



Programul Operațional Competitivitate 2014-2020



POC Axa I: Cercetare, dezvoltare tehnologică și inovare (CDI) în sprijinul competitivității economice și dezvoltării afacerilor
Actiunea 1.1.3: Crearea de sinergii cu acțiunile de CDI ale programului-cadru ORIZONT 2020 al Uniunii Europene și alte programe CDI internaționale

Cod My SMIS: 107524; Nr. Contract: 241/27.04.2020

Denumire Proiect: "BioNanoTech-Suport, Centru suport pentru proiecte Orizont 2020"

COMPENDIUM Secțiunea Achiziții Întrebări și răspunsuri

Nr. ctr.	Întrebare	Răspuns
1	Care sunt legile ce guvernează achizițiile publice în România	Pentru achiziția de produse/servicii/lucrări se aplică Legea 98/2016 actualizată la momentul aplicării, respectiv HG395/2016 actualizată – norme de aplicare a Legii 98/2016
2	Care sunt principiile promovate de legea achizițiilor publice	Principiile care stau la baza atribuirii contractului de achiziție publică sunt: a) nediscriminarea; b) tratamentul egal; c) recunoașterea reciprocă; d) transparența; e) proporționalitatea; f) asumarea răspunderii.
3	Care sunt legile ce guvernează achizițiile publice în cazul proiectelor finanțate din fonduri structurale?	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 ce a fost transpusă în legislația românească de Guvernul României prin Legea 98/2016 și HG 395/2016 (norme de aplicare) Directiva 2014/23/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 februarie 2014 privind atribuirea contractelor de concesiune, ce a fost transpusă în legislația românească de Guvernul României prin Legea 99/2016 și HG 396/2016 (norme de aplicare)

		Directiva 2014/25/UE a Parlamentului European si a Consiliului din 26 februarie 2014 privind achizițiile efectuate de entitățile care își desfășoară activitatea în sectoarele apei, energiei, transporturilor și serviciilor postale și de abrogare a Directivei 2004/17/CE, ce a fost transpusă în legislația românească de Guvernul României prin Legea 100/2016 și HG 397/2016 (norme de aplicare).
4	Principalele proceduri de atribuire a contractului de achiziție publică	<p>a) licitația deschisă, respectiv procedura la care orice operator economic interesat are dreptul de a depune oferta;</p> <p>b) licitația restransă, respectiv procedura la care orice operator economic are dreptul de a-și depune candidatura, urmând ca numai candidații selectați să aibă dreptul de a depune oferta;</p> <p>c) dialogul competitiv, respectiv procedura la care orice operator economic are dreptul de a-și depune candidatura și prin care autoritatea contractantă conduce un dialog cu candidații admisi, în scopul identificării uneia sau mai multor soluții apte să răspundă necesităților sale, urmând ca, pe baza soluției/soluțiilor, candidații selectați să elaboreze oferta finală;</p> <p>d) negocierea, respectiv procedura prin care autoritatea contractantă derulează consultări cu candidații selectați și negociază clauzele contractuale, inclusiv prețul, cu unul sau mai mulți dintre aceștia. Negocierea poate fi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - negociere cu publicarea prealabilă a unui anunț de participare; - negociere fără publicarea prealabilă a unui anunț de participare; - negocierea competitivă <p>e) procedura simplificată prin care autoritatea contractantă solicită oferte de la mai mulți operatori economici.</p> <p>f) Autoritatea contractantă are dreptul de a organiza un concurs de soluții, respectiv o procedură specială prin care achiziționează, îndeosebi în domeniul amenajării teritoriului, al proiectării urbanistice și peisagistice, al arhitecturii sau în cel al prelucrării datelor, un plan sau un proiect, prin selectarea acestuia pe baze concurențiale de către un juriu, cu sau fără acordarea de premii.</p>
5	Care sunt pragurile aferente inițierii unei licitații? (fără TVA)	<p>a) 26.093.012 lei, pentru contractele de achiziție publică/acordurile-cadru de lucrări;</p> <p>b) 649.895 lei, pentru contractele de achiziție publică/acordurile-cadru de produse și de servicii;</p> <p>c) 1.042.363 lei, pentru contractele de achiziții publice/acordurile-cadru de produse și de servicii atribuite de consiliul județean, consiliul local, Consiliul General al Municipiului București, precum și de instituțiile publice aflate în subordinea acestora;</p> <p>d) 3.636.150 lei, pentru contractele de achiziție publică/acordurile-cadru de servicii care au ca obiect servicii sociale și alte servicii specifice, prevăzute în anexa nr. 2 la Lege</p> <p>e) între 135.060 și 678.748 lei pentru contractele de achiziție publică/acordurile-cadru de produse și de servicii în cazul procedurilor simplificate</p> <p>f) între 450.200 și 26.093.012 lei, pentru contractele de achiziție publică/acordurile-cadru de lucrări în cazul procedurilor simplificate;</p>

6	Cum se alege procedura de atribuire?	<p>Autoritatea contractantă alege procedura de atribuire în funcție de următoarele aspecte:</p> <p><i>a) valoarea estimată a achiziției;</i> <i>b) complexitatea contractului/acordului-cadru ce urmează a fi atribuit;</i> <i>c) îndeplinirea condițiilor specifice de aplicare a anumitor proceduri de atribuire.</i></p> <p>(2) În aplicarea art. 11 alin. (2) din Lege, autoritatea contractantă are obligația ca, la alegerea procedurii de atribuire, să se raporteze la valoarea estimată a produselor, serviciilor și lucrărilor care sunt considerate similare în condițiile de la alin. (1).</p> <p><u>(3) În cazul în care autoritatea contractantă implementează proiecte finanțate din fonduri nerambursabile și/sau având ca obiect cercetarea-dezvoltarea, prevederile prezentului articol se aplică prin raportare la durata contractului de finanțare/proiect.</u></p>
7	Cum se poate realiza achiziția directă?	<p>Autoritatea contractantă are dreptul de a achiziționa direct produse, servicii sau lucrări, în măsura în care valoarea estimată a achiziției, fără TVA, este mai mică decât pragurile valorice prevăzute la art. 7 alin. (5) din Lege.</p> <p>În cazul achiziției directe, autoritatea contractantă are obligația de a utiliza catalogul electronic pus la dispoziție de SEAP sau de a publica un anunț într-o secțiune dedicată a web-site-ului propriu/ANAP sau a SEAP, însoțit de descrierea produselor, serviciilor sau lucrărilor care urmează a fi achiziționate</p>
7	Exista posibilitatea achiziționării de produse/servicii/lucrări fără a se utiliza SICAP?	<p>Prin excepție în cazul în care valoarea estimată a achiziției este mai mică de:</p> <p>a) 100.000 lei pentru produse și servicii, respectiv 280.000 lei pentru lucrări, autoritatea contractantă poate achiziționa direct, fără a utiliza catalogul electronic sau anunțul prealabil, prin consultarea a minimum trei candidați;</p> <p>b) 70.000 de lei, autoritatea contractantă poate achiziționa direct pe baza unei singure oferte;</p> <p>c) 4.500 lei, autoritatea contractantă are dreptul de a plăti direct, pe baza angajamentului legal, fără acceptarea prealabilă a unei oferte.</p> <p>Dacă în urma consultării prevăzute la lit. a), autoritatea contractantă primește doar o ofertă valabilă din punct de vedere al cerințelor solicitate, achiziția poate fi realizată.</p>
8	Când este necesară publicarea anunțului de participare în JOUE (TED Europa)?	<p>În JOUE sunt publicate doar anunțurile de participare aferente licitațiilor deschise după ce acestea sunt validate de către SICAP (automat sau verificate de experții ANAP)</p>
9	Autoritățile contractante plătesc vreo taxă de publicare a anunțurilor în JOUE?	<p>Autoritățile contractante beneficiază de gratuitate la publicarea anunțurilor în JOUE/</p>
10	Care sunt fazele publicării unei proceduri în SICAP?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cercetare pieții concretizată fie printr-un anunț de consultare a pieții (on-line) fie prin obținere de oferte de preț pentru reperul dorit (of-line) de la minim 2 ofertanți 2. Intocmirea referatului de necesitate și stabilirea modalității de atribuire în funcție de poziția din PAAP- ul proiectului (Plan Anual al Achizițiilor Publice) ce s-a întocmit la semnarea contractului de finanțare 3. Intocmirea documentației de atribuire ce conține minim: <ul style="list-style-type: none"> - DUAE (Document Unic de Achiziție European)

		<ul style="list-style-type: none"> - Strategie de contractare - Caiet de sarcini - Model formulare oferta - Model Caiet de sarcini <p>4. Se incarca documentatia in SICAP urman a fi verificata sau validata automat;</p> <p>5. Dupa validarea documentatiei se intocmeste anuntul de participare sau anuntul de participare simplificat si se publica imediat in SICAP</p> <p>6. Timpii de asteptare a ofertelor pana la deschiderea acestora variaza in medie de la minim 10 zile calendaristice in cazul procedurilor simplificate on-line,15 zile in cazul procedurilor simplificate in cazul lucrarilor si minim 35 de zile in cazul licitatiilor. Licitaiile se publica obligatoriu si in JOUE ceea ce inseamna ca trebuie luata o marja de rezerva de cateva zile fata de termenul minim.</p> <p><i>Obs: Sambata, duminica si sarbatorile legale SICAP-ul nu preia documentatii/anunturi, nu valideaza documentatii anunturi si nici nu se pot stabili date limita de depunere oferte/deschidere oferte</i></p>
11	In constau cele 3 faze de derulare a contractului?	<p>relațiilor și administrarea contractului.</p> <p>1. Managementul livrării asigură că orice este comandat este livrat la nivelul cerut de calitate și performanță, așa cum acesta a fost stabilit în contract. Managementul livrării mai poate include verificarea naturii, cantității și calității:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> bunurilor furnizate - la livrare și, atunci când este cazul, la data fabricației <input type="checkbox"/> lucrărilor efectuate - incluzând conformitatea cu design-urile și desenele, calitatea manoperei și a materialelor <input type="checkbox"/> serviciile prestate - incluzând verificarea faptului că a fost îndeplinit nivelul serviciilor și graficul de prestare. <p>2. Managementul relațiilor urmărește să mențină deschise și constructive relațiile dintre operatorul economic și autoritatea contractantă, cu scopul de a rezolva sau diminua tensiunile și de a identifica potențialele probleme într-un stadiu incipient, și în același timp de a identifica oportunitățile de îmbunătățire. Relațiile trebuie să fie tot timpul strict profesionale și trebuie să includă o abordare profesionistă a managementului soluționării problemelor și disputelor.</p> <p>3. Administrarea contractului acoperă guvernarea formală a contractului și a oricăror modificări permise ale documentației pe timpul duratei de viață a contractului. Această fază a managementului contractului asigură că măsurile cotidiene pentru derularea efectivă și eficientă a contractului sunt dispuse cu atenție</p>

12	Se pot aplica reduceri la procedurile mentionate in compendiu,	<p>Este posibil in special in cazul procedurilor on-line:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Daca se asigura accesul la documentatia de atribuire a tuturor celor interesati prin publicarea acestuia in SICAP se pot asigura 3 zile de reducere la licitatiile deschise - Daca procedura se desfasoara integral prin mijloace electronice se pot asigura inca 3 zile de reducere la licitatiile deschise; - Daca procedura simplificata reprezinta achizitia de produse /lucrari de complexitate redusa si este derulata integral on-line se pot reduce termenele pana la 6 zile la achizitia de produse si 9 zile la achizitia de lucrari cu conditia ca acest lucru sa fie mentionat in strategia de contractare.
13	Care sunt activitatile ce trebuie derulate de o autoritate contractanta cadrul managementului contractului în derulare :	<p>Operatorul economic va îndeplini contractul corespunzător scopului convenit. Acesta poate include livrarea de bunuri sau materiale, sau prestarea de servicii sau lucrări către autoritatea contractantă. O funcție vitală este aceea de a permite ambelor părți să raporteze problemele imediat ce le identifică, iar cealaltă parte să le trateze cu seriozitate și promptitudine.</p> <p>Managementul contractului în derulare implică administrarea unei game de activități, incluzând:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Controlul schimbării <input type="checkbox"/> Monitorizarea costului și taxelor <input type="checkbox"/> Procedurile de comandă <input type="checkbox"/> Procedurile de recepție și acceptare <input type="checkbox"/> Procedurile de plată <input type="checkbox"/> Procedurile bugetare <input type="checkbox"/> Gestionarea resurselor și planificarea <input type="checkbox"/> Raportarea operațională și de management <input type="checkbox"/> Managementul activelor <input type="checkbox"/> Întâlnirile de progrese <p>Autoritățile contractante sunt sfătuite să aibă proceduri standard în locul acestor activități și să ceară recomandări de la alte autorități competente în cazul contractelor complexe pentru care procedurile standard pot fi ineficiente sau inadecvate.</p>
14	Care sunt fazele evaluarii unei proceduri on-line	<p>Evaluarea unei proceduri se face respectand urmatoarele faze:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deschidere sedinta finalizata cu PV de deschidere si publicare in SICAP - Evaluare garantii, DUAE si documente de calificare _PV de evaluare si raport intermediar de evaluare - Evaluare tehnica finalizata cu PV de evaluare tehnica - Evaluare financiara finalizata cu PV de evaluare financiara - Evaluare documente ce probeaza cele asumate prin completarea DUAE finalizata prin PV de evaluare

		<ul style="list-style-type: none"> - Intocmire Raport atribuire si publicare in SICAP - Intocmire comunicari castigator/necastigatori si publicare in SICAP si transmitere prin fax/posta - Intocmire si semanre contract daca nu sunt contestatii - Intocmire si publicare anunt atribuire in SICAP si/sau JOUE
15	Care sunt principalele riscuri in indeplinirea contractului de achizitie publica	<p>Aceste riscuri pot include:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Lipsa capacității; <input type="checkbox"/> Personalul cheie al operatorului economic este redistribuit sau se mută altundeva, afectând calitatea lucrărilor livrate sau a serviciului prestat; <input type="checkbox"/> Interesul de afaceri al operatorului economic este mutat spre alte zone, după atribuirea contractului, reducând valoarea adăugată pentru autoritatea contractantă în aranjament sau având un impact asupra termenelor de livrare a bunurilor sau lucrărilor; <input type="checkbox"/> Situația financiară a operatorului economic deteriorându-se după atribuirea contractului, amenințând potențial abilitatea de a menține cerințele calitative stabilite la bunurile cumpărate sau nivelul serviciilor; <input type="checkbox"/> Cererea pentru bunuri sau servicii este mult mai mare decât era de așteptat iar operatorul economic nu este în măsură să facă față; <input type="checkbox"/> Cererea pentru un serviciu este prea mică, însemnând că economiile la scară largă sunt pierdute, iar costurile operaționale sunt disproporționat de mari; <input type="checkbox"/> Personalul autorității contractante, cu cunoștințe legate de contract, care se transferă, slăbind relația; <input type="checkbox"/> Factori externi controlului operatorului economic, ce perturbă livrarea de bunuri sau servicii, de exemplu locuri inaccesibile datorită unui dezastru natural; <input type="checkbox"/> Inabilitatea autorității contractante de a-și îndeplini obligațiile contractuale
16	Cum pot fi tratate riscurile?	<p>Riscurile percepute sau anticipate trebuie indentificate în avans, în faza de pregătire a achiziției și atunci trebuie tratate în caietul de sarcini cu alocarea clară și adecvată a responsabilităților, și recunoașterea și înțelegerea corespunzătoare a consecințelor.</p> <p>Un factor care poate ajuta responsabilii de achiziții într-un caz problematic este relația pe care o au cu operatorul economic. Când relația este bună, deschisă, corectă și onestă, o avertizare din timp a producerii riscului iminent poate fi oferită printr-o funcționare normală a relațiilor și mecanismele de control. Unde relația este slabă, operatorul economic poate încerca să ascundă problema, care atunci în mod normal se materializează într-un risc ridicat</p>
17	Care sunt „pasii” ce trebuie facuti de o autoritate contractanta in realizarea unei plati	<p>Plata operatorului economic este un control în sine, dar puterea pe care o au autoritățile contractante în această etapă a procesului de achiziție publică nu trebuie utilizată pentru a întârzia sau împiedica în mod nejustificat plata către operatorii economici care și-au îndeplinit atribuțiile. Un astfel de</p>

		<p>comportament va afecta relația dintre operatorul economic și autoritatea contractantă. Din perspectiva autorității contractante, sunt trei faze ale procesului de plată:</p> <ol style="list-style-type: none">1) Primirea cererii de plată2) Verificarea conformității și autorizarea3) Transferul fondurilor
--	--	---