor fi gândite astfel încât aceștia să își poată dezvolta tehnicile necesare în vederea optimizării și eficientizării reacțiilor în diverse situații limită care pot apărea în trafic.

Activități/exerciții adecvate pentru modulul practic, conform experienței participanților la acest program de formare profesională:

- Evitare obstacol și frânare de urgență pe suprafață uscată/udă la diverse viteze și estimarea corectă a distanțelor de oprire;
- Schimbarea de urgență a benzii pe suprafață uscată la diverse viteze;
- Supravirare pe circuit (derapaj controlat) - mașină cu roți libere;
- Frânare pe viraj (la diverse viteze);
- Schimbarea de urgență a benzii cu revenire - testul elanului (la diverse viteze);
- Poziția corectă la volan, cea care oferă cea mai bună protecție în caz de accident;
- Exerciții de îndemânare (slalom, garare, parcare laterală, cerc strâns, evitare cu șicană și oprire la punct fix);
- Conducerea printre jaloane cu simulator alcoolemie - diferite nivele;
- Diverse simulatoare, dacă ofertantul considera ca sunt potrivite pentru acest tip de program.

Modulul practic va fi detaliat și va conține activitățile și intervalele orare în care se desfășoară aceste activități. De asemenea, se vor menționa următoarele:

- ✓ Total timp activ petrecut pe circuit respectiv simulator, calculat pe participant (în minute);
- ✓ Numărul mașinilor puse la dispoziție de organizator, pentru fiecare grupă în parte;
- ✓ Numărul și tipul simulatoarelor puse la dispoziție de organizator, pentru fiecare grupă în parte;
- ✓ Menționarea locației și lungimea circuitului pe care urmează a se desfășura partea practică a programului.

În urma celor două sesiuni cuprinse în cursul de conducere defensivă, participanții vor putea aplica toate metodele învățate și abordate în vederea prevenirii riscurilor și a evitării accidentelor în trafic, vor avea reflexele/deprinderile necesare pentru un condus sigur, prudent și vor avea capacitatea de a anticipa situațiile neprevăzute. De asemenea, aceștia vor avea cunoștințe solide de optimizare a costurilor de exploatare și uzură a autoturismelor pe care își desfășoară activitatea.

Cursul trebuie să îndeplinească de asemenea următoarele cerințe:

- Să fie interactiv și orientat pe aspecte practice;
- Să permită acordarea de feed back individual, transmis în timp real, în timpul efectuării practicii pe circuit sau în simulatoare – observare greșeli și recomandări îmbunătățire/perfecționare stil conducere.

Criterii de calificare:

- Experiența (în ani) în domeniul formării profesionale/temei programului, a lectorului / trainerului / instructorului (dovadă certificari/calificări) – minimum 3 ani;
- Furnizorul trebuie să dețină experiență pe piața formării profesionale. Neîndeplinirea acestui criteriu va conduce la descalificarea Ofertantului;
- Furnizorul trebuie să facă dovada că poate pune la dispoziție un circuit special amenajat pentru astfel de evenimente (pentru desfășurarea activităților din modulul practic).

V Remuneratie și mod de plată

Modul de facturare se va stabili prin contractul de prestare a Serviciilor de formare profesională, agreeat de S.N.G.N. ROMGAZ S.A. Plata către furnizor, pentru serviciile de formare, se va face prin virament bancar, pe baza facturii fiscale emise de furnizor, în sistemul electronic RO eFactura, în termen de 30 de zile de la primirea acesteia. Furnizorul va emite factura după finalizarea cursului pentru fiecare grupă în parte. Factura va fi însoțită de o anexă care va conține situația prezenței la curs a participanților.

VI Modalitatea de atribuire a contractului

Criteriul de atribuire: *raport calitate - preț.*

Modul de calcul al punctajului privind criteriul de atribuire se regăsește în Anexa 1 a caietului de sarcini.

Riscurile aferente implementării contractului cad în responsabilitatea ambelor părți. În privința modalității de gestionare a acestor riscuri, în situația în care intervine/apare un eveniment independent de voința părților, imprevizibil și insurmontabil, apărut după încheierea Contractului și care împiedică părțile să execute total sau parțial obligațiile asumate poate fi invocată forța majoră.

Niciuna din părțile contractante nu va răspunde de neexecutarea la termen și/sau de executarea în mod necorespunzător – total/parțial – a oricărei obligații care îi revine în baza Contractului, dacă neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a obligației respective a fost cauzată de forța majoră.

Partea care invocă forța majoră este obligată să notifice cealaltă parte, în scris, în termen de 5 zile de la producerea evenimentului și să ia toate măsurile posibile în vederea limitării consecințelor lui. Dovada forței majore se va comunica în maximum 15 zile de la apariție.

Dacă în termen de 90 de zile de la producere, evenimentul respectiv nu încetează, părțile au dreptul să-și notifice încetarea deplin drept a prezentului Contract fără ca vreuna dintre ele să pretindă daune-interese.

Mențiuni speciale

Părțile stabilesc de comun acord datele de desfășurare a cursului. Programul se va desfășura în format fizic, la sediul formatorului/într-o locație pusă la dispoziție de acesta - partea teoretică și pe circuitul/simulatoarele puse la dispoziție de organizator și se va desfășura pe parcursul unei singure zile. Datorită dinamicii activității participanților la curs și conform solicitării reprezentanților acestora, cursul se va derula vinerea.

Cerințele prevăzute în prezentul caiet de sarcini sunt minimale și obligatorii.

Furnizorul este direct răspunzător pentru calitatea serviciilor furnizate.

În cazul în care ofertantul câștigător va înlocui lectorul/trainerul/instructorul nominalizat în ofertă fără acceptul entității contractante, serviciile nu se vor recepționa, nu se vor plăti și se vor solicita daune – interese.

Beneficiarul își rezervă dreptul, fără a fi însă obligat, de a înlocui persoanele menționate în contract, dacă acestea, din motive întemeiate, nu pot participa la programul de formare profesională.

În situația în care, numărul de participanți va fi mai mic (cu maximum 2 persoane) decât cel prevăzut în contract, prestatorul nu va emite factură pentru neparticipanți.

Durata contractului: 9 luni

1. CRITERII DE CALIFICARE SI DE ATRIBUIRE

I. CRITERIUL TEHNIC DE CALIFICARE

Ofertanții trebuie să demonstreze că în ultimii 3 ani au prestat servicii de formare profesională având ca și tematică Conducerea defensivă, la nivelul a minim 3 contracte, fără a fi solicitat un prag valoric.

Prestarea serviciilor se demonstrează prin prezentarea unor certificate/contracte/documente emise sau contrasemnate de o autoritate ori de către clientul beneficiar.

Neîndeplinirea acestui criteriu va conduce la descalificarea Ofertantului.

II. CRITERIUL DE ATRIBUIRE

În vederea atribuirii contractului având ca obiect achiziția unui program de formare profesională cu tema „Conducere defensivă” a fost ales criteriul de atribuire „cel mai bun raport calitate — preț” (conform art. 209 alin. (3) lit. c), alin (8) și (9) din Legea nr. 99/2016 privind achizițiile sectoriale).

Justificare privind criteriul ales:

Serviciile care fac obiectul prezentei achiziții, respectiv curs de Conducere defensivă, impun realizarea unor activități specifice transportului, predate de profesioniști cu o vastă experiență în acest domeniu.

Ținând cont de cele de mai sus, prin corelarea prevederilor articolelor din Legea nr. 99/2016 menționate mai sus cu prevederile art. 38 alin. (6) din Normele metodologice de aplicare a prevederilor referitoare la atribuirea contractului sectorial din Legea nr. 99/2016, ponderile factorilor „Calitate” și „Preț” sunt următoarele:

- ponderea alocată factorului preț: 40% (40 puncte)
- ponderea alocată factorului tehnic: 60% (60 puncte)

Ofertantul poate acumula un punctaj total (PT) de maximum 100 de puncte.

Alogoritmul de calcul:

Metoda presupune clasificarea ofertelor în ordinea descrescătoare a punctajelor totale acordate ofertelor.

Punctajul total acordat pentru fiecare ofertă se calculează pe baza formulei:

$$PT = Pr + Th$$

Unde:

PT- punctajul total obținut de ofertant;

Pr — punctajul obținut pentru factorul Preț;

Th — punctajul obținut pentru factorul Tehnic.

Stabilirea ofertei câștigătoare se va realiza prin aplicarea sistemului de evaluare prezentat mai jos:

A. Factorul Preț (Pr): 40%

Factorul Preț (factorul de evaluare Pr): oferta cu prețul cel mai mic va primi maximum de puncte și anume 40 de puncte.

Formula de calcul a punctajului acordat pentru factorul Pret este următoarea:

$$Pr = \frac{\text{Preț MIN}}{\text{Preț ofertat}} \times 40$$

unde:

Pr— punctajul obținut pentru factorul Preț;

Preț MIN - cel mai mic preț oferat;
 Preț oferat - prețul propus de ofertantul evaluat.
 Exemplu cu 4 oferte:

Prețuri oferate în LEI	Formula de calcul	Punctajul ofertantului evaluat
	$Pr = \frac{\text{Preț MIN}}{\text{Preț oferat}} \times 40$	Pr
1.240	$Pr = \frac{1195}{1240} \times 40$	38.54
1.220	$Pr = \frac{1195}{1240} \times 40$	39.18
1.205	$Pr = \frac{1195}{1240} \times 40$	39.67
1.195	$Pr = \frac{1195}{1195} \times 40$	40

B. Factorul tehnic (Th): 60%

Punctajul acordat pentru Factorul tehnic (Th) se compune din punctajul acordat pentru total timp activ petrecut pe circuit respectiv simulator, calculat pe participant. Acest timp, calculat în minute, se raportează strict la modulul practic și insumează toți timpii activi aferenți activităților desfășurate în cadrul acestui modul.

Se va lua în calcul media aritmetică dintre timpul activ/persoană pentru grupa de 8 participanți și timpul activ/persoană pentru grupa de 6 participanți.

Informațiile care stau la baza determinării acestui factor vor fi extrase din ofertele transmise de furnizori.

Formula de calcul a punctajului acordat pentru factorul Tehnic este următoarea:

$$Th = \frac{\text{Timp oferat (minute)}}{\text{Timp maxim oferat (minute)}} \times 60$$

Exemplu cu 4 oferte:

Total timp activ în minute	Formula de calcul	Punctajul ofertantului evaluat
	$Th = \frac{\text{Timp oferat (minute)}}{\text{Timp maxim oferat (minute)}} \times 60$	Th
135	$Th = \frac{135}{135} \times 60$	60
120	$Th = \frac{120}{135} \times 60$	53,33
100	$Th = \frac{100}{135} \times 60$	44,44
76	$Th = \frac{76}{135} \times 60$	33,77

unde:

Th — punctajul obținut pentru factorul Tehnic;

Timp oferat (minute) – total timp activ petrecut pe circuit respectiv simulator, calculat per participant (în minute), prezentat de ofertantul evaluat;

Timp maxim ofertat (în minute) - total timp activ petrecut pe circuit respectiv simulator, calculat per participant (în minute), prezentat de ofertantul cu cel mai mare număr de minute alocate activității practice/participant.

Punctajul maxim care poate fi cumulat de un ofertant pentru factorul tehnic (Th) este de 60 de puncte.

Oferta cu cel mai mare punctaj este declarată câștigătoare.