



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



*Îmbunătățirea VET pentru impact social:
punerea în practică a achizițiilor publice sociale*

Deal4Good – PR1

Raport de cercetare



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



CON
VALORES
INCUBADORA



MALTA VOCATIONAL



IB Institutul
Bucovina



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



TPCT
Consulting & Events



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Deal4Good este finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate sunt însă ale autorului (autorilor) și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi traSESLa răspundere pentru acestea. Numărul proiectului: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401



Îmbunătățirea VET pentru impact social: punerea în practică a achizițiilor publice sociale

Raportul de cercetare Deal4Good

O investigație transnațională la scară redusă privind piața achizițiilor publice sociale

Responsabil de activitate	Universitatea Attica de Vest
Partener(i) implicat(i)	Toți partenerii
Stare	Final
Distribuire	Public
Data	Iulie 2025



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



CON
VALORES
INCUBADORA



MALTAVOCATIONAL®



iB Institutul
Bucovina



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



TPCT
Consulting & Events



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Declinarea responsabilității

Deal4Good este finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate sunt însă ale autorului (autorilor) și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi traSESLa răspundere pentru acestea. Număr de proiect: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401

Copyright © 2025, Deal4Good Consortium, Toate drepturile rezervate.

Acest document și conținutul său sunt proprietatea Deal4Good Consortium. Acesta poate conține informații supuSESDrepturilor de proprietate intelectuală. Livrarea acestui document sau divulgarea conținutului său nu conferă niciun drept de proprietate intelectuală. Reproducerea sau difuzarea acestui document către terți este interzisă fără acordul prealabil scris al autorului (autorilor) .



Această lucrare este licențiată sub licența Creative Commons Attribution – NonCommercial – Share Alike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0).



Co-funded by
the European Union



Rezumat

Acest document, intitulat **Raportul de cercetare Deal4Good**, este primul rezultat oficial al proiectului Deal4Good. Deal4Good își propune să îmbunătățească educația și formarea profesională (VET) pentru impact social prin promovarea adoptării **achizițiilor publice sociale** (APS). Raportul se bazează pe activitățile desfășurate în cadrul pachetului de lucru 2 (WP2) – Achiziția de cunoștințe. Acest pachet de lucru s-a concentrat pe identificarea lacunelor existente în capacitatea tehnică și în cadrele de reglementare care limitează pregătirea **întreprinderilor sociale** (SES) și **a autorităților contractante** (CA) pentru a participa în mod eficient la APS. Ca atare, raportul servește ca o investigație transnațională la scară redusă. Pentru a sprijini acest efort, partenerii proiectului au colectat și analizat date privind starea actuală a economiei sociale și a APS în țările respective. Raportul compară provocările și oportunitățile din țările partenere și include concluziile interviurilor realizate cu SES și CA. Răspunsurile acestora au fost analizate și interpretate în acest document. În plus, raportul include un capitol care evidențiază studii de caz selectate, identificate de partenerii proiectului ca fiind **cele mai bune practici**. Secțiunile finale prezintă principalele constatări și **concluziile** generale ale cercetării.

Cuvinte cheie

Achiziții publice sociale (APS), Valoare socială, Transnațional, Analiză documentară, Cele mai bune practici





Cuprins

Lista tabelelor.....	3
Lista figurilor	3
Lista abrevierilor	4
O scurtă introducere în proiectul Deal4Good	5
1. Introducere	6
2. Contextul țărilor partenere	9
2.1 Germania.....	9
2.2 Italia.....	14
2.3 Grecia.....	19
2.4 Spania	23
2.5 Malta	26
2.6 România.....	30
2.7 Bulgaria.....	33
2.8 Cipru	36
3. Selectarea cazurilor de utilizare și analiza documentară	42
3.1 Colectarea datelor.....	42
3.1.1 Metodologie.....	42
3.1.2 Prelucrarea datelor	44
3.2 Analiza datelor.....	45
3.2.1 Metodologie.....	45
3.2.2 Rezultatele chestionarului pe țări.....	46
3.2.3 Analiză comparativă și model de analiză statistică	76
3.2.4 Identificarea punctelor de blocaj și planul de acțiune	90
4. Modele de bune practici.....	109
4.1 Obiectiv	109
4.2 Studii de caz.....	110
5. Concluzii.....	126
6. Anexa I – Chestionar pentru întreprinderile sociale	127





7. Anexa II – Chestionar pentru autoritățile contractante	133
8. Anexa III – Chestionar privind cele mai bune practici	140





Lista tabelelor

TABEL 1 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU GERMANIA	10
TABELUL 2 INDICATORI-CHEIE AI SECTORULUI ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE DIN GERMANIA.....	11
TABELUL 3 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU ITALIA	15
TABELUL 4 INDICATORI-CHEIE AI SECTORULUI ECONOMIEI SOCIALE ÎN ITALIA	17
TABELUL 5 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU GRECIA	20
TABEL 6 INDICATORI-CHEIE AI SECTORULUI SES ÎN GRECIA	22
TABEL 7 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU SPANIA	24
TABELUL 8 INDICATORI-CHEIE AI SECTORULUI SES ÎN SPANIA.....	25
TABELUL 9 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU MALTA.....	27
TABELUL 10 INDICATORI-CHEIE AI SECTORULUI ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE DIN MALTA.....	28
TABEL 11 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU ROMÂNIA	31
TABELUL 12 INDICATORI CHEIE AI SECTORULUI ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE ÎN ROMÂNIA.....	32
TABELUL 13 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU BULGARIA.....	34
TABELUL 14 INDICATORI-CHEIE AI SECTORULUI ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE DIN BULGARIA	34
TABELUL 15 INDICATORI SOCIO-ECONOMICI CHEIE PENTRU CIPRU	36
TABELUL 16 INDICATORI-CHEIE AI SECTORULUI ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE ÎN CIPRU	38
TABELUL 17 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU GERMANIA	46
TABELUL 18 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU ITALIA	50
TABELUL 19 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU GRECIA	54
TABELUL 20 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU SPANIA	57
TABELUL 21 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU MALTA	61
TABELUL 22 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU BULGARIA.....	63
TABELUL 23 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU ROMÂNIA.....	67
TABELUL 24 REZULTATELE CHESTIONARULUI PENTRU CIPRU	71
TABELUL 25 REZULTATELE CORELAȚIEI PEARSON	87
TABELUL 26 REZULTATELE TESTULUI ANOVA	88
TABELUL 27 REZULTATELE TESTULUI ANOVA	88
TABELUL 28 OBSTACOLE IDENTIFICATE ȘI PLANURI	92

Lista figurilor

FIGURA1 DIAGRAMA METODOLOGIEI.....	7
FIGURA 2 GRAFIC CARE PREZINTĂ PUNCTELE DE BLOCAJ IDENTIFICATE ÎN GERMANIA	48
FIGURA 3 GRAFIC CARE PREZINTĂ OBSTACOLELE IDENTIFICATE ÎN ITALIA.....	52
FIGURA 4 GRAFIC CARE PREZINTĂ PUNCTELE DE BLOCAJ IDENTIFICATE ÎN GRECIA	56
FIGURA 5 GRAFIC CARE PREZINTĂ PUNCTELE DE BLOCAJ IDENTIFICATE ÎN SPANIA	59
FIGURA 6 GRAFIC CARE PREZINTĂ OBSTACOLELE DIN MALTA	63
FIGURA 7 GRAFIC CARE PREZINTĂ PUNCTELE DE BLOCAJ ÎN BULGARIA.....	66
FIGURA 8 GRAFIC CARE PREZINTĂ PUNCTELE DE BLOCAJ ÎN ROMÂNIA	69
FIGURA 9 GRAFIC CARE PREZINTĂ PUNCTELE DE BLOCAJ ÎN CIPRU	74
FIGURA 10 FAMILIARITATEA ȚĂRILOR PARTENERE CU AP ȘI APS	76
FIGURA 11 CONȘTIENȚIZAREA SES DIN ȚĂRILE PARTENERE CU PRIVIRE LA STRATEGII.....	77
FIGURA 12 PARTICIPAREA ȚĂRILOR PARTENERE LA AP ȘI APS	78
FIGURA 13 FRECVENȚA PARTICIPĂRII LA ACHIZIȚII PUBLICE	79





FIGURA 14 REZULTATE COMPARATIVE PRIVIND PARTICIPAREA LA APS.....	80
FIGURA 15 CAPACITATEA ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE DIN ȚĂRILE PARTENERE DE A PARTICIPA LA APS	81
FIGURA 16 FAMILIARIZAREA CA DIN ȚĂRILE PARTENERE CU PP ȘI APS	82
FIGURA 17 CUNOȘTIINȚELE AUTORITĂȚILOR DE CERTIFICARE DIN ȚĂRILE PARTENERE CU PRIVIRE LA STRATEGIILE PRIVIND APS	83
FIGURA 18 ÎMPPLICAREA PĂRȚILOR INTERESATE ÎN PROCEDURILE APS DE CĂTRE CA	85
FIGURA 19 CAPACITATEA AUTORITĂȚILOR CONTRACTANTE DIN ȚĂRILE PARTENERE DE A ELABORA ȘI PUBLICA PROCEDURI DE ACHIZIȚII PUBLICE DURABILE	86
FIGURA 20 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN SPANIA „COMERȚUL ECHITABIL CA PRINCIPIU FUNDAMENTAL AL ACHIZIȚIILOR PUBLICE”	110
FIGURA 21 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN SPANIA „COMERȚUL ECHITABIL CA PRINCIPIU FUNDAMENTAL AL ACHIZIȚIILOR PUBLICE”	112
FIGURA 22 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN SPANIA „TRANSFORMAREA PETROLULUI ÎN VALOARE SOCIALĂ”	113
FIGURA 23 CELE MAI BUNE PRACTICI DIN GRECIA „SCALAREA PARTICIPĂRII SESPRIN LOTURI REZERVATE”	114
FIGURA 24 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN POLONIA „INCLUZIUNEA SOCIALĂ PRIN ACHIZIȚII PUBLICE LOCALIZATE”	115
FIGURA 25 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN BELGIA „ÎNTEGRAREA CLAUZELOR SOCIALE”	116
FIGURA 26 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN GERMANIA „INCLUZIUNEA PE PIAȚA MUNCII PRIN CIRCULARITATEA IT”	118
FIGURA 27 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN SINGAPORE „DIGITALIZAREA ACHIZIȚIILOR PUBLICE”	119
FIGURA 28 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN NORVEGIA „ACHIZIȚII ETICE CU SUPRAVEGHEREA LANȚULUI GLOBAL DE APROVIZIONARE”	120
FIGURA 29 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN ITALIA „COMBATerea EXPLOATĂRII PRIN MUNCĂ ÎN LANȚURILE DE APROVIZIONARE DIN INDUSTRIA MODEI”	121
FIGURA 30 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN ITALIA „INCLUDEREA CRITERIILOR SOCIALE ÎN ACHIZIȚIILE PUBLICE DIN DOMENIUL SĂNĂTĂȚII”	122
FIGURA 31 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN ITALIA, „PLANUL DE ACȚIUNE REGIONAL PENTRU ACHIZIȚII PUBLICE DURABILE ȘI INCLUZIVE”	123
FIGURA 32 MODEL DE BUNE PRACTICI DIN CIPRU „ACHIZIȚII PUBLICE INCLUZIVE ȘI DURABILE DE MOBILIER PENTRU SPAȚII DE INOVARE”	125

Lista abrevierilor

WP	Pachet de lucru
SES	Întreprindere socială / Structură de economie socială
CA	Autoritatea contractantă
APS	Achiziții publice sociale
KPI	Indicator cheie de performanță





O scurtă introducere în proiectul Deal4Good

Proiectul Deal4Good este un proiect european inovator care abordează provocările complexe de creștere cu care se confruntă întreprinderile sociale (SES), care trebuie să obțină simultan succes comercial și să genereze un impact social pozitiv. Deși UE a luat măsuri semnificative pentru a sprijini dezvoltarea SES, disparitățile naționale persistente, scalabilitatea limitată și lipsa profesioniștilor calificați continuă să împiedice progresul.

O provocare majoră o reprezintă **disponibilitatea limitată a profesioniștilor specializați în achiziții publice sociale** (APS), precum și **lipsa** programelor **cuprinzătoare de educație și formare profesională** (VET) care să le ofere profesioniștilor competențele necesare pentru a sprijini SES în accesarea și valorificarea oportunităților de achiziții publice.

Pentru a remedia aceste lacune, Deal4Good își propune să conceapă, să testeze și să ofere un **program** inovator **de formare intitulat „Expert în achiziții sociale” (SPE)**. Acest program de formare de ultimă generație va oferi profesioniștilor cu experiență în domeniul socio-economic posibilitatea de a ajuta întreprinderile sociale să își valorifice potențialul prin participarea eficientă la APS.

Proiectul sprijină două **priorități** principale **ale UE**:

- **Adaptarea VET la nevoile pieței forței de muncă** prin dezvoltarea competențelor specifice și reducerea decalajului dintre formare și economia socială;
- **Creșterea atractivității VET** prin învățarea mixtă, experiențe la locul de muncă și instrumente digitale inovatoare.

Prin crearea unui model de formare solid și pregătit pentru viitor și prin promovarea colaborării intersectoriale, Deal4Good oferă profesioniștilor instrumentele necesare pentru a deveni **factori cheie** ai creșterii incluzive și durabile a achizițiilor publice sociale în întreaga Europă.





1. Introducere

Pachetul de lucru 2 al proiectului Deal4Good vizează **investigarea decalajelor de dezvoltare ale furnizorilor și cumpărătorilor în domeniul achizițiilor publice sociale (APS)**. Această investigație explorează în profunzime gradul de pregătire al întreprinderilor sociale și al autorităților contractante pentru APS. Parteneriatul a identificat decalajele existente (capacitate tehnică, reglementare etc.) și a analizat barierele regionale și sectoriale specifice, precum și oportunitățile de a profita de dimensiunea transnațională a proiectului. Ancheta la scară redusă are ca scop să ofere partenerilor, grupurilor țintă și publicului internațional relevant o înțelegere clară a nevoilor de sprijin în domeniul achizițiilor sociale. Rezultatele cercetării au fost prezentate într-un raport de cercetare inovator (PR1), care constituie prezentul document.

Acest document este primul rezultat al proiectului Deal4Good, intitulat **„PR1 – Raport de cercetare Deal4Good”**.

PR1 este destinat cercetătorilor, companiilor specializate, instituțiilor publice și întreprinderilor sociale și are următoarele obiective:

- Să sprijine dezvoltarea programului de formare.
- Servește ca resursă cheie pentru viitorii experți în achiziții sociale (APS) și face parte integrantă din materialele de formare (PR2).
- Să informeze elaborarea recomandărilor de politici (PR6), asigurându-se că acestea se bazează pe o înțelegere cuprinzătoare a contextului, a provocărilor și a oportunităților.
- Ghidarea creării Instrumentului de evaluare digitală a întreprinderilor sociale, un produs crucial care permite SES-urilor să devină imediat operaționale și competitive pe piața muncii.

Raportul de cercetare Deal4Good este un rezultat important, iar parteneriatul se angajează să asigure **difuzarea** sa **pe scară largă** pentru a maximiza înțelegerea și reutilizarea informațiilor colectate și a rezultatelor cercetării. Acesta este distribuit gratuit prin diverse canale, inclusiv site-ul web al proiectului, rețelele sociale, buletine informative și platformele programului Erasmus+ (EPAL, Platforma de rezultate ale proiectelor etc.).

Raportul va fi disponibil în toate limbile țărilor partenere. Conținutul **tradus** va fi distribuit întreprinderilor sociale și autorităților contractante din fiecare țară, facilitând o mai bună înțelegere a concluziilor și recomandărilor raportului.

În figură este prezentată diagrama metodologică care include toate secțiunile raportului.



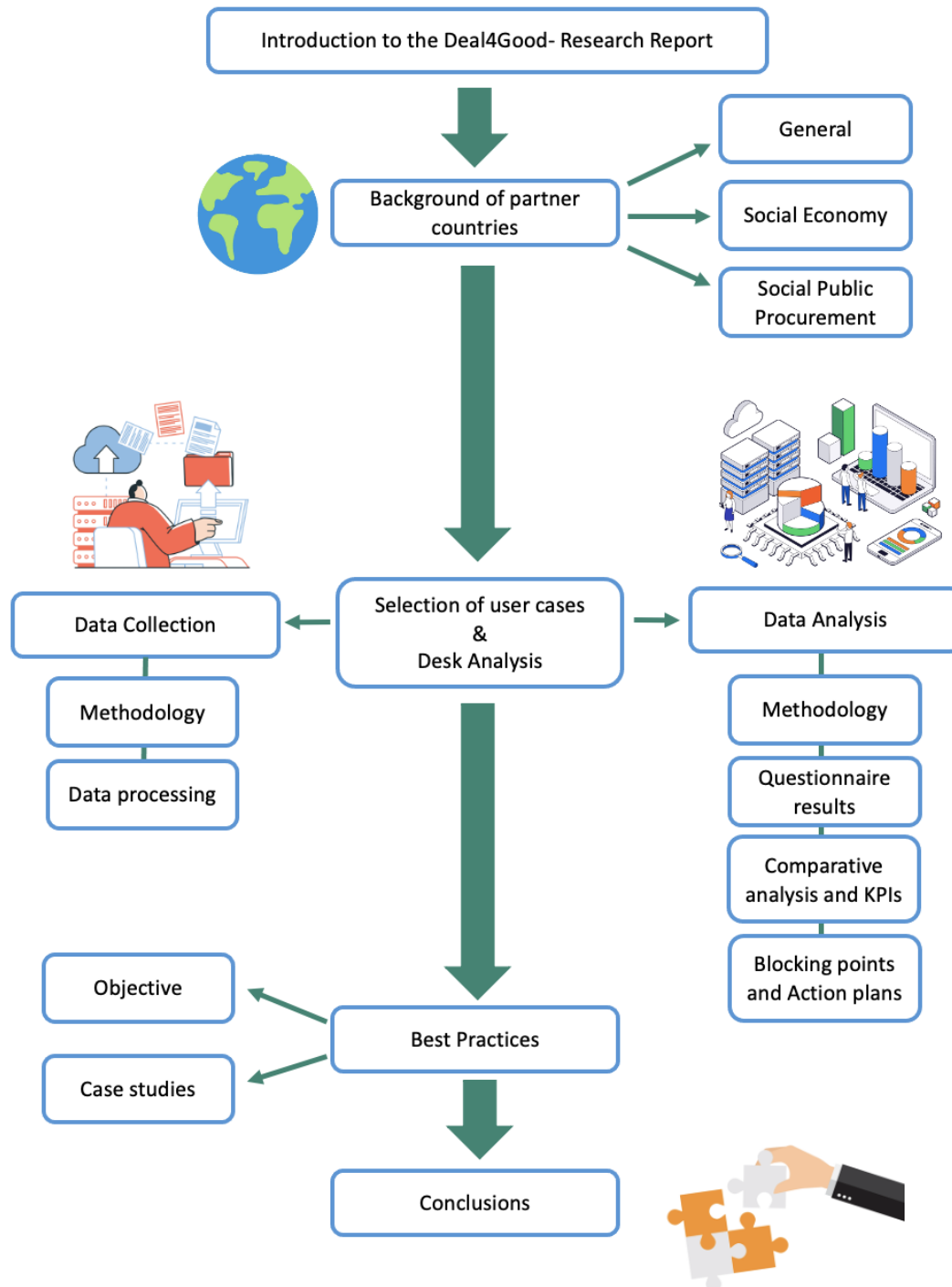


Figura1 Diagrama metodologiei





După cum se prezintă în diagrama de mai sus, raportul este **structurat** în mai multe secțiuni cheie, fiecare bazându-se pe cea precedentă pentru a oferi o imagine de ansamblu cuprinzătoare și informații utile privind starea achizițiilor publice sociale (APS) și a economiei sociale în țările participante.

Raportul începe cu o prezentare generală a **contextului fiecărei țări partenere**. Această secțiune introductivă include indicatori demografici și economici generali (de exemplu, dimensiunea populației, PIB etc.) și prezintă situația actuală a economiei sociale, inclusiv numărul întreprinderilor sociale (SES), tendințele de creștere ale acestora și maturitatea ecosistemului. În plus, prezintă o imagine de ansamblu a situației achizițiilor publice sociale, evidențiind politicile, strategiile și principalele părți interesate existente la nivel național sau regional.

Partea centrală a documentului se concentrează pe **selectarea cazurilor de utilizare și analiza documentară**. Această secțiune este împărțită în mai multe capitole:

- Colectarea datelor explică metodologia utilizată pentru colectarea informațiilor de la întreprinderile sociale și autoritățile contractante, inclusiv elaborarea și administrarea chestionarelor.
- Analiza datelor prezintă concluziile sondajului, defalcate pe țări. Aceasta include atât analiza calitativă, cât și cea cantitativă, vizualizată prin grafice și susținută de interpretări narative. O analiză comparativă între țări evidențiază tiparele comune și perspectivele specifice fiecărei țări.
- Identificarea punctelor de blocaj se bazează pe rezultatele sondajului pentru a evidenția principalele obstacole cu care se confruntă întreprinderile sociale în accesarea sau participarea la procesele de achiziții publice, precum și pe un plan de acțiune care să prezinte recomandări și măsuri specifice pentru a aborda fiecare punct de blocaj identificat. Aceste acțiuni vizează îmbunătățirea pregătirii întreprinderilor sociale, consolidarea capacității instituționale și promovarea practicilor de achiziții publice incluzive.

Urmează secțiunea „**Cele mai bune practici**”, care prezintă studii de caz internaționale selectate, care ilustrează exemple de succes de politici, instrumente sau inițiative care au sporit în mod eficient participarea întreprinderilor sociale la achizițiile publice. Aceste practici servesc drept sursă de inspirație și modele pentru o eventuală adaptare în țările participante.

Secțiunea finală rezumă **principalele concluzii** ale întregului studiu. Aceasta sintetizează principalele constatări rezultate din colectarea și analiza datelor, evidențiază cele mai bune practici relevante și prezintă o serie de recomandări generale pentru promovarea unor ecosisteme de achiziții publice mai incluzive și mai responsabile din punct de vedere social.





2. Contextul țărilor partenere

Acest capitol oferă o imagine de **ansamblu** cuprinzătoare a **situației actuale** din fiecare dintre țările partenere participante (Germania, Italia, Grecia, Spania, Malta, România, Bulgaria și Cipru), cu un accent special pe economia socială și achizițiile publice sociale (APS). Înțelegerea acestei „situații actuale” este un pas crucial în contextualizarea rezultatelor cercetării proiectului și în formularea unor recomandări semnificative. Obiectivul acestei secțiuni este dublu. În primul rând, oferă cunoștințe de bază despre cadrele economiei sociale, mediile juridice și inițiativele politice existente în fiecare țară. În al doilea rând, ajută la stabilirea gradului de pregătire al fiecărei țări pentru a se angaja în practici de APS și a le implementa. Această înțelegere fundamentală permite consorțiului proiectului să interpreteze mai precis rezultatele chestionarelor WP2 și ale interviurilor realizate cu întreprinderile sociale (SES) și autoritățile contractante (CA). Prin identificarea diferențelor și similitudinilor cheie în ceea ce privește maturitatea și implementarea inițiativelor de economie socială și a politicilor de achiziții publice, acest capitol servește ca un punct de referință valoros. Acesta oferă contextul necesar pentru a explica provocările și disparitățile la nivel național în ceea ce privește capacitatea tehnică sau de reglementare, evidențiind în același timp domeniile de convergență și oportunitățile comune între țări. Mai mult, cartografierea situației actuale permite o mai bună înțelegere a factorilor structurali și sistemici care influențează succesul sau limitările APS. Aceasta contribuie la descoperirea **dinamicii specifice fiecărei țări**, cum ar fi sprijinul guvernamental, evoluțiile legislative sau atitudinile culturale față de valoarea socială în achizițiile publice.

În secțiunile următoare, este prezentat un **profil detaliat** al fiecărei țări partenere, oferind informații care vor sprijini analiza comparativă și vor ghida viitoarele intervenții de politică și formare profesională pe parcursul proiectului Deal4Good.

2.1 Germania

Informații despre Germania

- Economia sa este cea mai mare din Europa
- Se confruntă cu provocări legate de îmbătrânirea populației și disparități
- Nu există o definiție legală a întreprinderilor sociale
- Nu are un sistem oficial de înregistrare a întreprinderilor sociale
- Găzduiește 70 000 de întreprinderi sociale





Context general

Germania, situată în **inima Europei**, este cea mai mare economie a continentului și un lider industrial mondial. Are un sistem parlamentar federal și este împărțită în 16 state federale (Länder). Economia este foarte diversificată, cu sectoare puternice în industria prelucrătoare, în special în industria auto, a mașinilor și a produselor chimice. Serviciile contribuie cu aproximativ 70 % la PIB, industria cu aproximativ 27 %, iar agricultura cu mai puțin de 1 %. Din punct de vedere social, Germania se confruntă cu mai multe provocări, printre **care îmbătrânirea populației, disparitățile regionale în dezvoltarea economică** (în special între regiunile estice și vestice), creșterea costurilor locuințelor în zonele urbane și integrarea migranților și a refugiaților. Șomajul pe termen lung și șomajul în rândul tinerilor au scăzut, dar rămân domenii care necesită atenție din partea politicilor publice.

Tabel 1 Indicatori socio-economici cheie pentru Germania

Populație totală	84.075.075 (2025)
Rata ocupării	77,2 % (2024)
Rata șomajului	3,6% (aprilie 2025)
PIB pe cap de locuitor (USD)	54.343,23

Economie socială

Germania are un **ecosistem bogat al economiei sociale**. Principalele tipuri de organizații includ cooperative, fundații, asociații (eingetragene Vereine) și gGmbH (societăți cu răspundere limitată fără scop lucrativ). Aceste entități activează în domeniul serviciilor sociale, educației, sănătății, integrării, economiei circulare și dezvoltării durabile.

Nu există o **definiție juridică unică** a întreprinderii sociale în Germania, dar recunoașterea acesteia este în creștere. Întreprinderile sociale combină de obicei o misiune socială cu abordări antreprenoriale, reinvestesc profiturile în misiunea lor și urmează adesea practici de guvernanță incluzivă.

Rețelele naționale și regionale care sprijină acest sector includ SEND (Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland) și DSEE (Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt). Deși **nu** există un sistem **oficial de înregistrare** sau certificare specific întreprinderilor sociale, cadrele juridice precum statutul de organizație non-profit (Gemeinnützigkeit) și forma gGmbH oferă căi de recunoaștere.





Principalele domenii de activitate includ serviciile sociale, educația și formarea profesională, protecția mediului, integrarea migranților și angajarea grupurilor defavorizate.

Tabelul 2 Indicatori-cheie ai sectorului întreprinderilor sociale din Germania

Număr de întreprinderi sociale	70.000
Contribuția sectorului economiei sociale la PIB și/sau la ocuparea forței de muncă	~4,1% din totalul ocupării forței de muncă 2.300.000 de persoane
Rata de creștere	Nu este disponibilă

Achiziții publice sociale

În ceea ce privește orientările, seturile de instrumente, manualele sau platformele online existente, Germania oferă diverse resurse pentru a sprijini achizițiile publice responsabile din punct de vedere social, printre care:

- Kompass Nachhaltigkeit (Busola durabilității): o **platformă online** cuprinzătoare care oferă orientări, instrumente și studii de caz privind achizițiile publice sustenabile.
- Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung (KNB): Centrul de competență pentru achiziții durabile oferă **sprijin, modele și bune practici**.
- Fairgabe Netzwerk: **Inițiative regionale**, precum „Fairgabe” din Renania de Nord-Westfalia, promovează practici de achiziții publice echitabile și sociale.

În ceea ce privește **dispozițiile legale** care susțin APS, criteriile sociale pot fi integrate în mod legal în achizițiile publice din Germania prin:

- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) – Legea împotriva restricțiilor concurențiale
- Vergabeverordnung (VgV) – Ordonanța privind achizițiile publice
- UVgO – Regulamentul privind achizițiile publice sub prag

Acestea permit autorităților contractante să includă **considerente sociale și de mediu** în criteriile de atribuire, în clauzele de executare a contractelor și în condițiile de eligibilitate. Directivele UE (2014/24/UE) sunt transpusă integral în legislația națională, permițând implicarea ținută a întreprinderilor sociale.





În plus, în Germania există unele **oportunități de învățare**, deși acestea nu sunt încă răspândite în învățământul formal. Unele oportunități de formare emergente sunt:

- Ateliere și seminarii web KNB: oferă sesiuni periodice privind aspectele juridice și practice ale APS
- Programe ale camerelor regionale: de exemplu, Handwerkskammer și IHK oferă seminarii locale
- Universități și științe aplicate: unele instituții includ achizițiile durabile în programele de management public sau de durabilitate
- Învățare informală: prin intermediul ONG-urilor și rețelelor de întreprinderi sociale, cum ar fi SEND e.V.

Responsabilitatea pentru elaborarea și punerea în aplicare a achizițiilor publice responsabile din punct de vedere social (APS) și a politicii economiei sociale în Germania este repartizată între mai multe niveluri ale administrației și instituțiilor, reflectând natura federală și descentralizată a sistemului de guvernare al țării.

A. Instituții la nivel federal

1. Ministerul Federal al Internelor și Comunității (BMI)

Ministerul Federal al Internelor și Comunității (BMI) joacă un rol central în implementarea achizițiilor durabile în cadrul administrației federale a Germaniei. Acesta supraveghează Oficiul pentru Achiziții (BeschA), care este cea mai mare agenție civilă de achiziții din cadrul guvernului federal. În plus, ministerul găzduiește Centrul de Competență pentru Achiziții Durabile (KNB), care servește ca principal organism consultativ în materie de achiziții durabile. În plus, BMI prezidează Grupul de lucru interministerial pentru achiziții durabile (IMA nÖB), care este responsabil de coordonarea eforturilor în materie de achiziții durabile la nivelul tuturor ministerelor federale.

2. Ministerul Federal al Economiei și Acțiunilor Climatice (BMWK)

Ministerul Federal al Afacerilor Economice și Acțiunii Climatice (BMWK) este responsabil de elaborarea cadrului juridic general care reglementează achizițiile publice în Germania, inclusiv legislația precum GWB și VgV. Ministerul promovează obiective cheie precum eficiența economică, inovarea și participarea activă a întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri). De asemenea, acesta supraveghează Centrul de competență pentru achiziții inovatoare (KOINNO).

3. Ministerul Federal pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (BMZ)

Ministerul Federal pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (BMZ) SESocupă de dimensiunile internaționale ale politicii în domeniul achizițiilor publice. Acesta SESconcentrează pe integrarea principiilor comerțului echitabil și ale drepturilor omului în lanțurile de aprovizionare globale. BMZ





sprijină inițiative precum *Servicestelle Kommunen in der Einen Welt* (SKEW) și promovează instrumente precum platforma *Kompass Nachhaltigkeit*.

4. Ministerul Federal al Muncii și Afacerilor Sociale (BMAS)

Ministerul Federal al Muncii și Afacerilor Sociale (BMAS) joacă un rol cheie în integrarea obiectivelor sociale în achizițiile publice. Acesta abordează aspecte cruciale precum standardele de muncă, accesibilitatea, incluziunea socială și nediscriminarea. BMAS este, de asemenea, responsabil de definirea grupurilor-țintă relevante pentru achizițiile sociale, cum ar fi șomerii de lungă durată și persoanele cu handicap, asigurându-SEScă practicile de achiziții publice sprijină în mod activ aceste categorii de populație. În plus, ministerul emite directive privind achizițiile publice aplicabile în domeniul său administrativ și în instituțiile subordonate, orientându-le către abordări responsabile din punct de vedere social în materie de achiziții publice.

5. Ministerul Federal al Mediului, Conservării Naturii, Siguranței Nucleare și Protecției Consumatorilor (BMUV)

Ministerul Federal al Mediului, Conservării Naturii, Siguranței Nucleare și Protecției Consumatorilor (BMUV) este responsabil de orientarea dimensiunii de mediu a achizițiilor publice durabile în Germania și acționează prin intermediul unor agenții precum Agenția Federală de Mediu (UBA).

6. Ministerul Federal al Apărării (BMVg)

Ministerul Federal al Apărării (BMVg) este responsabil de gestionarea activităților importante de achiziții publice, în principal prin intermediul agenției sale specializate în achiziții publice, Oficiul Federal pentru Echipamente, Tehnologia Informației și Asistență Tehnică a Bundeswehr (BAAINBw). Deși ministerul funcționează în conformitate cu reglementări specifice adaptate achizițiilor publice în domeniul apărării, precum VSVgV, acesta rămâne aliniat la principiile generale ale achizițiilor publice prevăzute în GWB, inclusiv angajamentele în materie de durabilitate, acolo unde este cazul.

B. Instituții la nivel de stat

Instituțiile de nivel statal din Germania joacă un rol crucial în reglementarea achizițiilor publice sub pragurile UE. Fiecare dintre cele **16 state federale** adoptă, de obicei, cadrul național UVgO, dar aplică modificări specifice statului prin propriile legi privind achizițiile publice (Landesvergabegesetze). Aceste legi pot include dispoziții obligatorii legate de obiectivele sociale și de mediu, cum ar fi aplicarea practicilor comerciale loiale sau respectarea standardelor de muncă ale OIM. Responsabilitățile în materie de achiziții publice sunt adesea repartizate între ministerele de stat responsabile de afaceri economice, interne, finanțe sau afaceri sociale. Pentru a orienta cumpărătorii publici, se emit reglementări administrative (Verwaltungsvorschriften sau VwV), care sunt adesea obligatorii pentru autoritățile municipale. În sprijinul achizițiilor publice durabile (APS), unele state





au înființat, de asemenea, unități sau centre de competență dedicate durabilității, pentru a oferi orientări și a consolida capacitățile la nivel local.

C. Instituții la nivel municipal

Instituțiile de nivel municipal din Germania, care cuprind **orașe, localități și districte**, sunt actori-cheie în achizițiile publice, reprezentând împreună aproximativ jumătate sau mai mult din cheltuielile totale ale statului pentru achiziții publice. La nivel municipal, achizițiile sociale sunt din ce în ce mai integrate prin orientări locale în materie de achiziții și prin hotărâri ale consiliilor municipale care impun practici durabile sau de comerț echitabil. Municipalitățile includ, de asemenea, criterii sociale direct în procedurile lor de licitație, inclusiv în criteriile de atribuire și în clauzele contractuale. Multe dintre acestea participă la inițiative precum Fairtrade Towns, care promovează practicile de achiziții publice etice în cadrul administrațiilor locale. Exemple concrete de acțiuni municipale includ achiziționarea de echipamente de lucru echitabile în Würzburg și Dortmund, implementarea utilizării obligatorii a hârtiei reciclate în Freiburg și cooperarea intermunicipală în cadrul inițiativelor de sustenabilitate în Ravensburg

2.2 Italia

Fapte despre Italia

- Are a treia cea mai mare economie din Europa
- Se confruntă cu provocări legate de stagnarea economică și îmbătrânirea populației
- Are unul dintre cele mai structurate cadre juridice pentru întreprinderile sociale
- Are un sistem oficial de înregistrare a organizațiilor din economia socială
- Găzduiește 393.000 de întreprinderi sociale

Context general

Italia este membru fondator al Uniunii Europene și al zonei euro, cu o lungă tradiție în domeniul guvernării regionale, solidarității sociale și instituțiilor publice puternice. Cu o populație de aproximativ 59 de milioane de locuitori, este **a treia economie** din UE în funcție de PIB-ul nominal. Italia are o economie diversificată, bazată pe o combinație de industrii manufacturiere avansate, industrii de design de talie mondială, un sector al serviciilor dinamic și întreprinderi mici și mijlocii





(IMM-uri), care constituie coloana vertebrală a structurii sale productive, reprezentând peste 99 % din totalul întreprinderilor.

Nordul țării este puternic industrializat și orientat spre export, în timp ce sudul (denumit „Mezzogiorno”) se confruntă cu subdezvoltare persistentă, rate scăzute ale ocupării forței de muncă și niveluri ridicate de sărăcie și excluziune socială. Italia menține un sistem de protecție socială robust, însă **stagnarea economică, îmbătrânirea demografică** și inegalitățile regionale au creat o presiune tot mai mare asupra serviciilor publice și asupra sustenabilității fiscale. În 2024, vârsta medie a ajuns la 48,7 ani, iar rata natalității a scăzut la una dintre cele mai scăzute din Europa, agravând criza îmbătrânirii populației și reducând forța de muncă.

În acest context în continuă evoluție, rolul economiei sociale și al întreprinderilor sociale este recunoscut din ce în ce mai mult ca instrument de abordare a provocărilor socio-economice și de promovare a coeziunii teritoriale. Italia dispune de unul dintre cele mai structurate **cadre juridice pentru cooperativele sociale** din Europa, însă potențialul achizițiilor publice sociale (APS) rămâne în mare parte neexploatat. În ciuda încurajărilor din partea UE și a disponibilității instrumentelor juridice (de exemplu, contracte rezervate, clauze sociale), autoritățile publice sunt încă lente în integrarea valorii sociale în politicile de achiziții publice. Dinamica actuală a politicilor în materie de tranziție verde și inclusivă, face din Italia un context promițător, deși complex, pentru împuternicirea unei noi generații de profesioniști care pot valorifica APS pentru a debloca întregul potențial al întreprinderilor sociale.

Tabelul3 Indicatori socio-economici cheie pentru Italia

Populație totală	59.138.234
Rata de ocupare	62,9% (2024)
Rata șomajului	6,5% (aprilie 2025)
PIB pe cap de locuitor (USD)	39.003,32

Economia socială

Italia are unul dintre cele **mai structurate și diverse** ecosisteme **de economie socială** din Europa, cu rădăcini istorice adânci și o gamă largă de forme de organizare. Sectorul a căpătat o importanță tot mai mare în abordarea inegalităților socio-economice, promovarea coeziunii teritoriale și sprijinirea incluziunii pe piața muncii, în special în comunitățile vulnerabile sau marginalizate.

Economia socială din Italia include un **spectru larg de entități**, de la cooperativele sociale tradiționale la întreprinderile sociale definite mai recent în legislația națională. **Cooperativele sociale** sunt actorii cei mai importanți, recunoscuți legal din anii 1990 și clasificați fie ca tip A (care furnizează servicii





sociale, de sănătate și educaționale), fie ca tip B (care facilitează integrarea pe piața muncii a grupurilor defavorizate). Aceste organizații sunt guvernate democratic, reinvestesc profiturile în misiunea lor și joacă un rol crucial în furnizarea de servicii sociale și în dezvoltarea comunității.

Alături de cooperative, **asociații**, **fundații** și **societăți de ajutor reciproc** activează în diverse sectoare, precum cultura, sportul, locuințele și sustenabilitatea mediului. De la introducerea Decretului legislativ nr. 155/2006 și a reformei sectorului terțiar care a urmat (Decretele nr. 106/2016 și nr. 112/2017), Italia a oficializat conceptul de „întreprindere socială” ca statut juridic aplicabil diverselor forme juridice, inclusiv societăților cu răspundere limitată, cu condiția ca acestea să urmărească obiective sociale și să respecte norme specifice de guvernanță și reinvestire a profitului.

Italia beneficiază de un ecosistem bogat de **structuri de sprijin** care promovează, reprezintă și dezvoltă economia socială. Organizații naționale umbrelă precum Legacoop Sociali, Confcooperative Federsolidarietà și Forum del Terzo Settore oferă advocacy, formare, dialog politic și consolidarea capacităților pentru mii de entități afiliate. Instituții de cercetare și politici, precum EURICSES (Institutul European de Cercetare privind Cooperativele și Întreprinderile Sociale) și AICCON (Asociația Italiană pentru Promovarea Culturii Cooperării și Nonprofitului) produc date strategice, studii academice și analize de impact care informează atât părțile interesate din sectorul public, cât și din cel privat.

Italia a fost una dintre primele țări europene care a adoptat o **definiție** juridică specifică a **întreprinderii sociale**, începând cu Decretul legislativ 155/2006 și consolidată ulterior prin Reforma sectorului terțiar (2016-2017). Pentru a SEScalifica ca întreprindere socială, o organizație trebuie:

- Să urmărească o misiune socială clar definită (de exemplu, integrarea în muncă, servicii de asistență socială, educație, cultură)
- Să funcționeze într-un mod stabil, antreprenorial (nu doar ocazional sau voluntar)
- Reinvesti cel puțin 50 % din profituri în obiectivele sale sociale
- Să adopte mecanisme de guvernanță incluzive și democratice
- Să prezinte un raport social anual (bilancio sociale)

Aceste criterii vizează să asigure că întreprinderile sociale mențin un accent puternic pe impactul social, funcționând în același timp ca actori profesioniști și durabili din punct de vedere economic.

Întreprinderile sociale din Italia activează într-o **gamă largă de sectoare**, adesea aliniate la obiective de interes public. Domeniile cele mai frecvente includ integrarea pe piața muncii a grupurilor defavorizate (în special prin cooperative de tip B), serviciile de sănătate și asistență socială, educația și formarea profesională, serviciile de mediu și agricultura durabilă, regenerarea urbană și locuințele, industriile culturale și creative și, în cele din urmă, turismul social și inițiativele de economie circulară.





În ceea ce privește **sistemele de înregistrare**, începând din 2021, Registrul Național Unic al Sectorului Terțiar (RUNTS) a devenit sistemul oficial de înregistrare pentru organizațiile din economia socială, inclusiv întreprinderile sociale recunoscute. RUNTS este gestionat de Ministerul Muncii și Politicilor Sociale și asigură transparența, statutul juridic și accesul la finanțare publică și beneficii fiscale.

Tablourile de bord interactive privind dimensiunea, distribuția și performanța economiei sociale italiene pot fi accesate prin intermediul **portalului statistic EURICSE**: <https://euricse.eu/en/>

Tabelul 4 Indicatori-cheie ai sectorului economiei sociale în Italia

Număr de întreprinderi sociale	393.000
Contribuția sectorului economiei sociale la ocuparea forței de muncă	8,80%
Rata de creștere	3-5%

Achiziții publice sociale

Italia oferă mai multe **orientări și seturi de instrumente** care sprijină achizițiile publice responsabile din punct de vedere social. De exemplu, **Ghidul pentru achiziții sociale** al Comisiei Europene, deși este de origine europeană, este larg utilizat de către autoritățile contractante italiene. La nivel național, **Codul achizițiilor publice** (DLG 50/2016, modificat prin Decretul legislativ 209/2024) include în mod explicit clauze sociale și permite autorităților să rezerve oportunități de licitație pentru entități precum cooperativele sociale care angajează persoane defavorizate.

Codul italian al achizițiilor publice oferă două **mecanisme** cheie **care consolidează achizițiile publice sociale**:

1. Clauze sociale: articolele 57 și 61 permit autorităților contractante să includă cerințe privind integrarea socială și a forței de muncă direct în anunțurile de participare la licitații (de exemplu, obligativitatea angajării persoanelor cu handicap sau a persoanelor defavorizate și chiar rezervarea contractelor exclusiv pentru întreprinderile sociale eligibile).
2. Criterii de recompensare: începând din decembrie 2019, legislația în materie de achiziții publice include bonusuri de evaluare pentru întreprinderile care demonstrează un impact social pozitiv, inclusiv în ceea ce privește performanța în domeniul mediului, al muncii sau al social, asigurându-se astfel că ofertele nu sunt determinate exclusiv de costuri.

În ceea ce privește **oportunitățile de formare** formală și informală, acestea apar treptat în Italia:

- Autoritățile regionale responsabile cu achizițiile publice organizează ateliere și seminarii web pentru a ajuta administrațiile locale să pună în aplicare clauzele sociale.





- Entitățile naționale, inclusiv ANAC, Ministerul Întreprinderilor și Made in Italy (MiSE) și Ministerul Muncii și Politicilor Sociale, oferă ocazional sesiuni de formare privind achizițiile publice responsabile din punct de vedere social.
- Organizațiile umbrelă (de exemplu, Legacoop Sociali, Forum del Terzo Settore, AICCON) colaborează uneori cu universități pentru a organiza cursuri privind APS în cadrul unor programe de studii mai ample în domeniul economiei sociale, deși programele de certificare structurate la nivel național rămân limitate.

În cele din urmă, **responsabilitatea** pentru APS în Italia este împărțită între mai multe instituții. **ANAC (Autoritatea Națională Anticorupție)** supraveghează respectarea procedurilor de achiziții publice și asigură aplicarea obligațiilor legale și sociale. **Ministerul Întreprinderilor și Made in Italy (MiSE)** participă la elaborarea politicilor de achiziții publice și coordonează platformele digitale de achiziții publice. **Ministerul Muncii și Politicilor Sociale gestionează** registrul **RUNTS** și acordă beneficii fiscale entităților din economia socială care participă la achiziții publice. În plus, **autoritățile publice locale** (regiuni, provincii, municipalități) sunt adesea principalele organisme de implementare, în special în zonele descentralizate care pilotează practici de APS – unele regiuni, precum Lombardia și Trentino, au elaborat propriile orientări privind clauza socială.





2.3 Grecia

Date despre Grecia

- Economia sa se bazează în principal pe sectorul terțiar
- Se confruntă cu provocări legate de rata ridicată a șomajului și îmbătrânirea populației
- Termenul „întreprindere socială” este relativ nou în contextul grecesc
- Nu dispune de orientări sau de un plan strategic pentru punerea în aplicare a achizițiilor publice sociale
- Are un sistem oficial de înregistrare a organizațiilor din economia socială
- Găzduiește aproape 3 000 de întreprinderi sociale

Context general

Grecia este situată în **sud-estul Europei**, cuprinzând partea sudică a zonei balcanice și având mii de insule în Marea Egee și Marea Ionică. Se învecinează cu Albania, Macedonia de Nord, Bulgaria și Turcia. Are o suprafață de 132 049 km² și o coastă extinsă de 13 676 km, incluzând insulele din Marea Egee și Marea Ionică. Acest lucru plasează Grecia pe locul 11 printre țările cu cea mai lungă coastă. Populația Greciei este de 10.482.487 de locuitori, dintre care 51,1% sunt femei și 48,9% bărbați.

PIB-ul Greciei a fost de 237,573 milioane, conform datelor provizorii din 2024. **Economia Greciei** se bazează în principal pe sectorul terțiar, cu contribuții semnificative din turism, servicii, transporturi maritime, industrie și agricultură. În 2023, agricultura a contribuit cu aproximativ 3,34% la PIB-ul Greciei, 15,28% provenind din industrie și 68,64% din sectorul serviciilor. **Rata ocupării forței de muncă** în Grecia a fost în medie de 84,7% între 2001 și 2024, atingând un nivel record de 92,7% în al doilea trimestru al anului 2008 și un nivel minim record de 72,2% în al patrulea trimestru al anului 2013. Numărul șomerilor pentru luna aprilie 2025 a fost de 811 324 persoane, în scădere cu 6,9% față de aprilie 2024. 54,2% au o durată continuă a șomajului de 12 luni sau mai mult, în timp ce 45,8% au o durată continuă a șomajului de mai puțin de 12 luni. Cel mai mare număr de șomeri SES înregistrează în regiunea Attica, cu 263 385 de persoane (32,5 %), și în regiunea Macedonia Centrală, cu 160 313 persoane (19,8 %).

Cu 22,7 % din populație în vârstă de 65 de ani și peste, Grecia se confruntă cu provocări legate de **îmbătrânirea demografică**. În plus, inflația (2,0 %) și stagnarea salariilor contribuie la o criză a costului vieții, afectând opinia publică și ducând la proteste și greve. Riscul de sărăcie era de aproximativ 26,0 % în 2023.





Tabelul 5 Indicatori socio-economici cheie pentru Grecia

Populație totală	10.482.487 (2021)
Rata ocupării	90,5% (2024)
Rata șomajului	8,3% (aprilie 2025)
PIB pe cap de locuitor (USD)	24.720

Economia socială

Termenul „**întreprindere socială**” este relativ nou în contextul grecesc și **nu apare în legislația elenă**. În conformitate cu Legea 4430/2016, „economia socială și solidară” este definită ca „suma activităților economice bazate pe o formă alternativă de producție, distribuție, consum și reinvestire, fundamentată pe principiile democrației, egalității, solidarității, cooperării și respectului pentru oameni și mediu”.

Aceeași lege (articolul 3) definește criteriile pe care trebuie să le îndeplinească o organizație pentru a fi recunoscută ca parte a economiei sociale.

a. **Întreprinderile cooperative sociale** (SCE), astfel cum sunt definite la articolul 14, sunt cooperative civile reglementate de Legea 1667/1986, cu scopul statutar de a servi interesul colectiv și social, astfel cum se prevede la alineatele (3) și (4) ale articolului 2. Acestea sunt recunoscute legal ca entități comerciale. Acestea sunt clasificate ca **întreprinderi cooperative sociale de incluziune** (inclusiv SCEI de incluziune pentru grupuri vulnerabile și SCE de incluziune pentru grupuri speciale), **cooperative sociale cu răspundere limitată, cooperative de lucrători**.

Principalele domenii de activitate ale SES (2021) sunt educația, cu o pondere de 11 %, urmată de comerțul cu ridicata și cu amănuntul (cu excepția autovehiculelor și motocicletelor), activitățile organizațiilor și activitățile de servicii alimentare, cu aproximativ 7 %.

La nivel național, **economia socială și solidară (ESS) din Grecia este coordonată** de Ministerul Muncii și Afacerilor Sociale. În plus, este reglementată de alte patru ministere: Ministerul de Interne, Ministerul Economiei și Dezvoltării, Ministerul Sănătății și Ministerul Dezvoltării Rurale și Alimentației. Legea 4430/2016 a instituit Secretariatul Special pentru Economia Socială și Solidaritate, un organism de conducere responsabil cu identificarea, sprijinirea și monitorizarea sectorului ESS.

Reprezentarea instituțională a actorilor din economia socială și solidară devine din ce în ce mai puternică, iar asociațiile secundare ale actorilor din economia socială și solidară sunt răspunzând





rolului lor. Unsprezece din cele treisprezece regiuni ale Greciei au **înființat** în 2023 **asociații ale entităților din economia socială și solidară**, cu o abordare democratică.

Grecia are **12 uniuni regionale** recunoscute în temeiul Legii 4430/2016, care reprezintă întreprinderile sociale și promovează antreprenoriatul social în întreaga țară. Acestea acționează ca centre de sprijin, oferind programe de dezvoltare a afacerilor, inovare socială și formare profesională. La nivel național, Confederația Pălenă servește ca organizație umbrelă, reprezentând 8 dintre aceste uniuni. Rețeaua KAPA (Centrul pentru sprijin și dezvoltare a întreprinderilor cooperative) sprijină, de asemenea, sectorul prin educație cooperativă și promovarea politicilor.

Grecia a cunoscut o creștere puternică a ecosistemului său de economie socială, cu un număr tot mai mare de **organisme consultative, birouri de sprijin, acceleratoare și uniuni de rețea**. Unsprezece dintre cele treisprezece regiuni ale țării au acum uniuni secundare active care oferă sprijin celor interesați de voluntariat, aderarea la o întreprindere socială sau crearea uneia. Interesul academic a crescut, de asemenea, odată cu apariția programelor de studii postuniversitare și de învățare pe tot parcursul vieții, cum ar fi cele de la Universitatea Hellenic Open și Universitatea din Creta. Inițiative precum Universitatea Populară de Economie Socială și Solidaritate (univsse.gr) promovează implicarea cetățenilor. Guvernul sprijină sectorul prin evenimente de sensibilizare și spații precum „Merchants Arcade”, care a fost redeschis și găzduiește întreprinderi sociale și produsele acestora.

În plus, unele inițiative nu vizează exclusiv entitățile din economia socială, dar pot fi totuși relevante:

- Incubatorul de start-up-uri din Atena este gestionat de Camera de Comerț și Industrie din Atena, cu sprijinul municipalității din Atena: ATHENS STARTUP INCUBATOR (theathensincube.gr).
- Municipality Atenei gestionează, de asemenea, un accelerator: <http://www.innovathens.gr/en>

Multe fundații, ONG-uri și rețele sprijină inițiativele societății civile și pot ajuta entitățile din economia socială, cum ar fi:

- Programe de incubare și accelerare (pentru startup-uri): ACEin | Centrul pentru Antreprenoriat și Inovare din Atena, [Orange Grove](#)
- Servicii de consultanță: [Militos Consulting](#), [Social Dynamo](#)
- Formare: [HIGGS](#), [Athens Makerspace](#)
- Consolidarea capacităților și accesul la finanțare: [Microcredite și microfinanțare | Action Finance Initiative](#), [Servicii de dezvoltare a afacerilor | The People's Trust](#)

În cele din urmă, există un sistem ([sistemul grecesc de înregistrare a întreprinderilor sociale](#)) pentru înregistrarea unei întreprinderi ca parte a economiei sociale și solidară. Procedura **de înregistrare**





include depunerea unei cereri electronice , la care se anexează actul constitutiv al organizației, împreună cu documentele suplimentare necesare (prevăzute în decizia ministerială și care variază în funcție de tipul entității). În mod specific, în cazul înființării cooperativelor de lucrători, este necesară și asigurarea membrilor (ca profesioniști independenți). Odată cu certificatul de înregistrare și începerea activității, întreprinderea poate începe activitatea comercială.

Tabel 6 Indicatori-cheie ai sectorului SES în Grecia

Număr de întreprinderi sociale	2.609
Contribuția sectorului economiei sociale la ocuparea forței de muncă	1.549 Unități de muncă anuale (2021) 45.598.399 (2021)
Rata de creștere	2.144 SES în 2022, 2.609 SES în 2025 Rata de creștere 6,75% anual

Achiziții publice sociale

În Grecia, există un cadru juridic care permite organizațiilor din economia socială și solidară (ESS) să participe la licitații din sectorul public, în timp ce achizițiile publice social responsabile (APSR) sunt, de asemenea, încurajate treptat prin **Planul de acțiune pentru economia socială**, care include acțiuni care trebuie puse în aplicare până în 2027. Mai precis, a șasea acțiune a acestui plan este dedicată „Capitalizării achizițiilor publice social responsabile (SRPP) în dezvoltarea economiei sociale și solidară (ESS)”, iar a șaptea acțiune este, de asemenea, legată de organizațiile ESS și se referă la „Formarea organizațiilor economiei sociale și solidară cu privire la cadrul pentru achiziții publice”. Pentru a șasea acțiune a Planului de acțiune pentru economia socială, **organismele responsabile** sunt Secretariatul General pentru Sprijinirea Ocupării Forței de Muncă, Ministerul Muncii și Afacerilor Sociale și Autoritatea Unică pentru Achiziții Publice.

Nu există **orientări sau un plan strategic** pentru punerea în aplicare a achizițiilor publice sociale, dar elaborarea de documente specifice pentru APSS este unul dintre rezultatele preconizate ale celei de-a șasea acțiuni menționate.

Ministerul Dezvoltării este responsabil pentru planificarea și implementarea tuturor programelor și instrumentelor economice legate de finanțare, precum și pentru activitățile întreprinderilor din ESS. Acesta participă la procesele de achiziții publice alături de **Ministerele de Interne și Justiție** și de **Autoritatea Unică pentru Achiziții Publice**. Ministerul de Interne este responsabil în comun pentru achizițiile publice destinate organizațiilor din ESS. **Ministerul Sănătății** este responsabil pentru funcționarea Federației Panelenice a Cooperativelor Sociale cu Răspundere Limitată. **Ministerul Dezvoltării Rurale** este responsabil pentru cooperativele agricole și cooperativele de femei. În fine, **Ministerul Mediului și Energiei** este responsabil pentru comunitățile energetice.





În ceea ce privește achizițiile publice responsabile din punct de vedere social, organizațiile SES intră în contact cu municipalitățile (autoritățile locale de prim rang) în principal în timpul executării achizițiilor publice responsabile din punct de vedere social (**APS**) și la încheierea **achizițiilor programatice**. În plus, autoritățile locale de prim rang au capacitatea de a crea un mediu favorabil inițiativelor SSE, cu condiția să dispună de resursele și voința necesare pentru a întreprinde astfel de acțiuni.

2.4 Spania

Date despre Spania

- Are a patra cea mai mare economie din zona euro
- Se confruntă cu provocări legate de îmbătrânirea populației
- Are o economie socială cu o mare varietate de organizații
- Urmează orientările bazate pe directivele UE pentru a sprijini achizițiile publice sociale
- Nu dispune de un sistem oficial de înregistrare a organizațiilor din economia socială
- Găzduiește 43 000 de întreprinderi sociale

Context general

Spania este o țară **din sudul Europei**, situată pe Peninsula Iberică, cunoscută pentru bogatul său patrimoniu cultural și peisajele diverse, care includ plaje, munți și orașe istorice. Are o populație de aproximativ 49,15 milioane de locuitori și este a patra economie din zona euro. Economia Spaniei este diversificată, cu o contribuție semnificativă a sectorului serviciilor, care reprezintă aproximativ 70 % din PIB și include turismul, finanțele și tehnologia informației. Sectorul industrial, care include producția, construcțiile și energia, reprezintă aproximativ 25% din PIB, în timp ce agricultura contribuie cu aproximativ 2-3% la economie, cu produse cheie precum măslina, vin și citrice. În ciuda punctelor forte economice, Spania se confruntă cu mai multe provocări sociale, printre care rata ridicată a șomajului, în special în rândul tinerilor, și o problemă semnificativă legată de inegalitatea veniturilor.

Țara se confruntă, de asemenea, cu o **populație în curs de îmbătrânire**, ceea ce exercită presiuni asupra sistemelor de sănătate și de pensii. Excluderea socială rămâne o preocupare, în special pentru grupurile vulnerabile, cum ar fi imigranții, femeile și persoanele în vârstă, exacerbată și mai mult de disparitățile economice dintre zonele urbane și rurale.





Tabel 7 Indicatori socio-economici cheie pentru Spania

Populație totală	49.153.849
Rata ocupării	58,57 %
Rata șomajului	10,6%
PIB pe cap de locuitor (USD)	33.509

Economia socială

În Spania, economia socială cuprinde o mare varietate de **organizații**, inclusiv cooperative, societăți mutuale, asociații și fundații. Aceste entități se concentrează în principal pe crearea unui impact social și includ întreprinderi sociale (SES), care au ca obiectiv abordarea provocărilor sociale, fiind în același timp durabile din punct de vedere economic. Mai multe **organisme** naționale și regionale de coordonare sprijină întreprinderile sociale, cum ar fi CEPES (Confederația Spaniolă a Economiei Sociale), care este una dintre principalele organizații care promovează economia socială. În plus, există diverse Srețele regionale care oferă formare, consultanță și oportunități de networking pentru SES.

În Spania, o întreprindere socială este **definită** ca o organizație care funcționează în conformitate cu un model de economie socială, având ca scop servirea interesului general, mai degrabă decât maximizarea profitului. Întreprinderile sociale trebuie să reinvestească profiturile în proiecte sociale sau de mediu, să acorde prioritate incluziunii și să funcționeze în mod democratic, implicând părțile interesate în procesele decizionale.

Principalele domenii în care activează întreprinderile sociale includ:

- Incluziunea socială și ocuparea forței de muncă: sprijinirea grupurilor defavorizate, cum ar fi șomerii, persoanele cu dizabilități și migranții.
- Dezvoltarea durabilă: promovarea practicilor ecologice și a soluțiilor verzi.
- Sănătate și servicii sociale: furnizarea de servicii de îngrijire și asistență, în special pentru grupurile vulnerabile.

Pentru a fi recunoscută ca întreprindere socială în Spania, o organizație trebuie să îndeplinească anumite **criterii**, printre care:

- Misiune socială: obiectivul său principal trebuie să fie abordarea unei probleme sociale sau de mediu.





- Reinvestirea profitului: profiturile trebuie reinvestite pentru a promova misiunea socială.
- Guvernanță incluzivă: trebuie să funcționeze cu procese decizionale democratice, implicând adesea angajații sau beneficiarii.

Spania **nu dispune** de **un** sistem **oficial specific de înregistrare** sau certificare a întreprinderilor sociale. Cu toate acestea, organizațiile pot adera în mod voluntar la rețele precum CEPES sau pot solicita recunoașterea ca parte a economiei sociale pentru a demonstra angajamentul lor față de aceste principii.

Tabelul 8 Indicatori-cheie ai sectorului SES în Spania

Număr de întreprinderi sociale	43.000
Contribuția sectorului economiei sociale la ocuparea forței de muncă	10%
Rata de creștere	2,5% pe an

Achiziții publice sociale

Spania urmează **orientări** care încurajează integrarea considerentelor sociale și de mediu în achizițiile publice. Acestea se bazează în principal pe directive ale UE, cum ar fi Directivele UE privind achizițiile publice. În plus, platforme precum Convalores sprijină întreprinderile sociale și oferă instrumente pentru navigarea pe piața achizițiilor publice .

Legislația spaniolă sprijină achizițiile sociale, încurajând autoritățile publice să colaboreze cu întreprinderile sociale prin luarea în considerare a valorii sociale în procesele de achiziții publice. Legea privind contractele din sectorul public (Ley 9/2017) include dispoziții care permit includerea criteriilor sociale în atribuirea contractelor.

În ceea ce privește **oportunitățile de învățare**, există mai mulți furnizori de educație și formare profesională (VET) care oferă cursuri legate de achizițiile sociale. **Principalele organisme guvernamentale** responsabile de APS în Spania includ Ministerul Afacerilor Economice și Transformării Digitale, care supraveghează cadrul juridic, și organismele regionale care pun în aplicare strategiile locale.





2.5 Malta

Fapte despre Malta

- Economia sa se caracterizează printr-un nivel ridicat al veniturilor
- Se confruntă cu provocări legate de sărăcie și excluziune socială
- Nu dispune de un cadru juridic oficial în vigoare pentru SES
- Nu dispune de orientări naționale specifice privind APS
- Oportunitățile de învățare și formare în domeniul APS sunt fragmentate
- Găzduiește un număr redus de 750 de întreprinderi sociale

Context general

Malta, o **țară insulară** mică, dar dinamică din punct de vedere economic, **situată în Marea Mediterană**, este un stat membru important al Uniunii Europene. Economia sa, caracterizată de un nivel ridicat al veniturilor, este determinată în principal de sectorul serviciilor, care a contribuit cu aproximativ 80,6 % la produsul intern brut (PIB) în 2024 și a reprezentat aproximativ 81,3 % din totalul locurilor de muncă. În cadrul sectorului serviciilor, subsectoarele cheie includ o industrie turistică robustă (care contribuie cu aproximativ 15% la PIB), un sector al serviciilor financiare bine consolidat și o industrie a jocurilor online (iGaming) în rapidă expansiune. Sectorul industrial joacă un rol mai mic, dar vital, contribuind cu aproximativ 11,7% la PIB și angajând 17,6% din forța de muncă, cu o pondere importantă a industriei prelucrătoare, în special a microcipurilor și a produselor farmaceutice. În schimb, agricultura este o activitate economică marginală, reprezentând doar 0,7% din PIB și angajând aproximativ 1,1% din forța de muncă.

În 2024, populația totală a Maltei era de aproximativ 539.607 locuitori. Țara se mândrește cu o **rată a ocupării forței de muncă** excepțional de **ridicăta**, care a atins 83,0% în 2024, depășind semnificativ media UE-27. În consecință, rata șomajului rămâne remarcabil de scăzută, înregistrând 2,7% în 2024. PIB-ul pe cap de locuitor a fost estimat la 40 634 EUR (nominal) și 67 682 USD (paritatea puterii de cumpărare) în 2024, reflectând o producție economică puternică pe cap de locuitor.

În pofida acestor indicatori macroeconomici solizi, Malta se confruntă cu provocări sociale persistente, în special în ceea ce privește **sărăcia** și **excluziunea socială**. Rata persoanelor expuse riscului de sărăcie sau excluziune socială (AROPE) a fost estimată la 19,7 % în 2024, în ușoară scădere față de 19,8 % în 2023, dar indică în continuare o proporție semnificativă a populației expuse riscului. Grupurile vulnerabile sunt afectate în mod disproporționat; în 2024, rata AROPE





pentru persoanele în vârstă de 65 de ani și peste era de 31,7 %, în timp ce pentru persoanele sub 18 ani era de 25,9 %. Gospodăriile monoparentale prezintă, de asemenea, un risc semnificativ mai ridicat de sărăcie. Aceste cifre subliniază necesitatea continuării intervențiilor politice pentru a aborda inegalitățile structurale și a asigura incluziunea socială cuprinzătoare în toate segmentele demografice ale societății malteze.

Tabelul 9 Indicatori socio-economici cheie pentru Malta

Populația totală (anul datelor)	539 607 (2024)
Rata ocupării	80,4 % (grupa de vârstă 15-64 ani)
Rata șomajului	2,7% (2024)
PIB pe cap de locuitor (USD)	40.634

Economie socială

Malta are o bogată tradiție în domeniul **asociațiilor voluntare și cooperativelor**, cu inițiative sociale care datează de secole. Deși există o economie socială „de facto”, dezvoltarea formală a întreprinderilor sociale este încă la început. Un studiu a identificat aproximativ 750 de întreprinderi sociale „de facto”, inclusiv organizații voluntare (OV), cooperative și cluburi culturale/sportive, care contribuie în mod semnificativ la crearea de locuri de muncă și la incluziune. Formalizarea prin Legea întreprinderilor sociale este esențială pentru un sprijin adaptat și scalabilitate. Economia socială a Maltei este alcătuită în principal din organizații care au obiective sociale. VO sunt cel mai mare grup (~394), formalizate prin Legea organizațiilor voluntare (2007) și sprijinite de Consiliul maltez pentru sectorul voluntar (MCVS). Cooperativele (~57) sunt reglementate de Legea societăților cooperative (2001), Federația Cooperativelor din Malta (MCF) și Koperattivi Malta oferind sprijin și lobby pentru recunoaștere. În plus, aproximativ 299 de cluburi culturale și sportive funcționează ca întreprinderi sociale de facto. Legea întreprinderilor sociale (SEA) va impune întreprinderilor sociale să adopte forme juridice precum societate, parteneriat sau cooperativă.

În prezent, **nu există un cadru juridic oficial în vigoare** exclusiv pentru întreprinderile sociale în Malta. Legea întreprinderilor sociale (Legea nr. IX din 2022), publicată la 22 februarie 2022, reprezintă o etapă importantă, dar nu a intrat încă în vigoare, intrarea sa în vigoare depinzând de o publicare în Monitorul Oficial. Legea definește întreprinderea socială prin două căi:

- 1) cel puțin 60 % din veniturile provenite din activități comerciale sunt destinate unui scop social sau
- 2) cel puțin 30 % din lucrătorii cu normă întreagă sunt persoane cu handicap sau defavorizate.





Criteriile cheie de recunoaștere includ o misiune socială, reinvestirea profitului (distribuire maximă de 25 % pe o perioadă de trei ani), forma juridică (societate, parteneriat sau cooperativă) și autonomia față de guvern. Legea prevede înființarea unei noi autorități de reglementare și a unui registru pentru organizațiile de întreprinderi sociale. Întârzierea intrării sale în vigoare împiedică accesul la beneficii specifice, cum ar fi schema Micro Invest.

Sprijinul pentru economia socială din Malta provine din diverse Ssurse. Rețelele cheie includ Federația Cooperativelor din Malta (MCF), Koperattivi Malta și Asociația Antreprenorilor Sociali din Malta (SEAM), care militează activ pentru Legea întreprinderilor sociale. Organisme guvernamentale precum Consiliul pentru Sectorul Voluntariat din Malta (MCVS), Oficiul Comisarului pentru Organizații Voluntare și Consiliul Cooperativelor oferă, de asemenea, sprijin. Sursele de finanțare includ programe ale UE (de exemplu, ESF+), Malta Microfinance Ltd, APS Bank și extinderea promisă a programului Micro Invest (sub rezerva intrării în vigoare a SEA).

Întreprinderile sociale din Malta activează în **diverse sectoare**, combinând obiective sociale cu abordări antreprenoriale și reinvestind profiturile în obiective sociale, culturale sau de mediu. Domeniile cheie includ serviciile sociale (sănătate, persoane vârstnice, persoane cu dizabilități, îngrijirea copiilor), educația și formarea profesională, ocuparea forței de muncă și integrarea profesională (o cale cheie a SEA), durabilitatea mediului, comerțul cultural și echitabil, serviciile holistice și turismul rural. Aceste activități sunt în concordanță cu prioritățile strategice naționale și contribuie la bunăstarea societății.

Principala provocare este faptul că Legea privind întreprinderile sociale (SEA) nu a intrat încă în vigoare, ceea ce creează un vid juridic și împiedică durabilitatea și scalabilitatea. Oportunitățile includ intrarea în vigoare a SEA, deblocarea sprijinului financiar (cum ar fi schema Micro Invest), promovarea incluziunii, încurajarea colaborării internaționale (prin aderarea SEAM la rețeaua Euclid) și introducerea raportării impactului social. Viitorul sectorului depinde în mod crucial de punerea în aplicare în timp util a SEA.

Economia socială din Malta este pregătită pentru formalizare prin Legea privind întreprinderile sociale, dar faptul că aceasta „nu a intrat încă în vigoare” îi întârzie potențialul. Pentru a realiza acest lucru, cea mai importantă recomandare este punerea în aplicare imediată a **Legii privind întreprinderile sociale**, urmată de înființarea autorității de reglementare și a registrului, coordonarea mecanismelor de sprijin, sensibilizarea publicului, mobilizarea fondurilor UE, promovarea măsurării impactului social și monitorizarea continuă.

Tabelul 10 Indicatori-cheie ai sectorului întreprinderilor sociale din Malta

Numărul întreprinderilor sociale	750
Contribuția sectorului economiei sociale la ocuparea forței de muncă	1,3%





Rata de creștere	Nu este disponibil
------------------	--------------------

Achiziții publice sociale

Achizițiile publice sociale din Malta **sunt în curs de evoluție**. Legea întreprinderilor sociale (SEA) **definește întreprinderile sociale** ca fiind cele care obțin 60 % din venituri din activități cu scop social sau care angajează 30 % lucrători defavorizați/cu handicap. Aceasta impune reinvestirea profitului (distribuire maximă de 25 %) și instituirea unui nou organism de reglementare/registru. SEA nu a intrat încă în vigoare, ceea ce creează incertitudine și întârzie beneficiile, cum ar fi extinderea schemei Micro Invest, dar potențialul său deplin depinde de activarea SEA, de sensibilizare și de formare. **Reglementările privind achizițiile publice** din Malta (S.L. 601.03) permit „contracte rezervate” (reglementările 161-165) pentru ateliere protejate și întreprinderi sociale care integrează persoane cu handicap/defavorizate (minim 30 % din angajați). În ciuda acestor dispoziții, maturitatea SRPP este redusă din cauza gradului limitat de sensibilizare.

În plus, **Legea privind gestionarea finanțelor publice** este responsabilă de legislația principală care formează cadrul juridic al Maltei pentru achizițiile publice, **Legea privind organizațiile voluntare** formalizează și legalizează organizațiile voluntare, care îndeplinesc adesea funcții de întreprinderi sociale de facto, iar **Legea privind societățile cooperative** SESreferă la cooperative, care îndeplinesc, de asemenea, adesea funcții de întreprinderi sociale de facto.

Malta **nu dispune de orientări naționale specifice privind SRPP**. Proiectul „WeBuySocialEU”, finanțat de UE, promovează SRPP. Platforma eTenders (ePPS) este obligatorie pentru achizițiile publice, dar nu are caracteristici explicite privind SRPP, ceea ce împiedică urmărirea și punerea în aplicare.

Formarea profesională este fragmentată. Universitatea din Malta și MCAST oferă diplome relevante. Formarea profesională este disponibilă la Institutul pentru Servicii Publice (IPS) și la academii private. Proiecte finanțate de UE, precum WeBuySocialEU și Deal4Good, vizează în mod specific formarea în domeniul SRPP. Organizațiile din economia socială (MCF, MCVS, SEAM) oferă, de asemenea, sprijin și promovare.

Printre **organismele cheie** SESnumără **Ministerul Economiei, Întreprinderilor și Proiectelor Strategice** (creștere economică) și **Ministerul Incluziunii, Organizațiilor Voluntare** (incluziune, sectorul voluntariatului). **Departamentul Contractelor** (DoC) este autoritatea centrală în domeniul achizițiilor publice. Alte entități relevante sunt Registrul Comerțului din Malta (MBR), Comisar pentru Organizații Voluntare (CVO), Consiliul Cooperativelor, Malta EnterpriSESși Servizzi Ewropej f'Malta (SEM).

Provocările includ întârzierea demarării SEA, gradul redus de conștientizare a SRPP, sprijinul fragmentat și caracteristicile limitate ale achizițiilor publice electronice pentru rezultate sociale. Recomandările sunt de a accelera activarea SEA, de a elabora orientări naționale privind SRPP, de a





consolida capacitățile, de a îmbunătăți datele privind achizițiile publice electronice, de a consolida coordonarea interministerială și de a promova contractele rezervate.

2.6 România

Informații despre România

- Economia sa se concentrează pe sectoarele serviciilor, industriei și agriculturii
- Se confruntă cu provocări legate de sărăcie și excluziune socială
- Acordă certificate întreprinderilor sociale
- Nu dispune de un set de instrumente centralizat sau de o platformă online dedicată APS
- Oportunitățile de învățare și formare legate de APS rămân subdezvoltate
- Găzduiește aproape 3.000 de întreprinderi sociale

Context general

România, situată în **Europa de Est**, este cunoscută pentru istoria sa bogată, peisajele diverse și patrimoniul cultural. Are o populație de aproximativ 19 milioane de locuitori și este membră a Uniunii Europene, beneficiind de integrarea economică, dar confruntându-se în același timp cu provocări structurale. Economia este impulsionată de trei **sectoare principale**: servicii, industrie și agricultură. Serviciile domină, contribuind cu aproximativ 60,7 % la PIB și angajând aproape jumătate din forța de muncă, cu o creștere puternică în turism și IT. Industria reprezintă 26,7% din PIB, producția, industria auto și construcțiile jucând un rol cheie. Agricultură, deși mai puțin semnificativă în PIB, cu 4,5%, angajează 18% din forța de muncă, România fiind un important producător de cereale în UE.

În ciuda progresului economic, România se confruntă cu provocări sociale care amenință stabilitatea pe termen lung. **Sărăcia** și **excluziunea socială** afectează 32% din populație, cea mai mare rată din UE. Îmbătrânirea populației și emigrarea forței de muncă calificate reduc disponibilitatea forței de muncă, în timp ce evaziunea fiscală și asistența medicală inadecvată pun și mai mult la încercare reziliența economică. Abordarea acestor probleme necesită investiții strategice în educație, infrastructură și programe de incluziune socială pentru a asigura o creștere durabilă.





Tabel 11 Indicatori socio-economici cheie pentru România

Populație totală	19.053.815 (2021)
Rata ocupării	63%(2024)
Rata șomajului	5,7% (aprilie 2025)
PIB pe cap de locuitor (USD)	18.404,3 (2023)

Economia socială

În România, domeniul economiei sociale este reglementat de Legea nr. 219/2015 privind economia socială, precum și de Ordonanța Guvernului nr. 585/2016, care aprobă normele metodologice de aplicare a prevederilor Legii nr. 219/2015. Termenul „întreprindere socială” este **definit de lege** ca o persoană juridică privată care dovedește, prin actele sale constitutive și de organizare, că respectă atât definiția, cât și principiile fundamentale ale economiei sociale prevăzute în lege.

Pentru a fi recunoscută oficial ca întreprindere socială, o organizație trebuie să obțină un **certificat de întreprindere socială**. Organizațiile eligibile includ asociații și fundații, cooperative de gradul I, federații, cooperative de credit, societăți de ajutor reciproc pentru angajați și pensionari, uniuni de persoane juridice și alte tipuri de persoane juridice private. Statutul de întreprindere de inserție socială este certificat prin acordarea mărcii sociale. Marca socială reprezintă forma de certificare a întreprinderilor de inserție socială, în vederea recunoașterii contribuției lor directe la realizarea interesului general și/sau la îmbunătățirea situației grupurilor vulnerabile. Marca socială conține certificatul care atestă statutul de întreprindere socială de inserție, cu o valabilitate de 3 ani de la data eliberării, precum și elementul specific de identitate vizuală, care se aplică în mod obligatoriu produselor fabricate, lucrărilor executate sau documentelor care atestă prestarea unui serviciu.

Aceste organizații pot solicita certificarea atâta timp cât documentele lor constitutive indică în mod clar că activitățile lor vizează realizarea unui obiectiv social, respectă **principiile** economiei sociale și îndeplinesc următoarele **condiții**:

- au un scop social sau acționează în interesul general al comunității;
- reinvestesc cel puțin 90 % din profiturile lor în misiunea lor socială și în rezervele statutare;
- acceptă să transfere orice active rămase, în caz de lichidare, către o altă întreprindere socială;





- promovează echitatea la locul de muncă, cu salarii echitabile și un raport salarial care nu depășește 1 la 8 între cei mai bine plătiți și cei mai slab plătiți.

Printre **rețelele cheie** care sprijină întreprinderile sociale se numără RISE România, Coaliția Economiei Sociale, FONSS, Ashoka România și NESST, care oferă finanțare, formare și advocacy.

Tabelul 12 Indicatori cheie ai sectorului întreprinderilor sociale în România

Numărul întreprinderilor sociale	2.947 (2025)
Contribuția sectorului economiei sociale la ocuparea forței de muncă	1,7%
Rata de creștere	Nu sunt disponibile date

Achiziții publice sociale

România **nu dispune de un set de instrumente centralizat sau de o platformă online dedicată** exclusiv achizițiilor publice sociale (APS). Cu toate acestea, mai multe cadre de reglementare și inițiative sprijină punerea în aplicare a acestora. **Strategia națională pentru achiziții publice** (2015-2020) a evidențiat lacune în integrarea obiectivelor sociale, în timp ce Legea nr. 448/2006 și Legea nr. 98/2016 permit contracte rezervate pentru unități și întreprinderi protejate care sprijină ocuparea forței de muncă pentru persoanele cu handicap. În ciuda acestor dispoziții legale, aplicarea lor rămâne limitată, iar implicarea actorilor din economia socială în procesele de achiziții publice este inconsecventă.

În 2024, **Grupul ADV România, Rețeaua Română a Economiei Sociale (RISE) și Asociația pentru Finanțare Socială** au inițiat o modificare legislativă care impune autorităților publice care gestionează bugete de achiziții publice de peste 3 milioane EUR să aloce 0,5 % pentru contracte cu **întreprinderi sociale de integrare în muncă (WISE)**. Deși legislația actuală permite astfel de contracte, autoritățile publice le pun rar în aplicare din cauza lipsei obligației și a gradului redus de sensibilizare. Modificarea a fost adoptată de Senat și este în curs de examinare în Camera Deputaților. În plus, discuțiile cu Guvernul României și ANAP vizează introducerea unui procent obligatoriu pentru achizițiile directe de la WISE, în vederea îmbunătățirii accesibilității.

Oportunitățile de formare în domeniul APS rămân insuficient dezvoltate. Organizații precum IES (Institutul de Economie Socială) și RISE România organizează ateliere și dialoguri politice, dar programele de învățare structurate care abordează în mod specific achizițiile sociale – cum ar fi licitațiile, stabilirea prețurilor și conformitatea – nu sunt disponibile pe scară largă. Acoperirea limitată și complexitatea procedurilor descurajează și mai mult participarea, subliniind necesitatea simplificării mecanismelor de achiziții publice și a eforturilor de consolidare a capacităților.





Mai multe **instituții supraveghează** politica **APS** în România:

- Agenția Națională pentru Achiziții Publice (ANAP): Reglementează procedurile de achiziții publice și oferă îndrumare tehnică.
- Ministerul Muncii și Protecției Sociale: gestionează programele pentru unități protejate în temeiul Legii 448/2006.
- Departamentul pentru Dezvoltare Durabilă (Cabinetul Primului Ministru): coordonează strategiile de achiziții publice în cadrul unor cadre mai largi de politici sociale.
- Organizații din economia socială (RISE România, Ashoka, NESsT): Promovează reforma legislativă, inițiativele de formare și elaborarea de politici.
- Autoritățile publice locale: Deși sunt responsabile de achiziții, acestea nu dispun adesea de cunoștințe specializate sau de politici structurate care să sprijine actorii din economia socială.

Pentru a dezvolta în continuare APS, ADV România și partenerii săi au organizat un **seminar web** în decembrie 2024, care a reunit reprezentanți ai autorităților publice și ai întreprinderilor sociale pentru a discuta despre mecanismele de achiziții publice și contractele rezervate pentru WISE. În urma succesului acestuia, ANAP a convenit să extindă eforturile de formare în 2025, sprijinind adoptarea pe scară mai largă a practicilor de achiziții sociale.

2.7 Bulgaria

Fapte despre Bulgaria

- 66 % din economia sa este orientată către servicii
- Se confruntă cu provocări legate de îmbătrânirea populației
- Are o lege care definește legal întreprinderea socială
- Cadrul său juridic pentru economia socială sprijină APS, dar nu are mandate puternice
- Există eforturi de consolidare a capacităților în domeniul APS, dar acestea sunt încă în curs de dezvoltare
- Găzduiește un număr redus de 170 de întreprinderi sociale





Context general

Economia Bulgariei este predominant **orientată către servicii**, sectorul serviciilor reprezentând aproximativ 66% din PIB. Industria urmează cu aproximativ 26%, iar agricultura cu 6,8%. Țara a înregistrat o creștere economică constantă, PIB-ul pe cap de locuitor crescând cu 9,6% în 2024. Cu toate acestea, Bulgaria se confruntă cu provocări sociale semnificative, printre care îmbătrânirea populației, 24% din populație având vârsta de 65 de ani sau peste, și un indice ridicat al dependenței de vârstă, de 61,3%. Aceste tendințe demografice contribuie la deficitul de forță de muncă și la creșterea nevoilor de asistență socială.

Tabelul 13 Indicatori socio-economici cheie pentru Bulgaria

Populație totală	6.437.360
Rata de ocupare	70,2%
Rata șomajului	4,18%
PIB pe cap de locuitor (USD)	17.409

Economia socială

Economia socială din Bulgaria este un **sector în dezvoltare**, cuprinzând în principal cooperative, asociații, fundații și alte entități care acordă prioritate impactului social. Sprijinul principal provine de la organizații precum Rețeaua Bulgară de Întreprinderi Sociale (BULSEN) și o rețea în creștere de șase centre regionale care oferă asistență și formare.

Sectorul este susținut de **Legea întreprinderilor sociale și solidare din 2018**, care definește legal o întreprindere socială. Criteriile de recunoaștere includ, de obicei: o misiune socială principală în beneficiul comunității, o valoare socială adăugată măsurabilă, o guvernare democratică și reinvestirea majorității profiturilor în obiectivul social. Există un sistem oficial de înregistrare a întreprinderilor sociale în cadrul Ministerului Muncii și Politicii Sociale. Întreprinderile sociale operează în principal în domenii precum serviciile sociale și furnizarea de locuri de muncă pentru grupurile vulnerabile, precum și în activități de producție și de mediu.

Tabelul 14 Indicatori-cheie ai sectorului întreprinderilor sociale din Bulgaria

Număr de întreprinderi sociale	170
---------------------------------------	-----





Contribuția sectorului economiei sociale la ocuparea forței de muncă	0,7%
Rata de creștere	Nu este disponibil

Achiziții publice sociale

Bulgaria sprijină achizițiile publice responsabile din punct de vedere social (APS) prin documente strategice, instrumente și platforme, cum ar fi planuri strategice și orientări, inclusiv **Sistemul de achiziții publice** (AOP), care oferă orientări privind integrarea criteriilor ecologice și sociale, având în același timp o platformă digitală centralizată care explică procedurile de achiziții publice. În plus, unele seturi de instrumente sunt disponibile și în orientările ROMACT și în Ghidul circular privind achizițiile publice Interreg.

Cadrul juridic pentru economia socială din Bulgaria arată că legislația bulgară sprijină APS, dar nu prevede mandate puternice în materie de inovare. În Legea privind achizițiile publice, articolul 12 permite „contracte rezervate” pentru întreprinderile sociale cu cel puțin 30 % personal defavorizat, precum și clauze sociale și ecologice. În plus, Legea privind întreprinderile sociale (2018) încurajează implicarea sectorului public în relația cu întreprinderile sociale înregistrate. Strategia națională promovează achizițiile de la întreprinderi specializate (de exemplu, cooperative pentru persoane cu handicap).

În ceea ce privește **oportunitățile de învățare** oferite în Bulgaria, există eforturi de consolidare a capacităților, dar acestea sunt încă în curs de dezvoltare. De exemplu, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) și Legea privind achizițiile publice (AOP) oferă formare în domeniul achizițiilor publice pentru a remedia lacunele existente. Sunt disponibile și unele ateliere și forumuri, organizate de ONG-uri, AOP și proiecte finanțate de UE, precum Interreg și CO-RESP. În acest context, sprijinul UE este foarte important, deoarece Interreg și Fondurile de coeziune includ adesea consolidarea capacităților în domeniul APS.

În cele din urmă, în Bulgaria, **principalele organisme** care sprijină APS sunt:

- Ministerul Finanțelor, care conduce politica și legislația în domeniul achizițiilor publice.
- Agenția pentru Achiziții Publice (AOP), care oferă orientări, formare și gestionarea platformei.
- Ministerul Muncii și Politicii Sociale (MLSP), care este responsabil de gestionarea registrului întreprinderilor sociale și de politica în materie de APS.





- Ministerul Mediului și Agenția pentru Eficiență Energetică, care contribuie la elaborarea criteriilor ecologice/sociale.

2.8 Cipru

Date despre Cipru

- Peste 80 % din economia sa este bazată pe servicii
- SE confruntă cu provocări legate de îmbătrânirea populației
- Nu a definit economia socială și solidară în niciun text legal sau oficial
- Dispune de un registru al întreprinderilor sociale
- Nu are legi sau orientări specifice care să definească implementarea APS
- Nu oferă programe de formare în domeniul APS

Context general

Cipru este o țară **insulară din Marea Mediterană**, situată la intersecția dintre Europa, Asia și Africa, cunoscută pentru bogatul său patrimoniu cultural, poziția strategică și statutul geopolitic divizat. Economia Ciprului este bazată în principal pe servicii, care reprezintă peste 80 % din PIB și din ocuparea forței de muncă, fiind impulsionată în mare parte de turism (aproximativ 4 milioane de turiști în 2024, un an record), servicii financiare și transporturi maritime. Industria, inclusiv producția și construcțiile, contribuie cu aproximativ 10%, în timp ce agricultura joacă un rol minor, angajând doar o mică parte a populației și contribuind cu mai puțin de 2% la PIB. În ciuda rezilienței economice și a creșterii din ultimii ani, Cipru continuă să se confrunte cu mai multe provocări sociale. **Șomajul**, deși în scădere, rămâne o preocupare pentru tineri și anumite grupuri vulnerabile. Țara se confruntă, de asemenea, cu creșterea costului vieții, inegalitatea veniturilor și excluziunea socială, în special în rândul migrantilor și al gospodăriilor cu venituri mici. În plus, **îmbătrânirea populației** exercită presiuni pe termen lung asupra sistemelor de sănătate și de pensii.

Tabelul 15 Indicatori socio-economici cheie pentru Cipru

Populație totală	966 400 (2023)
Rata ocupării forței de muncă	65–79 % în 2025





Rata șomajului	~5,1 % în 2025
PIB pe cap de locuitor (USD)	~41.100

Economia socială

Economia socială și solidară nu este definită în niciun text legal sau oficial în Cipru. Cipru a adoptat Legea întreprinderilor sociale abia în 2020, care a fost modificată în decembrie 2023, odată cu adoptarea regulamentului privind crearea **Registrului întreprinderilor sociale**. Registrul este gestionat de Registratorul Societăților Cooperatiste și Întreprinderilor Sociale, în cadrul Serviciului Societăților Cooperatiste, care este o agenție națională guvernamentală. Din decembrie 2023, registrul oficial se află încă în faza incipientă.

Țara **definește întreprinderea socială** după cum urmează:

1. Întreprinderi sociale cu scop general – urmăresc obiective sociale, culturale sau de mediu.
2. Întreprinderile sociale de incluziune socială – au ca scop integrarea grupurilor vulnerabile (de exemplu, persoanele cu handicap).

Conform Legii întreprinderilor sociale, o întreprindere socială este o întreprindere înregistrată în Registrul întreprinderilor sociale ca întreprindere socială cu scop general sau ca **întreprindere de integrare socială**. Întreprinderile sociale înregistrate trebuie să furnizeze bunuri sau servicii cu cel puțin șaptezeci la sută (70%) din veniturile provenite din activități comerciale, să aplice proceduri prestabilite privind distribuirea profiturilor, să fie gestionate într-un mod responsabil și transparent, cu participarea membrilor, angajaților și/sau clienților, și să pună în aplicare politici și practici de remunerare pentru a limita diferențele salariale. Întreprinderile sociale cu scop general își îndeplinesc misiunea socială prin promovarea acțiunilor sociale, culturale și/sau de mediu și reinvestesc cel puțin optzeci la sută (80%) din excedentul lor în scopul lor social. Întreprinderile de integrare socială își îndeplinesc obiectivele sociale prin integrarea în forța de muncă a persoanelor cu handicap și a persoanelor aparținând grupurilor vulnerabile și reinvestesc cel puțin patruzeci la sută (40%) din excedentul lor în scopul lor social.

Până în prezent, economia socială din Cipru cuprinde diverse forme juridice, printre care **cooperative** (de lungă durată, reglementate de Legea societăților cooperative), **asociații și fundații** (forme comune pentru ONG-uri și grupuri comunitare), **societăți private cu răspundere limitată** pe acțiuni sau garanții și parteneriate, care funcționează ca întreprinderi sociale în temeiul Legii întreprinderilor





sociale din 2020. În 2020, existau 581 de entități din ESS în Cipru, dintre care peste 50 % erau asociații, iar 3529 de persoane erau angajate în toate ESS.

Principalul punct focal este **Serviciul Societăților Cooperatiste (CSS)**, care este autoritatea publică națională competentă pentru societățile cooperatiste, întreprinderile sociale, precum și pentru promovarea responsabilității sociale a întreprinderilor (CSR) în Cipru.

În completare, există:

- Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Asigurărilor Sociale
- Ministerul Comerțului și Industriei
- Ministerul Finanțelor
- Autoritatea Națională pentru Inovare
- Rețeaua cipriotă pentru antreprenoriat social: principala comunitate de întreprinderi sociale
- Centrul pentru inovare socială

Întreprinderile sociale și organizațiile din economia socială activează în domenii precum incluziunea socială (angajarea persoanelor cu dizabilități/vulnerabile), proiecte de mediu și economia circulară, servicii culturale și comunitare, implicarea tinerilor și inovarea bazată pe tehnologie (de exemplu, inițiativele Future Worlds Center).

În cele din urmă, **înregistrarea** unei întreprinderi sociale în Registrul întreprinderilor sociale necesită depunerea unei cereri în termen de 20 de zile lucrătoare, iar decizia trebuie luată în termen de 30 de zile.

Tabelul 16 Indicatori-cheie ai sectorului întreprinderilor sociale în Cipru

Numărul întreprinderilor sociale	Cipru a adoptat Legea întreprinderilor sociale (Legea 207[I]/2020), dar registrul se află încă în fază incipientă. În 2023, doar câteva entități erau înregistrate oficial și nu erau disponibile date complete.
Contribuția sectorului economiei sociale la ocuparea forței de muncă	Cifrele OCDE indică faptul că aproximativ 581 de entități din economia socială și solidară (ESS) – inclusiv cooperative, asociații și





	fundații – au creat aproximativ 3 529 de locuri de muncă în 2020; SEs estimează că acestea generează până la 10 % din PIB-ul Ciprului, pe baza cifrei de afaceri a organizațiilor participante.
Rata de creștere	Nu există date oficiale

Achiziții publice sociale

Nu există **o lege sau orientări specifice** care să definească punerea în aplicare a achizițiilor publice responsabile din punct de vedere social (APS) în Cipru. Legea națională a Ciprului privind achizițiile publice și aspectele conexe (73(I)/2016) este legislația de bază care reglementează licitațiile și contractele publice. Legea N.73(I)/2016 este aliniată la Directiva UE 2014/24/UE, care permite integrarea criteriilor sociale în licitații.

În ceea ce privește includerea **clauzelor sociale în contractele publice**, Legea 73(I)/2016 permite autorităților contractante (AC) să includă în procedurile de achiziții publice clauze (cerințe) care contribuie la realizarea obiectivelor sociale, cum ar fi promovarea incluziunii sociale și/sau pe piața muncii a grupurilor vulnerabile, combaterea discriminării sau promovarea egalității de gen.

Pentru a atinge obiectivele menționate mai sus, clauzele sociale trebuie:

- să fie legate de obiectul contractului
- Să fie adecvate stadiului în care sunt incluse (adjudecare sau execuție)
- să respecte principiile fundamentale (egalitatea de tratament, transparența, proporționalitatea)

Aceste clauze pot fi aplicate tuturor contractelor, indiferent de natura sau valoarea lor, în orice etapă a procesului de achiziții publice (atribuie sau execuție). Acest lucru garantează că investițiile publice aduc o valoare socială suplimentară. Cu toate acestea, se subliniază că includerea clauzelor sociale trebuie **să se aplice în mod egal tuturor operatorilor economici**. Clauzele sociale nu trebuie să introducă discriminare directă sau indirectă împotriva niciunui operator.

Mai precis, **articolul 7 din Legea 73(I)/2016** permite atribuirea contractelor publice „entităților care integrează persoane cu handicap sau din alte grupuri defavorizate, atunci când ≥ 30 % din forța de muncă provine din aceste grupuri, în urma unei decizii a Consiliului de Miniștri”. Aceasta înseamnă că legea prevede posibilitatea de a atribui contracte organizațiilor al căror scop principal este integrarea socială și profesională a persoanelor cu handicap sau a persoanelor defavorizate sau de a atribui executarea contractelor din programe sau organizații de ocupare protejată, în cazul în care





peste 30 % din persoanele angajate sunt persoane cu handicap sau din grupuri social excluse, după decizia executivă a Consiliului de Miniștri.

Articolul 39 alineatul (1) litera (b) – Specificații tehnice definește că autoritățile contractante sunt obligate, pentru contractele destinate utilizării de către persoane fizice, să elaboreze specificații tehnice care să țină seama de criteriile de accesibilitate pentru persoanele cu handicap sau de o abordare de proiectare pentru toți: „Pentru toate contractele destinate utilizării de către persoane fizice – fie că este vorba de publicul larg sau de personalul autorității contractante – specificațiile tehnice trebuie să țină seama de criteriile de accesibilitate sau de proiectarea universală. În cazul în care legislația UE a stabilit standarde obligatorii de accesibilitate, acestea trebuie menționate în mod explicit în specificațiile tehnice.”

Articolul 40 alineatul (1) – Etichete definește faptul că autoritățile de certificare pot (dar nu sunt obligate) să solicite o etichetă specifică ca dovadă a conformității cu caracteristicile de mediu, sociale sau de altă natură în contractele de lucrări, bunuri sau servicii.

Articolul 57 alineatul (2) – Motive de excludere prevede că autoritățile de certificare sunt obligate să excludă operatorii economici care nu și-au îndeplinit obligațiile fiscale sau de plată a contribuțiilor la asigurările sociale, astfel cum au fost stabilite printr-o hotărâre judecătorească sau administrativă definitivă.

Articolul 58 alineatul (1) – Criterii de selecție prevede că autoritățile de certificare pot defini criterii de selecție pe baza:

- Aptitudinea de a exercita activitatea profesională
- Situația economică și financiară
- Capacitatea tehnică și profesională

Articolul 67 alineatul (2) – Criterii de atribuire prevede că autoritățile contractante pot defini aspectele sociale ca criterii de atribuire: „Oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic”, în opinia autorității contractante, poate fi determinată pe baza prețului sau a costului, inclusiv a costului pe durata ciclului de viață, sau a celui mai bun raport calitate-preț, care poate include diverse aspecte calitative, de mediu și sociale. Acestea pot include calitatea, inclusiv valoarea tehnică, proiectarea pentru toți utilizatorii, accesibilitatea, aspectele de mediu/sociale/inovatoare și calificările și experiența personalului care execută contractul, în cazul în care calitatea personalului afectează în mod semnificativ executarea contractului.

Articolul 70 – Clauze privind executarea contractului prevede că autoritățile contractante pot impune condiții specifice pentru executarea contractului, cu condiția ca acestea să fie legate de obiectul contractului și să fie menționate în anunțul de participare sau în documentația de achiziții. Aceste condiții pot include aspecte economice, de mediu, sociale, de inovare sau legate de ocuparea forței de muncă.





Articolele 74-77 – Regimul special de atribuire pentru servicii sociale și alte servicii specifice prevăd că anumite servicii, în special serviciile sociale, de sănătate și educaționale, prezintă caracteristici specifice și, prin urmare, statele membre necesită o marjă de apreciere semnificativă în ceea ce privește procesul de selecție a furnizorilor.

Acest **regim special** asigură posibilitatea de a aplica criteriile de selecție și de atribuire calitative, simplificarea și flexibilitatea procedurilor, precum și posibilitatea autorităților contractante de a rezerva participarea la procedurile de achiziții publice pentru astfel de contracte exclusiv entităților din economia socială al căror scop este de a furniza serviciile care fac obiectul regimului special de atribuire.

Articolul 76 alineatul (2) – Principiile de atribuire a contractelor: „Autoritățile contractante pot ține seama de necesitatea de a asigura calitatea, continuitatea, accesibilitatea, accesibilitatea din punct de vedere al prețului, disponibilitatea și caracterul cuprinzător al serviciilor, de nevoile specifice ale diferitelor categorii de utilizatori, inclusiv ale grupurilor defavorizate și vulnerabile, de implicarea și responsabilizarea utilizatorilor și de inovare.”

Articolul 77 – Contracte rezervate pentru anumite servicii

Pe baza unei decizii a Consiliului de Miniștri, autoritățile contractante pot atribui contracte publice unor organizații specifice, prin intermediul unui anunț care face referire la prezentul articol, exclusiv pentru serviciile de sănătate, sociale și culturale enumerate la articolul 74, care sunt acoperite de coduri CPV specifice. Organizația menționată trebuie să îndeplinească cumulativ anumite condiții, cum ar fi să urmărească o misiune de serviciu public de interes general legată de furnizarea serviciilor, să reinvestească profiturile, să SESbazeze pe principiul proprietății angajaților sau pe principiul participativității și să nu fi obținut un contract de la aceeași autoritate contractantă pentru serviciile specifice prevăzute în prezentul articol în ultimii trei ani. Durata maximă a unui contract atribuit acestor organizații nu poate depăși trei ani.

În cele din urmă, **nu** există **programe specializate în domeniul APS** pentru formare și educație în **Cipru**, iar principalele organisme sau instituții guvernamentale responsabile de APS sunt:

- Direcția Achiziții Publice a Trezoreriei Republicii Cipru: supraveghează respectarea Legii 73/2016 și înregistrează cele mai bune practici, inclusiv criteriile sociale
- Consiliul de Miniștri: acordă aprobarea executivă pentru scutirea de la contractul de muncă socială ($\geq 30\%$ forță de muncă vulnerabilă)
- Ministerele Muncii și Asigurărilor Sociale și Comerțului și Industriei: probabil vor coordona cadrele APS și sprijinul financiar





3. Selectarea cazurilor de utilizare și analiza documentară

Acest capitol oferă o imagine de ansamblu cuprinzătoare asupra procesului **de colectare și analiză a datelor** realizat în cadrul pachetului de lucru 2 (WP2), cu scopul de a obține cunoștințe aprofundate privind practicile de achiziții publice sociale în țările partenere. Acesta începe cu o descriere detaliată a metodologiei utilizate pentru colectarea și prelucrarea datelor. Capitolul prezintă în continuare rezultatele analizei datelor, incluzând atât concluziile specifice fiecărei țări, cât și o analiză comparativă între toate regiunile participante. Acesta se încheie cu identificarea principalelor obstacole care împiedică implementarea eficientă, urmată de o serie de acțiuni propuse pentru fiecare barieră identificată.

3.1 Colectarea datelor

Obiectivul specific al WP2 este de a **investiga decalajele de dezvoltare** cu care se confruntă atât furnizorii (întreprinderile sociale), cât și cumpărătorii (autoritățile contractante) în domeniul achizițiilor publice sociale (APS). Pentru a atinge acest obiectiv, a fost necesară colectarea de date specifice de la întreprinderile sociale și autoritățile contractante din fiecare țară parteneră. Scopul a fost de a evalua familiaritatea acestora cu APS și de a evalua nivelul lor de pregătire pentru a se angaja în astfel de practici. Colectarea datelor s-a concentrat pe obținerea de informații privind capacitatea tehnică, cadrele de reglementare, barierele și oportunitățile percepute, precum și cunoștințele generale și înțelegerea APS. Această secțiune prezintă metodologia și descrie procedurile de prelucrare a datelor utilizate.

3.1.1 Metodologie

Colectarea datelor s-a bazat pe un **chestionar** structurat elaborat de echipa UniWA. Scopul a fost acela de a culege informații relevante de la participanți pe tema achizițiilor publice, cu accent special pe achizițiile publice sociale (APS). Chestionarul a fost conceput astfel încât să fie clar, concis și relevant, pentru a asigura un nivel ridicat de participare și a evita să copleșească respondenții cu întrebări lungi sau complexe.

Fiecare chestionar a durat aproximativ 15 minute și a fost **distribuit online** prin Google Forms. În unele cazuri, chestionarul a fost administrat prin interviuri live, în cadrul cărora partenerii au prezentat întrebările direct reprezentanților întreprinderilor sociale (SES) sau autorităților contractante (AC).

Chestionarul pentru SES a cuprins 26 de întrebări prezentate într-o singură secțiune continuă. Acesta a fost structurat astfel încât să abordeze **trei domenii tematice principale**:





1. Cadrul de politică și procesele de achiziții publice

Această secțiune a explorat cunoștințele și familiaritatea SES cu subiectul achizițiilor publice și APS, inclusiv procedurile naționale, politicile relevante, planurile și strategiile existente, precum și utilizarea clauzelor sau criteriilor sociale de către organismele publice (guvernul sau orice organism competent).

2. Experiența în achiziții publice și APS

Această secțiune a examinat experiența întreprinderilor sociale în participarea la licitații publice, inclusiv sectoarele de interes, principalele provocări întâmpinate, lecțiile învățate, problemele întâmpinate și avantajele sau dezavantajele percepute în timpul procedurii. De asemenea, a întrebat despre principalele mijloace utilizate de întreprinderile sociale pentru a descoperi oportunități de licitație și ce tipuri de scheme de sprijin și inițiative pentru funcționarea întreprinderilor sociale (de exemplu, politici, finanțare, consultanță, stimulente) sunt disponibile și ce oferă acestea întreprinderilor sociale.

3. Bariere și oportunități

Această ultimă parte a avut ca scop înțelegerea și identificarea obstacolelor cu care se confruntă întreprinderile sociale în participarea la procedurile de achiziții publice și APS, precum și colectarea de sugestii privind modul în care aceste bariere ar putea fi eliminate.

Chestionarul destinat autorităților de certificare cuprindea 24 de întrebări, prezentate de asemenea ca o singură unitate, care acopereau următoarele domenii:

1. Cadrul de politică

Întrebările din această secțiune au avut ca scop cartografierea peisajului agențiilor sau instituțiilor guvernamentale cheie existente responsabile de APS și de politica economiei sociale, precum și a planurilor sau strategiilor naționale/regionale/locale existente pentru APS și economia socială.

2. Procesele de achiziții publice, implementarea APS și criteriile/clauzele

Această secțiune s-a concentrat pe aspectele tehnice și procedurale ale achizițiilor publice, cum ar fi procedurile de atribuire, utilizarea sistemelor electronice, mecanismele de monitorizare și integrarea principiului „nu aduce prejudicii semnificative”. De asemenea, s-a evaluat dacă implicarea părților interesate sau consultarea utilizatorilor finali face parte din proces și ce tipuri de clauze sau criterii de APS sunt aplicate.





3. Obstacole și oportunități

În cele din urmă, această secțiune a avut ca scop identificarea principalelor provocări în implementarea CPP din perspectiva autorităților contractante, împreună cu posibile soluții, explorând totodată inițiativele disponibile de formare și consolidare a capacităților.

Primul pas a fost **selectarea cazurilor de utilizare** care urmau să fie intervievate, grupurile țintă, întreprinderile sociale (SES) și autoritățile contractante (AC), care au fost identificate utilizând rețelele extinse ale partenerilor de proiect, dar și cataloagele online disponibile ale întreprinderilor sociale.

3.1.2 Prelucrarea datelor

Pentru colectarea, prelucrarea și analizarea răspunsurilor la chestionar s-au urmat pașii următori:

- Distribuirea chestionarelor: Chestionarele au fost completate de **întreprinderile sociale (SES) și autoritățile contractante (AC) selectate** din fiecare țară parteneră în proiect.
- Exportul datelor: Toate răspunsurile au fost colectate prin Google Forms și **exportate** în format CSV.
- Traducere: Fiecare partener **a tradus** răspunsurile în limba engleză pentru a asigura coerența și comparabilitatea între țări.
- Transmiterea datelor: Răspunsurile traduse au fost transmise partenerului principal al pachetului de lucru 2 (WP2), Universitatea Attica de Vest (UniWA).
- Consolidarea datelor: UniWA a compilat toate răspunsurile din țările partenere într-un singur **fișier Excel unificat** pentru procesare.
- Curățarea datelor: Setul de date a fost **revizuit** pentru a identifica și corecta inconsecvențele, răspunsurile incomplete și problemele de formatare, pentru a asigura calitatea datelor înainte de analiză.
- Analiza datelor: Răspunsurile au fost analizate atât cantitativ, cât și calitativ. **Analiza cantitativă** a implicat crearea de reprezentări vizuale, cum ar fi diagrame circulare și grafice cu bare, pentru a identifica tendințele și distribuțiile. **Analiza calitativă** a implicat revizuirea și sintetizarea răspunsurilor deschise pentru a extrage informații cheie și concluzii tematice.





3.2 Analiza datelor

3.2.1 Metodologie

Metodologia utilizată pentru analiza datelor colectate în cadrul acestui studiu a fost concepută pentru a surprinde atât amploarea, cât și profunzimea informațiilor furnizate de respondenți, asigurând o înțelegere holistică a peisajului actual al achizițiilor publice sociale în mai multe țări. A fost utilizată o abordare mixtă, combinând tehnici de analiză **cantitativă și calitativă**.

Datele cantitative, obținute în principal din întrebări închise din chestionare, au fost prelucrate utilizând metode statistice pentru a identifica tipare, frecvențe și distribuții. Aceasta a inclus calcularea mediilor, procentajelor și clasamentelor pentru a evalua familiaritatea cu cadrele de achiziții, nivelurile de participare la procedurile de achiziții publice și sociale, precum și barierele sau factorii favorabili percepuți. Rezultatele au fost apoi vizualizate prin **grafice cu bare și tabele**, făcând tendințele și diferențele mai accesibile și mai ușor de interpretat. Aceste instrumente vizuale au oferit o imagine clară a situației în care se află întreprinderile sociale și agențiile de certificare în ceea ce privește gradul de conștientizare, capacitatea și implicarea în APS.

În paralel, s-a efectuat o analiză calitativă a răspunsurilor deschise colectate în cadrul interviurilor. Aceasta a implicat **revizuirea, clasificarea și sintetizarea** răspunsurilor pentru a extrage mesaje cheie, provocări recurente și informații specifice contextului. Teme precum incertitudinea juridică, lipsa asistenței tehnice, lacunele de comunicare și cultura instituțională au apărut ca fiind esențiale pentru înțelegerea barierelor operaționale și strategice din calea APS. Acest nivel narativ al analizei a contribuit la aprofundarea înțelegerii motivelor pentru care există anumite tendințe și a modului în care respondenții percep propriile roluri și limitări în cadrul ecosistemului de achiziții publice.

Analiza a fost realizată mai întâi **pentru fiecare țară în parte**, permițând o examinare nuanțată a contextelor naționale. Răspunsurile SES și CA din fiecare țară au fost analizate separat, evidențiind practicile locale, condițiile juridice sau administrative specifice și provocările contextuale.

Odată stabilite concluziile specifice fiecărei țări, s-a efectuat o **analiză comparativă între țări**. Această etapă a metodologiei a fost crucială pentru identificarea modelelor comune, contrastarea abordărilor naționale și recunoașterea obstacolelor comune sau a practicilor de succes. Ea a permis formularea unor concluzii mai generalizate și a unor recomandări de politici relevante pentru diferite contexte, respectând în același timp specificul național.

Această abordare metodologică structurată, care combină **analiza statistică, interpretarea tematică și reflecția comparativă**, garantează că concluziile nu sunt doar bazate pe date, ci și pe experiențele și perspectivele actorilor-cheie din domeniul APS.





3.2.2 Rezultatele chestionarului pe țări

Secțiunea următoare prezintă rezultatele colectate din fiecare țară pe baza interviurilor cu întreprinderile sociale (SES) și autoritățile contractante (AC). Pentru fiecare țară, sunt prezentate concluziile principale din răspunsurile SES și AC, susținute de tabele și grafice pentru a ilustra mai clar constatările.

Germania

Constatări din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele constatări se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.

Tabelul 17 Rezultatele chestionarului pentru Germania

Rezultate din răspunsurile ES	
Factor	Scor
Număr mediu de angajați	71
Nivelul de familiarizare cu achizițiile publice și cadrul de politici corespunzător	2,2/5
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici corespunzător	2,7/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	50%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	50%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	100%

După cum se arată în tabelul de mai sus, întreprinderile sociale intervievate aveau în medie 71 de angajați, ceea ce indică o dimensiune organizațională moderată. Cu toate acestea, familiarizarea lor generală cu achizițiile publice rămâne relativ scăzută, cu un scor de doar 2,2 din 5. Familiarizarea cu achizițiile publice social responsabile (APS) a fost ușor mai ridicată, cu un scor mediu de 2,7, ceea ce





sugerează un nivel moderat de conștientizare. În ciuda acestui fapt, jumătate dintre întreprinderile sociale au declarat că au participat la proceduri APS. Este important de menționat că toți respondenții au menționat că au întâmpinat dificultăți în timpul procesului de licitație, evidențiind obstacole persistente în calea participării efective.

Cunoștințe privind achizițiile publice și sociale

Pe baza răspunsurilor la chestionarul colectat din Germania, este evident că nivelul general de **cunoștințe** al întreprinderilor sociale (SES) în ceea ce privește achizițiile publice și achizițiile publice sociale (APS) rămâne **limitat și inegal distribuit**. Doar două SES au considerat că au o înțelegere bună sau foarte bună.

Această lacună de cunoștințe provine din mai mulți factori subiacente. Multe întreprinderi sociale sunt structurate în așa fel încât nu necesită sau nu acordă prioritate implicării în sistemele de achiziții publice. Procesul de solicitare și gestionare a contractelor publice este adesea considerat birocratic, consumator de timp și de resurse, obstacole care descurajează în special organizațiile mici sau cu resurse limitate. În plus, lipsa de încredere în instituțiile publice și complexitatea cadrelor juridice contribuie și mai mult la interesul sau capacitatea limitate de a se implica în mecanismele APS. Când au fost întrebat în mod specific despre cunoștințele lor privind strategiile și planurile de acțiune naționale sau regionale legate de economia socială și APS, majoritatea SES-urilor au declarat că nu au cunoștințe sau că nu sunt sigure.

Experiența în domeniul achizițiilor publice și sociale

Experiența generală în domeniul achizițiilor publice și sociale (APS) este marcată de o combinație de implicare prudentă, **frecvență limitată** și implicare specifică sectorului. Jumătate dintre întreprinderile sociale interviewate au participat la achiziții publice sau sociale, dar frecvența participării rămâne scăzută până la moderată, variind de obicei între una și cinci licitații pe an. Patru întreprinderi sociale nu au răspuns la aceste întrebări, ceea ce poate indica fie neparticiparea, fie lipsa de experiență relevantă.

Deși sistemele **de licitație electronică** au fost utilizate pe scară largă, acestea au fost adesea percepute ca fiind prea complexe, inconsistente, creând o barieră pentru întreprinderile sociale mai puțin experimentate sau mai mici. Experiențele pozitive au fost, în general, legate de sprijinul extern din partea autorităților publice sau a organizațiilor partenere, în timp ce experiențele negative au implicat limbajul birocratic, criteriile de selecție neclare sau irelevante, concurența puternică pe piață și un sentiment de dezavantaj din cauza lobby-ului exercitat de concurenții mai mari.

Întreprinderile sociale **au accesat** licitațiile prin diverse mijloace: platforme de achiziții publice, comunicare directă din partea autorităților contractante, alerte prin e-mail, căutări pe site-uri web filtrate după cuvinte cheie și buletine informative din rețele sau de la organizații abonate.

Motivațiile pentru participarea la licitații au variat de la o organizație la alta, dar în general s-au concentrat pe creșterea strategică și impactul social. Întreprinderile sociale au declarat că participă





la procesele de achiziții publice pentru a accesa noi piețe, a lansa sau promova produse și servicii, a crește vizibilitatea organizațională, a genera fonduri pentru operațiuni și dezvoltare și a contribui la misiuni sociale, cum ar fi crearea de locuri de muncă pentru grupurile marginalizate.

Răspunsurile au abordat și nevoile și mecanismele de sprijin. Întreprinderile sociale au subliniat importanța programelor **de formare** și **finanțare** pentru a-și spori capacitatea de a participa la licitații. Serviciile de consultanță și rețelele au fost menționate ca fiind utile.

Obstacole și oportunități

Cea **mai frecventă problemă semnalată** în participarea la APS este dificultatea de a găsi licitații interesante, menționată de peste 60 % dintre respondenți. Aceasta este urmată de costul elaborării unei oferte, capacitatea organizațională limitată și termenele scurte pentru pregătirea ofertelor, fiecare dintre acestea fiind menționate de aproape 40 % dintre întreprinderile sociale. Alte bariere includ utilizarea platformelor de achiziții publice, îndeplinirea cerințelor de garanție financiară și lipsa accesului la orientare sau comunicarea cu autoritățile publice. Mai puțin frecvente, dar totuși demne de menționat, sunt preocupările legate de ignorarea temelor relevante pentru femei, complexitatea birocratică și influența lobby-ului. Pentru a depăși aceste obstacole, soluția cea mai recomandată a fost participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor.

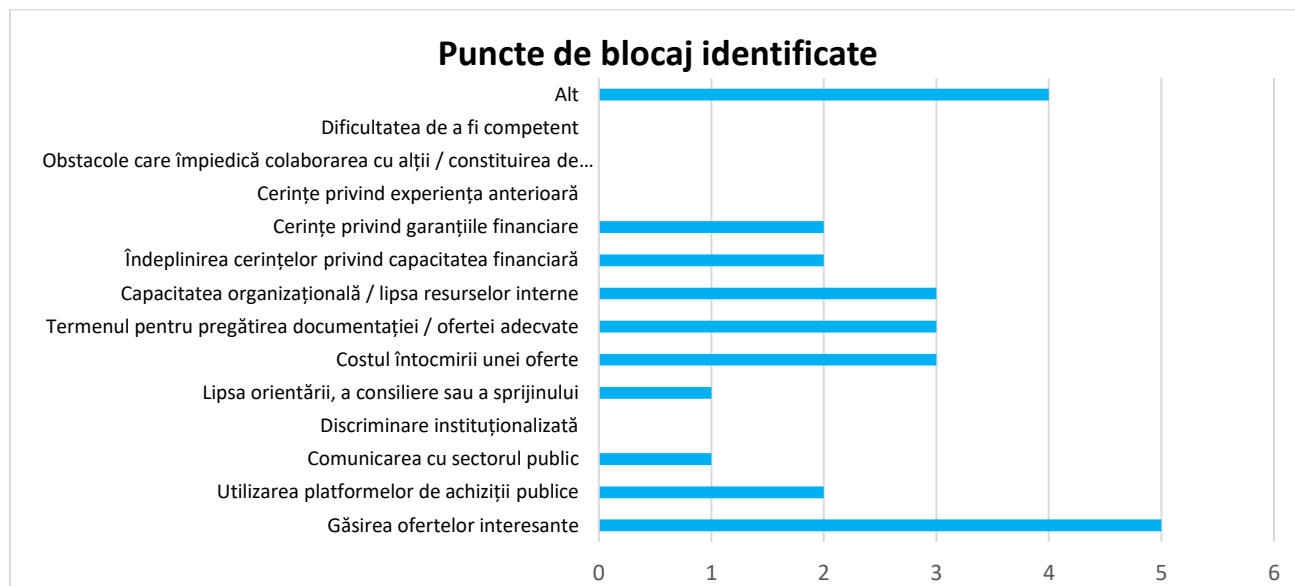


Figura 2 Grafic care prezintă punctele de blocaj identificate în Germania

Concluzii din răspunsurile autorităților contractante

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice



Co-funded by
the European Union



Respondenții la chestionar au demonstrat **o bună cunoaștere** a cadrului juridic privind achizițiile publice și sociale, inclusiv economia socială, planurile de acțiune, strategiile și criteriile relevante. Jumătate dintre ei au declarat că participă frecvent la APS în mai multe sectoare. Aceștia s-au declarat nesiguri în ceea ce privește gestionarea acestor proceduri și au luat în considerare implicarea unor experți externi pentru a-i sprijini în participarea lor.

Achizițiile publice în Germania se desfășoară, de obicei, prin proceduri deschise, restrânse sau negociate, reglementate de legislația națională și sprijinite de platforme precum eVergabe. Licitările sunt gestionate electronic și, deși monitorizarea este obișnuită, aceasta este de obicei informală și integrată în gestionarea internă a proiectelor, rather than based on a standardized national system.

Principiul DNSH este luat în considerare în achizițiile publice, în special pentru proiectele finanțate de UE, cum ar fi cele din cadrul Mecanismului de redresare și reziliență. Scopul său este de a se asigura că activitățile finanțate nu aduc prejudicii semnificative obiectivelor de mediu.

În ceea ce privește **implicarea părților interesate**, respondenții au aplicat acest principiu în procedurile de achiziții publice și confirmă că este o practică obișnuită, în special în cazul achizițiilor cu un grad ridicat de tehnicitate, cum ar fi sistemele informatice sau proiectele de infrastructură. De asemenea, este utilizat frecvent pentru a contribui la identificarea criteriilor de durabilitate relevante. În unele cazuri, se înființează departamente de durabilitate sau grupuri de lucru interdisciplinare pentru a elabora în comun documentele de licitație, asigurându-se astfel că procesul de achiziții publice este în concordanță atât cu nevoile operaționale, cât și cu obiectivele politice mai generale.

Obstacole și oportunități

Pe baza răspunsurilor autorităților contractante, achizițiile publice din Germania se confruntă cu trei obstacole majore în calea punerii în aplicare efective a criteriilor sociale. În primul rând, **personalul de nivel inferior** este adesea lăsat să rezolve priorități concurente fără orientări clare sau autoritate, ceea ce face dificilă integrarea obiectivelor sociale. În al doilea rând, mulți funcționari consideră că legislația națională existentă (de exemplu, salariul minim, combaterea discriminării) acoperă deja standardele sociale, **reducând motivația** de a depăși conformitatea legală. În al treilea rând, provocările practice – precum lipsa formării, sistemele informatice învechite, colaborarea limitată și incertitudinile juridice – fac ca punerea în aplicare să pară excesiv de complexă. Acești factori combinați împiedică utilizarea pe scară mai largă a practicilor de achiziții responsabile din punct de vedere social.

Oportunitățile de formare sunt considerate utile, dar insuficiente. Ceea ce contează cu adevărat este capacitatea, dispunerea de instrumente, strategii clare și autoritatea de a aplica cunoștințele atunci când este necesar. Fără aplicarea în timp real, formarea este adesea uitată. Barierele reduse în calea acțiunii, sprijinul practic și orientarea organizațională sunt mai eficiente decât atelierele ocazionale care, potrivit profesioniștilor din domeniul achizițiilor care au răspuns la chestionar, nu sunt niciodată puse în practică.





Italia

Concluzii din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele concluzii se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.

Tabelul 18 Rezultatele chestionarului pentru Italia

Rezultate din răspunsurile întreprinderilor sociale	
Factor	Scor
Numărul mediu de angajați	3
Nivelul de familiarizare cu achizițiile publice și cadrul de politici	3,5/5
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici	3/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	70%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	80%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	100%

Datele din tabelul de mai sus arată că întreprinderile sociale interviewate au în medie doar trei angajați, ceea ce evidențiază structura lor de mici dimensiuni. În ciuda acestui fapt, **familiaritatea** lor cu achizițiile publice este peste **medie**, cu un scor de 3,5 din 5, în timp ce familiaritatea cu achizițiile publice sociale (APS) este ușor mai scăzută, cu un scor de 3 din 5. Este de remarcat faptul că 70 % dintre întreprinderile sociale au participat deja la proceduri de achiziții publice sau sociale, iar 80 % declară că au capacitatea de a participa la proceduri de AESP. Cu toate acestea, toți respondenții care sunt capabili să participe se confruntă cu **dificultăți** semnificative, ceea ce indică existența unor obstacole persistente chiar și în rândul întreprinderilor sociale bine pregătite.

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Pe baza rezultatelor interviurilor cu întreprinderile sociale italiene, în ceea ce privește cunoașterea și înțelegerea cadrelor de achiziții publice, peste jumătate dintre întreprinderile sociale au declarat că au o înțelegere bună sau medie a procedurilor generale de achiziții, în timp ce doar una a declarat că





are o familiaritate redusă, invocând lipsa de încredere în proces. În ceea ce privește APS, majoritatea întreprinderilor sociale și-au descris cunoștințele ca fiind medii, doar câteva dintre ele declarând că au o familiaritate ridicată sau redusă. Conștientizarea strategiilor naționale sau regionale privind APS și economia socială a fost împărțită în mod egal: aproximativ jumătate dintre întreprinderile sociale erau conștiente de astfel de cadre, făcând adesea referire la inițiative naționale ample legate de durabilitate sau incluziune socială. Cu toate acestea, multe dintre ele rămăneau neinformate sau incerte, în special în ceea ce privește cadrele pentru parteneriate strategice de achiziții. Doar 8 din 20 de întreprinderi sociale au declarat că erau la curent cu clauzele sociale specifice din caietele de sarcini, în timp ce restul de 12 s-au declarat incerte, indicând o lipsă generală de vizibilitate cu privire la modul în care criteriile sociale sunt aplicate în practică.

În ceea ce privește **experiența** lor, din 20 de respondenți, 12 au declarat că au participat la licitații publice tradiționale (care nu erau legate în mod specific de criterii sociale), în timp ce doar 2 au participat la licitații de CPE. Alți doi au încercat să participe, dar în final nu au depus o ofertă, iar 4 nu au participat niciodată la vreun proces de achiziții publice. Participarea limitată la licitațiile APS sugerează existența unor obstacole, cum ar fi lipsa de familiaritate cu procedurile, dificultăți în navigarea pe platformele digitale de licitații și vizibilitatea limitată a licitațiilor cu criterii de impact social. În ciuda dificultăților întâmpinate, multe SES consideră achizițiile publice ca o **oportunitate pentru noi parteneriate** și extinderea pieței. O provocare recurentă o reprezintă termenele scurte și dependența de site-urile web municipale pentru identificarea oportunităților, ceea ce împiedică adesea SES să răspundă prompt. Respondenții au subliniat, de asemenea, importanța structurilor de sprijin.

Obstacole și oportunități

Analiza răspunsurilor întreprinderilor sociale evidențiază mai multe bariere cheie care împiedică participarea acestora la procedurile de achiziții publice sociale (APS). 25 % dintre întreprinderile sociale au declarat că nu dispun de competențe în materie de gestionare de proiecte, tehnice și juridice, identificând totodată și următoarele bariere. Cea mai frecvent menționată problemă este **lipsa de orientare, consiliere sau sprijin**, semnalată de 90 % dintre respondenți, ceea ce subliniază o nevoie generalizată de informații și asistență mai clare pe tot parcursul procesului de achiziții publice. Aceasta este urmată de cerințele privind experiența anterioară, pe care 70 % dintre întreprinderile sociale le-au identificat ca un obstacol major în calea accesului la piață. Comunicarea cu sectorul public a fost menționată ca obstacol de 45 % dintre respondenți, care au semnalat dificultăți în stabilirea unui dialog eficient cu autoritățile contractante. În plus, 40 % dintre întreprinderile sociale au semnalat dificultăți în îndeplinirea cerințelor privind garanțiile financiare. Alte obstacole includ limitările capacității organizaționale, menționate de 25 % dintre respondenți, și obstacolele în calea colaborării sau formării de consorții, identificate de 30 %. Acestea evidențiază dificultățile interne și structurale care împiedică întreprinderile sociale să concureze în condiții de egalitate cu ofertanții mai mari sau mai experimentați. Dificultățile semnalate mai rar au fost termenele scurte pentru





pregătirea documentației, discriminarea instituțională și dificultățile în ceea ce privește competența. În cele din urmă, nicio întreprindere socială nu a declarat că a întâmpinat dificultăți în găsirea unor licitații relevante.

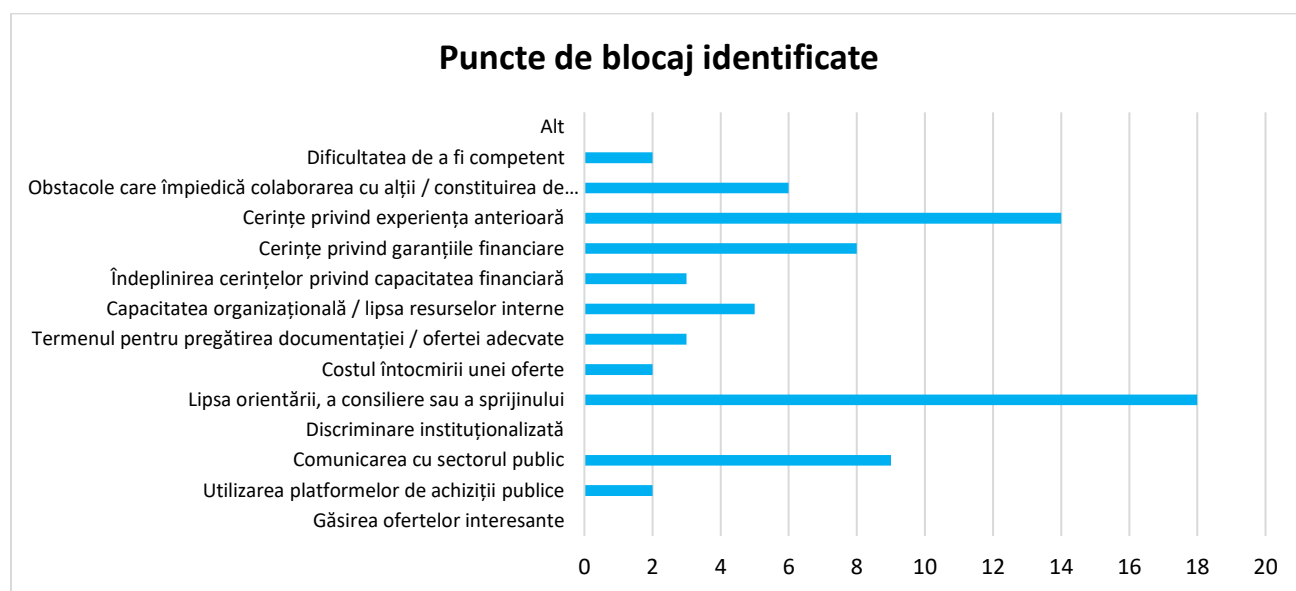


Figura 3 Grafic care prezintă obstacolele identificate în Italia

Pentru a depăși aceste bariere, întreprinderile sociale sugerează soluții practice, cum ar fi dezvoltarea unei platforme centralizate pentru a simplifica oportunitățile de achiziții publice și a oferi orientări clare privind documentația. De asemenea, acestea recomandă accesul la servicii de consultanță, alături de programe de formare specifice. Unele întreprinderi sociale au propus promovarea parteneriatelor cu întreprinderi specializate, organizarea de evenimente de networking B2B și facilitarea implicării timpurii a cumpărătorilor pentru a se pregăti mai bine pentru viitoarele licitații.

Concluzii din răspunsurile autorităților contractante

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Răspunsurile autorităților contractante din Italia indică faptul că nivelul general de **cunoștințe** în domeniul achizițiilor publice sociale este **moderat**, chiar dacă jumătate dintre acestea au declarat că au aplicat APS. În timp ce un respondent a evaluat cunoștințele sale ca fiind bune și altul ca fiind foarte bune, majoritatea le-au descris ca fiind medii, în principal din cauza implicării sau responsabilităților limitate în domeniul achizițiilor publice. Un motiv cheie identificat a fost lipsa asistenței tehnice și a personalului adecvat pregătit pentru a pregăti și a depune oferte în cadrul APS. În mod similar, gradul de cunoaștere a planurilor de acțiune, a strategiilor și a cadrelor de politică relevante existente a fost, de asemenea, evaluat ca fiind mediu.





Majoritatea autorităților de certificare au declarat că sunt conștiente de principiul „**nu aduce prejudicii semnificative**” (DNSH), care este din ce în ce mai integrat în achizițiile publice din Italia, în special în legătură cu investițiile finanțate din Planul național de redresare și reziliență. Principiul DNSH a fost evaluat cu 3/5 ca fiind important. Principiul DNSH a fost evaluat ca fiind moderat important, primind un scor de 3 din 5.

75 % dintre autoritățile de coordonare au declarat că dețin **competențele** necesare pentru a elabora și publica o licitație APS, deși ar lua în considerare implicarea unui expert extern. În cele din urmă, niciunul dintre respondenți nu a raportat implicarea utilizatorilor finali sau a altor părți interesate în procesul de pregătire a licitației.

Obstacole și oportunități

Interviurile cu autoritățile contractante au identificat trei provocări principale în implementarea APS în Italia. În primul rând, există o **lipsă** generalizată **de conștientizare** și cunoaștere a principiilor APS atât în rândul organismelor din sectorul public, cât și al furnizorilor. Acest lucru se datorează în mare parte oportunităților limitate de formare și diseminării insuficiente a strategiilor de sustenabilitate. În al doilea rând, **complexitatea și fragmentarea procedurilor de achiziții publice** pe platformele naționale și regionale fac ca implementarea să fie inconsecventă și greoaie din punct de vedere administrativ. În al treilea rând, **rezistența culturală și a pieței** rămâne un obstacol semnificativ, deoarece atât actorii publici, cât și cei privați au adesea prejudecăți cu privire la valoarea APS, iar oferta de furnizori certificați sau conformi pe piață este limitată.

Pentru a elimina aceste **bariere**, respondenții au propus o serie de soluții. Creșterea gradului de conștientizare și înțelegere prin sesiuni de formare specifice și platforme online accesibile, promovarea dialogului și a colaborării între instituțiile publice și întreprinderi. În ciuda existenței programelor de formare, nu toți respondenții aveau cunoștință de acestea.

Grecia

Constatări din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele concluzii se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.





Tabelul 19 Rezultatele chestionarului pentru Grecia

Rezultatele răspunsurilor întreprinderilor sociale	
Factor	Scor
Numărul mediu de angajați	9
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice și cadrul de politici corespunzător	2,9/5
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici corespunzător	2,7/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	17%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	33%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	72%

Analiza datelor relevă că, în medie, întreprinderile sociale au nouă angajați, ceea ce reflectă dimensiunea lor redusă, în general. Nivelul de familiaritate declarat cu achizițiile publice și cadrul de politică în domeniu este de 2,9 din 5, în timp ce familiaritatea cu politicile specifice APS este ușor mai scăzută, de 2,7 din 5. Doar 17 % dintre întreprinderile sociale au participat anterior la proceduri de achiziții publice sau sociale, ceea ce indică **un nivel limitat de implicare** în aceste mecanisme. Deși 33 % dintre întreprinderile sociale declară că au capacitatea de a participa la procesele de APS, un procent semnificativ de 72 % dintre participanții capabili **se confruntă** în continuare **cu dificultăți** în acest sens, ceea ce sugerează că, chiar și atunci când întreprinderile sociale au capacitatea de a se angaja în APS, ele sunt adesea împiedicate de alte bariere.

Cadrul de politici și experiența în domeniul achizițiilor publice

Pe baza răspunsurilor din interviuri, cunoștințele întreprinderilor sociale în domeniul procedurilor de achiziții publice și sociale sunt aproape de **medie**, din cauza **interesului și a gradului redus de conștientizare** cu privire la acest subiect, precum și din motive financiare. Cunoștințele privind planurile de acțiune, strategiile, criteriile/clauzele APS și sistemele existente sunt, de asemenea,





foarte reduse. Majoritatea nu participă la licitații publice, iar întreprinderile sociale care participă o fac de 2-5 ori pe an.

În ceea ce privește **experiența** lor în domeniul achizițiilor publice, multe întreprinderi sociale au descris procesul ca fiind **complex, îndelungat și costisitor**. Deși unele au recunoscut anumite beneficii, cum ar fi creșterea transparenței, accesibilitatea digitală și economiile de timp în cazuri specifice, cum ar fi serviciile din domeniul sănătății, acestea au subliniat și dezavantaje semnificative. O preocupare recurentă a fost necesitatea cunoștințelor specializate în domeniul achizițiilor publice și a sprijinului extern, cum ar fi expertiza juridică sau contabilă, ceea ce sporește sarcina financiară și administrativă. Alții au descris experiența ca fiind frustrantă și descurajantă din cauza **cadrelor neclare**, a criteriilor vagi și a abordării impersonale. Pentru organizațiile mai mici, în special cele care se bazează pe **personal limitat** și voluntari, documentația extinsă și cerințele procedurale au făcut ca participarea să pară aproape imposibilă.

Unele dintre întreprinderile sociale intervievate au declarat că utilizează **platforme online** pentru a căuta licitații, iar unele au desemnat un **membru al personalului** care să monitorizeze oportunitățile. Altele se bazează pe informațiile furnizate de contabilul lor, de serviciile de certificare sau de portalurile de achiziții publice. O motivație cheie pentru participarea la licitații este potențialul de **noi colaborări**, pe care mulți îl consideră o poartă de acces către parteneriate mai ample. În plus, accesul la noi piețe și posibilitatea de a lansa produse inovatoare au fost menționate ca stimulente importante. Pentru a face față provocărilor cu care se confruntă, întreprinderile sociale au subliniat necesitatea unor **programe de formare** specifice **ca soluție principală**. Cu toate acestea, măsurile de sprijin, cum ar fi schemele de finanțare și stimulentele fiscale, au fost, de asemenea, considerate instrumente valoroase pentru a încuraja și facilita o participare mai largă.

Obstacole și oportunități

O parte semnificativă a întreprinderilor sociale a identificat obstacole majore care împiedică participarea lor la procedurile de achiziții publice. Problema cea mai frecvent menționată, raportată de 53 % dintre respondenți, a fost **lipsa orientării, a sprijinului și a serviciilor de consultanță** pentru parcurgerea procedurilor de achiziții publice. În plus, 47 % au indicat cerința de **garanții financiare** ca obstacol major. Dificultățile în stabilirea comunicării cu autoritățile publice și în identificarea oportunităților de licitație relevante au fost semnalate de 41 % dintre întreprinderile sociale. Constrângerile de timp, costul pregătirii documentației de licitație și dificultățile în utilizarea platformelor de achiziții publice au constituit motive de îngrijorare pentru 23,5 % dintre respondenți. În plus, 18 % au indicat că cerința de a avea experiență anterioară în domeniul achizițiilor publice a constituit un obstacol în calea participării, în timp ce 12 % au exprimat îngrijorări cu privire la **obstacolele sistemice**, inclusiv discriminarea instituțională și oportunitățile limitate de colaborare semnificativă cu entitățile publice.



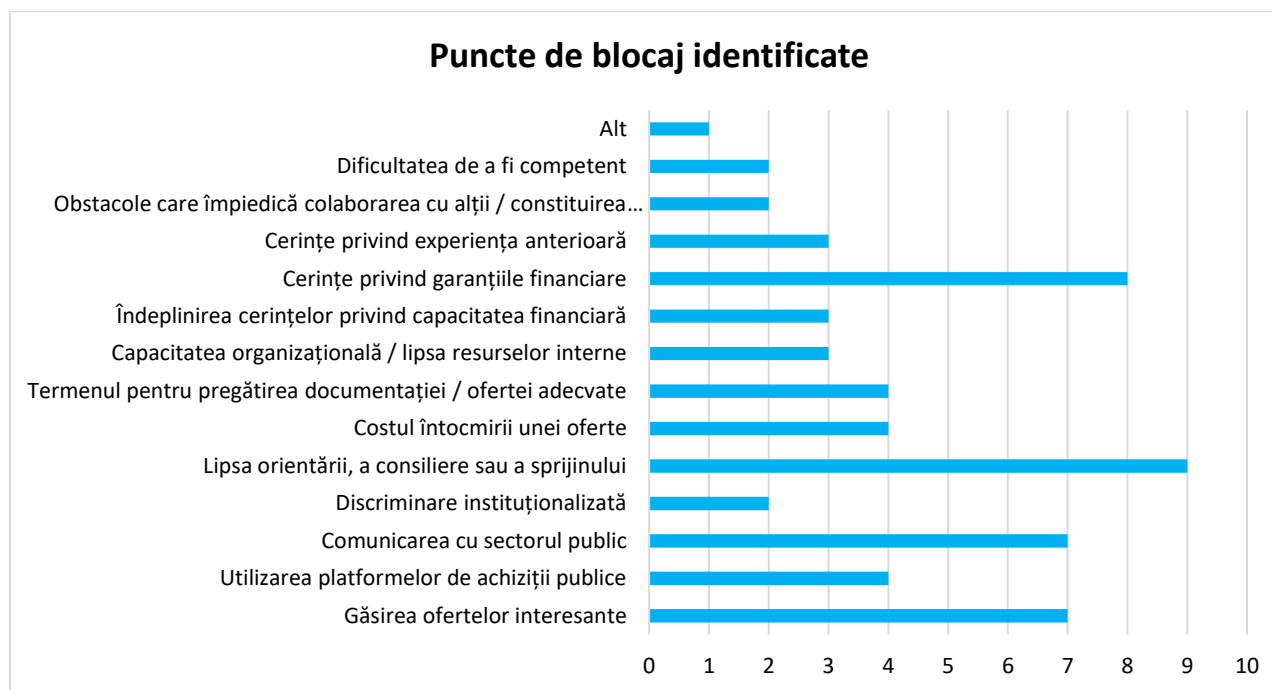


Figura 4 Grafic care prezintă punctele de blocaj identificate în Grecia

Constatări din răspunsurile autorităților contractante

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Majoritatea autorităților contractante care au răspuns la chestionar au demonstrat un **nivel mediu de cunoștințe** privind APS. Dintre acestea, doar un respondent a declarat că are o bună înțelegere, în timp ce altul a indicat că are cunoștințe foarte limitate. Principalele motive invocate pentru această lipsă de familiaritate au fost constrângerile financiare și implicarea limitată în practicile APS. Când au fost întrebați în mod specific despre cunoștințele lor privind cadrul de politică, 40 % au evaluat nivelul lor de înțelegere ca fiind bun. Cu toate acestea, răspunsurile au variat semnificativ, alții descriindu-și cunoștințele ca fiind medii, slabe sau foarte slabe, ceea ce indică o lipsă de coerență între instituții. De remarcat faptul că niciunul dintre respondenți nu era la curent cu clauzele APS existente, planurile naționale de acțiune sau cadrele strategice.

Conform feedback-ului din interviuri, **procedura de atribuire** cea mai frecvent utilizată în Grecia este cea a ofertei celei mai avantajoase din punct de vedere economic (MEAT). Aceasta este în conformitate cu Directiva 2014/24/UE, care încurajează renunțarea la atribuirea contractelor exclusiv pe baza prețului, permițând astfel o mai mare luare în considerare a criteriilor sociale în deciziile de achiziții publice (articolul 67).

În ceea ce privește principiul „**nu aduce un prejudiciu semnificativ**” (DNSH), 50 % dintre respondenți erau familiarizați cu acest concept, dar îl considerau puțin relevant în contextul achizițiilor publice.





În plus, niciuna dintre autoritățile contractante nu a raportat **implicarea utilizatorilor finali sau a părților interesate externe** în faza de pregătire a licitațiilor. Deși majoritatea au declarat că dispun de capacitățile necesare în materie de management de proiect, juridice și tehnice pentru a elabora și publica licitații APS la nivel intern, acestea au recunoscut totodată că nu au solicitat niciodată expertiză externă pentru a remedia eventualele lacune în materie de competențe.

Obstacole și oportunități

Majoritatea respondenților au declarat că rămân ezitanți în a depăși abordarea „prețului cel mai mic”, considerând **criteriile sociale** ca fiind neclare din punct de vedere juridic, complexe și împovărătoare. Această situație este agravată de lipsa unei strategii naționale, a unor criterii sociale standardizate și a unor orientări practice. De asemenea, nu există o platformă online sau o secțiune dedicată APS în cadrul sistemelor de achiziții publice existente.

Capacitatea instituțională a fost identificată ca o altă provocare majoră, în special la nivel local și regional, unde autoritățile contractante dispun adesea de resurse umane și expertiză insuficiente. Întreprinderile sociale se confruntă, de asemenea, cu constrângeri, printre care capacitatea limitată de a participa la procedurile de achiziții publice. În plus, voința politică de a promova APS rămâne slabă și există puține măsuri sistematice de monitorizare pentru a evalua utilizarea sau impactul acesteia.

În ciuda acestor provocări, **oportunitățile** cheie includ îmbunătățirea gradului de conștientizare și înțelegere a CPP, consolidarea clarității reglementărilor și investițiile în consolidarea capacităților atât pentru autoritățile publice, cât și pentru întreprinderile sociale. Elaborarea unei strategii naționale în materie de ACP, împreună cu instrumente de sprijin și monitorizare specifice, ar putea îmbunătăți semnificativ punerea în aplicare și impactul acesteia. Pentru a îmbunătăți ACP în Grecia, mai multe măsuri practice includ elaborarea de seturi de instrumente și documente model, programe de consolidare a capacităților organizate atât pentru CAS, cât și pentru întreprinderile sociale, sprijin prin orientări clare, puncte focale desemnate pentru ACP și funcționalități actualizate pe platformele existente.

Spania

Constatări din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele concluzii se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.

Tabelul 20 Rezultatele chestionarului pentru Spania

Rezultatele răspunsurilor întreprinderilor sociale	
Factor	Scor





Numărul mediu de angajați	4
Nivelul de familiarizare cu achizițiile publice și cadrul de politici corespunzător	3/5
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici corespunzător	3,1/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	40%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	85%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	65%

Pe baza tabelului de mai sus, întreprinderile sociale intervievate au în medie 4 angajați, ceea ce relevă o structură de mici dimensiuni și un **nivel moderat** de familiarizare cu achizițiile publice și cadrul politic al acestora, obținând un scor de aproximativ 3-3,1 din 5. Deși 40 % dintre aceste întreprinderi sociale au participat la proceduri de achiziții publice sau sociale, un procent mult mai mare are **capacitatea** de a participa la proceduri de achiziții publice sociale. Cu toate acestea, în ciuda acestei capacități, 65 % dintre ele se confruntă în continuare cu dificultăți atunci când încearcă să participe la APS.

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Pe baza interviurilor realizate în Spania, întreprinderile sociale au, în general, o **familiaritate limitată** cu cadrele de achiziții publice. Câteva dintre ele au o înțelegere moderată, dar majoritatea consideră că achizițiile publice sunt complexe și birocratice, ceea ce descurajează participarea. Familiarizarea cu achizițiile publice social responsabile (APS) este și mai redusă, iar deși întreprinderile sociale susțin principiile acestora, ele nu cunosc procedurile specifice, instrumentele juridice și strategiile APS, ceea ce reflectă o comunicare deficitară din partea factorilor de decizie. **Cunoștințele** privind criteriile APS în cadrul licitațiilor sunt reduse, existând confuzie cu privire la clauzele sociale vagi sau incoerente și îngrijorări legate de „greenwashing”.

În ceea ce privește **experiența** în procedurile de licitație, acestea evidențiază implicarea directă limitată a întreprinderilor sociale spaniole în achizițiile publice formale, în special în licitațiile cu clauze APS. Doar 35 % dintre organizațiile intervievate au participat la proceduri de achiziții publice, majoritatea atât publice, cât și APS. Pe baza răspunsurilor lor, CA se angajează de obicei cu entități





publice prin intermediul rețelelor informale, mai degrabă decât prin platforme de achiziții publice, invocând sarcina administrativă și complexitatea. **Motivația** lor pentru implicarea în achiziții publice include alinierea misiunii, venituri stabile și reputația, dar complexitatea și lipsa de expertiză limitează participarea la licitații formale.

Bariere și oportunități

Răspunsurile la chestionar relevă că cel mai frecvent obstacol cu care se confruntă întreprinderile sociale este **lipsa de orientare, consiliere sau sprijin**, semnalată de peste 10 respondenți, ceea ce reprezintă peste 50 % din totalul răspunsurilor. Urmează provocările legate de termenele de pregătire a documentației sau a ofertelor adecvate și dificultățile în găsirea unor licitații interesante, fiecare dintre acestea fiind menționate de 7 respondenți. Aproximativ 20 % dintre respondenți au identificat atât cerințele privind garanțiile financiare, cât și lipsa resurselor interne sau a capacității organizaționale ca obstacole majore. În același timp, unii au semnalat probleme precum îndeplinirea cerințelor privind capacitatea financiară, costul elaborării ofertelor și dificultățile legate de utilizarea platformelor de achiziții publice, fiecare dintre acestea fiind menționate de 4 respondenți. Mai puțin menționate au fost obstacolele legate de comunicarea cu sectorul public și discriminarea instituționalizată.

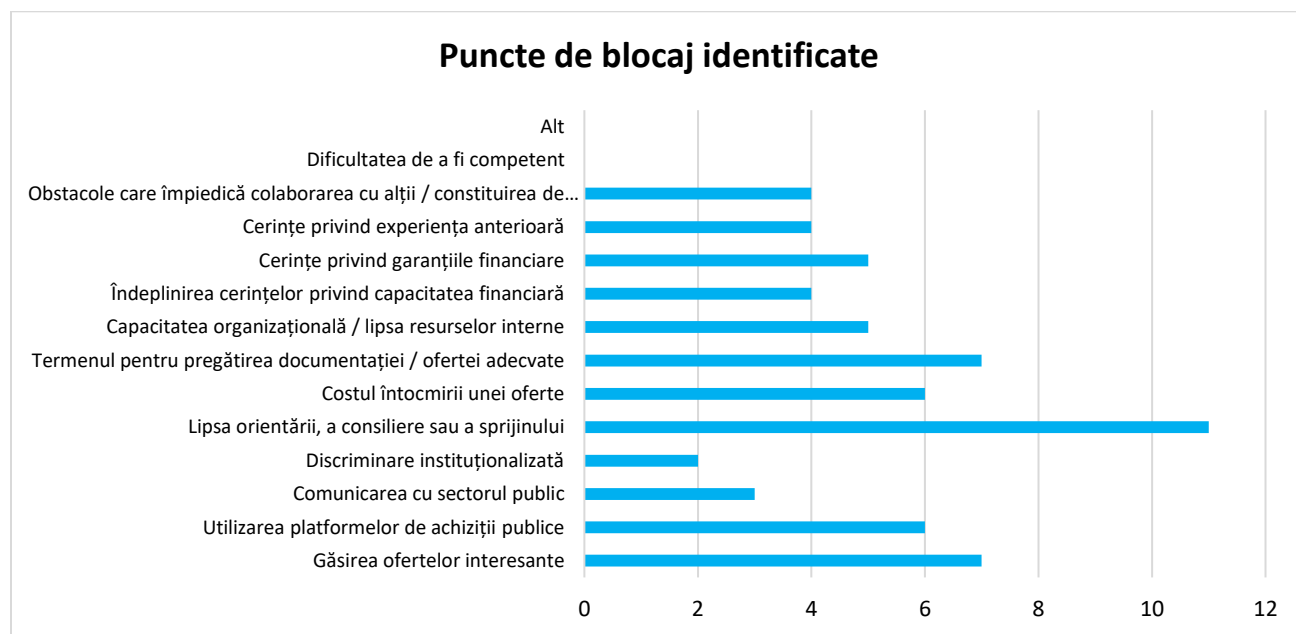


Figura 5 Grafic care prezintă punctele de blocaj identificate în Spania

Concluzii din răspunsurile autorităților contractante

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice





Autoritățile contractante intervievate au evaluat **foarte bine** cunoștințele lor în materie de achiziții publice social responsabile (APS), cu un scor mediu de 4,3 din 5, iar majoritatea au descris nivelul lor de înțelegere ca fiind **foarte bun**. Familiaritatea lor cu cadrele de politică relevante a primit, de asemenea, o notă medie ridicată, de 4,2 din 5. Toți respondenții au indicat că sunt la curent cu planurile de acțiune, strategiile și criteriile sau clauzele aplicabile existente în materie de APS.

Pe baza răspunsurilor, cele mai comune **proceduri de achiziții publice** sunt procedura deschisă pentru contractele mai mari și procedura restrânsă pentru cele mai complexe. Ofertele sunt gestionate printr-o **platformă** centrală, un sistem electronic obligatoriu pentru publicarea și depunerea ofertelor. Monitorizarea și evaluarea contractelor SESefectuează prin intermediul unor platforme specializate, utilizate de entități publice precum UPV, pentru a asigura respectarea termenilor, inclusiv a clauzelor sociale și de mediu. În ceea ce privește **principiul DNSH**, acesta este din ce în ce mai mult integrat în politicile de achiziții publice, în special în conformitate cu Pactul verde al UE și planurile de acțiune climatice ale Spaniei.

În plus, trei din cinci respondenți au declarat **că implică utilizatorii finali** în proces, menționând că utilizatorii finali și alte părți interesate sunt adesea consultate, în special atunci când licitația SESreferă la servicii sau produSESpublice care afectează în mod direct comunitatea. În cele din urmă, autoritățile contractante au declarat că Se confruntă cu probleme de gestionare a proiectelor, juridice și tehnice în cadrul procedurilor de achiziții publice sociale.

Obstacole și oportunități

Printre obstacolele cele mai frecvent identificate în calea promovării APS se numără rezistența generalizată la schimbare și **lipsa stimulentei**, atât financiare, cât și instituționale. Respondenții au subliniat lipsa formării și a sensibilizării atât în sectorul public, cât și în cel privat, ceea ce împiedică punerea în aplicare eficientă a APS. Practicile tradiționale de achiziții publice, adesea rigide și reticente la risc, reprezintă o provocare pentru inovare, în timp ce complexitatea administrativă și cerințele excesive descurajează și mai mult participarea, în special a întreprinderilor mici sau sociale. **Constrângerile bugetare** și resursele limitate pentru investiții în infrastructuri sau tehnologii durabile constituie, de asemenea, factori descurajanți importanți. În plus, lipsa **angajamentului instituțional**, a competențelor profesionale și a unei monitorizări consecvente pentru a asigura respectarea criteriilor sociale sau de mediu slăbește impactul global al eforturilor în materie de APS.

Malta

Constatări din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele constatări Se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.





Tabelul 21 Rezultatele chestionarului pentru Malta

Rezultatele răspunsurilor SES	
Factor	Scor
Numărul mediu de angajați	25
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice și cadrul de politici corespunzător	2,9/5
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici corespunzător	2,7/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	40%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	70%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	43%

Pe baza celor de mai sus, întreprinderile sociale din Malta raportează o medie de 25 de angajați, ceea ce sugerează o **dimensiune organizațională** relativ **modestă**. Familiaritatea acestora cu achizițiile publice și cadrul de politică în domeniu este evaluată la 2,9 din 5, în timp ce cunoștințele specifice privind achizițiile publice sociale sunt ușor mai scăzute, la 2,7. Nivelurile de participare sunt medii, 40 % dintre întreprinderile sociale participând la proceduri de achiziții publice sau sociale. În plus, 70 % declară că au capacitatea de a participa la APS, deși 43 % dintre acestea consideră că ar întâmpina dificultăți semnificative, ceea ce indică existența unor obstacole critice, în ciuda disponibilității lor de a participa.

Cadrul de politici și experiența în domeniul achizițiilor publice

Datele colectate relevă **lacune** semnificative în **cunoștințele** întreprinderilor sociale atât în ceea ce privește achizițiile publice, cât și APS. 40 % dintre întreprinderile sociale au evaluat nivelul lor de înțelegere a achizițiilor publice ca fiind sub medie, niciun respondent neindicând un nivel foarte bun sau excelent de cunoștințe. În schimb, 80 % au declarat că au o înțelegere medie a cadrului de politică al APS, ceea ce sugerează o familiaritate ușor mai bună, dar încă limitată, cu APS în mod specific. Un aspect crucial este faptul că 90 % dintre întreprinderile sociale nu cunoșteau sau nu erau sigure cu





privire la strategiile guvernamentale existente în materie de CPE, iar niciuna nu era familiarizată cu criteriile sau clauzele CPE. De fapt, 40 % considerau că astfel de criterii nu există. Aceste constatări evidențiază o nevoie urgentă de îmbunătățire a educației, a orientării și a vizibilității politicilor și instrumentelor CPE.

Experiența în domeniul achizițiilor publice în rândul întreprinderilor sociale din Malta rămâne limitată. Jumătate dintre întreprinderile sociale chestionate nu au participat niciodată la licitații publice și doar patru au o oarecare experiență în procesele generale de achiziții publice, care nu sunt specifice APS. O întreprindere socială a raportat o încercare incompletă de depunere a unei oferte, indicând un angajament doar parțial. În ceea ce privește APS, 57 % dintre întreprinderile sociale nu au participat niciodată, în timp ce 33 % au făcut acest lucru ocazional și doar 11 % participă în mod regulat.

În plus, 40 % dintre întreprinderile sociale nu caută în mod activ licitații și doar o minoritate utilizează instrumente structurate, cum ar fi platformele de achiziții publice (30 %), serviciile de alertă privind licitațiile (20 %) sau personal specializat (20 %) pentru urmărirea oportunităților. Deși 80 % sunt motivate de potențialul de noi oportunități de piață și 30 % consideră licitațiile ca o modalitate de a lansa noi produse sau servicii, gradul de cunoaștere a mecanismelor de sprijin rămâne inegal. Doar 40 % sunt la curent cu stimulentele fiscale, 20 % cunosc schemele de finanțare și doar 10 % menționează programe de formare, în timp ce 30 % declară că nu cunosc niciun stimulent. Aceste tendințe sugerează că, în pofida interesului comercial, întreprinderile sociale se confruntă cu **provocări evidente în ceea ce privește capacitatea, gradul de conștientizare și accesul**, ceea ce limitează participarea lor activă la APS.

Bariere și oportunități

Pe baza răspunsurilor întreprinderilor sociale, 80 % au identificat **termenele scurte de pregătire a ofertelor**, dificultățile în **găsirea oportunităților relevante** și **discriminarea instituționalizată** ca principale bariere în calea participării la achizițiile publice. În plus, 60 % au menționat provocările legate de comunicarea cu autoritățile publice și obstacolele în calea unei colaborări eficiente ca puncte de blocaj semnificative. Alte 40 % au indicat complexitatea utilizării platformelor de achiziții publice, orientarea insuficientă și costul ridicat al pregătirii ofertelor. Mai puțin menționate, dar totuși relevante, au fost cerințele privind experiența anterioară, necesitatea garanțiilor financiare și resursele interne limitate.



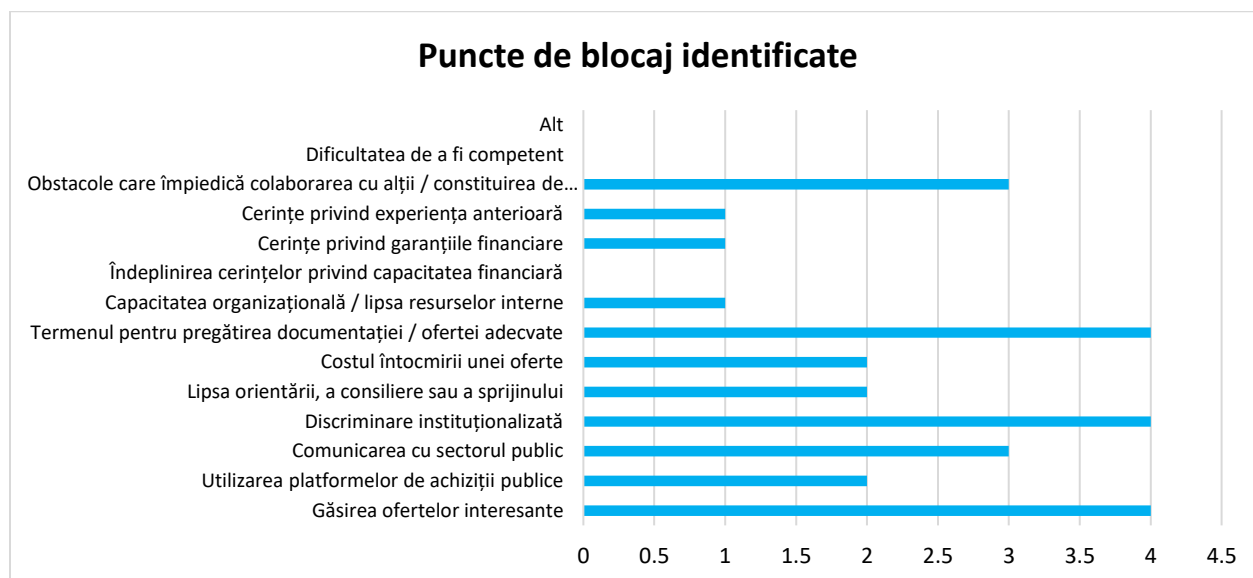


Figura 6 Grafic care prezintă obstacolele din Malta

Cu toate acestea, **serviciile de formare și consultanță** se conturează ca fiind soluțiile transversale cele mai frecvent propuse. Îmbunătățirea infrastructurii digitale, în special prin intermediul platformelor centralizate de achiziții publice, este considerată esențială pentru îmbunătățirea accesului și a participării. În plus, promovarea implicării timpurii și a mecanismelor de colaborare între întreprinderile sociale și autoritățile publice este considerată un pas esențial pentru depășirea barierelor structurale și pentru crearea unor practici de achiziții publice mai incluzive.

Vă rugăm să rețineți că colaborarea cu autoritățile publice din Malta s-a dovedit a fi deosebit de dificilă. În ciuda numeroaselor încercări de contactare, răspunsul a fost limitat, în mare parte din cauza cadrului instituțional neclar care reglementează achizițiile publice sociale (APS) în această țară. În plus, a fost adesea dificil să se identifice și să se ia legătura cu persoanele responsabile din cadrul organismelor publice relevante, ceea ce a împiedicat eforturile de a obține contribuții sau participare semnificative.

Bulgaria

Constatări din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele concluzii se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.

Tabelul 22 Rezultatele chestionarului pentru Bulgaria

Rezultatele răspunsurilor întreprinderilor sociale



Co-funded by
the European Union



Factor	Scor
Numărul mediu de angajați	19
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice și cadrul de politici corespunzător	3/5
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici corespunzător	2,7/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	10%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	70%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	71%

Pe baza datelor din tabelul de mai sus, întreprinderile sociale din Bulgaria au în medie 19 angajați, ceea ce indică **o dimensiune organizațională modestă**. Familiarizarea lor autoevaluată cu procedurile de achiziții publice este moderată, cu o notă medie de 3 din 5. Cu toate acestea, cunoștințele privind cadrele de achiziții publice sociale sunt puțin mai scăzute, situându-se la 2,7. Doar 10 % dintre întreprinderile sociale au participat anterior la procese de achiziții publice sau sociale, ceea ce sugerează **un angajament limitat**. În ciuda acestui fapt, 70 % declară că au capacitatea de a participa la proceduri de APS. Cu toate acestea, dintre acestea, 71 % se confruntă cu provocări semnificative, evidențiind obstacole persistente în navigarea sistemelor și cerințelor de achiziții publice.

Cadrul de politici și experiența în domeniul achizițiilor publice

Întreprinderile sociale din Bulgaria, în special cele mai mici și mai puțin consolidate, **nu dispun**, în general, **de capacitatea administrativă, expertiza tehnică și sensibilizarea** necesare pentru a se angaja în mod eficient în procesele de achiziții publice. Deși unele SES, în special cele implicate în proiecte finanțate de UE sau care fac parte din structuri cooperative mai mari, demonstrează o mai bună înțelegere, majoritatea rămân nefamiliarizate cu procedurile de achiziții publice. Conștientizarea AAP ca instrument de politică distinct este limitată. Majoritatea întreprinderilor sociale nu știu că licitațiile publice pot include obiective sociale sau de mediu, iar cunoștințele despre clauzele sau criteriile PPC din documentele de licitație sunt practic inexistente, cu excepția câtorva organizații care au contact cu programele UE sau cu rețelele de ONG-uri. În ciuda cadrelor naționale,





cum ar fi Conceptul național pentru economia socială (2021-2025) și inițiativele viitoare din cadrul Planului de redresare și reziliență, persistă lacune de comunicare între factorii de decizie și întreprinderile sociale. Drept urmare, potențialul strategic al CPE rămâne în mare parte neexploatat din cauza diseminării insuficiente și a orientărilor practice limitate.

Participarea întreprinderilor sociale bulgare la achizițiile publice rămâne limitată și specifică anumitor sectoare, concentrându-se în principal în domenii precum serviciile sociale, aprovizionarea cu alimente, consultanța și produsele ecologice. Deși utilizarea sistemului național de achiziții publice (AOP) a permis accesul electronic la licitații, multe întreprinderi sociale se confruntă cu dificultăți în navigarea complexității sale tehnice. Probleme precum termenele scurte, concurența puternică a prețurilor, resursele interne limitate și necunoașterea sistemelor de achiziții electronice împiedică o participare mai largă.

Cu toate acestea, întreprinderile sociale care au participat la licitații APS au apreciat includerea criteriilor sociale, cum ar fi angajarea grupurilor vulnerabile și practicile de muncă echitabile, și recunosc achizițiile publice ca un mijloc de a-și extinde impactul și de a-și spori sustenabilitatea financiară. Contractele publice oferă întreprinderilor sociale legitimitate, vizibilitate sporită și oportunitatea de a-și diversifica sursele de venit. Rețelele de sprijin și serviciile de consiliere oferite de ONG-uri au jucat un rol esențial în **îmbunătățirea accesului și a înțelegerii**. Cu toate acestea, pentru ca întreprinderile sociale să poată profita pe deplin de oportunitățile oferite de achizițiile publice, rămân esențiale consolidarea continuă a capacităților, orientări mai clare și o aplicare mai strictă a clauzelor sociale.

Obstacole și oportunități

Cel mai frecvent obstacol identificat în participarea la achizițiile publice, menționat de 63 % dintre întreprinderile sociale, este dificultatea de **a găsi** oportunități de licitație **relevante** și adecvate. Acesta este urmat de **costul ridicat** al pregătirii ofertelor, semnalat ca un obstacol semnificativ de 44 % dintre respondenți. În plus, 38 % dintre întreprinderile sociale au evidențiat **lipsa orientărilor**, a sprijinului consultativ și a asistenței tehnice ca fiind provocări majore. Cerințele privind garanțiile financiare au fost identificate de 31 % ca un factor descurajator, în timp ce 25 % au indicat obstacole precum resursele interne insuficiente, lipsa experienței anterioare și dificultățile de **comunicare cu autoritățile publice**. Obstacolele menționate mai rar, dar totuși relevante, includ termenele limită stricte de depunere a ofertelor, problemele de competitivitate percepute, discriminarea instituționalizată și complexitatea utilizării platformelor de achiziții publice.



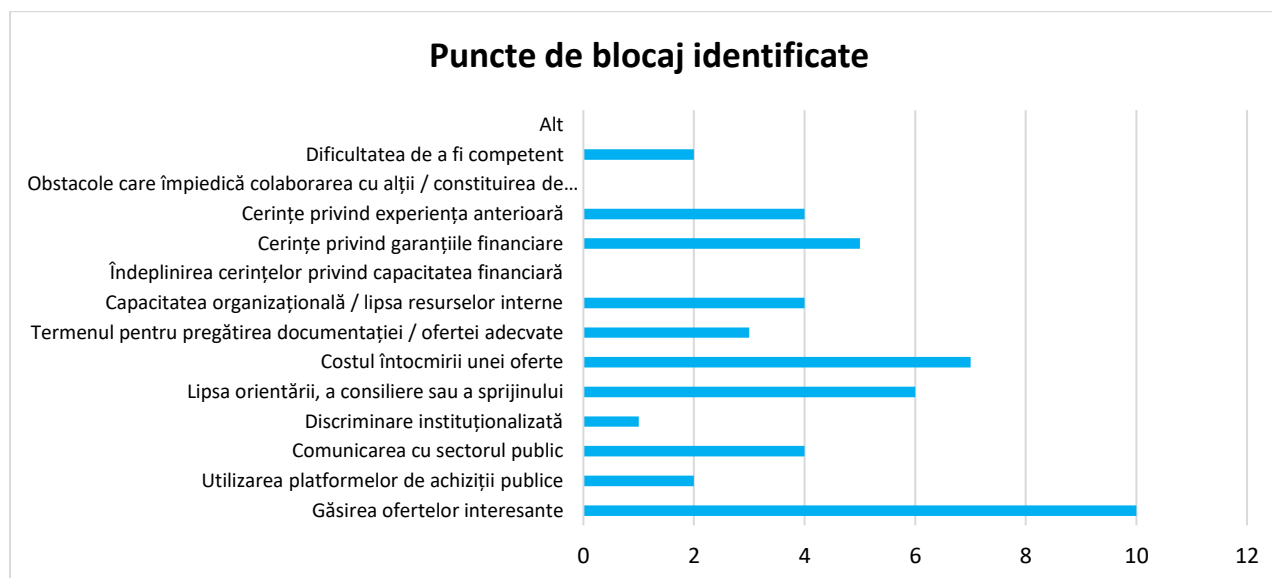


Figura 7 Grafic care prezintă punctele de blocaj în Bulgaria

Pentru a elimina principalele obstacole care împiedică participarea întreprinderilor sociale la achizițiile publice, se recomandă mai multe soluții specifice. Simplificarea procedurilor de licitație, prelungirea termenelor și îmbunătățirea utilizării platformelor de achiziții electronice pot reduce semnificativ sarcinile administrative. Consolidarea capacităților prin formare, mentorat și asistență tehnică este esențială pentru a spori capacitatea întreprinderilor sociale de a participa la procesele de achiziții publice. **Mecanismele de sprijin financiar**, cum ar fi subvențiile pentru pregătirea ofertelor și garanțiile, pot atenua constrângerile legate de fluxul de numerar, în timp ce instrumentele de atenuare a riscurilor pot facilita accesul la contracte. La nivel de politici, **sensibilizarea cu privire la APS**, incorporarea criteriilor sociale obligatorii sau ponderate și introducerea contractelor rezervate sau a cotelor pentru întreprinderile sociale ar contribui la crearea unei piețe mai incluzive. Încurajarea parteneriatelor și sporirea transparenței prin monitorizare și raportare vor consolida în continuare încrederea și angajamentul pe termen lung în APS.

Constatări din răspunsurile autorităților contractante

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Pe baza răspunsurilor, autoritățile contractante din Bulgaria demonstrează un **nivel mediu** de cunoștințe în ceea ce privește achizițiile publice social responsabile, cu un scor autoevaluat de 3,2 din 5. Majoritatea respondenților au declarat că sunt la curent cu planurile de acțiune, strategiile și criteriile și clauzele relevante în materie de APS. În practică, însă, majoritatea contractelor de achiziții publice continuă să SESbazeze pe criteriul prețului cel mai mic, utilizarea abordării ofertei celei mai avantajoase din punct de vedere economic (MEAT) rămânând rară. O singură autoritate contractantă a indicat că **are experiență** reală în punerea în aplicare a procedurilor de APS. Conștientizarea





principiului „a nu produce un prejudiciu semnificativ” (DNSH) pare limitată și incertă în rândul respondenților.

În plus, **implicarea părților interesate** în pregătirea licitațiilor este minimă, doar o autoritate de certificare raportând implicarea utilizatorilor finali sau a părților interesate externe în acest proces. Deși majoritatea autorităților de certificare consideră că au capacitatea de a elabora și publica licitații PPS, multe dintre acestea se confruntă cu provocări tehnice și de gestionare a proiectelor, care le determină adesea să ia în considerare solicitarea de expertiză externă.

Obstacole și oportunități

Autoritățile contractante au semnalat mai multe provocări majore care le împiedică să pună în aplicare în mod eficient achizițiile publice social responsabile. Un obstacol comun este **experiența organizațională limitată în domeniul APS**, unele autorități menționând că astfel de proceduri nu sunt inițiate sau planificate în prezent în domeniul lor de competență. O constrângere semnificativă este lipsa personalului juridic calificat pentru pregătirea procedurilor de achiziții publice, agravată de lipsa oportunităților de formare sistematică pentru personalul juridic. Modificările frecvente ale Legii achizițiilor publice (LAP) complică și mai mult conformitatea și claritatea operațională, punând o presiune suplimentară asupra resurselor juridice deja limitate. În plus, deși se utilizează criteriul „ofertei celei mai avantajoase din punct de vedere economic”, acesta duce adesea la selectarea unor contractanți cu buget redus, care nu dispun de capacitatea tehnică, personalul calificat sau calificările profesionale necesare pentru furnizarea de servicii de calitate.

Alte provocări includ **lipsa generală de cunoștințe și experiență** în domeniul achizițiilor publice în rândul personalului, formarea insuficientă în ceea ce privește cerințele specifice APS și resursele financiare și bugetare limitate. Pentru a depăși aceste probleme, autoritățile contractante subliniază necesitatea unor **măsuri** specifice **de consolidare a capacităților**, inclusiv programe de formare structurate, orientări juridice actualizate și un sprijin financiar sporit pentru a îmbunătăți pregătirea instituțională pentru punerea în aplicare a APS.

România

Constatări din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele constatări se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.

Tabelul 23 Rezultatele chestionarului pentru România

Rezultatele răspunsurilor întreprinderilor sociale	
Factor	Scor
Numărul mediu de angajați	6





Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice și cadrul de politici corespunzător	3/5
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici corespunzător	2,7/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	40%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	71%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	53%

Pe baza tabelului de mai sus, întreprinderile sociale din România tind să fie **de dimensiuni mici**, cu o medie de doar șase angajați, ceea ce poate avea un impact asupra capacității lor administrative și operaționale. Familiarizarea lor cu procedurile de achiziții publice este **moderată**, cu un scor autoevaluat de 3 din 5, în timp ce înțelegerea cadrelor de achiziții publice sociale este ușor mai scăzută, de 2,7. **Participarea rămâne limitată**, doar 40% dintre întreprinderile sociale participând la procese de achiziții publice sau sociale. Este de remarcat faptul că 71 % dintre respondenți au indicat că au capacitatea de a participa la proceduri de CPE, însă mai mult de jumătate (53 %) dintre cei capabili se confruntă în continuare cu provocări semnificative.

Cadrul de politici și experiența în domeniul achizițiilor publice

Majoritatea întreprinderilor sociale din România declară că au **cunoștințe** și încredere **limitate** în ceea ce privește achizițiile publice, peste 70 % dintre respondenți evaluându-și nivelul de înțelegere ca fiind mediu sau slab. Gradul de conștientizare a achizițiilor publice social responsabile este și mai scăzut, mai puțin de 10 % dintre întreprinderile sociale fiind familiarizate cu clauzele specifice sau strategiile guvernamentale legate de APS. Doar doi respondenți au putut cita exemple concrete de dispoziții privind achizițiile sociale. Această lacună de cunoștințe este agravată de **comunicarea și orientarea limitate din partea autorităților publice**, ceea ce face dificil pentru întreprinderile sociale să înțeleagă cum ar putea îndeplini criteriile APS sau cum ar putea beneficia de oportunitățile conexe. În ciuda existenței strategiilor naționale și a dispozițiilor legale, vizibilitatea și aplicarea practică a acestora rămân slabe în rândul întreprinderilor sociale, ceea ce evidențiază necesitatea unor inițiative de formare și sensibilizare mai accesibile și mai bine orientate.

În timp ce aproximativ 50 % dintre întreprinderile sociale chestionate din România au participat la licitații publice, doar o mică parte, mai puțin de 20 %, au **experiență** specifică în licitații de CPE. Printre





cei care au participat, implicarea tinde să fie ocazională și concentrată în sectoare precum serviciile de curățenie, organizarea de evenimente și arhivare. Ratele de succes sunt scăzute, doar trei întreprinderi sociale au raportat că au câștigat contracte și doar una a furnizat feedback cu privire la clauzele PSS. Utilizarea **sistemului electronic de achiziții publice (SEAP)** este mixtă, unele întreprinderi sociale apreciind experiența de învățare, în timp ce altele se confruntă cu birocrăția și procedurile neclare. Întreprinderile sociale participă la licitații în principal pentru a accesa noi piețe, a obține stabilitate financiară și a construi parteneriate instituționale, deși unele o fac din necesitate, datorită naturii serviciilor pe care le prestează. În ciuda disponibilității sprijinului, cum ar fi programele de formare în domeniul achizițiilor, schemele de finanțare și serviciile de consultanță, obstacolele practice persistă, lăsând multe întreprinderi sociale nepregătite și insuficient sprijinite în eforturile lor de a SESangaja în achiziții sociale.

Bariere și oportunități

Pe baza răspunsurilor, 52 % dintre întreprinderile sociale au identificat **termenul scurt** pentru pregătirea ofertelor și dificultățile de comunicare cu autoritățile publice ca fiind principalele obstacole. În plus, 38 % au semnalat dificultăți în **găsirea ofertelor relevante** și au menționat **cerințele de garanție financiară** ca obstacole semnificative. O treime (33 %) dintre întreprinderile sociale au indicat resursele interne limitate ca o constrângere, în timp ce 29 % au întâmpinat dificultăți în îndeplinirea cerințelor legate de experiența anterioară și capacitatea financiară. În cele din urmă, 19 % au subliniat costul ridicat al pregătirii unei oferte și dificultățile de navigare pe platformele de achiziții publice ca obstacole suplimentare în calea participării.

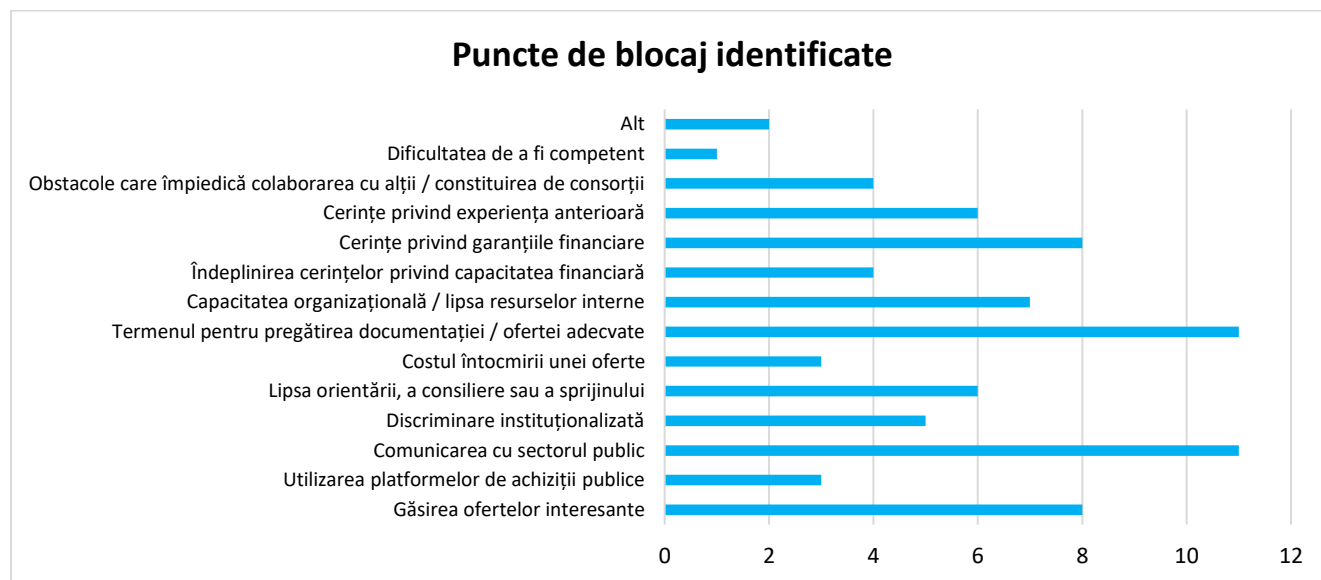


Figura 8 Grafic care prezintă punctele de blocaj în România

Pentru a aborda principalele obstacole cu care se confruntă întreprinderile sociale în accesarea oportunităților de achiziții publice sociale, din răspunsurile colective au reieșit mai multe soluții





practice. În primul rând, întreprinderile sociale pledează cu tărie pentru programe de formare periodice și de înaltă calitate, axate pe pregătirea ofertelor, documentare și implicarea timpurie a autorităților contractante. Serviciile de consultanță complementare pot oferi îndrumări personalizate, în timp ce evenimentele B2B și interacțiunile cu cumpărătorii în fază incipientă pot spori colaborarea și încrederea. În al doilea rând, respondenții solicită trecerea de la selecția celui mai mic preț la o **abordare bazată pe „cel mai bun raport calitate-preț”**, care acordă prioritate impactului social, inovării și durabilității. Simplificarea documentației și reducerea obstacolelor birocratice sunt, de asemenea, esențiale pentru crearea unor condiții de concurență mai echitabile. În cele din urmă, dezvoltarea unor platforme centralizate și ușor de utilizat pentru publicarea licitațiilor publice, combinată cu un sprijin consultativ îmbunătățit și o comunicare mai strânsă între întreprinderile sociale și instituțiile publice, ar îmbunătăți semnificativ accesul, transparența și participarea la procesul de achiziții publice.

Concluzii din răspunsurile autorităților contractante

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Pe baza răspunsurilor la chestionar, autoritățile contractante din România demonstrează o **înțelegere** ușor **peste medie** a procedurilor de achiziții publice responsabile din punct de vedere social, cu un scor mediu autoevaluat de 3,4 din 5. Cu toate acestea, cunoștințele lor despre planurile de acțiune specifice, strategii și clauzele APS sunt semnificativ mai reduse. Doar 2 din cele 7 autorități contractante intervievate au implementat efectiv proceduri de CP. Majoritatea autorităților contractante au raportat **că nu dispun de expertiza tehnică și de capacitatea juridică** necesare pentru a elabora și publica în mod independent licitații de CP, iar multe dintre acestea au indicat că vor apela la expertiză externă pentru a remedia aceste lacune.

În rândul celor șapte instituții publice chestionate, **criteriul predominant de achiziție** rămâne „prețul cel mai mic”, menționat de 57 % dintre respondenți. Acest lucru reflectă o abordare bazată pe costuri, care continuă să domine multe licitații publice. În schimb, 43 % au declarat că utilizează metoda „ofertei celei mai avantajoase din punct de vedere economic” (MEAT), în special instituțiile care sunt mai familiarizate cu cadrele de achiziții publice. Deși MEAT permite integrarea considerentelor sociale și de mediu alături de costuri, adoptarea sa rămâne limitată.

Conștientizarea **principiului „nu aduce prejudicii semnificative” (DNSH)** este relativ ridicată, patru din șapte respondenți indicând că sunt familiarizați cu acesta. Cu toate acestea, punerea în practică a DNSH în procedurile de achiziții publice rămâne redusă, chiar și în rândul celor care îl cunosc. Această lacună sugerează o nevoie clară de formare specifică și de o mai bună integrare a standardelor DNSH în orientările privind achizițiile publice.

Implicarea părților interesate în procesul de licitație este, de asemenea, minimă. Doar o instituție (14 %) a raportat implicarea părților interesate externe, cum ar fi asociații sau fundații, în pregătirea licitației. Restul de 86 % au confirmat că nu au fost implicați utilizatorii finali sau reprezentanții comunității. Acest lucru indică o problemă sistemică mai amplă: consultarea părților interesate este





rară și tinde să se desfășoare în mod informal, decât să fie structurată ca o rutină în planificarea achizițiilor.

Obstacole și oportunități

Principalele obstacole în calea implementării APS includ lacunele juridice și politice, evidențiate de aproape jumătate dintre respondenți, care au indicat **legislația neclară, reglementările insuficiente specifice APS** și rezistența instituțională derivată din cadrele juridice ambigue. **Deficiențele în materie de competențe și cunoștințe** au apărut ca fiind provocarea cea mai frecvent menționată. Multe autorități contractante au semnalat o cunoaștere limitată a APS, lipsa unei formări adecvate, expertiza juridică și în gestionarea proiectelor insuficientă și o înțelegere redusă a principiilor importante, cum ar fi „principiul de a nu aduce un prejudiciu semnificativ” (DNSH).

Alte bariere includ **birocrația excesivă**, infrastructura **IT învechită**, condițiile economice dificile pentru întreprinderile sociale și încrederea sau colaborarea limitată între agențiile publice și actorii sociali. Unii respondenți au semnalat, de asemenea, cazuri de discriminare împotriva furnizorilor vulnerabili, ceea ce complică și mai mult participarea.

În ceea ce privește eforturile de consolidare a capacităților, majoritatea respondenților au recunoscut existența unor **programe de formare** oferite de formatori autorizați, ANAP, universități și instituții specifice, cum ar fi DGASPC Botoșani, care oferă formare o dată la doi ani. Cu toate acestea, consensul este că aceste inițiative sunt insuficiente, fiind adesea prea teoretice, rare sau generice. Există o nevoie puternică de ateliere practice, cu studii de caz reale și implicarea activă a comunității, pentru a pregăti mai bine autoritățile contractante în vederea implementării eficiente a APS.

Cipru

Constatări din răspunsurile întreprinderilor sociale

Următoarele constatări se bazează pe analiza datelor colectate prin chestionarul completat de întreprinderile sociale.

Tabelul 24 Rezultatele chestionarului pentru Cipru

Rezultatele răspunsurilor întreprinderilor sociale	
Factor	Scor
Numărul mediu de angajați	14
Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice și cadrul de politici corespunzător	2/5





Nivelul de familiaritate cu achizițiile publice sociale și cadrul de politici corespunzător	1,5/5
Procentul întreprinderilor sociale care au participat la achiziții publice sau sociale	5%
Procentul întreprinderilor sociale care au capacitatea de a participa la proceduri de achiziții publice sociale	90%
Procentul întreprinderilor sociale care pot participa la proceduri de achiziții publice sociale, dar se confruntă cu dificultăți	56%

Întreprinderile sociale intervievate în Cipru au, în medie, 14 angajați. Cunoștințele lor despre achizițiile publice și cadrul de politică aferent sunt **relativ reduse**, cu un scor mediu de 2 din 5, iar înțelegerea lor despre achizițiile publice sociale este și mai limitată, cu un scor de doar 1,5 din 5. În ciuda acestui fapt, 90 % dintre întreprinderile sociale declară că au capacitatea de a participa la procedurile de APS. Cu toate acestea, doar 5 % au participat efectiv la proceduri de achiziții publice sau sociale. Peste jumătate dintre întreprinderile sociale (56 %) care sunt capabile să participe se confruntă în continuare cu dificultăți semnificative atunci când se angajează în proceduri de achiziții publice sociale, ceea ce indică existența unor bariere care împiedică o participare mai largă și mai eficientă la aceste oportunități de achiziții.

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Nivelul de **cunoștințe** al întreprinderilor sociale (SES) din Cipru în ceea ce privește achizițiile publice este deosebit de scăzut. Jumătate dintre respondenți (50 %) au evaluat nivelul lor de înțelegere a cadrului de politici și a procedurilor ca fiind **foarte slab**, iar 20 % au indicat un nivel slab de cunoștințe. Doar o mică parte a respondenților a declarat că are un nivel mediu (15 %) sau bun (15 %) de înțelegere, iar niciunul nu a indicat un nivel foarte bun de familiarizare. Situația este și mai pronunțată în ceea ce privește achizițiile publice sociale (APS), unde 65 % dintre respondenți au declarat că au cunoștințe foarte slabe, iar 30 % că au cunoștințe slabe, doar 5 % având o bună înțelegere. Nici un SES nu a declarat că are o familiaritate medie sau foarte bună cu APS. Motivul cel mai des invocat pentru această lacună de cunoștințe a fost **lipsa generală de interes**, urmată de **resursele financiare limitate**, ceea ce indică atât bariere motivaționale, cât și structurale în înțelegerea sistemelor de achiziții publice. Conștientizarea instrumentelor cheie, cum ar fi planurile de acțiune, strategiile sau clauzele APS, este, de asemenea, foarte limitată, doar un singur respondent făcând referire la criteriile ESG, în timp ce restul nu erau la curent cu existența acestora sau nu erau siguri de aceasta.





Experiența în domeniul achizițiilor publice în rândul întreprinderilor sociale din Cipru este **minimă**. Un procent surprinzător de 90 % dintre respondenți au declarat că nu au participat niciodată la o licitație publică sau socială. Dintre restul de 10 %, doar un SES a participat efectiv la un proces de achiziții publice, în timp ce un altul a luat în considerare această posibilitate, dar în final nu a depus o ofertă. Niciunul dintre SES nu a declarat că a participat la o licitație APS în mod specific. Cei care caută oportunități de licitație se bazează de obicei pe asociații de IMM-uri și platforme de achiziții publice, care sunt percepute ca fiind mai accesibile și mai eficiente.

Principalele **motivații** pentru explorarea achizițiilor publice includ oportunitățile de colaborare nouă (menționate de 70 % dintre respondenți) și accesul la piețe noi (45 %), lansarea de produse sau servicii noi fiind un factor mai puțin frecvent (30 %). Deși mecanismele și schemele de finanțare sunt larg recunoscute (100 % grad de cunoaștere), gradul de cunoaștere a altor forme de sprijin, cum ar fi stimulentele fiscale, etichetarea specifică sau programele de formare, rămâne foarte scăzut, ceea ce sugerează un decalaj semnificativ între disponibilitatea politicilor și accesibilitatea practică.

Obstacole și oportunități

Întreprinderile sociale din Cipru se confruntă cu o serie de provocări atunci când încearcă să participe la achiziții publice sociale (APS). Cel mai frecvent obstacol semnalat este **lipsa de orientare, consiliere sau sprijin**, menționată de 80 % dintre respondenți. Acesta este urmat de dificultățile în îndeplinirea cerințelor de garanție financiară (60 %) și de necesitatea experienței anterioare (55 %), care deseori descalifică întreprinderile sociale mai noi sau mai mici. Alte obstacole semnificative includ **costul elaborării unei oferte** (45 %) și resursele interne sau capacitatea organizațională limitate (35 %). Mai puțin menționate, dar totuși prezente, sunt probleme precum dificultatea de a găsi licitații relevante, comunicarea deficitară cu autoritățile publice și competența limitată în navigarea sistemelor de achiziții publice. Un număr mic de respondenți au menționat, de asemenea, provocări precum utilizarea platformelor de achiziții publice, discriminarea instituțională și dificultatea formării consorțiilor.



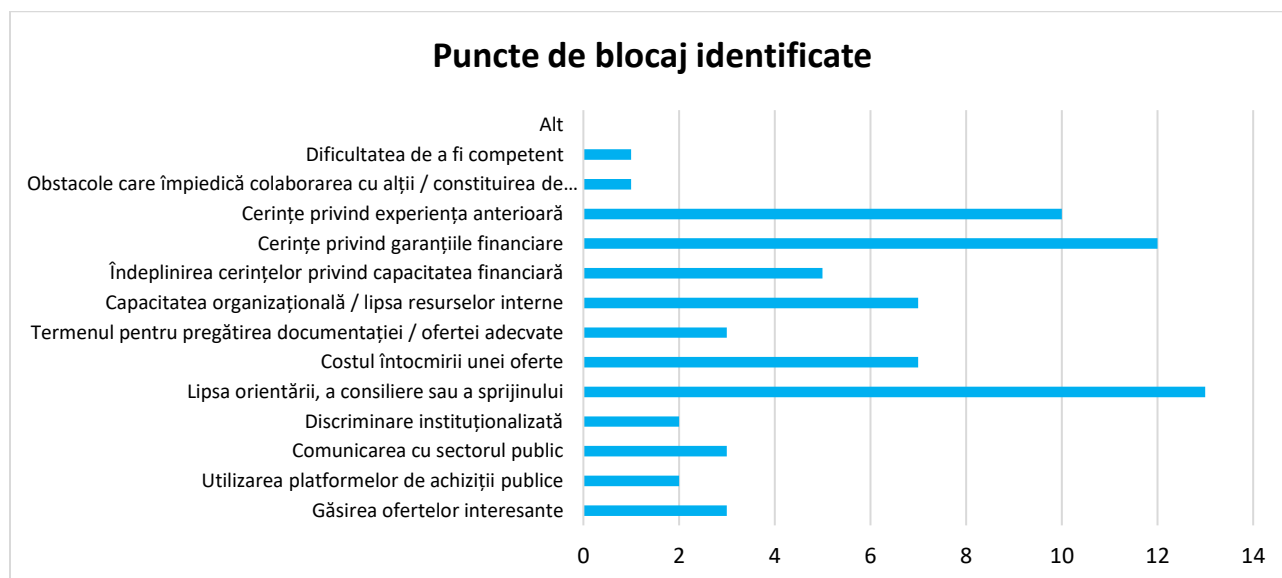


Figura 9 Grafic care prezintă punctele de blocaj în Cipru

Pentru a elimina aceste obstacole, soluțiile cele mai susținute sunt practice și axate pe capacitate. O mare majoritate (90 %) susține **participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor**, în timp ce 60 % pledează pentru accesul la servicii de consultanță. Jumătate dintre respondenți consideră că un site web centralizat care agregă oportunitățile de licitații publice ar fi util. Alte sugestii includ organizarea de evenimente B2B pentru a încuraja formarea de consorții (35 %), încurajarea implicării timpurii a autorităților contractante (25 %) și îmbunătățirea proceselor de achiziții publice pentru a acorda prioritate calității în detrimentul prețului (15 %). Mai puțin frecvente au fost propunerile privind colaborarea cu companii consacrate (10 %) și vizitele de documentare (5 %). În concluzie, cele mai eficiente soluții sunt cele care consolidează capacitățile, oferă sprijin profesional și îmbunătățesc accesul la informații transparente și ușor de utilizat privind licitațiile.

Concluzii din răspunsurile autorităților contractante

Cadrul de politică și experiența în domeniul achizițiilor publice

Pe baza răspunsurilor colectate, cunoștințele autorităților contractante cu privire la procedurile de APS sunt **ușor peste medie**, cu un scor global de 3,4 din 5. Familiarizarea acestora cu cadrul de politică mai larg este moderată, cu o medie de 3 din 5. Cu toate acestea, cunoașterea planurilor de acțiune, a strategiilor și a clauzelor specifice legate de APS rămâne limitată. Este de remarcat faptul că niciuna dintre autoritățile contractante intervievate nu a implementat sau aplicat APS în practică.

În Cipru, nu există în prezent o lege specifică sau un set de orientări dedicate exclusiv punerii în aplicare a APS. În ciuda cadrului juridic care încurajează utilizarea abordării **ofertei celei mai avantajoase din punct de vedere economic** (MEAT), autoritățile contractante se bazează în practică





în continuare în principal pe criteriul prețului cel mai mic, limitând adoptarea criteriilor de responsabilitate socială.

Sistemul electronic de achiziții publice (e-PPS) sprijină întregul ciclu de viață al procedurilor de licitație și este un instrument esențial pentru promovarea transparenței, securității și eficienței în procesele de achiziții publice. Acesta permite depunerea online a ofertelor, evaluarea și gestionarea contractelor. Cu toate acestea, unele părți interesate se confruntă cu obstacole tehnice și dificultăți în utilizarea sistemului, ceea ce împiedică valorificarea pe deplin a potențialului acestuia. În ceea ce privește aplicarea **principiului „a nu produce un prejudiciu semnificativ” (DNSH)** în cadrul licitațiilor publice, majoritatea respondenților consideră că punerea în aplicare a acestuia este moderată, o parte semnificativă considerând-o scăzută, iar nimeni nu percepe niveluri de aplicare ridicate sau foarte ridicate.

Este încurajator faptul că o majoritate semnificativă (80 %) dintre organizațiile chestionate raportează **implicarea utilizatorilor finali și a părților interesate**, în principal organizații de sprijin pentru întreprinderi și experți externi, în procesele de pregătire a licitațiilor. Implicarea municipalităților și a comunităților locale, deși existentă, rămâne limitată. Acest angajament vizează, de obicei, îmbunătățirea relevanței și a impactului licitațiilor și asigurarea faptului că achizițiile publice răspund nevoilor reale ale comunității și ale organizațiilor.

Obstacole și oportunități

Principalele bariere în calea implementării achizițiilor publice responsabile din punct de vedere social în Cipru includ **cadrul juridic și de reglementare slab**, care constituie un obstacol fundamental. Absența unei definiții formale a APS, împreună cu lipsa unor criterii sau clauze specifice în legislația existentă, duce la incertitudine și la o implementare inconsecventă. În plus, **capacitatea instituțională** este **redușă**, iar **resursele** alocate autorităților contractante **sunt limitate**. Mulți funcționari publici nu dispun de cunoștințe adecvate nu numai în ceea ce privește APS, ci și în ceea ce privește procesele de achiziții publice în general. Ca urmare, aceștia recurg adesea la metode tradiționale, cum ar fi atribuirea contractelor exclusiv pe baza prețului cel mai mic, din cauza lipsei de încredere și a unui cadru juridic neclar. În cele din urmă, **angajamentul politic și sprijinul instituțional inadecvate** împiedică și mai mult progresul. APS nu a fost considerată o prioritate politică, iar piața locală nu este încă suficient de matură pentru a oferi un număr suficient de ofertanți din sectorul întreprinderilor sociale.

În ciuda acestor provocări, există mai multe oportunități care pot contribui la valorificarea potențialului APS în Cipru. Stabilirea **unor orientări politice clare**, a unor planuri de acțiune și a **unor stimulente** financiare poate mobiliza autoritățile contractante și promova integrarea criteriilor sociale în procedurile de achiziții publice. Investițiile în consolidarea capacităților și **în programe de formare** specifice pentru achizitorii publici ar spori încrederea și competența acestora în aplicarea principiilor APS. În plus, promovarea **colaborării interfuncționale** în cadrul instituțiilor publice, prin crearea de grupuri de lucru interdepartamentale, ar putea sprijini elaborarea de licitații care





integrează obiective sociale. În ceea ce privește piața, **campaniile de sensibilizare** și **stimulentele** pentru sprijinirea creării și implicării întreprinderilor sociale în achizițiile publice pot consolida disponibilitatea ofertei. Deși 60 % dintre respondenți au menționat că există unele programe de formare, cum ar fi cele organizate de Direcția de Control Financiar al Fondurilor Europene, un număr semnificativ nu are cunoștință de astfel de oportunități, subliniază necesitatea unei mai bune comunicări și accesibilități.

3.2.3 Analiză comparativă și model de analiză statistică

Analiza comparativă a rezultatelor

După finalizarea analizelor specifice fiecărei țări, a fost efectuată o analiză comparativă pentru a evidenția cele **mai semnificative constatări** din toate țările participante. Această comparație are ca scop identificarea atât **a diferențelor cheie, cât și a punctelor comune** între țările partenere, oferind o înțelegere mai clară a provocărilor comune și a tendințelor specifice fiecărei țări în domeniul achizițiilor publice și sociale.

Analiza comparativă a informațiilor privind întreprinderile sociale

Analiza începe cu o examinare a **cunoștințelor și familiarității întreprinderilor sociale** în toate țările participante. Rezultatele, colectate din fiecare contribuție națională, sunt ilustrate în graficul de mai jos. Graficul afișează familiaritatea medie a întreprinderilor sociale din opt țări europene cu achizițiile publice (AP) și achizițiile publice sociale (APS), utilizând o scară de la 1 la 5.

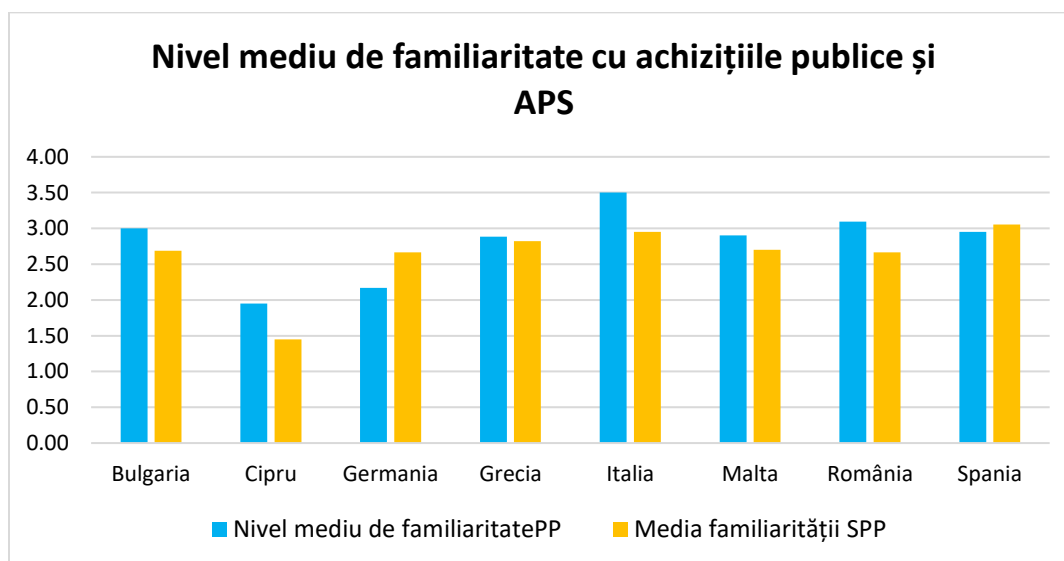


Figura 10 Familiaritatea țărilor partenere cu AP și APS

Pe baza graficului, **Italia** SESremarcă prin cel **mai ridicat nivel de familiaritate** în ambele domenii, în special în ceea ce privește achizițiile publice. Acest lucru sugerează un angajament și o înțelegere





relativ puternice ale proceselor de achiziții publice în rândul întreprinderilor sociale italiene. La celălalt capăt al spectrului, **Cipru** prezintă cel **mai scăzut nivel de familiaritate**, în special în ceea ce privește APS, unde media scade la aproximativ 1,5, indicând o lacună semnificativă de cunoștințe.

În general, majoritatea țărilor manifestă **o familiaritate ușor mai mare cu achizițiile publice decât cu APS**. Această tendință sugerează că, deși întreprinderile sociale pot avea o oarecare experiență în procedurile de achiziții publice, cunoștințele și competențele specifice necesare pentru licitațiile cu orientare socială sunt mai puțin răspândite. Țări precum Grecia, Spania și România manifestă un nivel moderat și relativ echilibrat de familiaritate în ambele categorii de achiziții publice, cu medii apropiate de 3. Germania prezintă un caz interesant, în care familiaritatea cu APS o depășește ușor pe cea cu achizițiile publice.

În ceea ce privește cunoștințele întreprinderilor sociale despre strategiile naționale și regionale în materie de APS, rezultatele indică un **nivel** constant **scăzut** în întregul eșantion, indiferent de țară. Diagramele circulare de mai jos ilustrează această tendință.

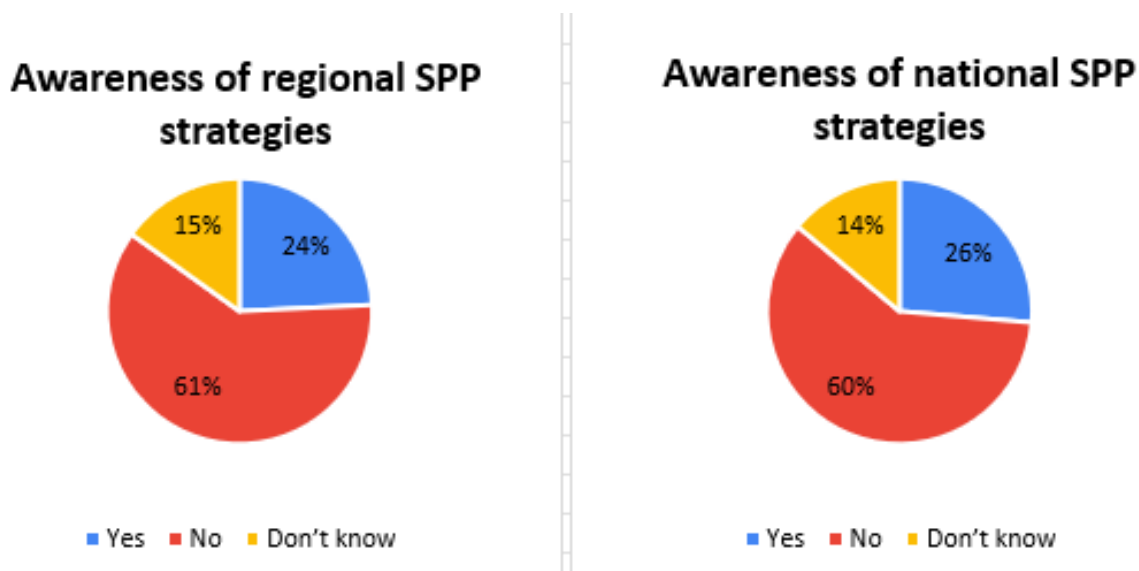


Figura 11 Conștientizarea SES din țările partenere cu privire la strategii

În ceea ce privește participarea la licitații, graficul de mai jos ilustrează implicarea respondenților din cele opt țări partenere în procesele de achiziții publice. Categoriile reprezentate sunt: cei care **nu au participat niciodată** la licitații (albastru), cei care au participat la **licitații de achiziții publice (nu APS)** (roșu), cei care au participat la **licitații APS** (galben) și cei care **au încercat, dar nu au depus o ofertă** (verde).



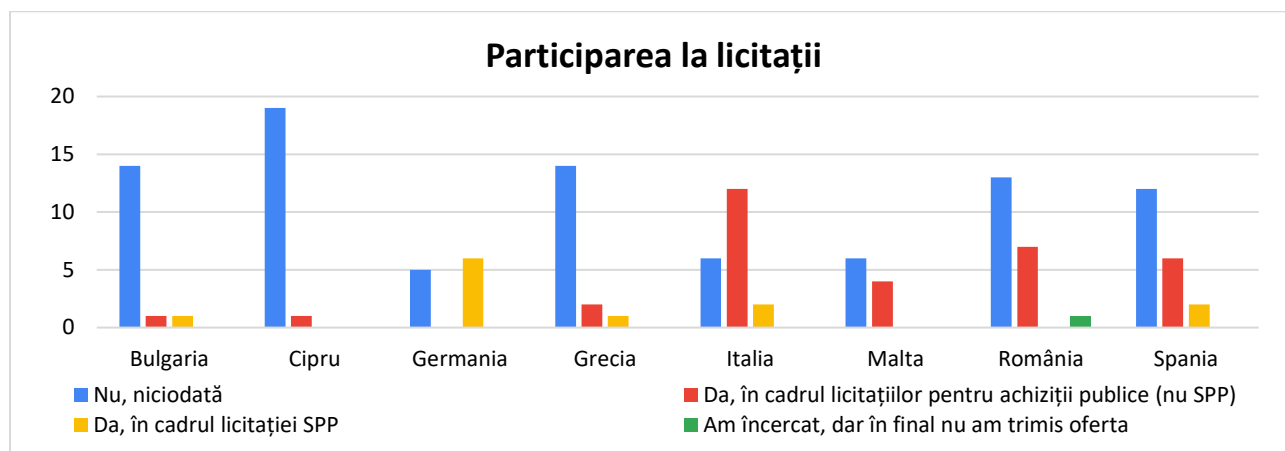


Figura 12 Participarea țărilor partenere la AP și APS

Graficul arată că **neparticiparea este predominantă** în majoritatea țărilor. În special, Bulgaria, Cipru, Grecia, România și Spania au un număr mare de respondenți care nu au participat niciodată la licitații. Cipru se remarcă prin cel mai ridicat nivel de neparticipare. Italia este o excepție, cu mai mulți respondenți implicați în licitații publice (nu APS) decât cei care nu au participat niciodată. De asemenea, Italia are cel **mai ridicat nivel** de **implicare vizibilă** în licitații APS. Germania prezintă o **image** mai **echilibrată**, cu niveluri moderate de participare atât la licitațiile non-APS, cât și la cele APS. Spania prezintă, de asemenea, un anumit nivel de implicare în ambele domenii, deși neparticiparea continuă să domine. Un număr mic de respondenți din România au declarat că au încercat să participe, dar în final nu au depus o ofertă. În ansamblu, graficul evidențiază **o participare** general **scăzută la** licitațiile **APS** în toate țările, doar Germania, Italia și Spania înregistrând un nivel semnificativ de implicare.



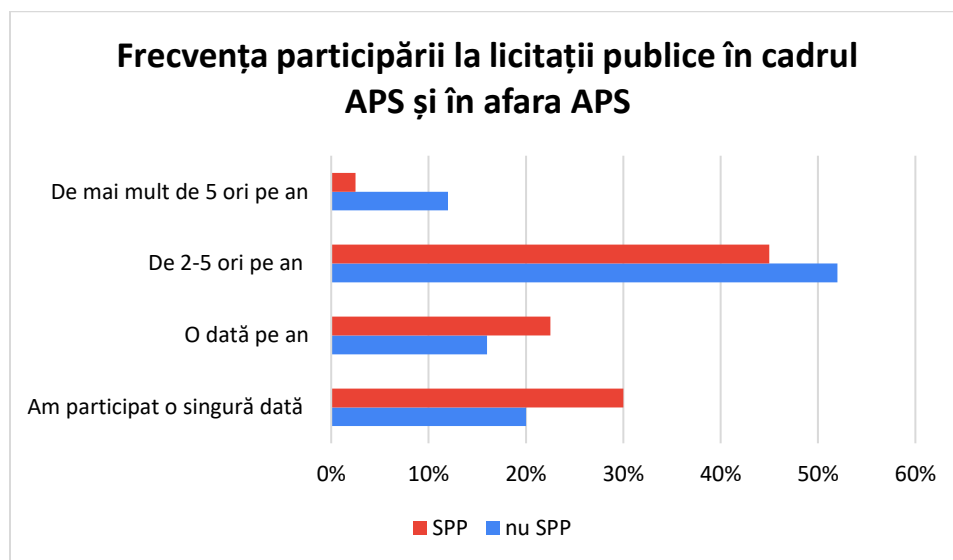


Figura 13 Frecvența participării la achiziții publice

Graficul de mai sus compară frecvența cu care respondenții din toate țările partenere au participat la proceduri de achiziții publice durabile (APS) și la proceduri de achiziții publice care nu sunt APS. Datele arată că **participarea este mai frecventă la procedurile de achiziții publice care nu sunt APS** decât la procedurile de achiziții publice APS în toate categoriile de frecvență. Cel **mai frecvent nivel** de participare pentru ambele tipuri de licitații este de **2-5 ori pe an**, aproape 55 % dintre respondenți indicând această frecvență pentru licitațiile non-APS și aproximativ 45 % pentru licitațiile APS. În ceea ce privește **participarea unică**, licitațiile APS înregistrează un procent ușor mai ridicat în comparație cu licitațiile non-APS, ceea ce sugerează că, pentru mulți, implicarea în APS este ocazională sau experimentală. În ceea ce privește participarea o dată pe an, atât licitațiile APS, cât și cele non-APS înregistrează rate mai scăzute, APS fiind ușor mai ridicate. Categoria „de mai mult de 5 ori pe an” are cea mai scăzută participare în general, în special pentru licitațiile APS, unde este aproape neglijabilă. Acest lucru evidențiază faptul că **participarea frecventă la licitațiile APS este rară**. În concluzie, graficul sugerează că **licitațiile non-APS sunt mai frecvente** decât licitațiile APS și că implicarea frecventă sau constantă în APS rămâne limitată.

În special în ceea ce privește participarea la APS, graficul de mai jos ilustrează **frecvența cu care** respondenții participă la licitații de achiziții publice durabile (APS). Participarea este grupată în patru categorii de frecvență: cei care au participat o singură dată (albastru), o dată pe an (roșu), de 2-5 ori pe an (portocaliu) și de peste 5 ori pe an (verde).



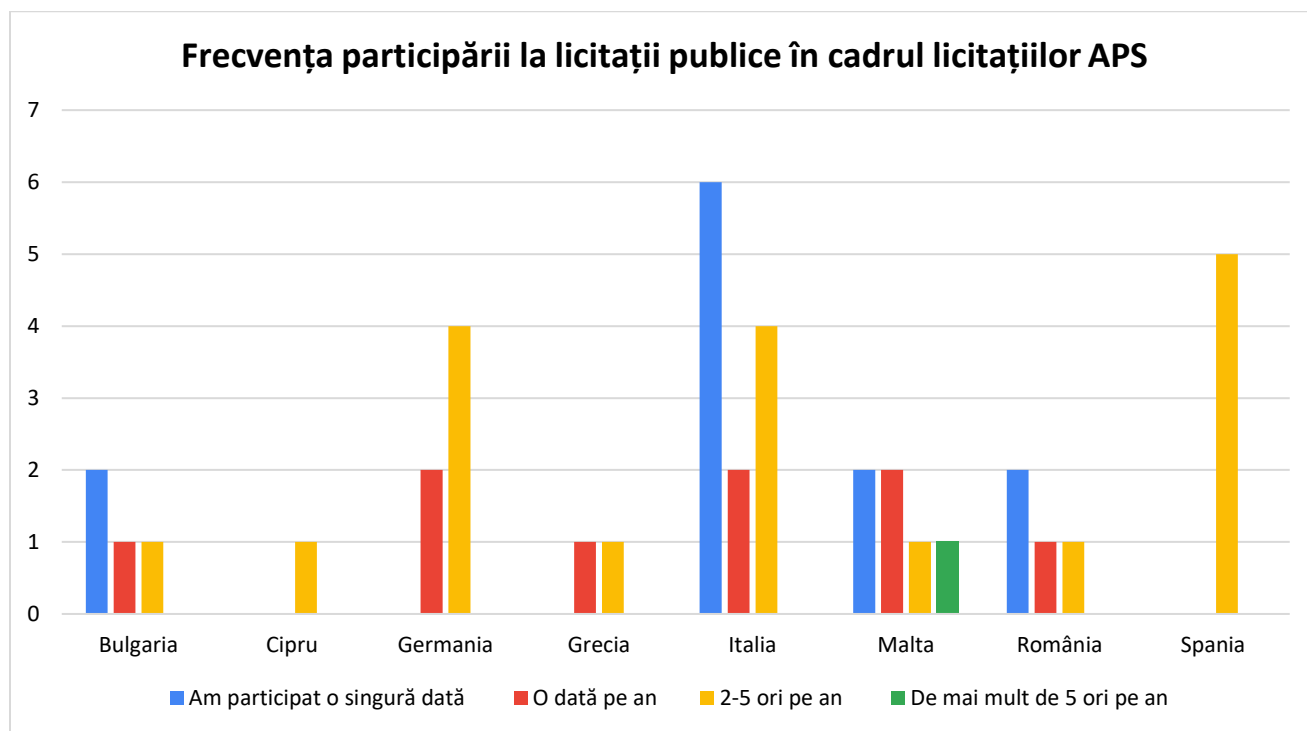


Figura 14 Rezultate comparative privind participarea la APS

Italia înregistrează cel mai mare număr de respondenți care au participat o singură dată, șase persoane intrând în această categorie. Acest lucru sugerează că participarea la licitațiile APS este oarecum răspândită în Italia, dar nu încă consecventă. Germania și Spania SESaflă în fruntea clasamentului în ceea ce **privește participarea regulată**, fiecare cu cinci respondenți care au indicat că participă la 2-5 licitații pe an, ceea ce indică un nivel de implicare mai stabil, dar încă moderat. Malta și România prezintă o distribuție relativ uniformă în toate cele patru categorii de frecvență, ceea ce indică **lipsa unei tendințe dominante în obiceiurile lor de participare**. În schimb, Grecia, Cipru și Bulgaria raportează **niveluri de participare** în general **mai scăzute**, majoritatea respondenților participând o singură dată sau rar. Participarea de peste cinci ori pe an este rară în toate țările și se observă doar în Malta și Germania, cu doar un respondent în fiecare țară care raportează un nivel atât de ridicat de implicare.

În ansamblu, graficul arată că, deși există un anumit nivel de participare la procedurile de achiziții publice durabile în toate țările, aceasta tinde să fie **sporadică**. Participarea frecventă și consecventă rămâne limitată, deși țări precum Italia, Germania și Spania par să ia măsuri mai proactive în direcția participării regulate.

În cele din urmă, analiza comparativă a investigat capacitatea de a participa la procedurile APS prin pregătirea și depunerea unei oferte. Tabelul de mai sus prezintă **capacitatea** autoevaluată a





respondenților din cele opt țări partenere europene de a participa la procedurile de achiziții publice durabile. Răspunsurile sunt clasificate în trei grupe: cei care nu pot participa (albastru), cei care pot participa fără probleme (roșu) și cei care pot participa, dar cu dificultăți (portocaliu).

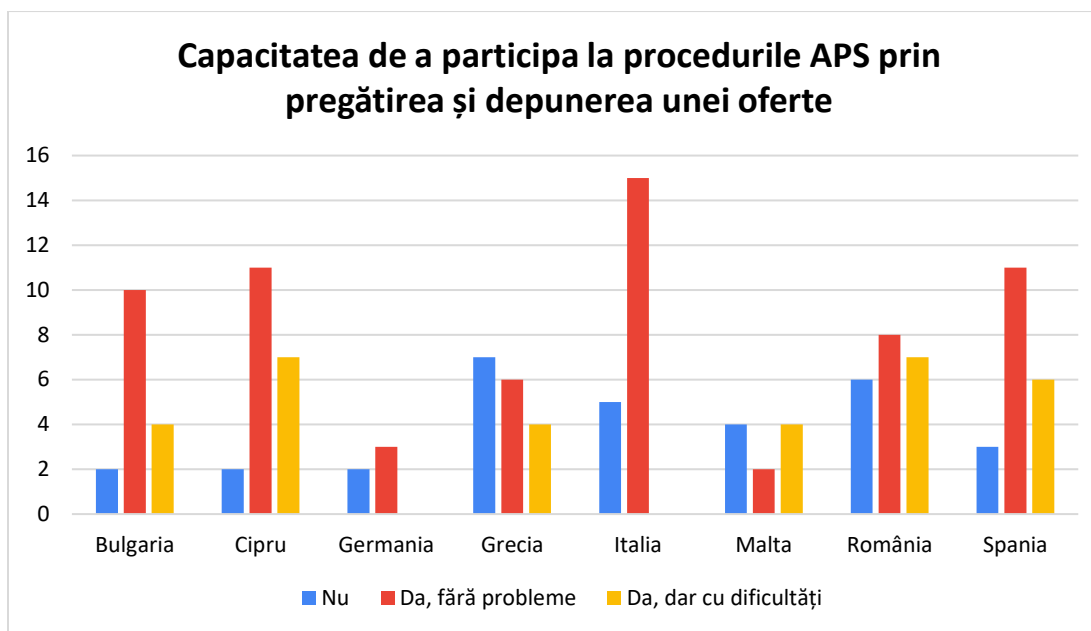


Figura 15 Capacitatea întreprinderilor sociale din țările partenere de a participa la APS

Italia SESremarcă prin numărul cel mai mare de respondenți (15) care declară că pot **participa fără probleme**, ceea ce indică un proces relativ fluid și eficient de pregătire și depunere a ofertelor. Cipru și Bulgaria înregistrează, de asemenea, **niveluri ridicate de participare**, deși un număr semnificativ de respondenți din ambele țări semnalează dificultăți în cadrul procesului. În țări precum Grecia, România și Spania, capacitatea de participare este mai uniform repartizată între cei care nu întâmpină probleme și cei care se confruntă cu dificultăți, ceea ce sugerează **grade diferite de accesibilitate și sarcină administrativă**. Malta înregistrează un număr relativ redus de participanți care pot participa fără probleme, în timp ce un număr similar raportează dificultăți sau imposibilitatea de a participa. Germania înregistrează cel mai scăzut nivel de participare, foarte puțini respondenți fiind în măsură să depună oferte, cu sau fără dificultăți. În ansamblu, graficul evidențiază faptul că, în timp ce unele țări au creat cadre relativ favorabile participării la procedurile APS, altele se confruntă în continuare cu obstacole structurale sau procedurale care împiedică participarea fără probleme.

Analiza comparativă a informațiilor privind autoritățile de certificare

O **analiză comparativă** similară a rezultatelor a fost efectuată pentru răspunsurile colectate de la autoritățile contractante din țările partenere, iar principalele concluzii sunt prezentate mai jos.





În primul rând, graficul intitulat „Nivelul mediu de familiarizare autoevaluat al autorităților contractante (AC) cu achizițiile publice (AP) și cu achizițiile publice durabile (APD) în cele opt țări partenere europene” prezintă nivelul mediu de familiarizare autoevaluat al autorităților contractante (AC) cu achizițiile publice (AP) și cu achizițiile publice durabile (APD) în cele opt țări partenere europene.

Barele albastre reprezintă nivelul mediu de familiaritate cu achizițiile publice, iar **barele galbene** indică nivelul mediu de familiaritate cu APP. Scala utilizată variază de la 0 la 6, valorile mai mari indicând un nivel mai ridicat de familiaritate.

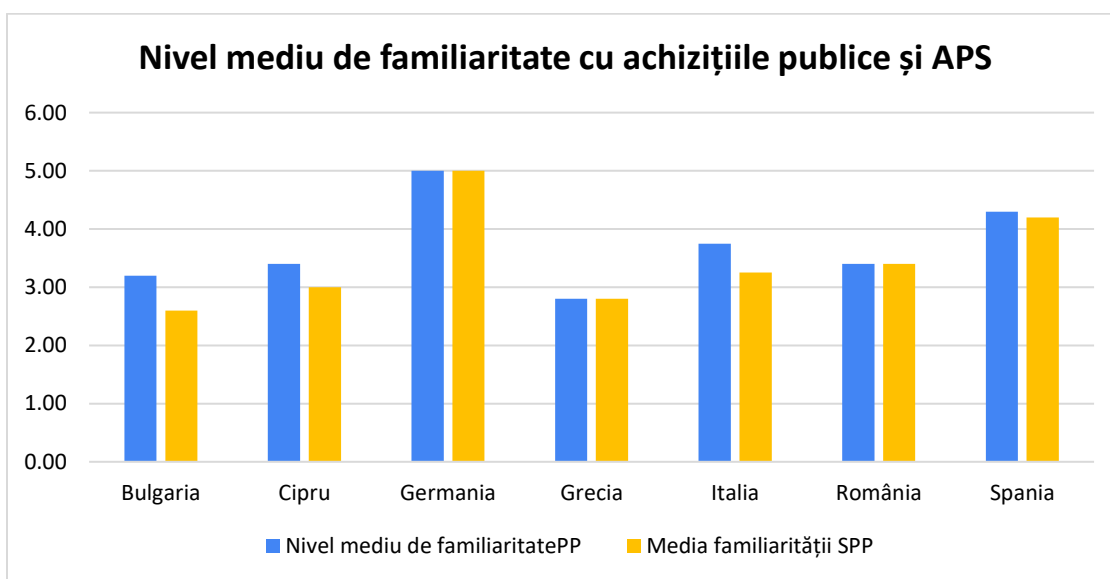


Figura 16 Familiarizarea CA din țările partenere cu PP și APS

Pe baza graficului, Germania se remarcă prin cea **mai mare familiaritate medie** în ambele categorii, atingând aproape 5 din 6, ceea ce sugerează o bună înțelegere a procedurilor de achiziții publice generale și durabile în rândul autorităților contractante. Spania și Italia urmează, Spania prezentând o familiaritate ușor mai mare cu achizițiile publice decât cu APP, iar Italia demonstrând un nivel de familiaritate mai echilibrat, dar ușor mai scăzut în ansamblu.

În țări precum Grecia, România și Bulgaria, familiarizarea cu achizițiile publice și APS este moderată, cu valori medii în jur de 3. De remarcat este faptul că **Cipru** are cele **mai scăzute niveluri de familiarizare**, în special cu APS, ceea ce indică o potențială lacună de cunoștințe sau o lipsă de atenție instituțională asupra practicilor de achiziții durabile. În aproape toate țările, familiarizarea cu achizițiile publice tinde să fie **ușor mai ridicată decât familiarizarea cu APS**, evidențiind o tendință mai largă în care autoritățile contractante sunt mai obișnuite cu procesele tradiționale de achiziții publice decât cu criteriile și metodologiile orientate către durabilitate implicate în APS.





În ansamblu, graficul sugerează că, în timp ce unele țări (în special Germania) au o familiaritate instituțională bine dezvoltată cu practicile de achiziții publice, altele ar putea avea nevoie de **formare suplimentară**, sensibilizare și consolidare a capacităților pentru a implementa și sprijini în mod eficient inițiativele APS.

În plus, graficul de mai jos prezintă nivelul de **cunoștințe al autorităților de certificare cu privire la existența strategiilor naționale sau regionale sau a planurilor de acțiune menite să sprijine APS**. Răspunsurile sunt grupate în trei categorii: cei care sunt la curent cu astfel de planuri (aflate în albastru), cei care nu sunt la curent (aflate în roșu) și cei care nu sunt siguri (aflate în galben).

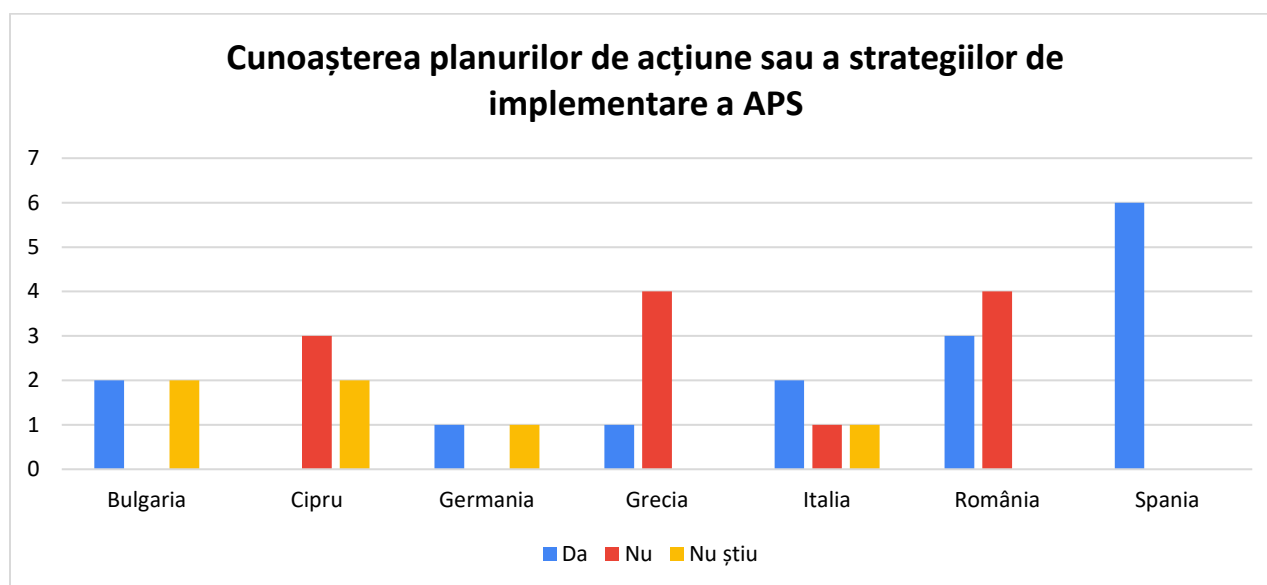


Figura 17 Cunoștințele autorităților de certificare din țările partenere cu privire la strategiile privind APS

Spania se remarcă prin numărul cel mai mare de respondenți care confirmă cunoașterea planurilor de acțiune în domeniul APS, ceea ce indică o comunicare sau o implementare relativ puternică a strategiilor naționale în acest domeniu. România urmează, cu o **imagine mixtă**, care include mai mulți respondenți care afirmă că sunt la curent, dar și un număr semnificativ care declară că nu sunt la curent. Grecia prezintă cel mai ridicat nivel de necunoaștere, majoritatea respondenților afirmând că nu sunt familiarizați cu astfel de strategii. Cipru reflectă, de asemenea, un nivel scăzut de cunoaștere, majoritatea răspunsurilor încadrându-se în categoriile „nu” sau „nu știu”. În țări precum Germania, Bulgaria și Italia, răspunsurile sunt distribuite mai uniform în toate cele trei categorii, ceea ce sugerează o **înțelegere fragmentată sau inconsecventă** a cadrelor de politică în materie de APS. Italia are un ușor avantaj în ceea ce privește cunoașterea pozitivă, dar rămâne departe de o claritate generalizată.

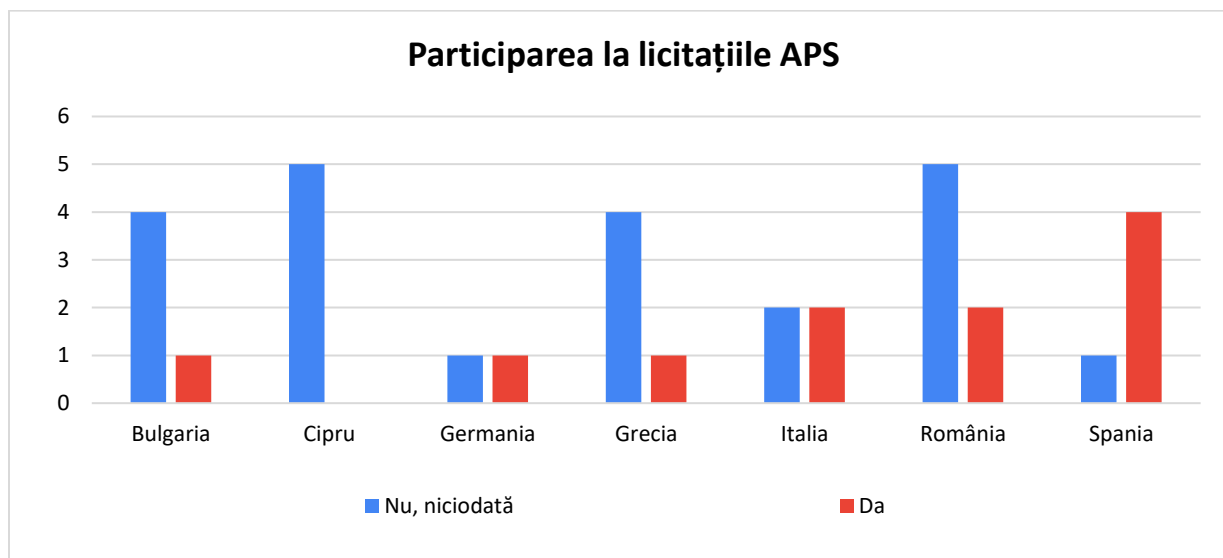
În ansamblu, graficul arată că gradul de conștientizare a planurilor de acțiune sau a strategiilor de implementare a APS rămâne **limitat și inegal** între țări. În timp ce Spania arată o familiaritate relativ puternică, majoritatea celorlalte țări demonstrează fie o lipsă de cunoștințe, fie incertitudine,





evidențiind necesitatea îmbunătățirii vizibilității, comunicării și eforturilor de consolidare a capacităților în jurul politicilor naționale și regionale în materie de APS.

În ceea ce privește **participarea la procedurile APS**, tabelul următor include toate informațiile colectate din răspunsurile la chestionar ale autorităților contractante intervievate din toate țările partenere. Graficul face distincție între cei care **nu** au **participat niciodată** (bare albastre) și cei care **au participat** (bare roșii).



În majoritatea țărilor, **răspunsul predominant este neparticiparea**. Bulgaria, Cipru, Grecia și România raportează un număr semnificativ mai mare de autorități contractante care nu au participat niciodată la proceduri de achiziții publice durabile. Cipru și România se remarcă în mod special, cu cinci respondenți care indică o experiență zero în procedurile de achiziții publice durabile, ceea ce sugerează o implementare limitată sau o conștientizare redusă a practicilor de achiziții durabile în aceste contexte.

Germania și Italia prezintă o **image** mai **echilibrată**, cu un număr egal de respondenți care au participat și care nu au participat niciodată. Acest echilibru poate reflecta o practică mai bine stabilită, dar încă în curs de dezvoltare, de integrare a criteriilor de durabilitate în procesele de achiziții publice. Spania este singura țară în care numărul autorităților contractante care au participat la proceduri de achiziții publice durabile îl depășește pe cel al celor care nu au participat, ceea ce indică o adoptare relativ mai puternică a achizițiilor publice durabile în rândul instituțiilor publice.

În ansamblu, graficul evidențiază **nivelul scăzut de implicare în licitațiile APS în rândul autorităților contractante** din majoritatea țărilor chestionate. Deși SESobservă unele progrese în țări precum Spania și, într-o măsură mai mică, Italia și Germania, neparticiparea generalizată în țări precum





Bulgaria, Cipru, Grecia și România indică necesitatea unui sprijin instituțional suplimentar, a orientărilor politice și a formării pentru a spori adoptarea practicilor APS.

În ceea ce privește **implicarea părților interesate** în procesele organizațiilor interviewate, graficul de mai jos reflectă răspunsurile autorităților contractante (AC). Răspunsurile sunt clasificate în **Da** (roșu), **Nu** (albastru) și **Nu știu** (galben).

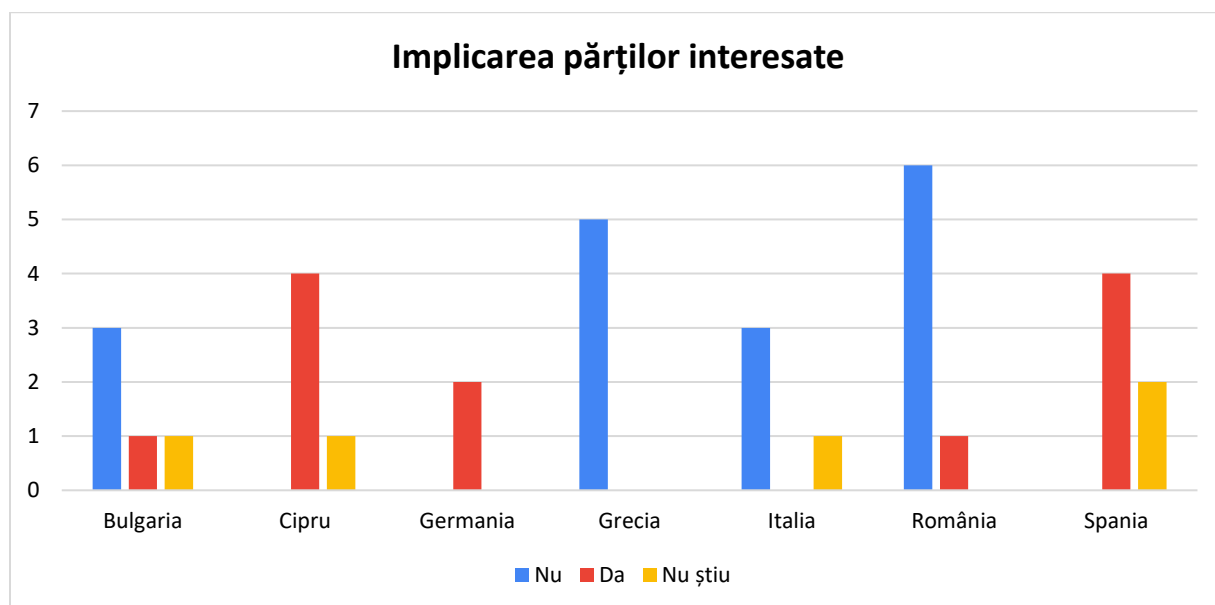


Figura 18 Implicarea părților interesate în procedurile APS de către CA

Tendința generală relevă un **nivel scăzut de implicare a părților interesate** în majoritatea țărilor. Grecia și România înregistrează cel mai mare număr de respondenți care indică faptul că părțile interesate nu sunt implicate, cu cinci și, respectiv, șase răspunsuri, ceea ce sugerează o colaborare sau consultare limitată în planificarea sau punerea în aplicare a APS. Italia se înscrie, de asemenea, în această tendință, trei respondenți raportând că părțile interesate nu sunt implicate.

În contrast, Spania și Cipru înregistrează cele **mai puternice răspunsuri pozitive**, cu patru autorități contractante din fiecare țară care confirmă implicarea părților interesate. Acest lucru poate reflecta practici de achiziții publice mai incluzive sau participative în contextul național. Germania arată, de asemenea, un anumit grad de implicare, deși într-o măsură mai mică, cu două răspunsuri pozitive. Categoria „Nu știu” apare în mai multe țări, inclusiv Bulgaria, Italia și Spania, indicând **incertitudinea** respondenților cu privire la includerea sau nu a părților interesate. Acest lucru sugerează o posibilă lipsă de transparență sau de comunicare internă în cadrul proceselor de achiziții publice.

În concluzie, graficul indică faptul că, deși câteva țări, precum Spania și Cipru, demonstrează implicarea părților interesate în APS, imaginea generală la nivelul eșantionului este una de **implicare**





limitată sau absentă. Acest lucru evidențiază necesitatea consolidării practicilor incluzive și a îmbunătățirii clarității rolurilor părților interesate externe în procedurile de achiziții publice durabile.

În cele din urmă, graficul următor arată dacă autoritățile contractante intervievate dispun de **expertiza** necesară **în materie de gestionare de proiecte, tehnică și juridică**. Răspunsurile sunt grupate în „**Da**” (albastru), indicând o capacitate internă suficientă, și „**Nu**” (roșu), indicând lipsa unei astfel de capacități.

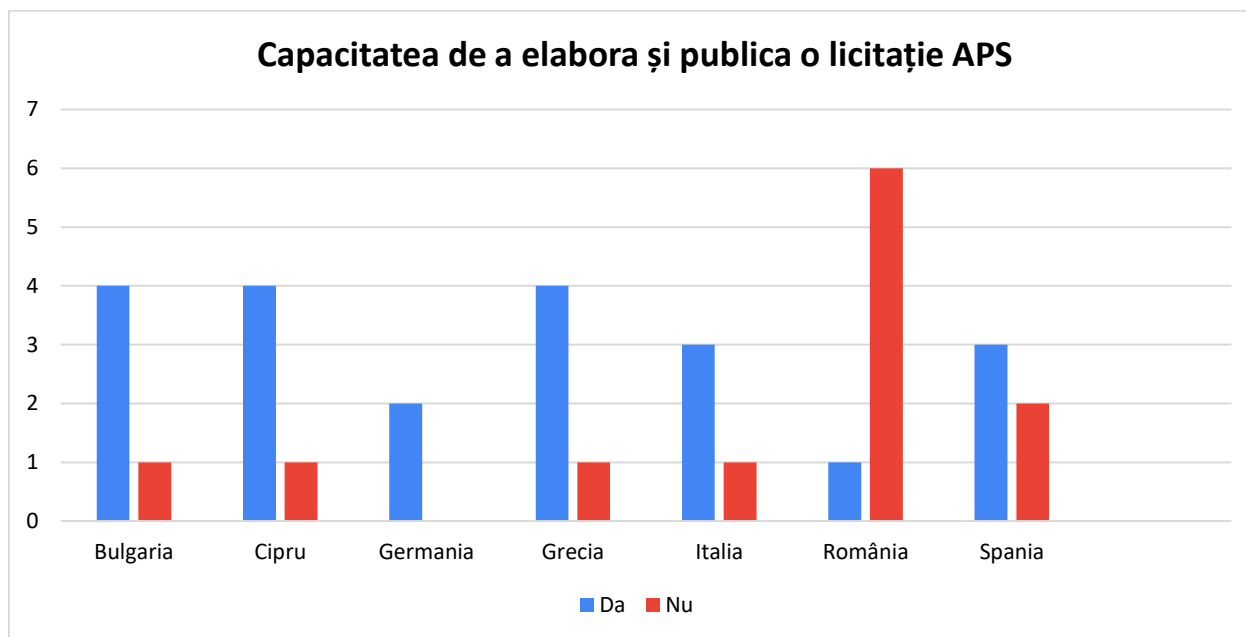


Figura 19 Capacitatea autorităților contractante din țările partenere de a elabora și publica proceduri de achiziții publice durabile

În majoritatea țărilor, majoritatea respondenților declară că au capacitatea de a elabora și publica licitații APS. Bulgaria, Cipru și Grecia au fiecare patru autorități contractante care își confirmă **disponibilitatea**, ceea ce sugerează o bază relativ solidă de cunoștințe și resurse instituționale în aceste contexte. Italia și Spania raportează, de asemenea, o majoritate de răspunsuri pozitive, deși la niveluri ușor mai scăzute, indicând o capacitate moderată. Germania prezintă o **imagine echilibrată**, cu doi respondenți d confirmând capacitatea și niciunul indicând lipsa acesteia, ceea ce poate sugera fie o participare limitată, fie un nivel prudent de încredere în competențele existente.

România SESremarcă ca singura țară în care majoritatea respondenților declară că nu dispun de capacitatea necesară, șasesautorități afirmând că nu dispun de competențele necesare în materie de gestionare de proiecte, tehnice sau juridice pentru a organiza o procedură de achiziții publice durabile. Acest lucru indică **un deficit** semnificativ **de capacitate** care ar putea împiedica țara să pună în aplicare în mod eficient achizițiile publice durabile.





În ansamblu, graficul arată că, în timp ce mai multe țări demonstrează un **nivel promițător de pregătire** pentru organizarea de licitații APS, altele se confruntă cu provocări notabile. Aceste constatări sugerează necesitatea unor eforturi specifice de consolidare a capacităților, în special în domeniile în care resursele interne sau expertiza rămân insuficiente pentru a sprijini dezvoltarea și executarea completă a procedurilor APS.

Model de analiză statistică

Pe lângă analiza comparativă a rezultatelor, a fost creat un model statistic. **Analiza statistică** a avut ca scop identificarea **relațiilor și diferențelor cheie** între variabilele relevante pentru implicarea în achizițiile publice sociale (APS) în diferite țări. Utilizând coeficienții de corelație Pearson, a fost examinată relația dintre produsul intern brut (PIB) pe cap de locuitor și nivelul de participare a întreprinderilor sociale la licitațiile publice, explorându-se dacă contextul economic influențează implicarea în achiziții. În plus, a fost efectuat un test ANOVA pentru a evalua dacă nivelul de **cunoaștere și familiaritate** cu procedurile APS **variază** semnificativ **între țări**. Aceste analize oferă informații bazate pe dovezi cu privire la factorii structurali și contextuali care determină gradul de pregătire și participarea la APS în Europa.

Rezultatele revelate de **modelul de corelație Pearson** sunt prezentate mai jos, împreună cu interpretarea lor.

Tabelul 25 Rezultatele corelației Pearson

Statistic	Valoare
Valoare t	2,3768
Grad de libertate (df)	97
Valoare p	0,01943
Interval de încredere 95	(0,439, 0,813)*
Corelație (r)	0,6346

Analiza de corelație demonstrează o **relație pozitivă puternică și semnificativă din punct de vedere statistic** între PIB-ul pe cap de locuitor și frecvența participării întreprinderilor sociale (SE) la licitații publice și la achiziții publice sociale (APS). Utilizând testele de corelație Pearson, rezultatele arată că, odată cu creșterea PIB-ului pe cap de locuitor, implicarea SES în procesele de achiziții publice, în special în APS, tinde să crească. Coeficientul de corelație Pearson a fost calculat la 0,63, cu o valoare p corespunzătoare de 0,0194. Deoarece valoarea p este sub pragul de semnificație convențional de





0,05, corelația este considerată semnificativă din punct de vedere statistic. În plus, intervalul de încredere de 95 % pentru corelație nu include zero, confirmând o relație pozitivă.

Această constatare sugerează că întreprinderile sociale din regiunile mai dezvoltate economic sau mai prospere sunt mai bine poziționate, atât în termeni de capacitate, cât și de oportunități, pentru a participa la procedurile de achiziții publice. Nivelurile mai ridicate de **dezvoltare economică** pot corela cu **sisteme de sprijin** mai **mature**, o infrastructură instituțională mai bună, o mai mare disponibilitate a formării și a resurselor și o implicare mai proactivă a sectorului public, toți acești factori facilitând participarea întreprinderilor sociale la licitațiile publice.

În ceea ce privește testul ANOVA, rezultatele sunt prezentate mai jos.

Tabelul 26 Rezultatele testului ANOVA

Sursa	Df	Sumă pătrată	Medie Sq	Valoare F	Pr(>F)
Țară	7	33,85	4,836	5,431	1,82e-05
Reziduuri	126	112,19	0,890		

Rezultatele testului ANOVA indică faptul că familiaritatea cu achizițiile publice sociale (APS) diferă semnificativ de la o țară la alta. Valoarea p obținută din analiză este 1,82e-05, care este cu mult sub pragul standard de semnificație de 0,05. Acest lucru confirmă că diferențele observate în ceea ce privește familiaritatea cu APS între țări sunt **semnificative din punct de vedere statistic**. În plus, statistica F ($F = 5,431$) sugerează că variația scorurilor de familiaritate între țări este semnificativ mai mare decât variația în cadrul țărilor.

Tabelul 27 Rezultatele testului ANOVA

	diff	lwr	upr	p adj
Cipru-Bulgaria	-1,238	-2,213	-0,262	0,004
Germania-Bulgaria	-0,021	-1,132	1,090	1,000
Grecia-Bulgaria	0,136	-0,877	1,149	1,000
Italia-Bulgaria	0,263	-0,713	1,238	0,991





Malta-Bulgaria	0,013	-1,160	1,185	1,000
România-Bulgaria	-0,021	-0,986	0,944	1,000
Spania-Bulgaria	0,368	-0,631	1,367	0,948
Germania-Cipru	1,217	0,155	2,279	0,013
Grecia-Cipru	1,374	0,414	2,333	0,001
Italia-Cipru	1,500	0,580	2,420	0,000
Malta-Cipru	1,250	0,123	2,377	0,019
România-Cipru	1,217	0,308	2,125	0,002
Spania-Cipru	1,606	0,661	2,551	0,000
Grecia-Germania	0,157	-0,940	1,254	1,000
Italia-Germania	0,283	-0,779	1,345	0,992
Malta-Germania	0,033	-1,212	1,279	1,000
România-Germania	0,000	-1,053	1,053	1,000
Spania-Germania	0,389	-0,695	1,473	0,954
Italia-Grecia	0,126	-0,833	1,086	1,000
Malta-Grecia	-0,124	-1,283	1,036	1,000
România-Grecia	-0,157	-1,106	0,792	1,000
Spania-Grecia	0,232	-0,752	1,216	0,996
Malta-Italia	-0,250	-1,377	0,877	0,997
România-Italia	-0,283	-1,192	0,625	0,979





Spania-Italia	0,106	-0,839	1,051	1,000
România-Malta	-0,033	-1,151	1,084	1,000
Spania-Malta	0,356	-0,792	1,503	0,980
Spania-România	0,389	-0,545	1,323	0,904

Comparațiile post-hoc din testul ANOVA au relevat în continuare că **Cipru se remarcă** ca o țară cu un nivel semnificativ mai ridicat de familiaritate cu procedurile de achiziții publice sociale (APS) în comparație cu alte câteva țări europene. Mai precis, Cipru a înregistrat diferențe pozitive semnificative din punct de vedere statistic în ceea ce privește cunoștințele despre APS în comparație cu Germania, Grecia, Italia, Malta, România și Spania. Acest lucru sugerează că întreprinderile sociale (SES) și autoritățile contractante din Cipru sunt relativ mai informate și mai experimentate în ceea ce privește cadrele de politică, criteriile și punerea în aplicare a APS decât omologii lor din aceste țări. În schimb, Cipru a demonstrat o familiaritate semnificativ mai scăzută cu APS în comparație cu Bulgaria. Această diferență negativă indică faptul că părțile interesate din Bulgaria raportează o înțelegere mai bună a conceptelor și practicilor APS decât cele din Cipru, ceea ce face ca Bulgaria să fie o valoare aberantă în setul de date.

În afară de aceste cazuri particulare, **nu** s-au observat **diferențe semnificative din punct de vedere statistic** în ceea ce privește familiarizarea cu APS în majoritatea celorlalte țări incluse în analiză. După ajustări pentru comparații multiple, valorile p pentru majoritatea perechilor de țări s-au apropiat sau au egalat 1, ceea ce înseamnă că diferențele dintre nivelurile lor de cunoștințe privind APS sunt minime sau ne semnificative din punct de vedere statistic.

Aceste constatări subliniază **peisajul** inegal și **fragmentat al familiarității cu APS** în Europa.

3.2.4 Identificarea punctelor de blocaj și planul de acțiune

Conform formularului de candidatură, un indicator-cheie de performanță (KPI) pentru proiect este **identificarea a 20 de puncte critice de blocaj**, astfel cum au fost stabilite de consorțiu. Acestea au fost obținute din analiza răspunsurilor la chestionare și din interviurile realizate cu SES și CA. Punctele de blocaj identificate sunt prezentate mai jos și sunt clasificate în trei tipuri distincte.

Punctele de blocaj au fost grupate în următoarele categorii distincte, în funcție de natura provocărilor pe care le reprezintă:

1. Bariere de acces și informare

Această categorie include provocările cu care se confruntă întreprinderile în identificarea, interpretarea și accesarea proceselor de achiziții publice. Aceste bariere apar înainte ca o





întreprindere să poată începe pregătirea unei oferte. Acestea includ dificultatea de a identifica licitațiile relevante pentru expertiza lor, utilizarea platformelor de achiziții complexe sau fragmentate și lipsa unor orientări clare și accesibile cu privire la modul de participare. Multe întreprinderi, în special cele mai mici sau mai puțin experimentate, sunt descurajate să participe pur și simplu pentru că nu pot accesa informațiile corecte sau nu pot naviga în sistemele existente. Acest lucru limitează concurența și reduce diversitatea bazei de furnizori.

2. Bariere procedurale și administrative

Aceste bariere apar odată ce o companie decide să se angajeze în procesul de licitație. Ele reflectă sarcinile practice ale participării la achiziții publice, inclusiv volumul de muncă administrativă, termenele stricte, constrângerile de resurse și complexitatea formării de parteneriate sau consorții. Chiar și întreprinderile bine calificate pot întâmpina dificultăți în ceea ce privește volumul de documentație necesar, costul pregătirii unei oferte sau incapacitatea de a aloca suficiente resurse interne pentru acest proces. Aceste obstacole fac contractele publice mai puțin accesibile pentru întreprinderile mai mici, cu resurse mai limitate, și contribuie la ineficiența participării furnizorilor.

3. Bariere legate de calificare și eligibilitate

Acest tip se referă la criteriile și condițiile formale pe care o întreprindere trebuie să le îndeplinească pentru a fi considerată eligibilă pentru un contract. Acestea includ cerințe legate de soliditatea financiară, experiența anterioară și furnizarea de garanții sau certificări. Deși sunt menite să asigure că furnizorii sunt capabili și fiabili, aceste criterii exclud adesea întreprinderile care ar fi altfel calificate, în special noii intrați, întreprinderile mici sau cele din grupuri subreprezentate. În unele cazuri, aceste bariere reflectă prejudecăți structurale sau practici de gestionare a riscurilor învechite, contribuind la inegalități persistente în accesul la achizițiile publice.

Tabelele următoare prezintă fiecare **punct de blocaj** identificat și, pentru fiecare dintre acestea, a fost propusă o serie de **acțiuni** menite să contribuie la depășirea obstacolului și să sprijine punerea în aplicare a achizițiilor publice durabile (APD). Unele dintre aceste măsuri recomandate au fost incluse ca opțiuni sugerate în chestionarul „ ” (Cunoașterea și gestionarea obstacolelor în calea achizițiilor publice durabile în UE), completat de persoanele intervievate, și au fost incluse în planul de acțiune pentru a aborda punctele de blocaj specifice, astfel cum sunt prezentate în tabelul de mai jos. Au fost adăugate măsuri suplimentare pe baza **observațiilor intervievaților** și a concluziilor **cercetării documentare** efectuate de echipă.





Tabelul 28 Obstacole identificate și planuri

Nr	Punct de blocaj	Descriere	Tip	Plan de acțiune
1	Găsirea unor licitații interesante	Dificultatea cu care Se confruntă întreprinderile în identificarea oportunităților de achiziții publice care corespund serviciilor, produselor sau orientării geografice ale acestora.	Bariere de acces și informare	• Site web centralizat care colectează oportunități din licitații publice • Interacțiunea cu achizitorii la începutul procesului • Servicii de consultanță • Vizite de documentare
2	Utilizarea platformelor de achiziții publice	Provocările întâmpinate în navigarea sistemelor online utilizate pentru publicarea și gestionarea licitațiilor publice.	Bariere de acces și informare	• Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Proiectarea unei platforme simplificate și ușor de utilizat • Servicii de consultanță
3	Comunicarea cu sectorul public	Limitări în interacțiunile dintre furnizori și autoritățile publice în timpul procesului de achiziții publice.	Bariere procedurale și administrative	• Interacțiunea cu achizitorii la începutul procesului • Servicii de consultanță • Vizite de documentare • Stabilirea unor puncte de contact și canale de feedback clare
4	Discriminare instituționalizată	Bariere sistemice care duc la tratament inegal sau dezavantaje pentru anumite	Bariere în materie de calificare și eligibilitate	• Criterii de achiziții publice incluzive • Achiziții publice mai orientate către calitate





		tipuri de întreprinderi în cadrul achizițiilor publice.		
5	Lipsa orientărilor, a consiliere sau a sprijinului	Absența ajutorului sau a resurselor accesibile pentru a ajuta întreprinderile să înțeleagă și să participe la procedurile de achiziții publice.	Bariere în acces și informare	• Programe de consolidare a capacităților • Seturi de instrumente practice și modele • Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Servicii de consultanță • Cooperarea cu companii bine stabilite • Vizite de documentare
6	Costul elaborării unei oferte	Sarcina financiară și de resurse necesare pentru pregătirea unei oferte pentru un contract public.	Bariere procedurale și administrative	• Evenimente B2B cu întreprinderi în vederea formării de consorții • Reducerea documentației excesive • Colaborarea cu companii bine stabilite
7	Termenul pentru pregătirea documentației corespunzătoare / a ofertei	Termenele scurte acordate furnizorilor pentru pregătirea și depunerea ofertelor.	Bariere procedurale și administrative	• Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Servicii de consultanță • Reducerea documentației excesive • Seturi de instrumente practice și șabloane
8	Capacitatea organizațională /	Personalul, competențele sau capacitatea limitată a unei	Bariere procedurale și administrative	• Cooperarea cu companii bine stabilite





	lipsa resurselor interne	companii de a gestiona și finaliza procesul de licitație.		• Evenimente B2B cu companii pentru formarea de consorții • Seturi de instrumente practice și șabloane
9	Îndeplinirea cerințelor privind capacitatea financiară	Dificultatea cu care Se confruntă întreprinderile în a demonstra că dispun de cifra de afaceri, activele sau puterea financiă necesare pentru a se califica pentru un contract.	Bariere de calificare și eligibilitate	• Cooperarea cu companii bine stabilite • Evenimente B2B cu companii pentru formarea de consorții • Achiziții publice mai orientate către calitate • Obținerea de finanțare suplimentară și stimulente
10	Cerințe privind garanțiile financiare	Obligația de a furniza instrumente precum garanții de licitație sau garanții de bună execuție ca parte a licitației.	Bariere de calificare și eligibilitate	• Cooperarea cu companii bine stabilite • Evenimente B2B cu companii pentru formarea de consorții • Seturi de instrumente practice și modele • Garanții financiare alternative
11	Cerințe privind experiența anterioară	Necesitatea de a demonstra finalizarea unor contracte similare în trecut pentru a fi eligibil pentru licitațiile actuale.	Obstacole în calea calificării și eligibilității	• Evenimente B2B cu companii pentru formarea de consorții • Cooperarea cu companii bine stabilite • Proiectare cu cerințe proporționale
12	Obstacole care împiedică colaborarea cu alte	Dificultățile în formarea de parteneriate sau consorții cu alte întreprinderi pentru a	Bariere procedurale și administrative	• Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Evenimente B2B cu întreprinderi în vederea constituirii de consorții





	companii/înființare a de consorții	participa împreună la licitații pentru contracte.		• Servicii de consultanță
13	Dificultatea de a fi competent	Complexitatea generală a procesului de achiziții publice și nivelul ridicat de înțelegere și expertiză necesare pentru a participa în mod eficient.	Bariere de acces și informare	• Participarea la cursuri de pregătire pentru elaborarea ofertelor • Evenimente B2B cu companii pentru formarea de consorții • Cooperarea cu companii bine stabilite • Servicii de consultanță
14	Favoritism în achiziții	Situații în care corectitudinea procesului de achiziții publice este compromisă de influența nejustificată a părților interesate puternice.	Bariere de calificare și eligibilitate	• Servicii de consultanță • Achiziții publice mai orientate către calitate • Vizite de documentare
15	Lipsa criteriilor de durabilitate	Întreprinderile se confruntă cu dificultăți din cauza criteriilor inconsistente sau comunicate deficitar în materie de durabilitate, ceea ce face dificilă înțelegerea așteptărilor sau calificarea pentru licitații.	Bariere procedurale și administrative	• Criterii și obiective obligatorii în materie de durabilitate • Achiziții publice mai orientate către calitate
16	Complexitatea documentelor de licitație	Lungimea și complexitatea copleșitoare a documentației de licitație, care necesită adesea mult timp doar pentru	Bariere procedurale și administrative	• Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Reducerea excesului de documentație





		a fi citită, interpretată și înțeleasă.		
17	Probleme birocratice	Numărul copleșitor de etape administrative, proceduri formale și cerințe rigide de conformitate implicate în achizițiile publice.	Bariere procedurale și administrative	• Interacțiunea cu achizitorii la începutul procesului • Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Seturi de instrumente practice și șabloane • Servicii de consultanță
18	Lipsa personalului specializat	Absența personalului cu expertiza specifică necesară pentru a parcurge cu succes procesul de achiziții publice.	Bariere procedurale și administrative	• Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Servicii de consultanță • Evenimente B2B cu companii pentru formarea de consorții • Cooperarea cu companii bine stabilite
19	Disponibilitatea insuficientă a furnizorilor calificați	Lipsa furnizorilor care îndeplinesc standardele specifice de certificare, calitate, durabilitate sau conformitate cerute de licitațiile publice. Numărul furnizorilor certificați sau calificați este redus, concurența este limitată, iar achizitorii au dificultăți în a găsi candidați adecvați care să	Bariere de calificare și eligibilitate	• Programe de dezvoltare a furnizorilor • Criterii și obiective obligatorii de sustenabilitate





		îndeplinească toate criteriile licitației.		
20	Lipsa cunoștințelor despre strategiile globale	Înțelegerea limitată a cadrelor, politicilor sau bunelor practici internaționale legate de achiziții, sustenabilitate sau dezvoltare economică, care împiedică organizațiile să își alinieze politicile de licitație sau de achiziții la obiectivele globale mai largi	Bariere de acces și informare	• Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Servicii de consultanță • Vizite de documentare
21	Lipsa de conștientizare cu privire la problemele de mediu	Înțelegerea sau atenția insuficientă din partea furnizorilor, a funcționarilor publici sau a ambelor părți cu privire la impactul asupra mediului și principiile de sustenabilitate.	Bariere de acces și informare	• Campanii de sensibilizare • Servicii de consultanță • Vizite de documentare
22	Lipsa expertizei juridice specializate în domeniul achizițiilor publice	Provocări cauzate de numărul insuficient de avocați specializați în achiziții publice, combinat cu lipsa unei formări sistematice care să îi țină la curent cu modificările frecvente ale legislației în materie de achiziții publice, care sporește complexitatea muncii lor.	Bariere procedurale și administrative	• Participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor • Servicii de consultanță • Cooperarea cu companii bine stabilite • Reducerea excesului de documentație





23	Cadru de politici subdezvoltat	Absența sau insuficiența unor politici clare, coerente și cuprinzătoare care să ghideze practicile de achiziții publice, lipsite de strategii, obiective sau reglementări specifice	Bariere procedurale și administrative	• Clauze sociale adaptate contextului administrativ și juridic • Criterii și obiective obligatorii în materie de durabilitate
24	Reticența la schimbare și lipsa stimulentei sau a obligațiilor formale	Reticența din cadrul organizațiilor, atât publice, cât și private, de a adopta noi practici, procese sau inovații. De asemenea, absența unor stimulente, recompense sau motivații clare care să încurajeze părțile interesate să accepte schimbarea sau obligațiile formale.	Bariere procedurale și administrative	• Colaborarea cu instituțiile de învățământ • Platforme digitale pentru cursuri privind sustenabilitatea • Campanii de sensibilizare • Vizite de descoperire • Criterii și obiective obligatorii în materie de durabilitate





Planul de acțiune pentru fiecare punct de blocaj explicat

BP1: Găsirea unor licitații interesante

Pentru a atenua acest obstacol, ar putea fi dezvoltat un **site web centralizat care să colecteze oportunitățile din licitațiile publice**. O platformă unică și ușor de utilizat, care agregă toate oportunitățile de achiziții publice, facilitează semnificativ descoperirea licitațiilor relevante de către întreprinderi, reducând necesitatea de a căuta pe mai multe portaluri fragmentate. În plus, **interacțiunea cu achizitorii la începutul procesului** poate contribui, de asemenea, la identificarea licitațiilor interesante. Comunicarea în faza incipientă permite furnizorilor să înțeleagă nevoile și prioritățile viitoare înainte de publicarea licitațiilor. Acest lucru îi ajută să anticipeze oportunitățile relevante și să se pregătească în consecință, precum și să propună soluții care corespund punctelor lor forte și intereselor lor. **Serviciile de consultanță** pot ajuta, de asemenea, întreprinderile să identifice licitațiile care sunt atât adecvate, cât și strategice, utilizând expertiza lor pentru a filtra oportunitățile în funcție de profilul întreprinderii. În cele din urmă, **vizitele de documentare** (de exemplu, la instituții publice sau la evenimente de achiziții publice) pot ajuta întreprinderile să înțeleagă mai bine ce caută cumpărătorii publici.

BP2: Utilizarea platformelor de achiziții publice

În ceea ce privește depășirea obstacolului reprezentat de dificultatea utilizării platformelor de achiziții publice, soluția principală este dezvoltarea unei **platforme simplificate și ușor de utilizat**. Îmbunătățirea utilizabilității platformelor de achiziții publice ajută furnizorii să acceseze, să înțeleagă și să răspundă mai ușor la licitații, reducând frustrarea și riscul de erori în timpul înregistrării sau depunerii ofertelor. În plus, participarea ofertanților la **cursuri de formare privind pregătirea ofertelor** va contribui, de asemenea, la atenuarea acestor obstacole, oferind îndrumări pas cu pas privind modul de utilizare a portalurilor de achiziții publice, de la crearea conturilor până la depunerea ofertelor. Nu în ultimul rând, **serviciile de consultanță** ar fi, de asemenea, utile, oferind sprijin personalizat întreprinderilor care se confruntă cu dificultăți în utilizarea sistemelor de achiziții publice digitale.





BP3: Comunicarea cu sectorul public

Pentru a atenua acest obstacol, ar trebui să se acorde prioritate **interacțiunii cu achizitorii la începutul procesului**. Acest lucru va crea un spațiu în care furnizorii să poată pune întrebări, să-și exprime interesul și să înțeleagă mai bine nevoile și prioritățile autorității contractante, consolidând încrederea, sporind transparența și facilitând adaptarea ofertelor de către întreprinderi. O altă recomandare include **vizite de documentare** (de exemplu, la instituții publice sau la evenimente de achiziții specifice sectorului) pentru ca întreprinderile să se familiarizeze cu cumpărătorii publici, să le înțeleagă așteptările și să creeze legături informale. **Serviciile de consultanță** ar fi utile și în acest caz, acționând ca intermediari care înțeleg atât limbajul sectorului privat, cât și procedurile sectorului public. În cele din urmă, **stabilirea unor puncte de contact clare și a unor canale de feedback** cu autoritățile publice, prin desemnarea unor persoane de contact pentru fiecare licitație sau departament, ar încuraja comunicarea și ar face întreprinderile să se simtă sprijinite.

BP4: Discriminarea instituționalizată

Criteriile de achiziții publice incluzive ar contribui la atenuarea **discriminării instituționalizate** și ar încuraja diversitatea și incluziunea. De exemplu, ar putea fi acordată prioritate întreprinderilor conduse de femei, întreprinderilor sociale, întreprinderilor deținute de minorități sau întreprinderilor cu practici de angajare incluzive. Prin urmare, ar trebui încurajate **achizițiile publice mai orientate către calitate**, renunțându-SEȘ la accentul tradițional pus exclusiv pe preț.





BP5: Lipsa orientării, a sfaturilor sau a sprijinului

Pentru a limita acest obstacol, pot fi organizate **programe de consolidare a capacităților** pentru a dezvolta competențele și cunoștințele furnizorilor și pentru a oferi îndrumări detaliate cu privire la normele de achiziții publice, documentație, criterii de evaluare și strategii de depunere a ofertelor, ajutând participanții să parcurgă procedurile complexe cu mai multă încredere și independență. În plus, elaborarea de **seturi de instrumente practice și de modele** (întrebări frecvente, liste de verificare sau modele de oferte) poate oferi furnizorilor un punct de plecare clar, în special pentru noii veniți sau pentru întreprinderile mici care nu dispun de personal specializat în proceduri de achiziții publice. **Serviciile de consultanță** ar fi utile și în acest caz, oferind sprijin individual întreprinderilor pentru aspecte juridice, tehnice sau financiare, pe parcursul procesului de licitație. În plus, **cooperarea cu întreprinderi bine consolidate** pentru a forma consorții ar fi utilă pentru ofertanții mai mici sau mai puțin experimentați, care ar putea învăța din practică. În cele din urmă, **vizitele de documentare** ar oferi o perspectivă directă asupra modului în care funcționează sectorul public, asupra persoanelor de contact și asupra modului în care sunt elaborate licitațiile, reducând decalajul dintre informații și înțelegere.

BP6: Costul elaborării unei oferte

Acest obstacol ar putea fi limitat prin **organizarea de evenimente B2B cu companii pentru a forma consorții**, deoarece, prin parteneriatul cu alte întreprinderi, furnizorii pot împărți volumul de muncă și costurile pregătirii unei oferte. În plus, **cooperarea cu companii bine stabilite** poate reduce costurile de elaborare a unei oferte pentru întreprinderile mai mici, deoarece acestea dispun adesea de șabloane, personal intern și know-how. O măsură suplimentară ar fi **reducerea documentației excesive**, solicitând doar documentele esențiale în avans și documentele suplimentare doar de la candidații preselectați, reducând astfel costul inițial al licitației.





BP7: Termenul pentru pregătirea documentației/ofertei adecvate

În ceea ce privește acest obstacol, **participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor** poate ajuta furnizorii să fie proactivi, pregătiți și mai încrezători în a răspunde în termene scurte. În plus, **serviciile de consultanță** pot accelera procesul de pregătire și depunere a documentației, oferind șabloane, liste de verificare și experiență care permit compilarea mai rapidă a ofertelor. În acest caz, **reducerea documentației excesive** poate fi, de asemenea, utilă. Achizitorii pot simplifica cerințele, solicitând doar documentele esențiale în avans și documentele suplimentare doar de la candidații preselecțaiți, economisind timp pentru ofertanți. În cele din urmă, **seturile de instrumente practice și șabloanele** (întrebări frecvente, liste de verificare sau șabloane de licitație) furnizate de autoritatea contractantă contribuie, de asemenea, la economisirea timpului în cazul termenelor limită strânse.

BP8: Capacitatea organizațională / lipsa resurselor interne

Pentru a depăși acest obstacol, **cooperarea cu companii bine consolidate** poate fi o soluție pentru întreprinderile mai mici și mai puțin experimentate, deoarece parteneriatul cu firme mai mari și mai experimentate le va permite să acceseze resursele existente ale acestora. În mod similar, **evenimentele B2B cu companii pentru formarea de consorții** pot fi utile pentru crearea de parteneriate în care responsabilitățile și volumul de muncă sunt împărțite. În cele din urmă, disponibilitatea **unor seturi de instrumente practice și a unor modele** (CV-uri ale angajaților, situații financiare, documente oficiale) va reduce munca repetitivă și numărul de ore necesare pentru pregătirea procesului de licitație.

BP9: Îndeplinirea cerințelor de capacitate financiară

Acest obstacol poate fi depășit de întreprinderile mai mici prin **cooperarea cu întreprinderi bine stabilite**, mai mari și mai stabile din punct de vedere financiar, care permit consorțiului să îndeplinească cerințele de capacitate financiară. În mod similar, **evenimentele B2B cu întreprinderi în vederea formării de consorții** permit întreprinderilor să-și unească forțele și să pună în comun resursele și să echilibreze cerințele financiare, îmbunătățindu-și astfel eligibilitatea. În plus, **achizițiile publice mai orientate către calitate** și mai puțin axate pe capacitatea financiară și preț vor face ca întreprinderile mai mici, cu putere financiară limitată, să fie competitive în cadrul licitațiilor. În cele din urmă, ca măsură mai directă și mai eficientă, **asigurarea de finanțare suplimentară și de stimulente** poate consolida situația financiară a întreprinderilor mai mici și le poate permite să îndeplinească pragurile de eligibilitate.





BP10: Cerințe privind garanțiile financiare

În ceea ce privește garanțiile financiare, crearea de parteneriate prin participarea **la evenimente B2B cu companii pentru a forma consorții** sau **cooperarea cu companii bine stabilite** poate contribui la îndeplinirea cerințelor de garanție, făcând posibilă participarea acestora. În plus, **achizițiile publice mai orientate către calitate** și acordarea priorității calității, inovării sau impactului social ar putea contribui la atenuarea acestui obstacol. În cele din urmă, permiterea **garanțiilor financiare alternative** ar fi cea mai directă măsură pentru acest obstacol; în loc de cerințe de capital ridicate, cumpărătorii ar putea accepta garanții de asigurare, garanții ale unor terți sau plăți eșalonate.

BP11: Cerințe privind experiența anterioară

În ceea ce privește cerințele privind experiența anterioară în cadrul licitațiilor, participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor poate ajuta furnizorii să înțeleagă cum să-și prezinte experiența existentă într-un mod care să corespundă cerințelor licitației. În același mod, serviciile de consultanță pot ajuta furnizorii să-și prezinte experiența într-un mod mai competitiv și să identifice proiectele relevante din portofoliul lor. În plus, **evenimentele B2B cu întreprinderi** încurajează formarea de consorții care pot îndeplini în mod colectiv criteriile de experiență ale licitației și pot deveni eligibile. În mod similar, **cooperarea cu companii bine stabilite** poate ajuta companiile mai mici, cu mai puțină experiență, să participe la licitație, valorificând capacitatea de experiență a partenerului lor. În cele din urmă, licitațiile ar trebui **să fie concepute cu cerințe proporționale**, ceea ce înseamnă că autoritățile contractante pot reduce cerințele de experiență în funcție de dimensiunea, valoarea și riscul contractului, pentru a încuraja participarea de noi actori.

BP12: Obstacole care împiedică colaborarea cu alte entități/înființarea de consorții

Pentru a depăși acest obstacol, **participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor** va fi utilă, deoarece aceste cursuri includ adesea module privind modul de constituire sau aderare la consorții. În plus, **evenimentele B2B cu întreprinderi** în vederea constituirii de consorții creează o oportunitate directă de punere în contact a întreprinderilor cu potențiali parteneri. În plus, **serviciile de consultanță** pot ghida întreprinderile în procesul tehnic, juridic și administrativ de constituire a consorțiilor. În cele din urmă, **cooperarea cu companii bine stabilite** poate ajuta actorii mai mici sau mai noi să acceseze rețele, cunoștințe în materie de conformitate și capacitate administrativă.





BP13: Dificultatea de a fi competent

Acest obstacol este mai general și poate fi limitat prin **participarea la cursuri de formare privind participarea la licitații**, pentru a dobândi cunoștințe tehnice, procedurale și strategice necesare pentru pregătirea unor oferte solide și îmbunătățirea pregătirii organizaționale. Parteneriatele sunt, de asemenea, utile, astfel încât **cooperarea cu companii bine stabilite** pentru a obține expunere la cele mai bune practici și cunoștințe practice, precum și participarea la **evenimente B2B pentru formarea de consorții** pot contribui la dezvoltarea competențelor pe termen lung. În cele din urmă, **serviciile de consultanță** care oferă îndrumare personalizată pot ajuta organizațiile să își îmbunătățească ofertele, acționând ca un factor de stimulare a competențelor.

BP14: Favoritismul în achiziții

În acest caz, **vizitele de documentare** care promovează dialogul deschis și construirea de relații informale și sprijină noii actori, făcându-i vizibili pentru contractanți, contribuie la depășirea favoritismului. În plus, **serviciile de consultanță** pot sprijini navigarea și contestarea practicilor de achiziții publice neloiale. În cele din urmă, **achizițiile publice mai orientate către calitate** pot reduce favoritismul atunci când sunt implementate în mod transparent și pe baza unor criterii clare și măsurabile.

BP15: Lipsa criteriilor de durabilitate

În ceea ce privește acest obstacol, **achizițiile publice mai orientate către calitate** sunt esențiale și permit autorităților să diversifice criteriul prețului și să includă valoarea socială și de mediu în evaluări, încurajând rezultate mai durabile. În plus, o măsură mai directă ar fi stabilirea de **orientări și obiective obligatorii în materie de durabilitate** în politicile de achiziții publice ale guvernelor sau municipalităților.





BP16: Complexitatea excesivă a documentelor de licitație

Complexitatea documentelor de licitație este o problemă critică care poate fi abordată prin **participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor**, care să ofere solicitanților cunoștințele și instrumentele necesare pentru a naviga în documentele de licitație complexe, pentru a înțelege terminologia juridică și tehnică și pentru a pregăti oferte corecte. În plus, **reducerea documentației excesive** poate fi, de asemenea, utilă. Achizitorii pot simplifica cerințele, solicitând doar documentele esențiale în avans și documentele suplimentare doar de la candidații preselectați, economisind timp pentru ofertanți și simplificând procesul de licitație.

BP17: Probleme birocratice

Aceste probleme pot fi atenuate prin **interacțiunea cu autoritățile contractante la începutul procesului**, ceea ce permite potențialilor furnizori să clarifice din timp etapele procedurale și să semnaleze cerințele redundante sau neclare. În plus, **serviciile de consultanță** pot ajuta la navigarea eficientă prin birocrație și la evitarea erorilor procedurale. De asemenea, **participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor** ajută participanții să înțeleagă procesele birocratice, documentația necesară și etapele de conformitate, reducând întârzierile sau greșelile cauzate de lipsa de familiaritate. În cele din urmă, **seturile de instrumente practice și șabloanele** (întrebări frecvente, liste de verificare, orientări) furnizate de fiecare autoritate contractantă vor reduce volumul de muncă și frustrarea în timpul procesului de licitație.

BP18: Lipsa personalului specializat

În ceea ce privește acest obstacol, **participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor** va contribui la remedierea deficitului de competențe, dotând personalul existent cu cunoștințele necesare pentru a naviga în procesele de achiziții publice. Acest deficit poate fi completat și prin **servicii de consultanță** care ghidează organizațiile în procesele de licitație pentru care nu dispun de personal. În plus, parteneriatele ar putea contribui, de asemenea, la eliminarea acestui obstacol, deoarece **cooperarea cu companii bine stabilite** va fi utilă pentru noii actori, care pot împărtăși și beneficia de expertiza specializată fără a angaja personal nou la nivel intern. În mod similar, **evenimentele B2B** creează oportunități de networking și de găsire a partenerilor cu competențe complementare, ceea ce poate contribui la depășirea lipsei de experți interni.





BP19: Disponibilitatea insuficientă a furnizorilor calificați

Această problemă este legată de obstacolele legate de cerințe și poate fi atenuată prin **programe de dezvoltare a furnizorilor** finanțate sau sprijinite de guvern sau de agențiile UE. În plus, stabilirea de **criterii și obiective obligatorii de durabilitate** cu impact social va determina mai multe întreprinderi să ia în considerare astfel de factori, iar autoritățile contractante care doresc să țină seama de aceste criterii vor avea mai multe opțiuni din care să aleagă. În cele din urmă, parteneriatele sunt din nou importante, evenimentele B2B pentru formarea de consorții și cooperarea cu companii bine stabilite vor crea oportunități pentru participarea unui număr mai mare de întreprinderi.

BP20: Lipsa de cunoștințe despre strategiile globale

Acest obstacol poate fi eliminat prin **participarea la cursuri de formare privind pregătirea ofertelor**, care prezintă adesea participanților strategii globale, ajutându-i să-și alinieze ofertele la obiectivele strategice. În plus, **vizitele de documentare** vor expune participanții la modul în care regiunile, autoritățile sau întreprinderile integrează cele mai bune practici și strategii internaționale în domeniul achizițiilor publice. În cele din urmă, **serviciile de consultanță** pot acoperi decalajul dintre practicile locale și strategia globală, ajutând atât ofertanții, cât și autoritățile contractante să alinieze ofertele la obiective strategice precum durabilitatea, inovarea sau incluziunea.

BP21: Lipsa de conștientizare cu privire la problemele sociale

Pentru atenuarea acestei probleme, **vizitele de descoperire** pot fi foarte utile, prezentând exemple reale de achiziții durabile sau organizații în care criteriile sociale sunt aplicate în mod activ. În plus, **serviciile de consultanță** pot oferi sfaturi specifice cu privire la modul de aliniere a ofertelor la prioritățile achizițiilor sociale, de îmbunătățire a documentației privind impactul social și de înțelegere a politicilor relevante. În cele din urmă, **campaniile de sensibilizare** cu personalități locale respectate în calitate de ambasadori pot promova principiile achizițiilor sociale, pot împărtăși povești de succes și pot motiva implicarea comunității și a furnizorilor la scară mai largă.





BP22: Lipsa expertizei juridice specializate în domeniul achizițiilor publice

Acest obstacol poate fi atenuat prin **participarea la cursuri de pregătire pentru elaborarea ofertelor**, care includ adesea module juridice care acoperă legislația în materie de achiziții publice, reglementări, cerințe contractuale și standarde de conformitate. **Serviciile de consultanță** care pot oferi îndrumări personalizate organizațiilor care se confruntă cu complexitatea legislației în materie de achiziții publice pot fi, de asemenea, utile. În plus, **cooperarea cu companii bine stabilite** poate oferi acces la cunoștințe juridice practice și poate reduce riscurile juridice pentru partenerii mai mici sau mai puțin experimentați. În cele din urmă, **reducerea documentației excesive** ar fi utilă și în acest caz, solicitând doar documentele esențiale în avans și documente suplimentare doar de la candidații preselecțați, ceea ce poate reduce presiunea asupra personalului care nu are experiență juridică.

BP23: Cadru de politici insuficient dezvoltat

Acesta este un obstacol major care poate fi eliminat de guvern prin adăugarea **de clauze sociale în contextul administrativ și juridic**, asigurându-se respectarea cerințelor sociale. În mod similar, stabilirea unor **criterii și obiective obligatorii în materie de durabilitate** va asigura că toate ofertele includ în mod consecvent cerințe clare de durabilitate din punct de vedere social, economic sau al mediului, ridicând standardele generale ale contractelor publice. În plus, obiectivele pot fi măsurate cu ajutorul unor indicatori-cheie de performanță care furnizează rezultate sociale clare.





BP24: Reticența la schimbare și lipsa stimulentei sau a obligațiilor formale

Pentru a depăși acest obstacol, **vizitele de documentare** ar putea fi utile pentru a prezenta furnizorilor și achizitorilor exemple de succes ale achizițiilor responsabile din punct de vedere social, determinându-i pe ambii să ia în considerare integrarea criteriilor sociale în activitatea lor. În plus, **colaborarea cu instituțiile de învățământ** va contribui la integrarea conceptelor de responsabilitate socială în formarea viitorilor profesioniști din domeniul achizițiilor. **Campaniile de sensibilizare** vor fi, de asemenea, utile pentru schimbarea mentalităților, explicarea conceptului și răspunsul la întrebări în cadrul sistemului mai larg de achiziții. În cele din urmă, **platformele digitale pentru cursuri privind durabilitatea și responsabilitatea socială** pot constitui o oportunitate de învățare utilă și pot conduce la schimbarea treptată a atitudinilor și la promovarea acceptării achizițiilor responsabile din punct de vedere social. În cele din urmă, pentru a aborda în mod oficial această problemă, ar trebui stabilite **criterii și obiective obligatorii în materie de durabilitate** (măsurate prin indicatori-cheie de performanță).





4. Modele de bune practici

4.1 Obiectiv

Acest capitol prezintă o colecție de studii de caz internaționale privind cele mai bune practici în domeniul achizițiilor publice sociale (APS), compilate în cadrul proiectului Deal4Good (Pachetul de lucru 2, Sarcina 2.4). Au fost identificate și documentate în total zece exemple remarcabile de **colaborare de succes între autoritățile publice și întreprinderile sociale**, în care obiectivele sociale sunt integrate în mod eficient în procesele de achiziții publice.

Identificarea bunelor practici a fost realizată ținând seama de faptul că o bună practică în domeniul APS este definită ca un **model inovator, orientat spre rezultate și replicabil**, în care achizițiile publice sunt utilizate în mod strategic pentru a atinge obiective sociale. Acestea pot include includerea grupurilor defavorizate pe piața muncii, promovarea standardelor etice de muncă sau sprijinirea întreprinderilor sociale ca furnizori de servicii. În total, au fost identificate 14 practici.

Procesul de identificare a cuprins 4 etape cheie:

1. **Cercetare documentară** și identificarea preliminară a inițiativelor promițătoare
2. **Implicarea părților interesate** pentru a evalua impactul și scalabilitatea practicilor
3. **Interviuri** opționale cu reprezentanții practicilor selectate
4. **Analiza detaliată și documentarea**

Concluziile desprinse din aceste studii de caz vizează evidențierea factorilor comuni de succes, propunerea de recomandări de politici și prezentarea de strategii practice pentru depășirea provocărilor în implementarea APS. În cele din urmă, această lucrare sprijină obiectivul mai larg de **consolidare a rolului întreprinderilor sociale** în achizițiile publice și de promovare a cheltuielilor incluzive și responsabile din punct de vedere social în Europa și dincolo de granițele acesteia.

În secțiunile următoare sunt prezentate cele mai bune practici.





4.2 Studii de caz

Comerțul echitabil ca principiu fundamental al achizițiilor publice

Organizație: Fundația Isabel Martín

Site web: fundacionisabelmartin.es

Țara: Spania (Zaragoza)

Tip: Întreprindere socială

Sector: Comerț echitabil, cooperare pentru dezvoltare, integrarea femeilor

Reprezentant: Olga Estella Ibarbuen

Aspect remarcabil: Impact social tangibil

Descrierea bunei practici:

Fundația Isabel Martín a integrat în mod eficient principiile comerțului echitabil în operațiunile sale organizaționale și în strategia de achiziții. Prin parteneriate cu cooperative precum Creative Handicrafts din India, fundația achiziționează produse fabricate în mod etic, care sunt comercializate și vândute în Spania. Această abordare integrează valorile comerțului echitabil în întregul lanț de aprovizionare și permite consumatorilor și instituțiilor spaniole să aibă acces la produse care respectă justiția socială și standardele etice de muncă.

Fundația investește, de asemenea, în dezvoltarea producătorilor și cooperativelor locale, oferind formare și sprijin pentru a asigura respectarea cerințelor de certificare a comerțului echitabil. Aceste eforturi ajută producătorii să mențină practici de producție durabile, aliniindu-se în același timp la obiective sociale și de mediu mai largi.

Acolo unde este posibil, fundația include produse din comerțul echitabil în contractele de achiziții publice, contribuind la aprovizionarea etică la nivel instituțional. Modelul său s-a dovedit adaptabil în diferite sectoare și regiuni, oferind un cadru replicabil pentru organizațiile care doresc să promoveze practici de achiziții responsabile din punct de vedere social.

Surse: <https://fundacionisabelmartin.es/>

ISABEL MARTÍN FOUNDATION

The Isabel Martín Foundation is a Spanish NGO, state-wide, private, non-denominational and apolitical, which works on International Development Cooperation projects. The organization was born with the vocation of continuing the legacy of Isabel Martín, so it works for the empowerment of women, promoting education, dignity and justice, values for which she fought.

In addition, it focuses on unprotected children, community development and the promotion of people, according to the principles of community philanthropy.

[FIND OUT MORE](#)

Figura 20 Model de bune practici din Spania „Comerțul echitabil ca principiu fundamental al achizițiilor publice”



Co-funded by
the European Union



Integrarea durabilității în achizițiile publice ale universităților

Organizație: UPV (Universitat Politècnica de València)

Site web: upv.es

Țară: Spania

Tip: Autoritate publică

Sector: Educație

Reprezentant: Carmen Bellver

Aspect remarcabil: Inovație

Descrierea bunei practici:

UPV a integrat sustenabilitatea mediului în centrul politicilor sale de achiziții publice, aplicând criterii ecologice solide la o serie de contracte de servicii, inclusiv catering, distribuție automată și întreținerea instalațiilor. Aceste criterii sunt concepute pentru a reduce deșeurile, a încuraja utilizarea de materiale și metode ecologice și a asigura respectarea de către furnizori a standardelor de sustenabilitate.

Universitatea a elaborat un set clar de indicatori de mediu măsurabili, pe care îi aplică în cadrul procesului de licitație pentru a evalua ofertele furnizorilor. Se efectuează periodic audituri externe pentru a verifica conformitatea contractanților cu standardele stabilite. Această supraveghere riguroasă consolidează responsabilitatea și încurajează contractanții să se alinieze la cerințele privind achizițiile ecologice.

În ciuda provocărilor întâmpinate, precum disponibilitatea limitată pe piață a alternativelor durabile și necesitatea de a echilibra obiectivele instituționale cu fezabilitatea comercială, UPV rămâne angajată în agenda sa de sustenabilitate. Abordarea universității demonstrează modul în care autoritățile publice pot urmări inovarea în domeniul mediului în cadrul achizițiilor publice, în timp ce se confruntă cu constrângeri normative și de piață. Modelul este deosebit de relevant pentru alte instituții de învățământ care doresc să își îmbunătățească impactul asupra mediului prin practici de achiziții publice.

Surse: <https://www.upv.es/entidades/amapuoc/compra-verde/>





Figura 21 Model de bune practici din Spania „Comerțul echitabil ca principiu fundamental al achizițiilor publice”

Transformarea deșeurilor în valoare socială

Organizație: Aceite Solidario

Site web: aceitesolidario.org

Țară: Spania (Valencia)

Tip: Întreprindere socială

Sector: Recuperarea uleiului

Reprezentant: José Ramón Cuesta

Aspect remarcabil: Scalabilitate și replicabilitate

Descrierea celei mai bune practici:

Aceite Solidario este o întreprindere socială cu sediul în Valencia care derulează un program inovator și cu impact social pentru colectarea uleiului alimentar uzat din bucătăriile instituționale și comerciale, inclusiv din școli, spitale și unități de ospitalitate. Această inițiativă sprijină sustenabilitatea mediului prin promovarea eliminării corespunzătoare a uleiului și contribuie la economia circulară prin transformarea deșeurilor în resurse.

Fondurile generate prin reciclarea și revânzarea uleiului colectat sunt reinvestite în întreprinderi sociale care angajează persoane cu dizabilități și persoane expuse riscului de excluziune socială. Această dublă orientare – responsabilitatea față de mediu și incluziunea socială – aliniază inițiativa la mai multe Obiective de Dezvoltare Durabilă (ODD) ale ONU, printre care apa curată și salubritatea, orașele durabile și acțiunile climatice.

Aceite Solidario a format parteneriate strategice cu entități publice și private, inclusiv universități și întreprinderi, pentru a extinde aria de acoperire și impactul programului. Deși rămân provocări în ceea ce privește sensibilizarea și implicarea mediului de afaceri, inițiativa a demonstrat deja rezultate tangibile în ceea ce privește reintegrarea socială și rezultatele de mediu.

Modelul său este extrem de scalabil și replicabil, oferind un cadru care poate fi adaptat la diferite contexte locale și naționale. Organizația pune accentul pe comunicarea transparentă și claritatea





proceselor pentru a promova încrederea și participarea părților interesate, asigurând sustenabilitatea pe termen lung.

Surse: <https://aceitesolidario.org/index.html>

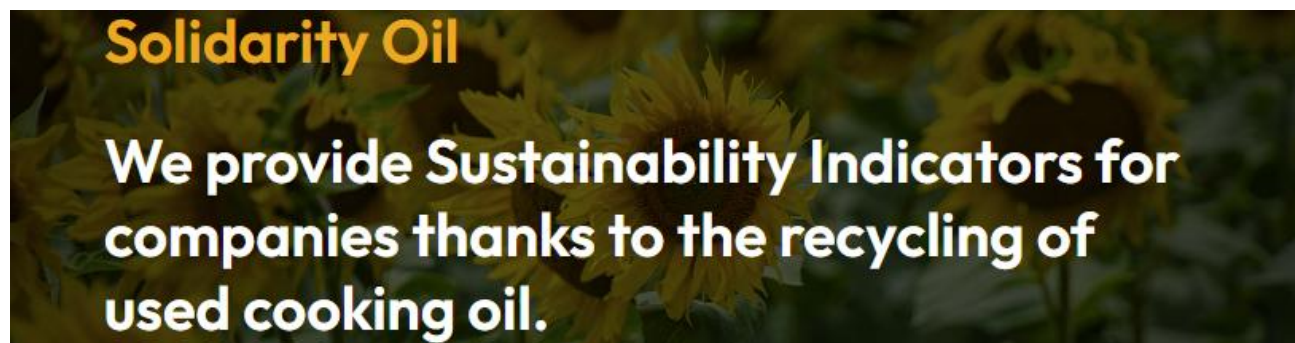


Figura 22 Model de bune practici din Spania „Transformarea petrolului în valoare socială”

Extinderea participării întreprinderilor sociale prin loturi rezervate

Organizație: EOPYY (Organizația Națională pentru Furnizarea Serviciilor de Sănătate, Grecia)

Site web: eopyy.gov.gr

Țară: Grecia

Tip: Autoritate publică

Sector: Sectorul sănătății

Reprezentant: Nikoleta Gouveli

Aspect remarcabil: Rentabilitate

Descrierea celei mai bune practici:

EOPYY, autoritatea națională de achiziții publice din domeniul sănătății din Grecia, a lansat o procedură inovatoare de achiziții publice rezervate pentru servicii de curățenie în sediul central și în birourile regionale. Contractul a fost împărțit în opt loturi geografice, fiecare corespunzând unei regiuni diferite din Grecia. Această structură a permis întreprinderilor sociale de integrare profesională (WISE), în special KoiSPE din Grecia, să liciteze pentru loturi individuale sau multiple, în funcție de capacitatea lor.

Achiziția publică nu a avut ca scop doar eficiența costurilor, ci și promovarea obiectivelor sociale prin stimularea ocupării forței de muncă în rândul grupurilor vulnerabile și consolidarea capacității organizaționale a întreprinderilor sociale. Deși nicio KoiSPE nu a licitat pentru întregul contract, consorții regionale de întreprinderi sociale au depus cu succes oferte și au câștigat șapte din cele opt loturi.

Procedura de licitație a impus întreprinderilor WISE să îndeplinească standarde înalte în ceea ce privește calitatea și performanța, determinând multe dintre acestea să își consolideze procesele interne și să SESangajeze în colaborări interorganizaționale. Inițiativa a demonstrat viabilitatea



Co-funded by
the European Union



aplicării articolului 20 din Legea nr. 4412/2016, care permite contractele rezervate, chiar și în cadrul achizițiilor publice de mare amploare.

Oferind întreprinderilor sociale posibilitatea de a opera în cadrul unor contracte mai complexe și dispersate geografic, licitația EOPYY a sporit semnificativ vizibilitatea și capacitățile sectorului WISE în Grecia. Procesul a evidențiat importanța licitațiilor țintite și a colaborării intersectoriale ca factori care favorizează achizițiile publice incluzive și cu impact social.

Surse: <https://eopyy.gov.gr/article/80d2d7d1-1e72-4ca4-b6dd-7cebfaf4bbb9>



Figura23 Cele mai bune practici din Grecia „Scalarea participării SESprin loturi rezervate”

Incluziunea socială prin achiziții publice localizate

Organizație: Wroclawskie Mieszkania (Orașul Wrocław)

Site web: wroclaw.pl

Țară: Polonia

Tip: Altele

Sector: Servicii de curățenie

Reprezentant: Anna Kieler

Aspect remarcabil: Impact social tangibil

Descrierea bunei practici:

Orașul Wrocław a implementat o inițiativă de achiziții publice responsabile din punct de vedere social, rezervând un contract de servicii de curățenie pentru cooperativele sociale în temeiul articolului 15a din Legea poloneză privind cooperativele sociale. Contractul, deși de valoare modestă (sub 30 000 EUR), a fost atribuit prin procedură restrânsă și a fost câștigat în final de Cooperativa Socială Wroclawska.

Această cooperativă a angajat 12 persoane expuse excluziunii sociale, multe dintre ele provenind din adăposturi pentru persoane fără adăpost, contribuind astfel la reintegrarea socială și profesională a acestora. Contractul face parte din strategia mai amplă a orașului Wrocław în domeniul economiei sociale, care pune accentul pe utilizarea achizițiilor publice pentru a sprijini populațiile vulnerabile și a promova piețe ale muncii incluzive.



Co-funded by
the European Union



În ciuda succesului acestui proiect-pilot, persistă provocări structurale. Multe cooperative sociale din Polonia rămân prea mici pentru a concura pentru contracte mai mari. Pentru a remedia această situație, orașul Wrocław include din ce în ce mai multe clauze sociale în licitațiile de mică valoare și dezvoltă stimulente pentru a încuraja participarea mai mare a întreprinderilor sociale.

Cazul Wrocław ilustrează modul în care municipalitățile pot utiliza mecanismele de achiziții publice sub pragul minim pentru a operaționaliza obiectivele de incluziune socială. De asemenea, evidențiază importanța alinierii politicilor de achiziții publice la strategiile sociale urbane mai ample și modul în care intervențiile la scară mică pot cataliza schimbări semnificative pe termen lung.

Surse: <https://www.wroclaw.pl/rozmawia/ngo-ekonomia-spoeczna>

Social economy of the City of Wrocław

16.08.2021 19:59 | Department of Social Participation



Figura 24 Model de bune practici din Polonia „Incluziunea socială prin achiziții publice localizate”

Integrarea clauzelor sociale în lucrările publice

Organizație: Regiunea Valonia

Site web: marchespublics.wallonie.be

Țară: Belgia

Tip: Autoritate publică

Sector: Sectorul construcțiilor

Reprezentant: Alexandra Barbier

Aspect remarcabil: Integrarea politicilor

Descrierea bunei practici:

Regiunea Valonia a instituționalizat utilizarea clauzelor sociale în achizițiile publice, în special în sectorul construcțiilor, pentru a promova ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor, șomerilor și altor grupuri vulnerabile. Din 2013, regiunea a testat și, din 2016, a impus clauze sociale în toate contractele regionale de lucrări publice. Un decret din 2019 a impus autorităților locale să integreze aceste clauze pentru a putea beneficia de subvenții regionale.

Pentru a pune în aplicare acest cadru în mod eficient, Valonia a elaborat un mecanism flexibil de clauze care permite ofertanților să ofere direct locuri de muncă sau să subcontracteze întreprinderi sociale. Regiunea a creat, de asemenea, o rețea de facilitatori ai clauzelor sociale în cadrul



Co-funded by
the European Union



administrațiilor publice și al asociațiilor industriale. Acești facilitatori sprijină cumpărătorii publici și contractanții și promovează învățarea reciprocă prin reuniuni periodice și elaborarea de instrumente de orientare, inclusiv modele și liste de verificare.

Între 2014 și 2018, 442 de contracte au inclus clauze sociale în valoare totală de aproape 400 de milioane de euro. Acest lucru a dus la 410 stagii de formare și la venituri de 3,5 milioane de euro pentru întreprinderile sociale. Abordarea Valoniei demonstrează modul în care voința politică puternică, colaborarea părților interesate și infrastructura instituțională pot integra valoarea socială în achizițiile publice generale. Modelul poate fi replicat de alte administrații regionale care doresc să alinieze achizițiile publice la obiectivele de creștere favorabilă incluziunii.

Surse: <https://marchespublics.wallonie.be/pouvoirs-adjudicateurs.html>, https://green-forum.ec.europa.eu/green-public-procurement/good-practice-library/measuring-impact-social-clauses-public-works-contracts_en

Measuring the impact of social clauses in public works contracts in Wallonia

Case study of Wallonia, Belgium

Figura 25 Model de bune practici din Belgia „Integrarea clauzelor sociale”



Co-funded by
the European Union



Ocuparea forței de muncă incluzivă prin circularitatea IT

Organizație: AfB gGmbH

Site web: afb-group.de

Țară: Germania

Tip: Întreprindere socială

Sector: Servicii IT / Economie circulară

Reprezentant: Thomas Richter

Aspect remarcabil: Impact social tangibil

Descrierea bunei practici:

AfB gGmbH este o întreprindere socială pionieră în Germania, care combină impactul social și de mediu prin recondiționarea echipamentelor IT. Specializată în reutilizarea echipamentelor provenite de la instituții publice și private, AfB are aproximativ 45 % din personalul său format din persoane cu dizabilități. Compania prelucrează peste 600 000 de dispozitive pe an, reducând semnificativ deșeurile electronice și generând în același timp locuri de muncă incluzive.

Organizația funcționează prin acorduri de achiziții publice în care echipamentele IT scoase din uz sunt transferate pentru ștergerea sigură a datelor, recondiționarea certificată și revânzare. AfB respectă standarde înalte de securitate a datelor, ceea ce consolidează încrederea partenerilor instituționali. De asemenea, se aliază strategiilor cheie ale UE, inclusiv Pactului verde și Planului de acțiune pentru economia socială, ceea ce o face un partener ideal pentru achiziții publice pentru municipalități și agenții guvernamentale.

Modelul AfB este sustenabil din punct de vedere financiar, generând venituri din vânzarea dispozitivelor recondiționate, menținând în același timp o dependență minimă de finanțarea publică. În prezent, este activ în patru țări din Europa. Inițiativa este un exemplu elocvent al modului în care achizițiile publice pot sprijini simultan economia circulară și piețele forței de muncă incluzive.

Surse: <https://www.afb-group.de/en/>, <https://vergabe.mehrwert-inklusive.de> și interviu online cu Thomas Richter, manager de parteneriate pentru Germania de Est





INKLUSIONSUNTERNEHMEN

Schon gewusst? Fast 30.000 Menschen mit und ohne Behinderung arbeiten deutschlandweit in Inklusionsunternehmen:

- ✓ Tariflich oder ortsüblich entlohnt
- ✓ Auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt
- ✓ Sozialversichert

Figura 26 Model de bune practici din Germania „Incluziunea pe piața muncii prin circularitatea IT”

Digitalizarea achizițiilor publice pentru acces incluziv

Organizație: GeBIZ

Site web: gebiz.gov.sg

Țară: Singapore

Tip: Autoritate publică

Sector: Achiziții publice / E-guvernare

Reprezentant: Ministerul Finanțelor

Aspect remarcabil: Inovare

Descrierea celei mai bune practici:

GeBIZ este platforma națională de achiziții electronice din Singapore care simplifică întregul ciclu al achizițiilor publice – de la publicarea licitațiilor până la gestionarea contractelor – printr-o interfață complet digitală. Concepută pentru a fi incluzivă, GeBIZ asigură condiții de concurență echitabile pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) și întreprinderile sociale, facilitându-le participarea la licitațiile publice.

Platforma asigură transparența prin publicarea tuturor oportunităților de achiziții publice și a deciziilor de atribuire. De asemenea, aceasta include instrumente de informații comerciale, cum ar fi urmărirea cheltuielilor și fișele de evaluare a furnizorilor, pentru a îmbunătăți performanța achizițiilor publice. În plus, procesele de integrare au fost concepute pe baza feedback-ului utilizatorilor, pentru a asigura ușurința utilizării de către organizațiile cu resurse limitate.

GeBIZ sprijină accesul egal prin înregistrare simplificată, acces la date istorice privind prețurile și funcții de agregare a cererii. Sistemul reduce sarcina administrativă, promovează concurența loială și a servit drept model pentru alte guverne care explorează transformarea achizițiilor publice digitale. Structura sa oferă un potențial semnificativ de scalabilitate atât pe piețele dezvoltate, cât și pe cele emergente.

Surse: <https://www.gebiz.gov.sg>



Co-funded by
the European Union



As a GeBIZ Trading Partner, I can...

SEARCH FOR OPPORTUNITIES

- Find procurement opportunities from different government agencies.

BID FOR OPPORTUNITIES

- Select items for bidding and submit your documents.

MANAGE OPPORTUNITIES

- Manage your watchlist and bids.

Figura27 Model de bune practici din Singapore „Digitalizarea achizițiilor publice”

Achiziții etice cu supravegherea lanțului global de aprovizionare

Organizație: Orașul Oslo

Site web: oslo.kommune.no

Țară: Norvegia

Tip: Autoritate publică

Sector: Administrație publică și achiziții publice

Reprezentant: Orașul Oslo

Aspect remarcabil: Impact social tangibil

Descrierea bunei practici:

Orașul Oslo a implementat o strategie de achiziții publice responsabile din punct de vedere social, axată pe lanțurile de aprovizionare globale cu risc ridicat, în special în sectorul alimentar și al băuturilor. În conformitate cu Strategia de achiziții publice din 2017 și Modelul Oslo, orașul acordă prioritate comerțului echitabil și certificărilor ecologice, incluzând în contracte clauze stricte privind drepturile omului și ale lucrătorilor.

Acordurile-cadru pentru produse precum cafeaua, bananele și produsele lactate includ cerințe obligatorii de certificare socială și criterii de trasabilitate. Oslo efectuează, de asemenea, verificări aprofundate prin autoevaluări ale furnizorilor și audituri coordonate cu Ethical Trade Norway. Rezultatele sunt tangibile: în doar patru luni din 2019, ponderea bananelor provenite din comerțul echitabil a crescut de la 3 % la 50 %, iar cea a cafelei provenite din comerțul echitabil de la 9 % la 13 %.

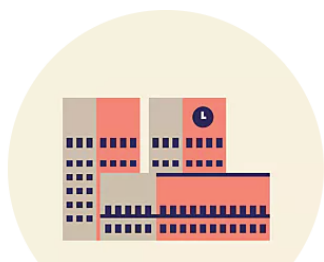
Succesul inițiativei rezidă în alinierea sa la cadrele internaționale (de exemplu, Principiile directoare ale ONU privind afacerile și drepturile omului) și în abordarea sa colaborativă în ceea ce privește monitorizarea conformității. Modelul Oslo este scalabil la alte sectoare și orașe și oferă un model pentru integrarea comerțului etic în achizițiile publice municipale.



Co-funded by
the European Union



Surse: Site-ul web al orașului Oslo: <https://www.oslo.kommune.no>, Rețeaua globală a orașelor lider în achiziții durabile, Ethical Trade Norway: <https://www.etiskhandel.no>, Pactul Global al ONU: <https://unglobalcompact.org/what-is-gc/participants/43431>, Comisia Europeană, Making Socially Responsible Public Procurement Work: 71 Good Practice Cases, mai 2020: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42743>



Finn fram i kommunen

- ◇ Bydeler
- ◇ Etater, foretak og ombud
- ◇ Rådhuset

Politikk og medvirkning

- ◇ Politikk
- ◇ Medvirkning og åpenhet
- ◇ Statistikk

Figura 28 Model de bune practici din Norvegia, „Achiziții etice cu supravegherea lanțului global de aprovizionare”

Combaterea exploatarei prin muncă în lanțurile de aprovizionare din industria modei

Organizație: Prefectura din Milano

Site web: -

Țară: Italia

Tip: Autoritate publică

Sector: Administrație publică / Guvernanță

Reprezentant: Claudio Sgaraglia

Aspect remarcabil: Impact social tangibil

Descrierea bunei practici:

Prefectura din Milano a elaborat un protocol voluntar pentru a combate practicile de muncă neetice din lanțul de aprovizionare al industriei modei. Lansat în iunie 2025, „Memorandumul de înțelegere privind practicile legale de achiziții în lanțul de aprovizionare al industriei modei” urmărește să promoveze transparența, să reducă exploatarea și să creeze un registru al furnizorilor care respectă normele, prin intermediul unei baze de date centralizate și al unei „liste verzi”.

Protocolul este susținut de asociații industriale și autorități publice și face parte dintr-o inițiativă mai amplă de consolidare a standardelor etice în practicile de subcontractare. Printre caracteristicile cheie se numără un sistem voluntar de monitorizare și colaborarea între autoritățile publice și brandurile de modă.

Inițiativa a dus la o mai mare responsabilitate a furnizorilor și la un angajament mai puternic din partea marilor companii de modă în ceea ce privește aprovizionarea etică. Ea servește ca model replicabil pentru abordarea riscurilor legate de muncă în alte sectoare prin cadre de guvernanță voluntare, care implică mai multe părți interesate.



Co-funded by
the European Union



Surse: <https://www.sercoinstitute.com/news/2023/italy-public-procurement-a-public-good-beyond-the-public-purse>, <https://www.voguebusiness.com/story/sustainability/can-italian-fashion-end-exploitation-with-a-voluntary-agreement>

Italy & Public Procurement: A public good beyond the public purse?



Figura 29 Model de bune practici din Italia „Combaterea exploatării prin muncă în lanțurile de aprovizionare din industria modei”





Includerea criteriilor sociale în achizițiile publice din domeniul sănătății

Organizație: Estar Toscana

Site web: estar.toscana.it

Țară: Italia (Toscana)

Tip: Autoritate publică

Sector: Sănătate publică / Achiziții publice în domeniul sănătății

Reprezentant: Giuseppe Maria Mugnai

Aspect remarcabil: Inovație

Descrierea bunei practici:

Estar Toscana, agenția regională de achiziții din domeniul sănătății din Toscana, a fost pionieră în integrarea criteriilor sociale în achizițiile din domeniul sănătății. În 2024, a obținut recunoaștere națională pentru abordarea sa care vizează îmbunătățirea condițiilor de muncă în întregul lanț de aprovizionare din domeniul sănătății, în special în sectoarele care nu dispun de repere formale în materie de mediu și sociale.

Agenția include criterii sociale atât în evaluările de atribuire, cât și în cerințele de executare a contractelor, asigurându-se că contractanții respectă standarde decente de muncă. De asemenea, a instituit un mecanism de dialog pentru monitorizarea continuă între autoritățile contractante și furnizorii de servicii. Această strategie proactivă, axată pe conformitate, i-a adus Estar Toscana premiul Compraverde Buygreen 2024 pentru achiziții sociale.

Inițiativa Estar este remarcabilă pentru aplicarea standardelor de responsabilitate socială chiar și în categoriile de achiziții publice în care astfel de cerințe nu sunt încă standardizate. Ea servește ca model scalabil pentru autoritățile publice care doresc să promoveze condiții de muncă etice în medii complexe de achiziții publice.

Surse: <https://www.forumcompraverde.it/en/excellence-in-gpp-compraverde-buygreen-2024-awards-italian-green-public-procurement-leaders/>, <https://www.estar.toscana.it/>



Figura 30 Model de bune practici din Italia „Includerea criteriilor sociale în achizițiile publice din domeniul sănătății”





Planul de acțiune regional pentru achiziții durabile și incluzive

Organizație: Regiunea Veneto

Website: regione.veneto.it

Țară: Italia

Tip: Autoritate publică

Sector: Administrație publică / Guvernare regională

Reprezentant: Luca Zaia

Aspect remarcabil: Integrarea politicilor

Descrierea bunei practici:

În martie 2024, regiunea Veneto a adoptat un plan de acțiune trienal pentru achiziții publice ecologice (GPP) (2024-2026), reafirmându-și angajamentul de a integra criteriile de mediu, economice și sociale în cheltuielile publice. Planul depășește obiectivele de mediu, punând accentul pe egalitatea de gen, echitatea între generații și incluziunea grupurilor defavorizate.

Planul de acțiune include monitorizarea și evaluarea anuală și promovează consolidarea capacităților în domenii precum achizițiile durabile, formarea profesională, inițiativele-pilot, crearea de rețele și comunicarea. De asemenea, sprijină principiile economiei circulare și utilizarea tehnologiilor ecologice inovatoare în contractele publice.

Această strategie cuprinzătoare și orientată spre viitor oferă un model de guvernare structurată și replicabil pentru integrarea obiectivelor sociale și de mediu în politica de achiziții publice. Este deosebit de relevantă pentru alte regiuni care doresc să alinieze cheltuielile publice la Agenda 2030 a ONU.

Surse: <https://www.fondazioneecosistemi.org/appalti-pubblici-sostenibili-approvato-il-piano-di-azione-triennale-2024-2026-delle-regione-veneto/>

**Appalti pubblici sostenibili:
approvato il Piano di azione
triennale 2024-2026 delle
Regione Veneto**



Figura 31 Model de bune practici din Italia, „Planul de acțiune regional pentru achiziții publice durabile și incluzive”





Dublu accent pe standardele sociale și de mediu în achizițiile publice din domeniul curățeniei

Organizație: Institutul Cipru (Servicii de curățenie)

Site web: cyi.ac.cy

Țară: Cipru

Tip: Autoritate publică

Sector: Servicii de curățenie

Reprezentant: Nespecificat

Aspect remarcabil: Impact social tangibil

Descrierea celei mai bune practici:

Institutul Cipru a atribuit un contract de servicii de curățenie pe trei ani pentru 11 clădiri (aproximativ 10 000 m²), integrând criterii sociale și de mediu în întregul proces de achiziție. Criteriile de atribuire au acordat prioritate durabilității (60 %) față de cost (40 %).

Cerințele sociale includeau practici de muncă echitabile, egalitate de șanse și respectarea legislației muncii, verificate prin declarații și audituri. Contractanții au fost, de asemenea, încurajați să angajeze solicitanți de azil. Așteptările de mediu includeau utilizarea de produse cu etichetă ecologică, echipamente eficiente din punct de vedere energetic și sisteme de management de mediu certificate ISO 14001 sau EMAS.

Un comitet de supraveghere dedicat a monitorizat respectarea contractului, inclusiv salarizarea, formarea profesională și certificarea de mediu. Acest model integrat nu numai că a îmbunătățit condițiile de muncă ale personalului de serviciu, dar a și redus impactul asupra mediului al curățeniei instituționale, oferind o abordare replicabilă pentru gestionarea durabilă a instalațiilor.

Surse: <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypey8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Ο απώτερος σκοπός είναι να συμβάλουν οι δημόσιες συμβάσεις στην μείωση των ανισοτήτων και την συνολικά αποδοτικότερη διαχείριση των δημόσιων πόρων.

Τι προνοεί η Νομοθεσία περί Δημοσίων Συμβάσεων;

Οι βασικοί μηχανισμοί που περιλαμβάνονται στον Ν.73(Ι)/2016 σε σχέση με τις Κοινωνικά Υπεύθυνες Δημόσιες Συμβάσεις είναι οι ακόλουθοι:

Figura Model de bune practici din Cipru „Dublu accent pe standardele sociale și de mediu în achizițiile de servicii de curățenie”



Co-funded by
the European Union



Achiziții de mobilier incluzive și durabile pentru spații de inovare

Organizație: Institutul Cipru (Achiziții de mobilier)

Site web: cyi.ac.cy

Țară: Cipru

Tip: Autoritate publică

Sector: Achiziții de mobilier / Infrastructură durabilă

Reprezentant: Nespecificat

Aspect remarcabil: Integrarea politicilor

Descrierea bunei practici:

În cadrul proiectului „NOUS Knowledge Hub” din cadrul proiectului U-SOLVE, Institutul Cipru a derulat un proces de achiziții publice de mobilier responsabil din punct de vedere social și ecologic. Contractul atribuit a acordat o pondere egală criteriilor sociale/ecologice și prețului (60 % și, respectiv, 40 %).

Specificațiile sociale s-au axat pe principiile „Design pentru toți” pentru a asigura accesibilitatea deplină pentru persoanele cu handicap. Criteriile de mediu au inclus utilizarea lemnului provenit din surse durabile, finisaje cu emisii reduse, construcții modulare și reparabile, precum și disponibilitatea pe termen lung a pieselor de schimb.

Conformitatea a fost verificată prin documentația furnizorilor, inclusiv planurile de proiectare și certificările. Această achiziție constituie un precedent pentru instituțiile care doresc să promoveze infrastructura incluzivă și principiile economiei circulare prin deciziile lor de achiziție.

Surse: <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypey8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Γενικό Λογιστήριο της Δημοκρατίας



Figura 32 Model de bune practici din Cipru „Achiziții publice incluzive și durabile de mobilier pentru spații de inovare”





5. Concluzii

Acest capitol reunește **principalele concluzii ale analizei comparative și ale evaluării punctelor de blocaj** efectuate în țările partenere și identifică în final **cele mai bune practici**. Acesta are ca scop să rezume starea actuală a APS, să evidențieze provocările critice cu care Se confruntă atât întreprinderile sociale, cât și autoritățile contractante, și să prezinte potențiale căi de îmbunătățire.

Analiza comparativă relevă un **nivel general scăzut de implicare în APS** atât în rândul întreprinderilor sociale, cât și al autorităților contractante. Participarea la licitațiile APS rămâne limitată, mulți actori nefiind familiarizați cu procesele, criteriile și cadrele strategice relevante. Deși unele entități au o experiență moderată în domeniul achizițiilor publice, tranziția către practici responsabile din punct de vedere social și al mediului este încă insuficient dezvoltată. Întreprinderile sociale, în special, manifestă o conștientizare minimă a strategiilor naționale sau regionale în materie de APS, ceea ce evidențiază necesitatea unei comunicări mai clare, a unei formări specifice și a unei mai mari vizibilități a politicilor. Autoritățile contractante Se confruntă cu **provocări** similare. Deși unele dispun de capacitatea internă de a gestiona procedurile de achiziții publice socialmente responsabile, multe Se confruntă cu dificultăți de natură tehnică, juridică sau managerială. Conștientizarea inconsecventă a strategiilor APS și implicarea limitată a părților interesate împiedică și mai mult progresul. În ansamblu, concluziile subliniază necesitatea urgentă de sprijin structurat, consolidare a capacităților și orientări strategice mai clare.

Analiza **obstacolelor din calea adoptării CPP** evidențiază o serie de probleme interconectate, de la platforme de achiziții fragmentate și lipsa resurselor până la documentația excesivă și cadrele de politică subdezvoltate. Pentru a le aborda, sunt esențiale măsuri practice, cum ar fi platforme digitale centralizate, formare adaptată, servicii de consultanță și evenimente de networking B2B. Promovarea parteneriatelor și a consorțiilor poate consolida participarea actorilor mai mici, în timp ce reformele de politică și criteriile de achiziții incluzive vor contribui la orientarea sistemelor către durabilitate și valoare socială.

În plus, **cele mai bune practici** identificate în urma cercetării documentare evidențiază tendințele cheie care pot ghida eforturile viitoare. Acestea includ o atenție sporită acordată incluziunii sociale, inovării în materie de politici și durabilității, cu exemple care demonstrează modul în care APS poate integra grupurile vulnerabile și poate promova sprijinul normativ. Aceste concluzii subliniază potențialul transformator al APS atunci când este aplicat în mod strategic și adaptat la contextul local.

În concluzie, concluziile oferă o **image de ansamblu cuprinzătoare asupra peisajului APS** în țările partenere. Prin abordarea acestor concluzii, părțile interesate pot promova o colaborare mai strânsă,





pot consolida capacitățile și pot accelera adoptarea practicilor de achiziții publice sociale în întreaga Europă.

6. Anexa I – Chestionar pentru întreprinderile sociale

SONDAJ – INTERVIU pentru întreprinderi sociale

VĂ RUGĂM SĂ FURNIZAȚI DATELE DVS. DE CONTACT:

Denumirea întreprinderii sociale:

Sectorul și activitățile principale ale întreprinderii:

Număr de angajați:

Numele și prenumele reprezentantului:

Funcția:

Număr de telefon:

E-mail

1. Care este nivelul dvs. de cunoaștere/familiarizare cu procedurile de achiziții publice și cadrul de politici corespunzător din țara dvs.?

Foarte slab

Slabe

Mediu

Bun

Foarte bun

2. Dacă răspunsul dvs. la întrebarea de mai sus este slab sau foarte slab, vă rugăm să precizați motivul principal.

Motive financiare

Lipsa interesului



Co-funded by
the European Union



Lipsa încrederii în procesul de achiziții publice

Altele, vă rugăm să specificați

- 3. Care este nivelul dvs. de cunoaștere/familiaritate cu procedurile de achiziții publice sociale (APS) și cu cadrul de politici corespunzător din țara dvs.?**

Foarte slab

Slabe

Mediu

Bun

Foarte bun

- 4. Dacă răspunsul dvs. la întrebarea de mai sus este slab sau foarte slab, vă rugăm să precizați motivul principal.**

Motive financiare

Lipsa interesului

Lipsa încrederii în procesul de achiziții publice

Altele, vă rugăm să specificați

- 5. Știți dacă există un plan de acțiune/o strategie pentru implementarea APS și/sau a economiei sociale în țara dumneavoastră?**

DA

NU

Nu sunt sigur

- 6. Știți dacă există un plan de acțiune/o strategie pentru implementarea APS și/sau a economiei sociale în regiunea/orașul dumneavoastră?**

DA

NU

Nu sunt sigur





7. Știți dacă există criteriile/clauze APS stabilite utilizate în țara dumneavoastră?

DA

NU

Nu sunt sigur

8. Dacă da, vă rugăm să faceți referire la criteriile/clauzele APS corespunzătoare.

.....

9. Ați participat vreodată la o licitație publică și/sau la o licitație APS prin depunerea unei oferte?

a) Da, la o licitație publică (nu APS)

b) Da, la o licitație APS

c) Am încercat, dar în final nu am depus oferta

d) Nu, niciodată

Dacă răspunsul de mai sus este:

10. Cât de des participați la licitații publice (nu APS)?

Am participat o singură dată

O dată pe an

De 2-5 ori pe an

De mai mult de 5 ori pe an

11. Și în ce sector(e)?

Vă rugăm să specificați...

Dacă răspunsul este b:

12. Dacă răspunsul este b: Cât de des participați la licitații APS?

Am participat o singură dată

O dată pe an





De 2-5 ori pe an

De mai mult de 5 ori pe an

13. Și în ce sector(e)?

Vă rugăm să specificați.....

14. Ați obținut contractul (contractele)?

Vă rugăm să precizați...

15. Vă amintiți criteriile/clauzele sociale incluse în procedura de atribuire?

Vă rugăm să precizați...

16. Ați utilizat un sistem electronic pentru a depune oferta?

Vă rugăm să precizați.....

17. Vă rugăm să descrieți experiența dumneavoastră, evidențiind aspectele pozitive și negative, precum și lecțiile învățate.

.....

Dacă răspunsul este c:

18. Vă rugăm să descrieți experiența dumneavoastră, menționând principalele probleme întâmpinate și motivul final pentru care nu ați depus oferta.

.....

Înapoi la partea principală a sondajului

19. Care sunt mijloacele de căutare a licitațiilor (SESpot da mai multe răspunsuri)?

Nu sunt obișnuit să caut licitații

Servicii de alertă pentru licitații

Platforme de achiziții publice





Asociații de IMM-uri

Am un angajat dedicat pentru acest lucru

Alt

20. Care sunt principalele motive pentru participarea la licitații publice (SESpot selecta mai multe răspunsuri)?

Noi oportunități de piață

Oportunitatea de a lansa un produs/serviciu

Oportunități de noi colaborări

Altele, vă rugăm să specificați...

21. Există scheme de politici, măsuri de sprijin sau stimulente pentru funcționarea întreprinderilor sociale în țara dumneavoastră (răspunsuri multiple posibile)?

Mecanisme/programe de finanțare

Stimulente fiscale

Etichetare specifică pentru produse/servicii

Programe de formare

Altele, vă rugăm să specificați...

.....

22. Există rețele, organizații consultative, incubatoare pentru întreprinderi sociale în țara dumneavoastră?

Dacă da, vă rugăm să menționați cele mai importante și ce oferă acestea.

23. Aveți posibilitatea de a participa la procedurile APS prin pregătirea și depunerea unei oferte?

Da, fără probleme

Da, dar cu dificultăți





Nu

24. Dacă nu, selectați competențele care lipsesc (SESpot selecta mai multe răspunsuri) și vă rugăm să detaliați:

Competențe în managementul de proiect

Competențe tehnice

Competențe juridice

Altele, vă rugăm să specificați

25. Vă rugăm să identificați cel puțin 4 dificultăți principale (obstacole) în participarea la APS? (clasificați obstacolele identificate în cel puțin trei tipuri distincte)

Găsirea unor licitații interesante

Utilizarea platformelor de achiziții publice

Comunicarea cu sectorul public

Discriminare instituționalizată

Lipsa orientării, a sfaturilor sau a sprijinului

Costul întocmirii unei oferte

Termenul pentru pregătirea documentației / ofertei adecvate

Capacitatea organizațională / lipsa resurselor interne

Îndeplinirea cerințelor privind capacitatea financiară

Cerințe privind garanțiile financiare

Cerințe privind experiența anterioară

Obstacole care împiedică colaborarea cu alții / constituirea de consorții

Dificultatea de a fi competent

Altele, vă rugăm să specificați

26. Sugerați câteva soluții pentru a depăși aceste obstacole?

Participarea la cursuri de pregătire pentru elaborarea ofertelor

Site web centralizat care colectează oportunități din licitații publice

Evenimente B2B cu companii pentru formarea de consorții

Interacțiunea cu achizitorii la începutul procesului

Servicii de consultanță

Cooperarea cu companii bine stabilite

Vizite de descoperire

Achiziții publice mai orientate către calitate (față de criteriul exclusiv al prețului)

Altele, vă rugăm să specificați





Pentru fiecare soluție, vă rugăm să furnizați detalii, de exemplu, care sunt părțile interesate/organizațiile care ar trebui implicate, cine este responsabil etc.

7. Anexa II – Chestionar pentru autoritățile contractante

SONDAJ – INTERVIU pentru autoritățile contractante

VĂ RUGĂM SĂ FURNIZAȚI DATELE DVS. DE CONTACT:

Nume și prenume:

Organizație:

Funcția

Număr de telefon

E-mail

1. Care este nivelul dvs. de cunoștințe/familiaritate cu achizițiile publice sociale (APS)?

Foarte slab

Slabe

Mediu

Bun

Foarte bun

2. Dacă răspunsul dumneavoastră la întrebarea de mai sus este slab sau foarte slab, vă rugăm să precizați motivul principal.

Organizația mea nu este implicată în achiziții publice sociale (APS).



Co-funded by
the European Union



Rolul meu implică responsabilități limitate în domeniul achizițiilor publice.

Din motive financiare ale organizației.

Alt motiv, vă rugăm să specificați

3. Cât de familiarizat sunteți cu cadrul politic pentru APS și/sau economia socială din țara dumneavoastră?

Foarte puțin

Slab

Mediu

Bun

Foarte bine

4. Dacă nivelul dvs. de familiaritate este bun sau foarte bun, vă rugăm să faceți referire la legea, documentul de politică etc. corespunzător și să specificați dacă SESreferă la APS, economia socială sau ambele.

.....

5. Știți dacă există un plan de acțiune/o strategie pentru implementarea APS și/sau a economiei sociale în țara dumneavoastră?

Da

Nu

Nu sunt sigur

6. Dacă da, vă rugăm să faceți referire la planul de acțiune/strategia corespunzătoare și să specificați dacă SESreferă la APS, la economia socială sau la ambele.





.....

- 7. Știți dacă există un plan de acțiune/o strategie pentru implementarea APS și/sau a economiei sociale în regiunea/orașul dumneavoastră?**

Da

Nu

Nu sunt sigur

- 8. Dacă da, vă rugăm să faceți referire la planul de acțiune/strategia corespunzătoare și să specificați dacă SESreferă la APS, la economia socială sau la ambele.**

.....

- 9. Știți dacă în țara dumneavoastră există criterii/clauze APS stabilite?**

Da

Nu

Nu sunt sigur

- 10. Dacă da, vă rugăm să faceți referire la criteriile/clauzele APS corespunzătoare.**

.....

- 11. Care este procedura de atribuire cea mai frecvent utilizată în sistemul dvs. juridic:**

.....

Prețul cel mai mic





Oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic (MEAT) [încurajarea trecerii de la o abordare bazată exclusiv pe preț la MEAT în Directiva 2014/24/UE a lărgit spațiul pentru considerente sociale în atribuirea contractelor (articolul 67)]

Costul ciclului de viață sau evaluarea ciclului de viață

Nu sunt sigur

Altele, vă rugăm să specificați....

12. Există un sistem electronic pentru pregătirea și depunerea ofertelor la nivel național/regional/local?

Da

Nu

Nu sunt sigur

și furnizați o scurtă descriere menționând punctele forte și problemele (dacă există)

13. Există un sistem de monitorizare pentru a monitoriza și evalua procesul după atribuire?

Da

Nu

Nu sunt sigur

14. Ați aplicat vreodată procedura APS în organizația dumneavoastră? Dacă da, în ce sector?

Nu am aplicat niciodată

Da, în domeniul produselor și serviciilor de curățenie

Da, în cazul computerelor, monitoarelor, tabletelor și smartphone-urilor

Da, în cazul hârtiei pentru copiere și grafică



Co-funded by
the European Union



Da, în centrele de date, sălile de servere și serviciile cloud

Da, în echipamente electrice și electronice utilizate în sectorul sănătății

Da, în electricitate

Da, în serviciile de catering și în automatele de vânzare

Da, în mobilier

Da, în echipamente de imagistică, consumabile și servicii de imprimare

Da, în proiectarea, construcția și gestionarea clădirilor de birouri

Da, în vopsele, lacuri și marcaje rutiere

Da, în întreținerea spațiilor publice

Da, în proiectarea, construcția și întreținerea drumurilor

Da, în iluminatul rutier și semnalizarea rutieră

Da, în transportul rutier

Da, în instalații sanitare

Da, în textile

Da, în toalete și pisoare

Da, în infrastructura de apă uzată

Da, în încălzitoare pe bază de apă

Altele, vă rugăm să specificați...

15. Cunoașteți principiul „Nu produceți daune semnificative” (DNSH)?

Da

Nu

Nu sunt sigur





16. Dacă da, care este, în opinia dumneavoastră, nivelul mediu de aplicare a DNSH în licitațiile publice?

Inexistent

Scăzut

Mediu

Ridicat

Foarte ridicat

17. Ați implicat vreodată utilizatorii finali și alte părți interesate din cadrul organizației în pregătirea unui proces de licitație?

Da

Nu

Nu sunt sigur

18. Dacă da, ce tip de părți interesate?

Întreprinderi sociale

Cooperative

Organizații de sprijin pentru întreprinderi

Asociații non-profit

Societăți mutuale

Asociații și fundații

Experți externi

Altele, vă rugăm să specificați





19. Aveți în cadrul organizației/departamentului/echipei dvs. competențele necesare în materie de gestionare de proiecte, tehnice și juridice pentru a elabora și publica o licitație APS?

Da

Nu

20. Dacă nu, selectați competențele care lipsesc (SESpot selecta mai multe răspunsuri) și vă rugăm să detaliați:

Competențe în managementul proiectelor

Competențe tehnice

Competențe juridice

Altele, vă rugăm să specificați

21. Ați luat vreodată în considerare apelarea la experți externi pentru a acoperi eventualele lacune în materie de competențe?

Da

Nu

Nu sunt sigur

22. Vă rugăm să identificați cel puțin 4 provocări și obstacole principale (puncte de blocaj) în implementarea APS în țara dumneavoastră? (clasificați punctele de blocaj identificate în cel puțin trei tipuri distincte)

.....

23. Sugerați câteva soluții pentru a depăși aceste puncte de blocaj?

.....





Pentru fiecare soluție, vă rugăm să furnizați detalii, de exemplu, care sunt părțile interesate/organizațiile care ar trebui implicate, cine este responsabil etc.

24. Există programe de formare/consolidare a capacităților pentru achizitorii publici?

Da

Nu

Nu sunt sigur

și furnizați câteva detalii, de exemplu cine este responsabil pentru programe, cine sunt cursanții, cât de des...

8. Anexa III – Chestionar privind cele mai bune practici

Deal4Good_WP2_T2.4 Chestionar Google privind cele mai bune practici

Selectați organizația dumneavoastră: *

- ☐ CONVALORES
- ☐ ECSF
- ☐ EXEO
- ☐ UWA

BUNE PRACTICI

2

Care este numele organizației care constituie cea mai bună practică? Vă rugăm să adăugați și adresa site-ului web al organizației: *

3.

În ce țară SESaplică cea mai bună practică? (În cazul organizațiilor cu sediul în mai multe locații, vă rugăm să indicați locul în care au fost implementate cele mai bune practici sau, dacă nu este clar, sediul central) *

4.





Tipul organizației: *

- întreprindere socială
- autoritate publică
- altele

5.

Sectorul organizației (*educație, servicii financiare, consultanță etc.*): *

6.

Numele și prenumele reprezentantului: *

7.

Ce aspect face ca această bună practică să fie remarcabilă? *

- Impact social tangibil (demonstrarea unor beneficii clare și măsurabile, cum ar fi îmbunătățirea oportunităților de angajare pentru grupurile defavorizate, sporirea incluziunii sociale sau îmbunătățirea condițiilor de muncă)
- Inovare (introducerea de abordări noi sau creative pentru soluționarea provocărilor sociale prin achiziții publice, cum ar fi utilizarea de noi modele de parteneriat sau criterii de evaluare)
- Scalabilitate și replicabilitate (potențialul de a fi adaptat și implementat cu succes de alte autorități publice sau în diferite regiuni sau sectoare)
- Integrarea politicilor (alinieră la strategii mai ample la nivel local, național sau al UE în materie de economie socială, durabilitate sau creștere favorabilă incluziunii)
- Durabilitate (asigurarea beneficiilor pe termen lung și integrarea considerentelor sociale în procesele obișnuite de achiziții publice, în loc să fie tratate ca proiecte punctuale)
- Eficiența costurilor (Atingerea obiectivelor sociale fără a compromite eficiența economică sau calitatea)

8.

Prezentați pe scurt cele mai bune practici implementate de organizație și descrieți în detaliu caracterul inovator, eficiența sau eficacitatea acestora. Descrieți aspecte precum dezvoltarea ideii, costurile suportate, procesele de implementare (modul în care au fost dezvoltate și integrate cele mai bune practici în cadrele de achiziții publice), provocările, persoanele implicate și părțile





interesate, factorii de succes, scalabilitatea și replicabilitatea – modul în care modelul poate fi adaptat la diferite contexte, regiuni sau sectoare, precum și orice alte informații relevante. Adăugați sursele (documente, linkuri web) pentru referință pentru fiecare dintre aspectele descrise. *

Vă mulțumim pentru contribuție.





*Îmbunătățirea VET pentru impact social:
punerea în practică a
achizițiilor publice sociale*



Deal4Good – PR1

Raport de cercetare

Sfârșitul raportului de cercetare



Co-funded by
the European Union