

**Xa**

EXPERTILOR ÎN ACHIZIȚII

izitii

i Excelență

alizare Interactivă



a.eu

# Facilitarea accesului la achizițiile publice militare

**Florin IRIMIA**

**Președinte executiv Asociația Experților în Achiziții AEXA**

**Avocat asociat Societate de avocați Ceparu și Irimia**

# Liberul acces - consacrare legislativă

## Accesul liber la achizițiile publice – obiectiv european și național:

- Directivele Uniunii Europene privind achizițiile publice, concesiunile și remediile în aceste domenii promovează liberul acces la procedurile de atribuire a contractelor de achiziție publică, în special pentru IMM.
- În România, legislația europeană a fost transpusă relativ fidel prin Legea nr. 98/2016 privind achizițiile publice, Legea nr. 99/2016 privind achizițiile sectoriale, Legea nr. 100/2016 privind concesiunile și Legea nr. 101/2016 privind remediile și căile de atac.
- În domeniile apărării și securității - **Directiva 2009/81/CE**, transpusă prin **OUG nr. 114/2011**
- Teoretic, obiectivele sunt comune la nivel european și național - respectarea principiilor transparenței și tratamentului egal ar trebui să asigure liberul acces al operatorilor economici autohtoni/străini la contracte de achiziții militare în toate Statele membre, inclusiv România.

# Instrumente posibile de facilitare a accesului

- **Obligația de analiză a existenței/inexistenței încadrării achizițiilor în prevederile art. 346 din TFUE**, inclusiv prin raportare la definiția intereselor esențiale de securitate din Legea nr. 232/2016 - *acele interese naționale care au rol de a asigura funcțiile vitale ale siguranței, apărării și securității naționale, suveranității, independenței și integrității țării, precum și a infrastructurii critice aflate pe teritoriul național;*
- **Împărțirea pe loturi:** OUG nr. 114/2011 statuează dreptul de a împărți pe loturi – în practică, se evită; pentru promovarea concurenței și încurajarea participării IMM, este preferabilă introducerea obligației de împărțire pe loturi când obiectul contractului permite o astfel de divizare; decizia de a nu se atribui pe loturi trebuie justificată;
- **Consultările prelabile ale pieței:** înainte de a lansa o procedură de achiziție, autoritățile contractante trebuie să desfășoare consultări prelabile ale pieței pentru a evalua structura, aptitudinile și capacitatea pieței și pentru a informa operatorii economici cu privire la proiectele și cerințele lor în materie de achiziții – oportunitate de intervenție pentru potențialii ofertanți care pot transmite sugestii privind documentația de atribuire; se poate face trimitere la *Registrul unic al operatorilor economici și al capacităților de producție și/sau servicii pentru apărare*, astfel cum este definit la art. 3 lit. x) din Legea nr. 232/2016.

# Instrumente posibile de facilitare a accesului

Consultarea prealabilă poate viza aspecte precum:

- estimarea valorii achiziției/alte aspecte financiare (termene de plată, posibilitatea acordării unui avans, sancțiuni contractuale);
- identificarea de specificații tehnice bazate pe criterii de performanță/cerințe funcționale în vederea încurajării inovării și adăugării de plus valoare. În practică, tendință de elaborare specificații tehnice extrem de detaliate și precise (care favorizează uneori anumiți ofertanți). În același scop, trebuie încurajată parcurgerea procedurilor în care este permisă negocierea – se utilizează în principal licitația restrânsă/cererea de ofertă.
- definirea unor loturi ale contractului ce urmează a fi atribuit, accesibile operatorilor economici cu o capacitate economică/tehnică/profesională redusă;
- cerințe specifice care urmează să fie impuse contractantului principal în ceea ce privește nivelul minim și maxim de subcontractare; nivelul criteriilor de calificare;
- includerea de cerințe/specificații tehnice care să vizeze aspecte legate de necesitatea asigurării mentenanței/garanției echipamentelor, astfel încât acestea să fie disponibile structurilor militare într-un termen cât mai redus;

# Instrumente posibile de facilitare a accesului

- **Implementarea unui instrument similar Documentului European de Achiziție Unic (DEAU):** Ofertanții pot să își dovedească capacitatea profesională, financiară, tehnică și profesională inițial prin completarea unei declarații pe proprie răspundere, doar ofertantul potențial câștigător urmând a prezenta documente suport – utilizarea unui formular standard (utilizând modelul instituit de Regulamentul UE nr. 7/2016);
- **Limitarea cerințelor privind capacitatea:** Spre exemplu, nu poate fi solicitat un nivel valoric al experienței similare/ o cifră de afaceri mai mare decât valoarea estimată a viitorului contract. În procedura de cerere de oferte (pentru contractele cu valoare sub pragurile de publicare în Jurnalul Oficial al UE), să se solicite exclusiv cerințe privind capacitatea de exercitare a activității profesionale și experiență similară.

# Instrumente posibile de facilitare a accesului

- **Utilizarea criteriilor de atribuire:** În practică – tendința de utilizare a prețului cel mai scăzut. Se impune utilizarea altor criterii - cel mai bun raportat calitate/preț, calitate/cost; factori posibili: costurile de utilizare, costurile de funcționare, rentabilitatea, serviciile post-vânzare și asistența tehnică, data livrării și termenul de livrare sau de execuție, securitatea/urgența aprovizionării, etc.; posibilitate de interzicere a utilizării prețului cel mai scăzut pentru achizițiile complexe;
- **Obligația subcontractării:** transformarea în obligație a dreptului autorităților contractante de a solicita ofertanților să subcontracteze parțial activitățile care fac obiectul contractului;  
**plăți directe către subcontractanți** : autoritatea contractantă poate să transfere direct subcontractantului plățile datorate contractantului principal, cu asigurarea de mecanisme corespunzătoare care să permită contractantului să formuleze obiecții cu privire la plățile necuvenite;
- **Certificarea operatorilor economici în scopul îndeplinirii cerințelor de calificare** – analiza posibilității de asimilare a *Registrului unic al operatorilor economici și al capacităților de producție și/sau servicii pentru apărare* modalităților de certificare sau de includere în liste oficiale, la nivel național, a operatorilor economici.

Vă mulțumim pentru atenția acordată!

**Florin IRIMIA**

Președinte executiv Asociația Experților în Achiziții AEXA

Avocat asociat Societate de avocați Ceparu și Irimia

Email: [florinirimia@aexa.eu](mailto:florinirimia@aexa.eu)

