

Nr. crt.	Secțiune vizată	Justificare	Răspuns MFE
1	<p><b>Condițiile de eligibilitate pentru Aplicanți</b></p> <p>Ghidul Solicitantului – Condiții Generale:  <b>4.1.3. Capacitatea financiară și operațională</b>  <i>“Solicitantul a implementat cel puțin 1 proiect cu finanțare nerambursabilă (în calitate de beneficiar sau partener)”</i></p> <p><b>Cumulul de proiecte</b>  <b>8. Contractarea proiectelor:</b>  <i>Beneficiari cu proiecte multiple:</i>  <i>“În cazul aplicanților organizații de drept privat care au cel puțin 2 proiecte aflate în implementare în cadrul tuturor apelurilor finanțate din POCU, la data contractării celei de a doua cereri de finanțare, se vor aplica în etapa de contractare următoarele prevederi:</i></p> <p><i>- în cazul aplicanților pentru care s-a calculat capacitatea financiară pe baza sumei cifrelor de afaceri/sumei veniturilor totale pe ultimii 3 ani (n-1, n-2 și n-3) conform situațiilor financiar-contabile, valoarea totală a asistenței financiare nerambursabile contractate în cadrul apelurilor lansate în cadrul POCU nu poate depăși dublul sumei cifrelor de afaceri/sumei veniturilor totale pe ultimii 3 ani (n-1, n-2 și n-3) conform bilanțului contabil”</i></p>	<p><b>Condițiile de eligibilitate pentru Aplicanți</b></p> <p>Nu consideram ca este echitabil să se restricționeze accesul unor organizații care au competența necesară pentru implementarea de proiecte POCU, doar datorită faptului că până acum nu au mai implementat cel puțin un proiect finanțat din fonduri nerambursabile.</p> <p>Întelegem ideea de a nu permite organizațiilor tinere să aplice, în calitate de Beneficiari, întrucât nu și-au testat și nici dovedit capacitatea operațională, însă în cazul organizațiilor cu o experiență foarte bogată și relevantă considerăm această restricție ca fiind discriminatorie la adresa acestora din urmă. Organizațiile respective și-au dovedit viabilitatea și capacitatea în cadrul activității prestate (formare, consiliere, ocupare etc.), competența în managementul unui proiect fiind adusă de personalul angajat (OI-ul verifică CV-urile experților pe termen lung în fața de evaluare/contractare/implementare) și de eventuala subcontractare a serviciilor de management, nu neapărat de experiența organizației în implementarea de proiecte anterioare. De multe ori, aceste organizații pot să livreze servicii pentru grupul țintă într-un mod mult mai eficient comparativ cu organizații care au implementat anterior proiecte cu finanțare nerambursabilă.</p> <p>Ce se întâmplă, de exemplu, cu un ONG a cărui întreaga echipă a plecat, după finalizarea proiectului, și s-a angajat într-un SRL care nu a mai implementat alte proiecte. ONG-ul angajează personal nou, fără experiență în proiecte. În noile proiecte POCU, ONG-ul este considerat că având capacitate operațională pentru a fi Beneficiar însă SRL-ul nu, deși personalul cu expertiză necesară pentru implementarea de proiecte se află la SRL, nu la ONG, SRL-ul având, la nivel instituțional, și toată expertiza necesară derulării principalelor activități adresate grupului țintă.</p> <p>Astfel, atât pentru a asigura liberă concurență între participanții la procesul de selecție a cererilor de finanțare dar și pentru a asigura proiectelor o implementare cât mai eficientă, vă recomandăm să eliminăm această prevedere.</p> <p><b>Cumulul de proiecte</b></p> <p>Considerăm că dacă un beneficiar a finalizat deja 2 proiecte prin POCU, acest raționament nu se mai justifică, având în vedere că la momentul depunerii și contractării celui de-al 3-lea proiect beneficiarul se raportează la alte situații financiare – alți ani fiscali iar capacitatea lui financiară poate fi cu totul alta decât la momentul depunerii celor 2 proiecte precedente.</p> <p>De asemenea, inclusiv pentru un beneficiar care are 2 proiecte în implementare, iar al 3-lea este aprobat în ultimele luni de implementare ale primelor proiecte, capacitatea financiară pentru cel de-al 3-lea proiect poate să nu fie influențată de cele 2.</p> <p>Acestea fiind pe final de implementare, majoritatea cheltuielilor au fost realizate și rambursate, iar până la angajarea de noi cheltuieli în noul proiect, vechile proiecte nu mai reprezintă o povară financiară. Mai mult, și în acest caz, situația financiară la care beneficiarul se va raporta la depunerea celui de al 3-lea proiect vizează alte exerciții financiare decât cele luate în calcul pentru primele 2.</p> <p>Vă recomandăm să detaliați suplimentar această prevedere astfel încât să permiteți Beneficiarilor care se apropie de finalizarea proiectelor pe care le-au contractat, să contracteze și alte proiecte POCU.</p>	<p>Criteriul de eligibilitate invocat este un criteriu din cadrul Metodologiei de evaluare și selecție aprobată în Comitetul de monitorizare al POCU. Prin intermediul Ghidului Solicitantului nu se pot aduce modificări sau adăugiri acestei Metodologii.</p> <p>AM POCU va avea în vedere observația formulată și va înainta spre dezbateră membrilor Comitetului de Monitorizare propunerea de modificare a acestui criteriu.</p> <p>Cu toate acestea, subliniem faptul că regula impusă prin Metodologia de evaluare și selecție se referă la implementarea a cel puțin 1 proiect cu finanțare nerambursabilă, indiferent de programul sau sursa de finanțare (FSE, FEDR, FC, FEAD, SEE, etc)</p> <p>Referitor la acest aspect a fost introdus o clarificare prin intermediul unui Corrigendum la Ghidul Solicitantului – Condiții Generale</p>
2	<p><b>Regulile privind achizițiile publice</b></p> <p>Ghidul Solicitantului – Condiții Generale:  <b>4.3.7. Cheltuieli aferente activităților subcontractate</b></p>	<p>Considerăm că realizarea unei proceduri de achiziții și selecția unui furnizor de servicii trebuie făcută cu respectarea legislației în vigoare. Legislația în domeniul achizițiilor publice precizează în mod clar modalitatea de estimare a valorii unui contract, precum și care pot fi criteriile de atribuire. De asemenea, noua legislație în domeniul achizițiilor publice recomandă ca pentru achiziția de servicii, criteriul de atribuire să fie oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic, și nu prețul cel</p>	<p>Autoritatea de Management a stabilit prin Ghidul General, plafoane orare maxime, care vor fi luate în ca bază de pornire pentru estimarea valorii aferente serviciilor necesare a fi achiziționate de pe piață.</p>

	<p><i>"In situația în care este necesară achiziția de servicii, Achizitorul va folosi pentru estimarea valorii aferente serviciilor necesare plafoanele orare maximale prevăzute în prezentul ghid (la care se adaugă contribuțiile angajatorului), corelate cu nivelul de experiență și cu tipologia expertului/expertilor necesar/necesari. În implementare, AM/OI POCU poate solicita spre verificare documente justificative care probează nivelul de experiență al experților subcontractați."</i></p>	<p>mai scăzut (acesta având un impact de maxim 40% în cazul contractelor de servicii intelectuale). Având în vedere aceste elemente, prevederea de la pagina 43 conform careia pentru achiziția de servicii, achizitorul va folosi pentru estimarea valorii aferente serviciilor necesare plafoanele maximale prevăzute în ghid <b>contravine principiilor legislației privind achizițiile publice</b>.</p> <p>De asemenea, aceasta prevedere <b>contravine principiilor unei piețe libere și va distorsiona concurența</b> pe anumite piețe de profil. Un furnizor A, indiferent că livrează serviciul x către firma B într-un proiect finanțat prin POCU sau în afara acestuia, are o grilă de preturi pe care o aplică. Nu putem crea piețe paralele pentru aceiași furnizori, și diferențe considerabile de preturi în situația în care livrează un serviciu într-un proiect și în situația în care îl livrează în afara acestuia. Considerăm că acest aspect ar putea genera inclusiv o concurență neloyală pe piața furnizorilor de servicii (ex: de formare, consiliere, asistență juridică, consultanță, audit etc) având în vedere că diversi furnizori cu servicii de o calitate scăzută pot oferi în limita acelor plafoane – caz în care principiul ofertei cea mai avantajoasă dpv economic ar fi încălcat, fiindcă selecția nu va mai ține cont de criteriile calitative.</p> <p>Mai mult, dacă se menține această prevedere, prețul oricărui contract, indiferent de serviciile prestate, poate fi determinat apriori, estimând numărul de zile necesare * tariful maximal pe zi. Situație care, din nou, <b>nu reflectă principiile economice existente</b>.</p> <p>Și, în încheiere, considerăm că <b>este o gravă eroare ca un furnizor să fie asimilat unui angajat</b>, iar prețurile să fie stabilite în funcție de aceste plafoane salariale. Impozitarea este diferită pentru contractele de muncă vs. cele de prestări servicii, responsabilitățile contractuale sunt diferite, costurile acestor 2 categorii sunt diferite.</p> <p>În cazul menținerii acestui criteriu, există șanse extrem de ridicate ca în cazul în care beneficiarii POCU au nevoie de externalizarea unor servicii profesionale de formare, de exemplu, fie să nu identifice niciun furnizor, pentru că acele tarife sunt mult sub limita inferioară practică pe piața liberă, fie să fie obligați să selecteze un furnizor care prezintă acel preț, însă care nu poate garanta calitatea serviciilor prestate.</p> <p>În cazul proiectelor de ajutor de stat/minimis, de exemplu, când beneficiarul este o entitate privată și prin modul de construcție al acestor proiecte trebuie să externalizeze toate serviciile, ce relevanță au tarifele experților POCU pentru stabilirea prețului acestora? Considerăm că <b>SINGURĂ restricție în subcontractarea serviciilor necesare unui proiect ar trebui să fie justificarea necesității acestora precum și respectarea legislației în domeniul achizițiilor publice</b>. Orice alt condiționari nu reprezintă decât elemente contradictorii la legislația aplicabilă și elemente care vor genera o distorsionare a pieței.</p>	
3	<p><b>Sistemul MySMIS 2014</b></p>	<p>Aplicatia grupează cheltuielile pe activități dar nu și pe capitole bugetare/tipuri de cheltuieli aspect care conduce la o foarte grea înțelegere și verificare a bugetului construit.</p> <p>Considerăm că ar fi mult mai eficient din punct de vedere al logicii proiectului și al timpului, atât pentru Autoritate cât și pentru fiecare Beneficiar, ca aplicația să permită organizarea cheltuielilor doar pe articole de cheltuieli și nu pe activități, sau alocarea pe activități să fie cu titlu orientativ iar monitorizarea ulterioară să se facă mai flexibil (pe categorii mari și cu focus pe rezultate și indicatori)</p> <p>În susținerea afirmației aducem următoarele argumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- În situația achiziției de laptopuri pentru membri echipei de implementare, acestea vor fi folosite pentru toate activitățile proiectului, neputând fi atribuite uneia singură. În forma actuală a bugetului este imposibil să grupăm laptopurile pe mai multe activități;</li> <li>- De asemenea, un expert poate să lucreze în mai multe activități (ex: responsabil de grup țintă se poate ocupa atât de selectarea grupului țintă cât și de organizarea logistică a activităților de formare (ex: informarea grupului țintă privind activitățile de formare, consiliere, pregătirea tuturor materialelor, asigurarea listelor de prezență, arhivare documente etc). În forma actuală a bugetului va trebui să definim pentru acest expert o linie de cheltuieli atât în activitatea de selectare a</li> </ul>	<p>Sistemul informatic my Smis 2014 este construit pornind de la activitățile proiectului. Cheltuielile aferente activităților parametrizate în sistem, vor fi încărcate în SMIS în legătură cu activitățile proiectului.</p>

		<p>grupului tinta cat si in activitatea de formare, desi este vorba despre acelasi expert si aceeasi pozitie. Acelasi exemplu poate fi oferit si pentru coordonatorul de proiect al partenerului care va gestiona mai multe activitati!</p> <p>- Mai mult, daca un expert lucreaza in cadrul aceleiasi activitati dar pentru mai multe subactivitati (ex: un formator preda doua tipuri de cursuri), atunci trebuie sa definim cate o linie de cheltuiala pentru fiecare subactivitate, desi este vorba despre aceeasi persoana. Aduagam faptul ca la momentul scrierii cererii de finantare nu se poate sti cu exactitate gradul de implicare al unui astfel de expert in fiecare activitate, acesta fiind stabilit la momentul implementarii, in functie de necesitatile proiectului.</p> <p>- In forma actuala a cheltuielilor nu se va putea verifica respectarea procentului de cheltuieli indirecte / a cheltuielilor directe / a cheltuielilor de tip FEDR si a cheltuielilor indirecte intrucat acestea nu sunt grupate / totalizate in nicio zona a bugetului;</p> <p>Consecinta gruparii cheltuielilor pe activitati va fi reprezentata doar de blocarea proiectului in timpul implementarii, respectiv consumarea mai rapida a resurselor financiare pentru anumite activitati si exces de resurse neutilizate pentru altele, supraaglomarea cu acte aditionale / notificari a departamentelor de contractare ale OI-urilor/AM-urilor cu propuneri de actualizare a bugetelor astfel incat acestea sa corespunda necesitatilor "din teren";</p> <p>Va amintim ca o astfel de incercare s-a realizat si in POSDRU cand s-a stabilit ca Beneficiarul trebuie sa respecte alocarea pe fiecare activitate cat si alocarea (atat costul unitar cat si cantitatile) pentru fiecare articol de cheltuiala insa in implementare, intrucat acest lucru s-a dovedit imposibil, AM POSDRU a emis instructiunea nr. 99 prin care a stabilit ca alocarea pe activitati este pur estimativa iar singurele cheltuieli pentru care trebuie respectata intocmai descrierea bugetara (atat costul unitar cat si cantitatile) au ramas doar cele FEDR si cheltuielile salariale, pentru toate celelalte tipuri de cheltuieli Beneficiarii/Partenerii trebuind sa respecte doar alocarea totala.</p> <p>Va recomandam astfel sa organizati bugetul proiectului pe capitole, linii si articole de cheltuiala.</p>	
<b>Alte elemente care pot avea impact negativ in implementarea proiectelor POCU</b>			
Nr.	Sectiune vizata	Justificare	
5	<b>Alocarile pentru regiunea Bucuresti - Ilfov</b>	<p>Consideram ca asigurarea finantarii si pentru aceasta regiune ar contribui semnificativ la atingerea obiectivelor asumate de Romania si ar aduce de asemenea valoare adaugata atat pentru angajatori si indeosebi pentru grupul tinta Beneficiar.</p> <p>Suntem de acord ca este necesar ca finantarile sa fie concentrate indeosebi pe regiuni unde rata somajului este mai ridicata insa consideram ca este necesar ca si acolo unde exista deja locuri de munca trebuie sa se investeasca in calitatea acestora / in dezvoltarea personalului.</p> <p>Chiar daca in Regiunea Bucuresti-Ilfov rata somajului este foarte redusa exista totusi foarte multe persoane care nu au reusit sa se angajeze in domeniul studiilor absolvite si ar avea nevoie de cursuri pentru reorientare profesionala (OS 3.12, 6.12), care ar avea nevoie de sprijin pentru realizarea propriei afaceri si astfel crearea de noi locuri de munca (OS 3.7) iar pentru ca studentii sa isi poata gasi un loc de munca adecvat pregatirii lor stagiile de internship (OS 6.13/6.14) sunt esentiale.</p> <p>Nu in ultimul rand consideram ca Regiunea Bucuresti-Ilfov a depasit nevoie de baza reprezentate de asigurarea locurilor de munca pentru populatia activa insa acum are alte tipuri de nevoi, reprezentate de calitatea locurilor de munca existente.</p> <p>Aduagam de asemenea faptul ca populatia regiunii Bucuresti-Ilfov creste constant comparativ cu cea a altor regiuni, motiv pentru care aceasta crestere trebuie sustinuta si cu investitii in resursele umane.</p> <p>Va recomandam sa alocati resurse financiare in cadrul Obiectivelor Specifice mentionate mai sus, si pentru Regiunea Bucuresti-Ilfov.</p>	<p>Alocarile pentru regiunea Bucuresti Ilfov au fost stabilite cu CE in procesul de negociere al Cadrlui financiar 2014-2020 si transpuse in Programul Operational Capital Uman. Avand in vedere principiul concentrarii fondurilor pentru regiunile mai dezvoltate, prevazut in Regulamentul 1304/2013, orice modificare a alocarilor pentru regiunea Bucuresti Ilfov este practic imposibila.</p>

6	<p><b>Subcontractarea cheltuielilor cu managementul / monitorizarea proiectului</b></p> <p>Ghidul Solicitantului – Conditii Generale</p> <p>4.3.5. Cheltuieli eligibile directe și indirecte. Ghidul nu specifica daca cheltuielile cu managementul proiectului / monitorizarea proiectului pot fi subcontractate.</p>	<p>Va rugam clarificati daca activitatea de management de proiect poate fi subcontractata catre furnizori externi (cu exceptia pozitiei de Manager de proiect). Si daca da, va rugam clarificati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- daca doar pozitiiile incluse in echipa de experti suport pentru managerul de proiect pot fi subcontractate;</li> <li>- daca pot fi subcontractate servicii de suport pentru activitatea echipei de management, cu identificarea altor pozitii decat cele precizate in Ghidul Conditii Generale;</li> <li>- daca activitatea de management de proiect subcontractata va fi inclusa in categoria cheltuielilor indirecte sau in categoria Alte tipuri de costuri – servicii externalizate pentru care beneficiarul nu are expertiza;</li> <li>- va rugam sa publicati <b>modelul de buget care va fi completat pentru proiectele POCU, inclusiv</b> cu subcategoriile de cheltuieli (avand in vedere ca prezentul ordin al cheltuielilor eligibile nu detaliaza fiecare tip de cheltuiala eligibila).</li> </ul> <p>Precizam ca numerosi beneficiari/parteneri eligibili in cadrul POCU, care detin expertiza necesara in domeniul implementarii proiectului nu detin expertiza necesara in implementarea si gestionarea dpv tehnic si administrativ a unui proiect cu finantare nerambursabila. Din acest motiv, externalizarea partiala a activitatii de management este necesara pentru acest tip de beneficiari, iar situatia in care aceasta externalizare nu ar fi permisa conform ghidului (informatia actuala fiind ambigua) ar genera costuri suplimentare pentru aceste organizatii, avand in vedere faptul ca ele vor externaliza aceste servicii din resurse proprii.</p> <p>Mai mult, consideram ca externalizarea activitatii de management de proiect confera beneficiarului o siguranta in ceea ce priveste indeplinirea sarcinilor spre bunul mers al proiectului, avand in vedere raspunderea contractuala a furnizorului – spre deosebire de raspunderea pe care orice angajat o poate avea fata de angajatorul sau.</p>	<p>Activitatea de management de proiect, cu exceptia managerului de proiect, poate fi subcontractata. Mai exact, pozitiiile incluse in echipa de experti suport pentru managerul de proiect pot fi subcontractate si vor fi incluse in categoria cheltuielilor indirecte.</p> <p>Avand in vedere modul de incarcare a cheltuielilor in sistemul informatic SMIS 2014, bugetul proiectului va fi un model de raport generat de system.</p>
7	<p><b>Toate contractele individuale de munca trebuie sa fie incheiate cu un numar fix de ore lucrate in fiecare zi.</b></p> <p>Ghidul Solicitantului – Conditii Generale</p> <p>4.3.6.1. <i>Plafoane aplicabile cheltuielilor cu personalul</i></p> <p><i>Reguli generale de decontare a cheltuielilor cu personalul</i></p> <p><i>“In cazul contractelor de munca cu norma intreagă sau cu timp partial (numar egal de ore de lucru in fiecare zi) salariul lunar se va calcula înmulțind numărul de ore lucrate pe zi, remuneratia orara aplicabilă și numărul mediu de zile lucratoare pe luna (21 zile).”</i></p>	<p>Va rugam clarificati acest aspect, avand in vedere numeroasele situatii identificate in implementarea proiectelor finantate prin POCU, cand, de exemplu, unui expert pentru care se estimase o norma de 4h/zi timp de 20 zile pe luna i-au fost suspendate cheltuielile in etapa de implementare in momentul in care acesta a prezentat in foaia de pontaj 80 de ore lucrate pe luna, distribuite inegal (asa cum codul Muncii permite) dar nu in mod fix 4 ore in fiecare zi a lunii.</p> <p>Activitatea oricarui angajat variaza de la o zi la alta iar sarcinile nu pot fi gestionate astfel incat in fiecare zi sa presteze un numar fix de ore. Numarul de ore pontat este cel real, este sustinut de livrabile si este egal cu totalul orelor prevazute in bugetul proiectului pentru fiecare expert.</p> <p>Consideram insa ca acestea pot fi distribuite inegal, asa cum si codul Muncii permite si acest aspect ar trebui clarificat atat in ghidul conditii generale cat si in instructiunile ulterioare, pentru a nu se genera situatii abuzive, similare cu cele intampinate de beneficiari in perioada 2014-2015.</p>	<p>MFE va analiza aspectul mentionat si va clarifica modul de calcul al salariilor.</p>
8	<p><b>Firmele de leasing de personal nu pot Participa ca Beneficiari/Parteneri</b></p> <p>Ghidurile solicitantului care cuprind masuri de ocupare (ex: Axa 1 si 2, Axa 4 – OS 4.1 si 4.2 etc.)</p> <p><i>„Agențiile de muncă temporară nu sunt eligibile pentru a solicita finanțare în cadrul prezentelor apeluri de proiecte”</i></p>	<p>Firmele de leasing de personal sunt excluse din categoria beneficiarilor eligibili. Intelegem specificul unui contract de leasing de personal, inasa, o astfel de firma ar trebui sa poata fi Partener/Beneficiar, avand in vedere experienta in recrutare si necesitatea realizarii acestei activitati, experienta in consiliere in vederea gasirii unui loc de munca si a medierii pe piata muncii (avand in certificarile necesare). Dar, mai ales, avand in vedere ca o astfel de entitate are acces la multi angajatori, poate recruta pentru acestia persoane de orice nivel si ar putea fi un vehicul prin care sa se atinga tinta de ocupare. Un Angajator privat nu va intra niciodata intr-un astfel de proiect daca poate sa asigure, de ex, 20 de locuri de munca deoarece efortul vs beneficiile dobandite nu se justifica. Insa, o firma de leasing de personal poate realiza toate masurile de recrutare, consiliere, mediere si poate sa plaseze</p>	<p>Firmele de leasing de personal nu sunt eligibili ca beneficiari/parteneri in cadrul Cererilor de propuneri de proiecte. Aceasta limitare nu exclude inasa posibilitatea participarii la activitatile proiectului in calitate de prestator de servicii.</p>

		<p>aceste persoane, in functie de profil si pregatire in N firme private. Astfel, ang jatorul nu mai are povara directa a birocratiei impuse de proiect, iar beneficiarul final ramane in continuare persoana din grupul tinta, care beneficiaza de "intregul cerc" al masurilor de ocupare.</p> <p>Intrucat obiectivul final este acela al cresterii gradului de ocupare, consideram ca firmele de leasing de personal/agentiile de munca pot fi Beneficiari/Parteneri eligibili in astfel de proiecte, avand in vedere mai ales capacitatea lor de a asigura locuri de munca.</p>	
10	<p>Ghidurile Solicitantului – Conditii Specifice OS 4.1 (recomandarile se aplica si pentru ghidul OS 4.2)</p> <p><b>Exista multe necorelari intre Ghidurile Conditii Specifice si Ghidul Conditii Generale care reduc interesul Beneficiarilor care pot oferi masuri de ocupare / posibilitatea ca masurile sa isi atinga obiectivul prevazut</b></p>	<p>In primul rand acest ghid trebuie corelat si cu conditiile din Ghidul General – Orientari privind oportunitatile de finantare in cadrul POCU. De exemplu, ghidul General prevede faptul ca Beneficiarul/Solicitantul, trebuie sa aiba un buget majoritar. Acest ghid specific incurajeaza ca aplicanti sa fie APL-urile. Intr-adevar pot fi si parteneri, insa daca mergem pe scenariul in care un APL este solicitant, atunci in bugetul lui trebuie sa fie cea mai mare pondere a bugetului raportata la ceilalti parteneri din proiect. INSA, in Ghidul pe OS 4.1 apare prevederea conform careia masurile de ocupare trebuie sa aiba o pondere de minim 50% din bugetul proiectului. Ori aceste masuri nu vor fi asigurate de catre APL, ci de unul dintre parteneri, prin subcontractare sau prin livrarea directa a acestor servicii (APL-urile neputand nici sa ofere locuri de munca nici sa furnizeze servicii de formare autorizate ANC, de ex). Consideram, asadar, ca implicarea autoritatilor locale este esentiala pentru a derula un astfel de proiect in comunitatile dezavantajate, insa trebuie acordata o atentie foarte mare rolului alocat in proiect. Din experienta noastra, chiar in proiecte derulate de catre SRL+ONG+Furnizori Specializati + APL pentru persoane defavorizate in mediul rural, APL-ul implicat in proiect nu a reusit sa cheltuiasca tot bugetul alocat, din varii motive.</p> <p>Ghidul prevede cum spuneam aceasta obligativitate de a aloca cel putin jumatate din buget masurilor de ocupare. INSA, intr-un astfel de proiect, obiectivele legate de ocupare nu pot fi realizate fara implicarea angajatorilor, adica a celor care ar putea sa ofere efectiv locuri de munca/ucenie/stagiu sau sa furnizeze grupului tinta servicii de consiliere/formare pentru a-i dezvolta dpv profesionala. De exemplu, daca luam chiar simularea din Ghid, pentru un proiect cu buget de 5 mil euro, cel putin 2.5 milioane ar trebui sa fie adresate masurilor de ocupare. Din acestea, 2 mil reprezinta ajutor de minimis. Avand in vedere legislatia privind ajutorul de minimis care il limiteaza la 200 k per companie, in acest scenariu ar trebui sa fie implicate minim 10 companii care sa furnizeze masuri de ocupare si sa beneficieze de ajutor de minimis. Daca o companie angajeaza persoane din grupul tinta si primeste o subventie de 900 ron/persoana timp de 12 luni, ar trebui de ex sa angajeze peste 80 de persoane. Inmultind cu 10 companii, ajungem la o cifra care nu este realista. Cu atat mai mult cu cat ghidul prevede la pagina 50 ca acest locuri de munca trebuie sa fie locuri nou create. Scopul acestui call ar trebui sa fie sustinerea acestor persoane, cresterea gradului de ocupare, indiferent daca acestia sunt angajati sau luati in ucenie pe locuri de munca vacante sau locuri de munca nou creat. Beneficiul pentru ei este acelasi, angajatorul plateste aceleasi taxe, perioada de mentinere oricum exista. Daca mentinem si aceasta conditie, va reprezenta inca un element care va determina angajatorii sa nu se implice intr-un astfel de proiect si va genera, din nou, proiecte artificiale in care fie se vor consilia si forma mase de oameni, fara o finalitate concreta, fie se vor dezvolta proiecte de catre diverse organizatii care isi vor asuma acesti indicatori pe care nu ii vor putea insa atinge in implementare</p> <p>Trebuie gandita foarte bine corelarea dintre grantul acordat si schema de minimis. Cum spuneam mai sus, implicarea angajatorilor este esentiala pentru a atinge tinta de ocupare de minim 20% la nivelul grupului tinta. Insa, avand in vedere aspectele enumerate anterior nu consideram ca vor fi multi angajatori interesati de implementarea unui astfel de proiect. In acest caz, in care aplicantii ar fi un ONG si un APL de ex, ei ar trebui sa acorde acel ajutor de minimis unei terte parti (care nu e parte din proiect) pentru a acoperi de ex subventiile pentru ocupare. Din nou, experienta proiectelor de economie sociala din POSDRU, unde a existat acest mix de grant + minimis desi nu era niciun partener SRL in consorțiul proiectul, ne-a demonstrat ca nu e o formula de succes, daca si</p>	<p>MFE a solutionat deja necorelările dintre Ghidurile conditii Specifice si Ghidurile Conditii Specifice, prin intermediul unui Corrigendum.</p>

		beneficiarul privat nu este parte din proiect.	
11	<p>Contractul de finantare – general</p> <p>Art 6, alin5, pagina 5/12 "Am/OI va efectua transferul fondurilor in limita disponibilitatilor, iar in cazul insuficientei fondurilor, procesul de plata se va suspenda pana cand conturi Am dupa caz OI sunt alimentate"</p>	Aceasta prevedere ar trebui eliminata.	Aceasta prevedere este preluata din OUG40/2015.
12	<p>Art 15, alin 2, lit. b) pagina 10/12 Contractul poate fi reziliat de AM/OI fara indeplinirea altor formalitati " in situatia in care, ulterior incheierii prezentului contract se constata ca Beneficiarul/Partenerul/Proiectul nu a indeplinit conditiile de eligibilitate la data depunerii cererii de finantare"</p>	In momentul in care beneficiarul a semnat contractul de finantare cu AM/OI, proiectul a parcurs deja etapa de verificare administrativa si a eligibilitatii. Consideram ca o astfel de masura luata dupa demararea implementarii proiectului este abuziva si ar sustine situatia conform careia evaluatorii nu au nicio responsabilitate in urma elaborarii raportului de evaluare. O astfel de situatie ar trebui asumata si de AM/OI in aceeasi masura in care i se imputa si Beneficiarului si nu poate genera o situatie in care numai beneficiarul/partenerul este obligat sa plateasca.	Prevederea nu poate fi eliminata din cadrul modelului de contract de finantare.
13	<p>Contractul specific Art 6, alin 5 referitor la actele aditionale</p> <p>„AmPOCU/OI isi rezerva dreptul de a declara neeligibile cheltuielile efectuate cu nerespectarea prevederilor legale aplicabile (pana aici totul ok) sau de a aplica corectii financiare ca urmare a verificarii cererilor de rambursare/plata, in situatia nedetectarii de catre AMPOCU/OI a neconformitatilor intervenite ulterior incheierii actelor aditionale la contract"</p>	<p>Acest articol poate fi interpretat astfel: desi AM/OI a verificat si aprobat un AA si in urma acestei aprobarii Beneficiarul a realizat anumite cheltuieli, AM/OI poate declara aceste cheltuieli ca fiind neeligibile pe motiv ca nu a detectat anterior aceste neconformitati. Este inca o situatie prevazuta in acest contract, similar cu cea prezentata anterior, in care pentru culpa AM/OI tot Beneficiarul este tras la raspundere.</p> <p>Solicitam eliminarea acestui articol si recomandam ca termenii contractuali sa fie formulati clar si intr-o maniera care sa reflecta o relatie echitabila intre finantator si beneficiar, cu raspunderi „in oglinda” pentru cele doua parti.</p>	Prevederea nu poate fi eliminata din cadrul modelului de contract de finantare