

Bancila, Diaconu și Asociații își consolidează practica de achiziții publice printr-o creștere robustă a mandatelor strategice, o orientare fermă către sectorul apărării și securității naționale și o metodologie integrată care acoperă întregul ciclu al procedurilor, de la pregătirea documentației până la implementarea contractelor. De vorba cu Andrei Ștefanovici și Andra Ifemie despre transformările prin care trece întreaga piață a achizițiilor publice



Practica de achiziții publice a firmei Bancila, Diaconu și Asociații, membra a rețelei globale Ernst & Young, a traversat în ultimul an o perioadă de creștere susținută, marcată de diversificarea portofoliului de clienți și de implicarea în mandate cu un grad ridicat de sofisticare și relevanță strategică. Echipa coordonată de partenerul Andrei Ștefanovici și de Andra Ifemie, Managing Associate, a gestionat proiecte de referință care acoperă întregul spectru al achizițiilor publice – de la acorduri-cadru cu mecanisme de rotație fără precedent la nivel național, la parteneriate public-privat și suplimentari de cantități în contracte aflate în derulare. Un segment cu potențial deosebit de dezvoltare îl constituie achizițiile din sfera apărării și securității naționale, unde operaționalizarea instrumentului european SAFE deschide un nou orizont de activitate pentru care firma dispune deja de expertiza necesară în materie de cooperare industrială și proceduri militare.

La nivel legislativ, hotărârile pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în cauzele Kolin și Qingdao au redefinit parțial parametrii competiției în achizițiile publice europene, iar adoptarea Programului Național de Achiziții Ecologice 2025–2030 a introdus un strat suplimentar de complexitate în documentațiile de atribuire. Metodologia de lucru a echipei se diferențiază prin implicarea avocatului încă din fazele incipiente ale proiectului, prin continuitatea aceleiași echipe pe întreaga durată a mandatului și prin sinergia cu departamentul *Government & Public Sector* din cadrul EY România, care permite oferirea unui pachet de servicii integrat – juridic, tehnic, financiar și de management de proiect.

Firma deservește deopotrivă finanțatori instituționali de calibrul internațional precum Banca Europeană de Investiții, Banca Mondială și BERD, operatori economici participanți la proceduri de atribuire și autorități publice organizatoare, fiecare categorie beneficiind de o configurare distinctă a mandatului. Poziționarea constantă a Bancila, Diaconu și Asociații în directoarele internaționale *The Legal 500* și *Chambers Europe* confirmă reputația construită prin implicarea activă în proiecte cu impact real asupra modernizării infrastructurii și serviciilor publice din România.

Activitate, metodologie și valoare adăugată

Practica de achiziții publice din cadrul Bancila, Diaconu și Asociații a traversat în ultimul an o perioadă de creștere susținută, marcată de o intensificare a activității atât pe palierul cantitativ, cât și pe cel al sofisticării mandatelor gestionate. Față de anii anteriori, echipa a fost implicată într-un număr mai mare de proceduri cu caracter strategic, caracterizate de valori contractuale superioare și de cerințe tehnice de o complexitate ridicată – o dinamică ce oglindește transformările prin care trece întreaga piață a achizițiilor publice din România. Portofoliul de clienți s-a diversificat în mod semnificativ, firma atrăgând operatori economici noi pe piața locală, în paralel cu o cerere

sporita din partea clienților deja existenți, interesați de accesarea finanțarilor nerambursabile sau de participarea în proiecte de parteneriat public-privat.

„Pentru 2026 anticipam menținerea acestui ritm, impulsivat de investițiile anunțate la nivel național, dar și de planul de relansare economică a României, și de pachetul de măsuri economice care se pregătesc pentru următorii 7 ani”, a declarat [Andrei Stefanovici](#). Perspectivele pentru anul în curs rămân, astfel, ancorate într-un orizont de creștere pe care îl alimentează deopotrivă agenda de reforme interne și angajamentele asumate la nivel european.

Citește și

[→ Practica de Concurență de la Bancila, Diaconu și Asociații își confirmă maturitatea prin claritate și execuție disciplinată, luciditate tactică și robustețe în decizie | De vorba cu Claudia Grosu \(Managing Associate\) despre modul de lucru al unei echipe care anticipează, ordonează pașii esențiali și finalizează impecabil mandatele dificile](#)

Un segment cu potențial deosebit de dezvoltare îl constituie achizițiile publice din sfera apărării și a securității naționale, în contextul operaționalizării instrumentului european SAFE, creat pentru a consolida baza industrială de apărare a continentului. Echipa BDA estimează ca această evoluție va genera o cerere constantă de consultanță juridică de înaltă specialitate și va amplifica rolul firmei în proiecte cu reverberații strategice la nivel național și european. Expertiza acumulată în materie de cooperare industrială și proceduri de achiziție specifice domeniului militar conferă firmei un avantaj competitiv distinct.

„Familiarizarea cu privire la SAFE, know-how-ul în materie de cooperare industrială și procedurile de achiziție în domeniul militar, ne permit să oferim suport informat și adaptat, într-un context în care proiectele din sectorul apărării devin tot mai variate și mai complexe”, a subliniat Andrei Stefanovici. Această poziționare anticipativă sugerează o orientare strategică deliberată a firmei către zona de intersecție dintre dreptul achizițiilor publice și politicile europene de securitate – un teritoriu unde puțini jucători locali dispun de resurse și cunoștințe comparabile.

În ceea ce privește contribuția concretă a echipei într-un proiect de achiziție publică, aceasta se manifestă pe întregul ciclu de viață al procedurii, de la faza pregătitoare până la implementarea propriu-zisă a contractului. Intervenția timpurie permite identificarea și neutralizarea riscurilor potențiale înainte ca acestea să se materializeze, iar definirea din timp a strategiilor pentru aspectele sensibile crește semnificativ probabilitatea unui rezultat favorabil.

„Această prezență constantă ne permite să preîntâmpinăm potențiale probleme înainte ca ele să apară, să definim din timp strategii concrete pentru aspectele sensibile și, în final, dacă este cazul, să contribuim la succesul clientului implicat într-o contestație, fie că vorbim despre o autoritate publică, fie despre un operator economic”, a explicat Andrei Stefanovici. Abordarea end-to-end elimină, în esență, discontinuitățile de informare și acțiune care apar frecvent atunci când asistența juridică este solicitată doar punctual, într-un stadiu avansat al procedurii.

Metodologia de lucru a firmei se sprijină pe implicarea echipei juridice încă din fazele incipiente ale proiectelor, iar sinergia cu departamentul Government & Public Sector din cadrul EY România asigură un standard ridicat de calitate și reduce riscul apariției unor blocaje pe parcursul derulării mandatului. Pe toată durata colaborării,

comunicarea cu clientul este menținută la un nivel continuu, iar sesiunile periodice de evaluare a progresului permit recalibrarea strategiei ori de câte ori circumstanțele o impun. Aceasta flexibilitate metodologică nu este standardizată rigid, ci este configurată luând în calcul tipologia clientului și specificul fiecărei proceduri.

„Metodologia de lucru este adaptată de la caz la caz, în funcție de tipul de client și de particularitățile fiecărui proiect”, a precizat [Andra Iftemie](#). Capacitatea de a modula abordarea în funcție de context indică o maturitate operațională care diferențiază firmele cu experiența extinsă în achiziții publice de cele care aplică o schemă uniformă, indiferent de mandat.

Unul dintre aspectele cele mai sensibile în practica achizițiilor publice rămâne gestionarea echilibrului dintre celeritate și rigoare, într-un domeniu în care termenele sunt comprimate, iar volumul documentar este considerabil. Soluția propusă de echipa BDA constă în implicarea avocatului de la debutul proiectului, ceea ce permite anticiparea eventualelor blocaje și calibrarea corectă a strategiei juridice. Structurarea calendarului activităților în funcție de ritmul real al procedurii diminuează presiunea fazelor ulterioare și asigură spațiul necesar pentru pregătirea documentelor la standardele impuse de legislația în vigoare.

„În paralel, asigurăm continuitatea echipei dedicate pe întregul parcurs al proiectului. Acest lucru asigură coerența abordării cu privire la proiect și permite o reacție rapidă la volume mari de documente sau solicitări succesive din partea autorităților sau operatorilor economici”, a detaliat Andra Iftemie. Menținerea aceleiași echipe pe întreaga durată a mandatului elimină pierderile de timp generate de transferul de cunoștințe și garantează o memorie instituțională a proiectului, esențială în procedurile cu multiple runde de clarificări.

În privința deciziilor strategice – intrarea într-o procedură, retragerea, contestarea sau negocierea unei soluții alternative – echipa aplică un proces de analiză multidimensională. Recomandarea de participare pentru un operator economic se fundamentează pe verificarea riguroasă a criteriilor de calificare și pe evaluarea realistă a capacității clientului de a formula o ofertă conformă și competitivă. Dimensiunea economică a proiectului, potențialul de profit și riscurile contractuale sunt examinate împreună cu echipa tehnică, iar atunci când se identifică oportunități, sunt explorate ca și precum solicitarea de clarificări, ajustări tehnice sau constituirea unor parteneriate adecvate.

„În ceea ce privește contestarea, decizia este întotdeauna fundamentată pe o analiză comună cu echipa tehnică, în care evaluăm atât șansele de câștig, cât și dacă beneficiul economic potențial justifică efortul procedural. Ca regulă, contestăm atunci când, împreună cu clientul, apreciem că demersul poate reprezenta un remediu eficient și benefic pentru poziția sa în procedură”, a evidențiat Andra Iftemie. Acest filtru decizional, care corelează evaluarea juridică cu analiza cost-beneficiu, reflectă o practică matură în care contestația nu este tratată ca reflex automat, ci ca instrument selectiv, activat doar atunci când fundamentele de fapt și de drept susțin un rezultat tangibil.

Succesul echipei din această arie de practică este susținut de o abordare care integrează intervenția timpurie, flexibilitatea metodologică și analiza strategică riguroasă. Orientarea fermă către domeniul apărării și securității naționale, coroborată cu sinergia operațională cu rețeaua EY, poziționează echipa BDA într-un segment de piață cu potențial semnificativ de creștere. Rezultatele celor 12 luni analizate sugerează că firma și-a consolidat nu doar volumul de muncă, ci și capacitatea de a gestiona mandate de anvergură, cu implicații ce depășesc sfera strict juridică.

Citește și

→ [Gigantul Beijing Creative intra pe piața energetică din România cu o tranzacție strategică pentru stocarea energiei. Urmează investiții de peste 40 de mil. €](#) | Grupul chinez Beijing Creative Distribution Automation (BCDA), prin intermediul subsidiarei sale europene, își securizează o prezență solidă în piața

locala. Grupul BCDA anticipeaza ca aceasta achiziție va servi drept platforma pentru proiecte viitoare, reducând costurile de intrare pe piața și ciclurile de dezvoltare pentru noi capacități de producție și stocare.

→ **Un puternic investitor german negociază vânzarea business-ului. Grupul operează în România prin cca. 30 de companii** | Un puternic investitor german se pregătește să își vândă afacerile din România, decizia fiind parte a unui amplu proces global de restructurare a portofoliului de pe mai multe piețe internaționale. Procesul de exit este deja în plină desfășurare, iar acționarii majoritari poartă în prezent discuții avansate cu diverși investitori interesați de preluarea activelor.

→ **Urmează o tranzacție mare în IT&C. Un fond de investiții a angajat consultant pentru a-și face exit-ul dintr-o platformă românească** | Una dintre cele mai puternice platforme românești de tip SaaS („software ca serviciu”) pentru comercianți online este vizată într-un proiect de vânzare inițiat de acționarul majoritar, un fond de investiții. Informațiile privind derularea procesului - inclusiv mandatul de consultanță și organizarea unei proceduri competitive - au fost comunicate presei internaționale de profil de un reprezentant al investitorului.

Clienți, riscuri și schimbări legislative

Practica de achiziții publice a firmei Bancila, Diaconu și Asociații deservește cu preponderența trei categorii distincte de beneficiari: finanțatori instituționali de calibrul internațional – precum Banca Europeană de Investiții, Banca Mondială, BERD sau structuri ale Comisiei Europene –, operatori economici care doresc să participe la proceduri de achiziții publice, precum și autorități publice organizatoare ale acestor proceduri. Fiecare dintre aceste tipologii impune o configurare diferită a mandatului, atât din punct de vedere al obiectivelor urmărite, cât și al instrumentelor juridice mobilizate. Cu toate acestea, echipa menține un standard unitar de rigurozitate și de atenție aplicat în gestionarea fiecărui dosar, indiferent de natura clientului sau de amploarea proiectului.

Contextul ultimilor ani a pus presiune considerabilă pe participanții la proceduri de achiziții publice, în special din cauza problemelor generate de derularea și modificarea contractelor în curs, pe fondul unui climat politic instabil și al unei volatilități economice accentuate. Printre cele mai recurente dificultăți s-a numărat necesitatea ajustării contractelor aflate deja în execuție, într-un cadru legal restrictiv și sub constrângerea unor termene strânse. Poziționarea echipei de ambele părți ale relației contractuale – atât de partea autorităților publice, cât și de partea operatorilor economici – a permis conturarea unei perspective echilibrate asupra problematicilor identificate.

„Asistând atât autorități publice, cât și operatori economici, am putut avea o perspectivă echilibrată asupra acestor situații, ceea ce a facilitat dialogul între părțile contractuale și identificarea unor soluții rapide și aplicabile”, a explicat Andrei Stefanovici. Aceasta dubla perspectivă nu doar că sporește capacitatea de anticipare a riscurilor contractuale, ci oferă și un avantaj strategic în negocierea soluțiilor acceptabile pentru ambele părți, într-un mediu normativ care lasă un spațiu de manevră din ce în ce mai redus.

Un alt palier de complexitate provine din aria achizițiilor publice legate de securitate și apărare națională, unde echipa constată o cerere tot mai pronunțată de asistență juridică de specialitate. Cadrul normativ aplicabil achizițiilor din domeniul militar, cooperării industriale și finanțării SAFE – atât la nivel național, cât și european – rămâne unul de nișă, greu accesibil fără o expertiză dedicată. Aceste reglementări impun o cunoaștere aprofundată și actualizată, pe care firma și-a consolidat-o progresiv prin proiecte concrete în domeniu.

„Legislația aplicabilă achizițiilor din domeniul militar, cooperării industriale, precum și cadrul normativ național și european creat pentru finanțările SAFE, rămân zone de nișă care impun implicarea unor avocați cu experiență specifică”, a subliniat Andrei Stefanovici.

Capacitatea de a opera la intersecția dintre dreptul achizițiilor publice și reglementările specifice sectorului de apărare reprezintă un diferențiator important pentru echipa, mai ales în contextul în care bugetele alocate securității sunt în creștere la nivel european, iar presiunea pe conformitatea juridică devine proporțional mai mare. ”Având cunoștințe solide în aceste domenii, echipa noastră poate oferi o înțelegere clară și de actualitate a reglementărilor aplicabile, asigurând clienților sprijinul necesar pentru gestionarea cadrului juridic complex”, a subliniat partenerul BDA.

La nivel legislativ și jurisprudențial, ultimele douăsprezece luni au adus transformări semnificative, cu reverberații directe asupra strategiilor adoptate de autoritățile contractante și de operatorii economici deopotrivă. Un reper esențial l-au constituit hotărârile pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în cauzele Kolin (C-652/22) și Qingdao (C-266/22), care au ridicat probleme practice privind participarea operatorilor din state terțe la procedurile de achiziții desfășurate în spațiul comunitar. Chiar dacă soluțiile adoptate de instanța europeană au generat un grad apreciabil de incertitudine, ele au deschis totodată noi direcții de analiză și de intervenție juridică.

„Deși deciziile date de CJUE au generat incertitudine, acestea au deschis și noi oportunități din perspectiva mandatelor avute”, a menționat Andra Iftemie. Astfel, jurisprudența recentă a CJUE redefiniște parțial parametrii competiției în achizițiile publice europene, iar capacitatea de a interpreta rapid aceste evoluții și de a le transpune în strategii concrete de participare devine un activ indispensabil pentru operatorii economici.

→ [**O companie poloneză de tehnologie se pregătește să preia un centru de producție din România**](#) |

Decizia a fost formalizată printr-o hotărâre a consiliului de administrație din 17 februarie 2026 și prin semnarea unei scrisori de intenție cu firma aflată în vizor și cu asociatul acesteia. Miza tranzacției este controlul, însa arhitectura aleasă iese din tiparul unei achiziții clasice cu preț platit integral la semnare.

→ [**Un grup luxemburghez se uită după achiziții în sectorul minier din România. Obținerea de concesiuni prin licitații, luată în considerare**](#) |

O companie miniera înregistrată în Luxemburg și listată la bursa în Varșovia, ia în considerare achiziții în România. În Polonia, compania se bazează pe sprijinul juridic al Kancelaria Juris, care este specializată în servicii legate de obținerea de concesiuni pentru explorarea geologică și extracția mineralelor

O altă evoluție normativă cu potențial de impact considerabil este adoptarea Programului Național de Achiziții Ecologice 2025–2030, care introduce obligativitatea integrării criteriilor de sustenabilitate în documentațiile de atribuire. Acest nivel suplimentar de cerințe adaugă complexitate procesului de atribuire și obligă operatorii economici să-și recalibreze strategiile de participare în funcție de noile standarde ecologice. Totodată, domeniul parteneriatelor public-privat continuă să ridice dificultăți practice, cadrul legislativ actual nefiind favorabil implementării efective a acestui tip de contracte. „Regulile de atribuire încă sunt dificil de aplicat, chiar dacă recent au fost adoptate clauze contractuale standard pentru acest tip de contracte”, a precizat Andra Iftemie.

Coexistența unor reglementări insuficient armonizate – de la criteriile ecologice obligatorii la regulile rigide privind PPP-urile – generează un peisaj normativ fragmentat, în care participanții la proceduri trebuie să navigheze simultan între mai multe straturi de conformitate, fiecare cu propriile sale capcane.

În ceea ce privește documentațiile de atribuire, problemele cele mai frecvent întâlnite din perspectiva operatorilor economici rămân cerințele de calificare disproporționate, specificațiile tehnice neclare sau incomplete și termenul nejustificat de scurte raportat la complexitatea procedurii. Metodologia de lucru a echipei presupune o comunicare permanentă cu clientul, în cadrul căreia fiecare element problematic este analizat individual, iar decizia de a

contesta sau de a solicita clarificari este luata în comun, pe baza unei evaluari a raportului cost-beneficiu. Monitorizarea atenta a raspunsurilor autoritații la solicitarile de clarificari constituie o etapa critica, urmarindu-se ca acestea sa nu introduca riscuri noi sau dezavantaje pentru client.

„Astfel, intervenția noastră poate asigura corectarea sau clarificarea aspectelor problematice ale documentației, care, în caz contrar, ar ramâne neschimbate”, a aratat Andrei Stefanovici.

Aceasta abordare proactiva transforma faza de pregatire a ofertei dintr-un exercițiu pur administrativ într-un proces strategic, în care fiecare decizie de contestare sau de solicitare de clarificari este cântarita în funcție de impactul sau asupra șanselor reale de câștig.

Din perspectiva riscurilor juridice cel mai frecvent subevaluate de clienți, echipa identifica mai multe zone critice: motivele de excludere, problematica prețurilor anormal de scazute, utilizarea necorespunzatoare a subcontractanților, furnizorilor sau terților susținatori, precum și conformitatea ofertei cu cerințele de calificare. Un risc adesea trecut cu vederea este cel legat de emiterea unui document constatator negativ, care poate compromite participarea la proceduri viitoare. Modul în care aceste riscuri sunt comunicate managementului urmarește întotdeauna raportarea la efectele lor tangibile – pierderea procedurii, întâzieri operaționale, blocarea accesului la licitații ulterioare sau expunerea la litigii și sancțiuni.

„Folosim scenarii practice și exemple din experiența noastră, cu accent pe prevenirea riscurilor, astfel încât clienții sa poata lua o decizie informata”, a completat Andra Iftemie. Demersul preventiv pe care îl promoveaza echipa reduce semnificativ probabilitatea de materializare a unor situații cu potențial de blocare a proiectelor.

Privind în ansamblu, practica de achiziții publice a firmei Bancila, Diaconu și Asociații se confrunta cu un mediu normativ aflat în transformare accelerata, în care instabilitatea politica, jurisprudența europeana recenta și noile cerințe de sustenabilitate reconfigureaza regulile jocului. Capacitatea echipei de a opera simultan pe mai multe paliere – de la finanțatori instituționali la domeniul apararii, de la PPP-uri la achiziții ecologice – și de a traduce complexitatea juridica în soluții acționabile constituie principalul atu al practicii. În acest context, valoarea adaugata a asistenței juridice specializate nu mai rezida doar în gestionarea contenciosului, ci, în mod fundamental, în prevenirea riscurilor și în construcția unor strategii de participare robuste înca din faza de pregatire a ofertelor.

Citește și

[→ Cum lucreaza echipele Bancila, Diaconu și Asociații \(EY Law\) și Grants & Incentives Advisory \(EY\), în proiectele care vizeaza accesarea ajutoarelor de stat, în care au o rata de succes mai mare de 90% | Ramificarea multidisciplinara a expertizei permite echipei sa ofere clienților o viziune completa asupra pașilor de parcurs și modului în care pot implementa soluțiile propuse, astfel încât sa obțina cele mai mari beneficii. Ce servicii integrate asigura clienților și care sunt strategiile pentru maximizarea șanselor de obținere a fondurilor](#)

Mandate complexe, echipa și perspective

În proiectele de anvergura, exigențele riguroase de conformitate și integritate intra frecvent în tensiune cu realitățile concrete ale pieței, unde capacitatea necesara depășește resursele unui singur operator economic. Aceasta discrepanța structurala face ca asocierile între operatori, subcontractarea și recurgerea la sprijinul terților sa devina instrumente indispensabile pentru participarea la proceduri de amploare. Tocmai de aceea, formulele

colaborative nu mai reprezinta o excepție, ci mai degraba norma în proiectele cu bugete semnificative și cerințe tehnice ridicate.

Procesul de pregătire a unei oferte de achiziție publică presupune gestionarea unui volum considerabil de documente și informații, ceea ce face ca erorile umane să fie inevitabile în absența unui control riguros. Un exemplu recurent îl constituie situația în care operatorii economici, deși capabili să demonstreze îndeplinirea criteriilor de calificare, neglijează aspecte legate de forma sau conținutul documentelor justificative, subestimând importanța unui dosar complet și corect întocmit. Implicarea unei echipe juridice specializate, familiarizate cu cele mai frecvente probleme practice, ofera un avantaj competitiv semnificativ în această etapă.

„Un alt aspect sensibil îl reprezintă clarificarea și contestarea documentației de atribuire: operatorii economici trebuie să analizeze cu atenție documentația pusă la dispoziție, astfel încât, dacă este necesar, să poată beneficia de remediile legale. În situația în care sunt identificate nereguli în documentația de atribuire, echipa noastră ghidează operatorul economic în alegerea celui mai adecvat remediu”, a explicat Andrei Ștefanovici.

Sprijinul juridic acordat pe parcursul elaborării ofertei diminuează în mod substanțial sarcina administrativă a operatorului economic și îi creează spațiul necesar pentru a se concentra pe construcția unei propuneri solide din punct de vedere tehnic și financiar, reducând totodată riscul de erori care ar putea compromite participarea la procedură. Această abordare preventivă demonstrează că, în achizițiile publice, investiția în asistența specializată nu reprezintă un cost suplimentar, ci o măsură de protecție strategică.

Unul dintre cele mai complexe mandate recente a vizat asistarea unei autorități contractante în pregătirea unui acord-cadru cu mai mulți operatori economici, în cadrul cărui atribuirea contractelor subsecvente se realiza fără reoferțare, printr-un mecanism de rotație fără precedent la nivel național. Scopul acestui mecanism a fost de a asigura derularea rapidă a unui proiect de amploare, concomitent cu menținerea flexibilității necesare pentru gestionarea mai multor contracte subsecvente în paralel.

„Totodată, am gestionat mandate care vizau problematica parteneriatului public-privat – un subiect de interes în piață. De asemenea, am gestionat și multe mandate privind suplimentarea cantităților în contractele de achiziție publică aflate în derulare. Dificultatea acestor proiecte vine din necesitatea de a corela normele juridice cu circumstanțele tehnice particulare ale fiecărui proiect”, a adăugat Andra Ifțemie.

Varietatea acestor mandate ilustrează capacitatea echipei de a gestiona simultan tipologii diferite de proiecte, fiecare cu provocări proprii, într-un peisaj normativ care solicită o îmbinare permanentă între expertiza juridică și înțelegerea realităților operaționale.

În ceea ce privește proiectele de referință, elementul definitoriu rămâne, în viziunea echipei, impactul public generat. Un proiect cu reverberații reale asupra comunității implică, în mod organic, un grad ridicat de complexitate, soluții contractuale concepute la măsură, o valoare financiară însemnată și, de cele mai multe ori, nevoia de a gestiona situații sensibile prin metode care nu au mai fost testate anterior.

„În ultimii ani, am gestionat proiecte ample de reformă, care au cuprins toate aceste elemente”, a subliniat Andrei Ștefanovici.

Această concentrare pe impactul public ca principal criteriu de excelență sugerează o filosofie profesională în care relevanța socială a mandatului primează asupra dimensiunii strict comerciale, fără ca cele două coordonate să se excludă reciproc.

La nivel organizatoric, echipa dedicată practicii de achiziții publice din cadrul Bancila, Diaconu și Asociații numără în prezent cinci avocați specializați: **Andrei Ștefanovici** în calitate de Partener, **Andra Ifțemie** ca Managing Associate, **Viorel Olteanu** și **Voica Lupașcu** pe poziții de Senior Associate, respectiv **Dan Bîrsan** ca Junior Associate. Dincolo de competențele pur juridice, firma consideră esențiale expertizele tehnice, financiare și

de management de proiect, în special în mandatele care presupun un grad ridicat de complexitate.

„Colaborarea strânsă cu colegii din departamentul Government & Public Sector din cadrul EY România ne permite să oferim clienților un pachet de servicii complet și integrat, care acoperă toate aceste dimensiuni, de la analiza tehnică și financiară, până la coordonarea și managementul eficient al proiectului”, a precizat Andra Iftemie.

Această arhitectură multidisciplinară, ancorată în ecosistemul mai larg al rețelei Ernst & Young, conferă echipei o capacitate de răspuns care depășește sfera strict juridică și permite abordarea integrată a proiectelor cu multiple straturi de complexitate.

În materie de politici publice menite să crească transparența și eficiența procedurilor, firma identifică mai multe direcții de acțiune prioritare. Este necesară o mai bună corelare între ghidurile existente și practica reală, prin actualizări periodice care să reflecte situațiile concrete întâlnite în procedurile curente, alături de extinderea treptată a instrumentelor digitale – de pildă, verificări automate și notificări pentru etapele critice ale procesului de evaluare.

„De asemenea, o mai mare claritate cu privire la justificările deciziilor autorităților contractante, acolo unde cadrul legal permite, ar duce la o mai bună înțelegere a modului în care autoritățile aplică regulile în practică”, a adăugat Andrei Stefanovici.

Aceste propuneri converg spre o idee centrală: optimizarea sistemului nu necesită neapărat reforme legislative radicale, ci mai degrabă o calibrare fină a instrumentelor deja existente, conjugată cu o cultură instituțională orientată spre motivarea deciziilor.

Pentru reducerea litigiozității care caracterizează piața achizițiilor publice, una dintre cele mai eficiente soluții identificate în practică rămâne implicarea unor echipe de consultanță care reunesc toate competențele esențiale – juridice, tehnice, financiare și de management de proiect. O astfel de abordare contribuie la creșterea calității documentației, la respectarea termenelor și la prevenirea problemelor care ar putea apărea atât în derularea procedurilor, cât și în executarea contractelor.

„Acest lucru crește calitatea documentației, ajută la respectarea termenelor și preîntâmpină problemele care ar putea să apară în derularea procedurii și în executarea contractelor de achiziție publică”, a evidențiat Andra Iftemie.

Perspectiva aceasta confirmă faptul că profesionalizarea actorilor implicați – nu doar a autorităților, ci și a operatorilor economici și a consultanților lor – constituie probabil cel mai pragmatic instrument de reducere a conflictelor.

Privind spre orizontul următoarelor 12–18 luni, avocații intervievați de **BizLawyer** estimează că piața achizițiilor publice din România urmează să fie marcată de o creștere semnificativă a volumului de proceduri în domeniul securității și apărării, inclusiv prin intermediul proiectelor finanțate din programele SAFE. Această evoluție generează un set dual de provocări și oportunități, în special pentru actorii deja familiarizați cu particularitățile sectoriale ale acestui domeniu.

„Pentru noi, această tendință este un avantaj, deoarece suntem deja familiarizați cu specificul acestor achiziții și putem sprijini eficient clienții în pregătirea, derularea și implementarea proiectelor din sectorul apărării, într-un context aflat într-o continuă evoluție”, a declarat Andrei Stefanovici.

Anticiparea acestei dinamici și poziționarea proactivă pe segmentul apărării reflectă o strategie de dezvoltare care mizează pe specializarea verticală, într-un moment în care agenda geopolitică europeană transformă achizițiile din sectorul securității dintr-o nișă într-un pilon central al pieței publice. În ansamblu, practica de achiziții publice a Bancila, Diaconu și Asociații se conturează ca una orientată simultan spre complexitate, impact public și

adaptabilitate la un cadru normativ și geopolitic aflat în permanenta transformare, cu o echipa structurata pentru a raspunde provocarilor multidimensionale ale acestui domeniu.