

Stabilirea parteneriatelor eficiente între părțile interesate din domeniul ocupării tinerilor NEET (participarea la proceduri de achiziții)

Eamonn Davern

Chișinău, 7 februarie 2025



Co-funded by
the European Union



narodna dopomoha
UKRAINE

ASPECTE GENERALE PRIVIND PROCEDURILE DE ACHIZIȚII



- Procedura acoperă activități specifice de achiziție a serviciilor, de la publicitatea inițială până la gestionarea finală a contractului
- Se referă la etapele pe care instituțiile publice trebuie să le urmeze atunci când achiziționează servicii.
- Procedura include și ciclul de evaluare a nevoilor cetățenilor sau utilizatorilor serviciilor, proiectarea serviciilor, securizarea serviciilor, monitorizarea și revizuirea serviciilor.



Metode de organizare a achizițiilor



- Instituția care își desfășoară activitatea prin angajarea personalului și furnizarea resurselor necesare pentru procedură.
- Acordarea unui grant sau a unei subvenții unei organizații pentru desfășurarea procedurii de achiziții.
- Acordarea dreptului unei organizații de a furniza un serviciu (printr-o concesiune sau licență).
- Furnizarea de finanțare de capital organizației, astfel încât să poată apoi să deblocheze activitatea pe bază de autofinanțare.
- Înființarea unei societăți mixte.
- Oferirea de sprijin financiar utilizatorilor serviciului pentru a acoperi taxele percepute de furnizorul de servicii, astfel încât aceștia să își poată achiziționa propriul serviciu.
- Oferirea de sprijin în natură (de exemplu, detașarea personalului sau furnizarea de servicii, echipamente sau active) organizației care desfășoară procedura de achiziții.
- Procesul de achiziții acoperă toate componentele, de la publicarea anunțului până la acordurile contractuale finale.



De ce este important să înțelegem procedurile de achiziții?



- **Organizațiile potențiale furnizori de servicii trebuie:**
- **înțeleagă constrângerile competențelor și a cadrului politic în care trebuie să activeze instituțiile publice care organizează proceduri de achiziții.**
- **ia măsuri pentru a influența caree și cum sunt achiziționate serviciile, dezvoltând relații bune la începutul procesului.**



Decizia de a organiza proceduri de achiziții



- **Procesul de achiziții începe cu o instituție publică care decide ce serviciu trebuie să contracteze.**
- **Un prim pas este clarificarea obiectivelor instituției publice, adică pentru ce a fost înființată și ce competențe legale are pentru a realiza aceste obiective, inclusiv din domeniul achizițiilor?**
- **Înainte de începerea procedurii de achiziții, potențialii furnizori pot participa la discuții cu autoritățile publice cu privire la domeniile de aplicare achizițiilor publice.**



Principiile UE privind achizițiile publice



- Legislația UE privind achizițiile publice este complexă.
- Principiile fundamentale ale Tratatului UE se aplică tuturor contractelor pe care le încheie organismele publice, indiferent dacă se aplică sau nu normele UE privind achizițiile.
- Există patru principii fundamentale menite să asigure o concurență loială pentru contractele de achiziții publice:
 1. Libera circulație și nediscriminarea
 2. Tratat egal / Corectitudine
 3. Transparență
 4. Proporționalitate



Colaborarea pentru câștigarea licitațiilor



- **Mai multe servicii publice sunt achiziționate prin procese de licitație, poate fi logic ca două sau mai multe organizații să colaboreze pentru a depune oferte.**
- **Cu toate acestea, colaborările trebuie planificate în mod adecvat pentru a evita dificultățile, inclusiv costurile suplimentare**



Beneficiile ofertelor depuse de mai mulți parteneri



- Șanse crescute de câștig atunci când două sau mai multe organizații combină resursele într-o ofertă.
- O gamă mai largă de abilități, experiență și expertiză poate fi adusă la o ofertă.
- Criteriile de rotație a ofertanților pot fi îndeplinite prin adăugarea cifrei de afaceri a organizațiilor individuale.
- Colaborarea poate distribui costurile, riscurile și, în cele din urmă, răspunderea asociată cu licitația.
- O colaborare puternică poate oferi mai multă încredere instituțiilor contractante.



Ce cauzează eșecul colaborărilor?



- **Neîncredere și îndoială între parteneri ca urmare a faptului că nu au construit o relație bună în avans.**
- **Nepartajarea informațiilor vitale înainte de data scadentă a ofertei.**
- **Lipsa unor acorduri sau contracte comerciale puternice care să stabilească roluri, responsabilități și recompense.**
- **Selectarea partenerilor greșiți în primă instanță și nerecunoașterea acestui lucru până când nu este prea târziu pentru a căuta alternative.**
- **Încercarea de a forma o colaborare și de a finaliza o licitație în același timp, procesul de formare a colaborărilor ar trebui să înceapă cu mult înainte de lansarea licitației**



Etapele implicate în procesul de licitație



- Dezvoltarea acordurilor de colaborare în ceea ce privește identificarea partenerilor și stabilirea regulilor de bază care guvernează parteneriatul.
- Pregătirea unui set de instrumente de licitație (materiale standard necesare ca parte a depunerii ofertei).
- Completarea unei chestionar preliminar privind calitatea (PQQ) sau a unei invitații de participare la licitație (răspuns ITT).



Întrebări și probleme cheie pentru consorțiile de ofertare

- Care sunt limitele?
- Cum se vor lua deciziile?
- Cum vor fi rezolvate disputele?
- Cine va fi aplicantul de bază?
- Ce beneficii aduc partenerii la o ofertă?
- Care sunt punctele forte existente ale partenerilor?
- Care sunt așteptările de la colaborare?



Procesul de formare a unui parteneriat

- Clarificarea obiectivelor de colaborare.
- Elaborarea unei liste de potențiali parteneri.
- Elaborarea unui acord de parteneriat.
- Măsuri de monitorizare și revizuire.



Determinarea partenerilor

Partenerii din consorții pot opera în cadrul mai multor acorduri, inclusiv:

- **Antreprenor principal – subcontractare cu alte organizații.**
- **Aplicantul principal într-un consorțiu.**
- **Crearea unei noi asocieri în participațiune în scopul contractului (aceasta este rareori o condiție necesară într-o cerere de ofertă).**



Aspecte principale într-un parteneriat

- Crearea unei viziuni comune și a unui set de rezultate ale contractului pentru care se licitează.
- Formularea unui acord scris care să acopere aspecte precum: proprietate intelectuală, licențiere, finanțarea procesului de licitație, costuri de dezvoltare a programului, alocarea riscului financiar, soluționarea litigiilor, aranjamente juridice, strategie de ieșire.
- Stabilirea unei structuri de management cu roluri clare și linii de autoritate (scrise) pentru fiecare partener
- Definirea cotei fiecărui partener din muncă, costuri, efort, profit.
- Asigurarea faptului că tot personalul implicat este la curent cu aranjamentele.
- Dilligența cuvenită, evitarea conflictelor de interes.



Aspecte critice într-un parteneriat



- **Revizuirea riscurilor - asigurarea faptului că acordurile juridice sunt suficient de detaliate.**
- **Îndeplinirea cerințelor autorității contractante.**
- **Respectarea cerințelor Consiliului de Administrație ale organizațiilor partenere.**
- **Definirea așteptărilor, a sarcinilor de lucru și a perioadelor în Planul de proiect.**
- **Acordul asupra contribuțiilor, resurselor, proceselor, realizărilor și rezultatelor.**
- **Asigurarea faptului că toți partenerii semnează oferta.**



Implicații juridice



Opțiunile pentru formarea unui consorțiu de parteneri variază de la memorandumuri simple la acorduri contractuale obligatorii cu decizii incorporate privind măsurile corective de neexecutare, care vor fi determinate de:

- Nivelul de risc sau de răspundere implicat în ofertă.
- Cerințele autorității contractante.
- Cerințele consiliilor de administrație ale diferitelor organizații partenere



Proceduri de achiziții publice



Instituțiile publice care desfășoară un proces de achiziții publice ar trebui să identifice furnizori care:

- să aibă capacitatea de a livra contractul la standardele specificate.
- să aibă capacitatea în ceea ce privește resursele umane, capacitatea tehnică și resursele financiare.
- Să aibă un proces, inclusiv planuri de urgență, pentru a livra munca la un standard care să răspundă nevoilor lor.



Completarea documentației de licitație

Documentația de licitație va include în mod normal:

- **Chestionar de precalificare (PQQ)**
- **Instrucțiuni pentru ofertanți**
- **Termeni de referință (TOR) / Specificații**
- **Invitație de participare la licitație (ITT)**



Cerințe de precalificare

Prima etapă este adesea completarea unui chestionar de precalificare (PQQ), care include în mod normal o serie de întrebări care invită ofertanții să le prezinte:

- **Detalii despre experiența lor de a efectua tipuri similare de lucrări într-o anumită perioadă de timp.**
- **Informații despre politicile, procedurile și guvernarea internă.**
- **Detalii privind capacitatea financiară.**
- **Confirmarea statutului juridic al organizației, acoperirea de asigurare și detaliile oricăror acreditări terțe.**



Invitația de participare la licitație



Invitația de participare la licitație (ITT) este emisă organizațiilor care corespund standardului cerut în PQQ, de exemplu:

- Cum va livra (ofertantul) lucrările descrise în licitație?
- Cum va asigura (ofertantul) calitatea în livrarea ofertei?
- Cum va gestiona (ofertantul) livrarea ofertei oferind detaliile echipei sale și experiența relevantă?



Informații de pregătit în avans

Dacă este planificată o abordare colaborativă, echipa de ofertare ar trebui să colecteze și să stocheze informații despre:

- Scurta istorie a organizațiilor implicate
- Echipa consorțiului
- Experiența partenerilor consorțiului
- Descrierea abordării propuse
- Recomandări și referințe ale partenerilor
- Certificare/acreditări
- CV-urile membrilor de top ai consorțiului
- Conturi/situații financiare pentru ultimii trei ani



Sfaturi pentru o licitare reușită

- Dezvoltarea relațiilor cu organizațiile susceptibile de a depune oferte
- Introducerea unui sistem de identificare a oportunităților de licitație
- Formați o echipă pentru a finaliza licitația
- Asigurați înțelegerea întrebărilor din PQQ-uri/ITT-uri



Vă mulțumim pentru atenție



ÎNTREBĂRI?



Studiu de caz Belgia - Flandra și Valonia



- Ce aspecte ale practicilor din orașul Gent și regiunea Valonia credeți că au fost deosebit de benefice pentru a contribui la rezultate pozitive ale achizițiilor?
- De ce au succes aceste abordări?
- Care ar fi problemele implicate în adaptarea acestor metode în Moldova?



Studiu de caz – Republica Cehă

- Care sunt principalele provocări în furnizarea de achiziții strategice în Republica Cehă?
- De ce este important să facem față acestor provocări?
- Puteți descrie principalele provocări pentru livrarea achizițiilor strategice în Moldova?

