

Cum arata practica de achiziții publice a NNDKP în 2026: dinamica accelerata, mandate complexe în infrastructura și aparare instrumentate de avocați care opereaza agil la granița dintre drept, tehnologie și strategie, confirmata Tier 1 în ghidurile juridice internaționale | Adina Chilim-Dumitriu și Cristian Dranca vorbesc despre modul în care o echipa de elita gestioneaza ambiguitățile legislative, mandatele transfrontaliere și provocările unui sistem aflat în transformare structurala accelerata



Practica de achiziții publice a NNDKP traverseaza o perioada de accelerare sustinuta, marcata de o crestere semnificativa a mandatelor în infrastructura și aparare și de o reconfigurare a complexității dosarelor gestionate. Adina Chilim-Dumitriu și Cristian Dranca, doi profesioniști care definesc viziunea strategica a echipei, descriu o piața în care regulile se rescriu simultan pe mai multe fronturi: jurisprudența CJUE în cauzele *Kolin* și *CRRC Qingdao* redefineste accesul operatorilor din state terțe la piața europeana, instrumentul SAFE genereaza proceduri accelerate cu mecanisme insuficient calibrate, iar legislația achizițiilor din domeniul apararii ramâne o lacuna sistematica resimțita deopotriva la nivel național și european. Într-un asemenea context, valoarea adaugata a unei echipe juridice specializate nu se mai masoara doar în calitatea argumentației juridice, ci în capacitatea de a transforma incertitudinea normativa în avantaj strategic pentru client.

NNDKP și-a asumat acest rol de la faza de concepere a ofertei până la litigiile din fața CNSC și a Curților de Apel, acoperind integral ciclul de viața al unui proiect de achiziție publica. Mandatele gestionate recent – de la sisteme hibride de siguranța feroviara la excluderi transfrontaliere și proceduri de subcontractare supuse simultan la doua legislații – ilustreaza o practica care opereaza la granița dintre drept, tehnologie și strategie. Echipa structurata pe trei niveluri de senioritate și conectata transversal la celelalte departamente ale firmei ofera clienților nu doar soluții punctuale, ci o viziune integrata asupra riscurilor juridice, fiscale și operaționale ale unui proiect.

Recunoașterea internaționala vine sa confirme aceasta poziție: *Tier 1* în Legal 500 EMEA 2025, distincția „*Leading Partner*” pentru Adina Chilim-Dumitriu și titlul de „*Romania Law Firm of the Year*” pentru a șaptea oara la Chambers Europe 2025 plaseaza NNDKP la vârful absolut al pieței de profil.

Agilitate și rigoare aplicata: radiografia unei arii de expertiza cu o dinamica de creștere remarcabila

Practica de achiziții publice a NNDKP s-a impus printr-o evoluție sustinuta, tendința pe care parcursul anului precedent a confirmat-o și accentuat-o. Elementul definitoriu al perioadei recente a constat în intensificarea unor abordari inedite, atât în derularea procedurilor, cât și în accesarea mecanismelor de remediu legal. Se înregistreaza totodata o deplasare clara a atenției spre aspecte care, până de curând, ocupau un loc secundar în ecuația unui mandat, dar care s-au dovedit decisive în servirea intereselor concrete ale clienților. „Aceasta evoluție a impus chiar o re poziționare a structurii complexității cauzelor încredințate, soluțiile juridice devenind imperativ mai pragmatice și adaptate anumitor direcții care au fost în continua creștere. În plan sectorial, asistam la o expansiune semnificativa a mandatelor în proiecte mari de infrastructura și în domeniul apararii, reflectând prioritățile strategice la nivel național și european”, a subliniat [Adina Chilim-Dumitriu](#), *Executive Partner și co-head al*

practicii de achiziții publice.

Mutarea accentului dinspre abordările clasice spre instrumentele juridice cu aplicabilitate imediată semnalează o maturizare profundă a practicii, care se aliniază tot mai precis la agenda investițională asumată la nivel european.

Anul 2026 se înscrie pe aceeași traiectorie, deschizându-se cu o intensitate accentuată, pe fondul unor tensiuni ridicate deopotrivă pe plan intern și internațional. Investițiile publice se conturează drept principalul vector de absorbție a acestor presiuni, prefigurând un nivel susținut al activității echipei de achiziții publice de la NNDKP. Evoluția înregistrată de practica firmei de avocați în ultimele 12 luni reflectă o transformare structurală a pieței, nu o simplă creștere cantitativă a volumului de lucru. Oportunitatea de excelență se concentrează tocmai acolo unde complexitatea este cea mai ridicată – infrastructura și apararea, domenii în care expertiza consolidată devine un avantaj competitiv real. În acest context, 2026 nu reprezintă o simplă continuare, ci un an de sedimentare a noilor standarde de practică.

Citește și

[→ NNDKP confirmă, prin practica de Litigii, ca este prima opțiune pentru companiile care au nevoie de reprezentare în dosare cu miza de sute de milioane de euro, în instanțe și arbitraje la curți internaționale | De vorba cu Emil Bivolaru \(Partener Executiv\) și Sorina Olaru \(Partner\) despre combinația dintre strategie, tehnologie și echipe capabile să ducă la capăt dosare complexe cu soluții favorabile, construite pe argumente solide, într-o piață a disputelor sofisticată](#)

▣ Soluții inovatoare chiar și în situațiile cele mai atipice

NNDKP și-a asumat în mod constant un rol de pionier în peisajul serviciilor juridice din România, poziție care implică obligația identificării de soluții inovatoare chiar și în situațiile cele mai atipice. Această reputație se reflectă direct în comportamentul clienților, care aleg tot mai frecvent să implice firma încă din fazele incipiente ale proiectelor. „Asistența noastră acoperă întregul spectru al proiectului: de la definirea strategiei și configurarea formei și structurii de participare, până la fundamentarea conținutului ofertei și gestionarea etapelor de clarificări în fața comisiilor de evaluare. Asigurăm, bineînțeles, și reprezentarea strategică necesară pentru obținerea remediilor judiciare, atât în fața CNSC, cât și la nivelul Curților de Apel”, a explicat [Cristian Dranca](#), *Counsel* în cadrul practicii. Acoperirea integrală a ciclului de viață al unui proiect de achiziție publică – de la strategie la litigiu – transformă echipa NNDKP dintr-un consilier juridic punctual într-un partener strategic cu rol determinant în succesul mandatelor.

Printre atuurile distinctive ale echipei se numără capacitatea de a identifica rapid aspectele cu adevărat decisive și abilitatea de a construi argumentații juridice convingătoare, calibrate pe o experiență practică sedimentată în timp. Dincolo de competența tehnică, fundamentul rezultatelor obținute rezidă în rigoarea, diligența și simțul responsabilității care definesc întreaga echipă.

Implicarea timpurie și acoperirea completă a ciclului de achiziție publică definesc un model de practică în care valoarea adăugată se construiește progresiv, nu episodic. Combinând inovația juridică cu disciplina procesuală, NNDKP ocupă o poziție distinctivă față de alți actori de pe piață. Este o abordare care transformă mandatele punctuale în parteneriate strategice de durată.

Metodologia de lucru a echipei de achiziții publice este concepută pentru a garanta o abordare riguroasă, coerentă și adaptată specificului fiecărui mandat. Procesul se structurează etapizat, pornind de la înțelegerea completă a situației de fapt și de la identificarea particularităților critice sau determinante ale nevoilor concrete ale clientului.

Analiza aprofundată și formularea strategiei revin avocaților cu experiență consistentă în domeniu, conexați permanent la practicile judiciare curente și la orientările jurisprudențiale relevante. Ordinea și disciplina procesuale nu sunt, în cadrul NNDKP, simple principii de organizare internă, ci garanții concrete ale calității livrărilor juridice oferite clienților.

„Pentru a asigura o analiză de calitate, se impune respectarea tuturor pașilor necesari, metodologia de lucru fiind esențială atât în evitarea oricăror omisiuni, cât și pentru a garanta coerența analizei juridice și fiabilitatea soluțiilor identificate”, a precizat **Cristian Dranca**.

Metodologia structurată a echipei este un instrument activ de gestionare a riscului juridic. Abordarea etapizată, combinată cu experiența practicienilor implicați, asigură o acoperire sistematică a tuturor variabilelor relevante. Rezultatul este o consistență a calității care diferențiază firma pe o piață în care imprecizia rămâne un risc real.

Calitatea, o consecință directă a culturii interne

Gestionarea tensiunii dintre viteză și rigoare este posibilă exclusiv prin implicarea unor avocați care dețin experiența și reflexele necesare pentru a identifica imediat problemele și soluțiile adecvate. Standardul de rigoare juridică impus de un domeniu cu termene comprimate și volume documentare ridicate este condiționat direct de calitatea acestor elemente primare. Practica judiciară evidențiază, în mod regretabil, consecințele lipsei acestor fundamente: există un număr semnificativ de contestații și plângeri al căror conținut lasă de dorit prin argumentare juridică aproximativă.

„Menținerea unui standard ridicat de calitate este susținută și de principiile la care aderă echipa noastră, fiind pus accent pe responsabilitatea fiecăruia în gestionarea activității încredințate de client, respectarea standardelor profesionale și atenția constantă la detalii”, a adăugat **Cristian Dranca**. Calitatea nu este, în cazul echipei NNDKP, un deziderat abstract, ci o consecință directă a culturii interne de responsabilitate individuală și a disciplinei profesionale pe care fiecare practician și-o asumă.

Capacitatea de a opera eficient sub presiune temporală și în condiții de complexitate documentară ridicată nu ține de improvizatie, ci de un capital de experiență greu de substituit. Erorile de argumentare juridică ce proliferă în peisajul contestațiilor nu sunt întâmplătoare – ele semnalează adesea deficiențe sistemice în pregătirea și structurarea echipelor. În mod distinctiv, NNDKP construiește calitatea de la interior spre exterior prin principii asumate, nu prin proceduri formale.

Deciziile strategice ale clienților ating un grad optim de rigoare și fundamentare doar atunci când sunt generate dintr-o analiză integrată, care pune în balanță deopotrivă riscurile și oportunitățile. „Este responsabilitatea noastră să prezentăm, într-o manieră structurată și exhaustivă, toate elementele relevante, perspectivele ce pot fi anticipate și mecanismele de pivotare între diverse abordări juridice, raportate constant la criteriile de oportunitate comercială. Este evident că doar prin identificarea și prezentarea completă a acestor variabile putem asigura formularea unor recomandări precise, care să le permită clienților să adopte deciziile perfect aliniate nevoilor și intereselor lor strategice”, a arătat **Cristian Dranca**.

Funcția consultantului juridic în achizițiile publice depășește sfera tehnicii – ea presupune capacitatea de a traduce complexitatea juridică în opțiuni clare, calibrate pe realitățile comerciale și strategice ale clientului. Recomandarea juridică cu adevărat valoroasă nu se reduce la o opinie de drept, ci la o sinteză care integrează deopotrivă dimensiunea legală, comercială și strategică. Echipa NNDKP abordează fiecare decizie importantă ca pe un exercițiu de cartografiere exhaustivă a paletelor de opțiuni disponibile clientului. Această perspectivă transformă avocatul de achiziții publice dintr-un executant de sarcini într-un arhitect al soluției.

Citește și

→ Finanțările sindicalizate își pastrează poziția solidă, iar club-deal-urile câștiga teren pe piața, spun avocații din practica de Banking & Finance de la NNDKP | Valentin Voinescu (Partener): "Am remarcat o creștere a interesului din partea fondurilor de investiții și a creditorilor non-bancari. Profilul clientului a evoluat: companiile sunt mai bine informate, mai receptive la structuri mixte și tot mai interesate de optimizarea costurilor și a structurii de capital"

Provocarile sistemului: clienți, fricțiuni legislative și riscuri ascunse în achizițiile publice

Portofoliul NNDKP în materie de achiziții publice este orientat cu precadere spre operatorii privați implicați în proceduri de atribuire sau în litigii aferente acestora. Consultanța acopera și operatorii privați care, prin natura activității desfășurate sau a mecanismelor de finanțare accesate, intra sub incidența legislației achizițiilor publice, a celei sectoriale ori a reglementarilor speciale fundamentate pe principii similare. Deși fiecare mandat primește o tratare individualizată, în funcție de poziția procesuală a clientului și de riscurile specifice identificate, problematica juridică prezintă frecvent elemente cu caracter recurent.

„În esența lor, problematicile juridice au un nucleu comun, experiența noastră permițându-ne să identificăm rapid aspectele de diferențiere și să calibram soluțiile în mod fiabil”, a explicat **Adina Chilim-Dumitriu**. Capacitatea de a recunoaște tiparul în spatele aparentei diversități a mandatelor reprezintă unul dintre avantajele competitive pe care o practică matură le poate oferi clienților – nu doar soluții, ci și predictibilitate în gestionarea riscurilor. Specializarea adâncă în asistența operatorilor privați conferă practicii NNDKP o perspectivă unitară asupra pieței, fără a sacrifica necesara personalizare a fiecărui dosar. Experiența acumulată pe volume mari de mandate permite echipei să recunoască instantaneu tiparele recurente și să avanseze rapid spre soluții cu grad ridicat de fiabilitate.

□ Carențe ce pot compromite ireversibil cursul unei proceduri

Principala sursă de dificultate în practica achizițiilor publice rezidă în formulările ambigue, excesiv de generale sau deschise unor interpretări divergente din cuprinsul documentațiilor de atribuire. Astfel de carențe pot compromite ireversibil cursul unei proceduri, contravenind exigențelor de previzibilitate pe care un sistem de achiziții matur, precum cel din România, ar trebui să le garanteze. O a doua provocare semnificativă a decurs din implementarea recentă a ”procedurilor accelerate” pentru contractele finanțate prin instrumentul SAFE, al cărui impact a fost amplificat de faptul că nu toate mecanismele ce se activează într-un moment sau altul în timpul derulării unei proceduri de achiziții publice au fost ajustate în mod corespunzător la specificul acestui regim. „Un al treilea aspect notabil este reprezentat de lipsa unei legislații actualizate și adaptate cerințelor moderne privind achizițiile în domeniul apărării și securității naționale. Aceasta lacună legislativă rămâne, din păcate, o problemă sistemică, resimțită inclusiv la nivelul Uniunii Europene”, a relevat **Adina Chilim-Dumitriu**.

Cele trei categorii de probleme identificate au un numitor comun: deficite de reglementare care amplifică incertitudinea juridică și transferă asupra operatorilor economici riscuri care ar trebui gestionate sistemic, la nivel normativ. Ambiguitățile documentațiilor, presiunea procedurilor accelerate și lacunele în legislația domeniului apărării compun un tablou al unor provocări cu rădăcini structural-normative, nu conjuncturale. Rezolvarea lor nu ține exclusiv de performanța echipelor juridice, ci de o voință instituțională de reformă susținută. Până atunci, sarcina identificării și neutralizării acestor riscuri revine, în mod inevitabil, consilierilor juridici specializați.

Cadrul legislativ european și național configurat pentru implementarea instrumentului SAFE constituie, în prezent, principalul vector de reorientare a legislației și a practicii în materia achizițiilor publice. Un al doilea reper de

substanța rezida în implicațiile recentelor decizii pronunțate de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în cauzele *Kolin* și *CRRRC Qingdao*.

Aceste jaloane jurisprudențiale au adus clarificări esențiale referitoare la măsura în care operatorii economici din state terțe – astfel cum sunt definite în dreptul european – mai pot invoca drepturile și remediile conferite de normele Uniunii. „Totodată, deciziile au trasat limitele competenței Statelor Membre de a reglementa accesul operatorilor din aceste jurisdicții la procedurile de atribuire din piața internă”, a punctat **Adina Chilim-Dumitriu**.

Cele două direcții – instrumentul SAFE și jurisprudența CJUE – reconfigurează simultan atât cadrul procedural intern, cât și parametrii de acces ai actorilor externi la piața europeană a achizițiilor, cu implicații directe asupra strategiei participanților din România.

Transformările legislative și jurisprudențiale recente nu sunt simple ajustări tehnice, ci recalibrări de fond ale regulilor de participare la procedurile de achiziții publice. Instrumentul SAFE și deciziile CJUE definesc o nouă geografie a pieței, cu consecințe concrete asupra strategiei de participare a operatorilor. Firmele juridice specializate care urmăresc în timp real aceste evoluții oferă clienților un avantaj competitiv esențial în fundamentarea deciziilor.

▮ *Despre vulnerabilitățile structurale ale sistemului*

Cea mai frecventă provocare în practica documentațiilor de atribuire rămâne ambiguitatea cu care sunt formulate anumite cerințe și criterii, ce deschide inevitabil calea conflictelor de interpretare și speculațiilor procedurale. Elementele de incertitudine persistă adesea chiar și după epuizarea etapei de clarificări a documentației de atribuire, ceea ce restrânge semnificativ marja de remediere la nivel procedural. O problemă distinctă apare în procedurile de tip ”proiectare și execuție”, unde absența caietelor de sarcini finale sau a listelor de cantități detaliate face ca delimitarea dintre informația din oferta și așteptările comisiei de evaluare să fie extrem de fragilă, fie incorect trasată.

„Această lipsă de rigoare în definirea limitelor tehnice și financiare reprezintă un risc de conformitate. Toate aceste vulnerabilități, așa cum este de așteptat, constituie premisele principale ale conflictelor judiciare în materia achizițiilor publice”, a menționat **Cristian Dranca**. Fragilitatea documentațiilor de atribuire nu este o problemă izolată – ea funcționează ca multiplicator de risc, transformând incertitudinile procedurale în litigii costisitoare, cu impact direct asupra calendarului și eficienței contractelor publice.

Calitatea documentațiilor de atribuire rămâne una dintre vulnerabilitățile structurale ale sistemului, cu consecințe care se propagă de la faza de ofertare până la execuție și contencios. Procedurile de proiectare și execuție amplifică această fragilitate prin absența unor repere tehnice clare și a unor limite contractuale bine definite, iar echipele juridice specializate joacă un rol esențial în identificarea și neutralizarea acestor riscuri înainte ca ele să se transforme în litigii.

O categorie de riscuri frecvent subevaluate o reprezintă aspectele cu aparentă natură formală – precum gradul de detaliere al ofertei sau al răspunsurilor de clarificare, ori tipologia documentelor depuse pentru demonstrarea conformității cu cerințele de calificare. „De asemenea, identificăm în mod constant forme de asociere între operatorii economici care suferă de o reglementare contractuală incompletă sau superficială în privințe critice, apte de a declanșa neînțelegeri. Complinirea acestor carențe devine anevoioasă și greu de realizat în execuția contractuală, riscurile juridice fiind accentuate”, a semnalat **Cristian Dranca**.

Riscurile formale și cele generate de structura deficitară a asocierilor nu sunt mai puțin periculoase decât cele de fond – ele sunt, în fapt, mai insidioase, tocmai pentru că sunt subestimate până în momentul în care produc efecte dificil de remediat.

Subestimarea riscurilor formale este o eroare frecventă cu consecințe concrete: respingerea ofertelor, eliminarea din proceduri sau conflicte interne în cadrul consorțiilor. Structura juridică a asocierilor trebuie tratată cu aceeași

rigoare ca și strategia de ofertare, nu ca un element secundar. NNDKP intervine tocmai în aceste zone de risc aparent minor, dar cu potențial major de a compromite un mandat.

Citește și

→ Activitate intensă în practica de Employment de la NNDKP, firma cu una dintre cele mai mari și performante echipe de avocați specializați în oferirea de asistență juridică pe întregul spectru de aspecte de Dreptul Muncii, într-o perioadă în care solicitările clienților s-au diversificat | Roxana Abrașu (Partener): "Avem situații care presupun complexitate prin anvergura și impactul global adus, dar și situații unde se ridică subiecte diverse sau sensibile ce trebuie gestionate cu prudență pentru a asigura ca sunt abordate ținând cont de numeroasele reglementări aplicabile și se finalizează cu luarea măsurilor corespunzătoare"

Rigoare administrativă și mandate atipice: când achizițiile publice testează limitele expertizei juridice

Dinamica și tendințele de evoluție ale pieței exercită o influență determinanta atât asupra deciziei operatorilor economici de a participa la proceduri de atribuire, cât și asupra modului în care își concep ofertele și demonstrează îndeplinirea cerințelor impuse prin documentațiile de atribuire. Pe acest fond, preocuparea pentru o aliniere strategică între cerințele de conformitate și realitățile concrete ale pieței devine tot mai pregnantă în comportamentul participanților la proceduri.

„În proiectele mari, am observat un efect care este, mai degrabă, de nedorit, și anume apariția unor forme de «supra-conformitate» birocratică, care ajung să creeze riscuri operaționale în sine, deoarece distrag atenția de la managementul riscurilor tehnice reale", a observat **Cristian Dranca**.

Paradoxul supra-conformității reflectă o patologie sistemică în care excesul de rigoare formală devine el însuși un factor de risc, subminând tocmai eficiența operațională pe care procedurile de achiziție ar trebui să-o protejeze.

Tensiunea dintre cerințele de conformitate și realitățile de piață nu se rezolvă printr-un simplu exercițiu de bifare a cerințelor formale. Supra-conformitatea birocratică în proiectele mari este simptomul unui sistem care a pierdut echilibrul dintre substanță și formă. Consilierea juridică de calitate presupune tocmai capacitatea de a gestiona această tensiune fără a sacrifica nici rigoarea, nici eficiența operațională.

Cele mai frecvente situații generatoare de riscuri semnificative pentru ofertanți – fie sub forma contestațiilor, fie prin respingerea propriu-zisă a ofertelor – sunt legate de încadrarea forțată a situațiilor de fapt în cerințele de calificare și selecție, sau de neconformitățile din propunerea tehnică, generate nu atât de nerespectarea cerinței în sine, cât de absența unor explicații detaliate privind modul de îndeplinire. Deși aceste greșeli sunt, în aparență, simple, consecințele juridice pot fi drastice, întrucât afectează direct fundamentul tehnic și economic al ofertei și, implicit, conformitatea acesteia cu cerințele documentației de atribuire.

O a treia categorie de greșeli recurente constă în subestimarea rigorii cerințelor de calificare și a necesității corelării lor precise cu documentele suport depuse în dosar. „Observăm constant oferte solide tehnic care sunt respinse din motive pur formale sau clarificări transmise ambiguu care, în loc să explice, permit noi interpretări defavorabile. Lecția pe care mulți actori o omit este că, în achiziții publice, rigoarea administrativă este la fel de importantă ca soluția tehnică propusă sau avantajele financiare ale ofertei", a subliniat **Cristian Dranca**.

Eșecul nu vine, în majoritatea cazurilor, din incapacitatea tehnică sau din lipsa competenței profesionale, ci dintr-o

subevaluare a dimensiunii administrative a unei oferte – o dimensiune care, paradoxal, are puterea de a invalida toate celelalte atuuri.

Greșelile care duc la pierderea procedurilor nu sunt, de regula, de natura tehnica sau strategica – ele sunt administrative, formale, greu de detectat fara o experiență specifica. Subestimarea rigorii documentare este o vulnerabilitate sistematica în rândul ofertanților, indiferent de nivelul lor de sofisticare. Valoarea consilierii juridice specializate se manifesta tocmai în aceste zone, unde un detaliu formal poate decide soarta unui contract de anvergura.

▮ *Mandate ce configureaza un tablou al complexității maxime în practica de achiziții publice*

Unul dintre mandatele cu cel mai ridicat grad de complexitate gestionate recent de echipa NNDKP a implicat asistența juridica în fața CNSC și a Curții de Apel București, într-o cauza privind interpretarea unor cerințe tehnice hibride care combinau elemente de ofertare cu soluții de proiectare anticipativa pentru sisteme sofisticate de siguranța feroviara. Dificultatea centrala a constat în integrarea coerenta a componentelor tehnice în construcția argumentației juridice, astfel încât poziția aparata sa fie susținuta cu rigoare atât din perspectiva normelor de drept, cât și prin validitatea tehnica a soluțiilor propuse. Echipa NNDKP a operat la confluența dintre raționamentul juridic și expertiza inginereasca, edificând o strategie defensiva solida într-un context de dezbateri judiciara de o complexitate deosebita.

„Un al doilea mandat reprezentativ a constat în asistarea unui client internațional în evaluarea ofertelor pentru subcontractarea unei părți semnificative a unui contract de anvergura. Deși procedura a fost organizata autonom de client, conform legislației statului sau de origine, aceasta a necesitat o adaptare riguroasa la cadrul normativ român, având în vedere ca obiectul contractului principal era supus legislației achizițiilor publice din România”, a descris **Adina Chilim-Dumitriu**. Suprapunerea a doua sisteme de drept distincte impune o competența rara de armonizare normativa, care testeaza capacitatea echipei de a opera simultan în registre juridice diferite, fara a compromite conformitatea în niciunul dintre ele.

Un al treilea mandat a antrenat implicații transfrontaliere, implicând formularea unor aparari strategice împotriva unei decizii de excludere cu origini în fapte survenite în afara granițelor. „Miza a constat în demonstrarea nelegalității excluderii operatorului economic pe baza unor situații contractuale survenite într-o jurisdicție straina, caracterizata de o cultura juridica radical diferita de cea din România, proces care a necesitat o reinterpretare adaptata a conceptelor de conformitate și integritate”, a detaliat **Adina Chilim-Dumitriu**.

Mandatele transfrontaliere evidențiază un paradox al sistemului: principii juridice aparent universale – conformitate, integritate – dobândesc înțelesuri și implicații sensibil diferite în funcție de sistemul de drept care le generează, iar transpunerea lor la contextul românesc necesita o sofisticare juridica distincta.

Cele trei mandate configureaza un tablou al complexității maxime în practica de achiziții publice: interferența dintre tehnic și juridic, suprapunerea normativa internaționala și gestionarea excluderilor cu implicații transjurisdicționale. Fiecare dintre ele a solicitat echipei NNDKP nu doar cunoștințe de drept, ci și capacitatea de a opera la intersecția mai multor discipline. Aceasta versatilitate a poziționat firma ca partener de prima alegere tocmai în mandatele cu cel mai ridicat grad de atipicitate.

Proiectul fanion al practicii de achiziții publice a NNDKP este mandatul de asistența juridica în cauza privind sistemele de siguranța feroviara. „Acesta se remarcă atât prin complexitate și amploare, cât și prin reușita de a obține mai multe soluții favorabile clientului, prin care s-a clarificat și trasat în mod distinctiv modul de interpretare a unor cerințe tehnice hibride”, a încheiat **Adina Chilim-Dumitriu**. Obținerea unor soluții care nu doar rezolvă speța, ci și clarifica un precedent de interpretare, adauga mandatului o valoare care depășește limitele dosarului individual, contribuind la conturarea unui cadru mai predictibil pentru viitoarele proceduri din domeniu.

Un proiect fanion nu se definește exclusiv prin valoare sau vizibilitate, ci prin nivelul de dificultate juridica depășit

și prin impactul soluțiilor obținute asupra interpretării normative. Mandatul feroviar al NNDKP reunește toate aceste dimensiuni: complexitate tehnica, dezbateri judiciare de substanță și clarificări cu efect de precedent.

Citește și

→ [Piața de Real Estate, radiografiată de NNDKP, firma despre care ghidurile juridice internaționale spun ca este “probabil cea mai bună din România” în această practică: industrial-logistic în viteză, office cu accent pe retenție și eficiență, rezidențial cu presiune pe preț | De vorba cu Vlad Tanase \(partener\) despre dinamica pieței, apetitul investitorilor, tranzacționarea proiectelor și blocajele de pe acest segment](#)

Structura, reforma și perspectiva: viziunea NNDKP despre o piață în transformare accelerată

Echipa dedicată practicii de achiziții publice a NNDKP este organizată pe trei niveluri de senioritate, structura care asigură o distribuție eficientă a responsabilităților și o coordonare riguroasă a mandatelor, cu roluri clar delimitate în funcție de experiența și competențele fiecărui avocat.

Primul nivel reunește avocații responsabili de analiză juridică detaliată, cercetarea legislativă și jurisprudențială, redactarea primelor versiuni ale documentelor și asistența operațională necesară în gestionarea mandatelor. Al doilea nivel este alcătuit din avocați cu experiență consistentă în domeniul achizițiilor publice, care asigură structurarea strategiei juridice, revizuirea documentației complexe, formularea raționamentelor aplicabile și coordonarea activității asociaților. „Avocații ce fac parte din acest nivel ocupă poziții de Counsel și Asociat Manager în structura de senioritate utilizată de NNDKP. Al treilea nivel este asigurat de Partenerul responsabil cu supervizarea întregii practici, coordonarea generală a strategiei departamentului și reprezentarea clienților în aspectele juridice de importanță”, a precizat **Adina Chilim-Dumitriu**.

Piramida de senioritate nu este o simplă organigramă – ea reflectă o filozofie de practică în care fiecare nivel de complexitate juridică este deservit de avocați cu pregătirea și experiența corespunzătoare, maximizând calitatea livrărilor fără a fragmenta responsabilitatea. Partenerul deține un rol determinant în validarea finală a pozițiilor juridice și în orientarea abordărilor cu impact critic pentru client.

„Un atu esențial al practicii noastre este și colaborarea strânsă cu celelalte departamente specializate NNDKP, ceea ce ne permite să acoperim integrat orice provocare juridică sau fiscală care poate rezulta dintr-un dosar de achiziții publice. Această abordare multidisciplinară asigură clienților noștri o asistență completă, abordând proiectul din toate unghiurile necesare pentru a minimiza riscurile și a optimiza strategia de business”, a evidențiat **Adina Chilim-Dumitriu**.

Integrarea practicii de achiziții publice în ecosistemul larg al firmei transformă expertiza juridică dintr-un serviciu specializat într-o soluție holistică, capabilă să răspundă simultan dimensiunilor juridice, fiscale și strategice ale unui proiect complex.

Structura pe trei niveluri a echipei reflectă o înțelegere matură a gradelor de complexitate juridică, asigurând ca fiecare mandat este gestionat la nivelul optim de expertiză. Colaborarea transversală cu alte departamente adaugă practicii de achiziții publice o dimensiune multidisciplinară greu de replicat. Rezultatul este o platformă de servicii complete, proiectată să acopere orice situație juridică sau fiscală care poate apărea în derularea unui proiect de achiziție publică.

▮ *Trei piloni de intervenție legislativă*

Echipa NNDKP identifica trei piloni de intervenție legislativă pentru a crește transparența și celeritatea procedurilor fără a compromite rigoarea controlului. Primul vizează **consolidarea cadrului normativ și a ghidurilor de bune practici**. Avocații NNDKP intervievați de ^{Biz}Lawyer spun că este imperativă acoperirea lacunelor legislative și clarificarea normelor care generează interpretări divergente în practică. Demersul ar trebui susținut prin emiterea unor ghiduri metodologice actualizate, de către autoritățile competente, menite să ofere predictibilitate atât entităților contractante, cât și ofertanților.

Al doilea pilon este **modernizarea legislației în domeniul apărării**. „O atenție prioritară trebuie acordată domeniului achizițiilor de apărare și securitate națională, care necesită o reformă legislativă amplă, menită să alinieze legislația națională la complexitatea și dinamica strategică actuală a acestui sector”, a susținut **Adina Chilim-Dumitriu**. Lipsa unui cadru legislativ actualizat în domeniul apărării nu este doar un deficit tehnic – ea reprezintă o vulnerabilitate strategică națională într-un moment în care achizițiile din acest sector cunosc o accelerare fără precedent.

Al treilea pilon vizează **flexibilizarea cerințelor de calificare și eficientizarea evaluării**. Numeroase proceduri sunt blocate de cerințe tehnice disproporționate, care generează verificări suprapuse din partea comisiilor de evaluare și a experților cooptați, adică un consum de resurse nejustificat. Se impune o recalibrare a volumului de informații solicitate în documentațiile de atribuire, reducând factorii de rigiditate administrativă care prelungesc evaluarea fără a adăuga substanță calitativă procesului. „Flexibilizarea procedurilor trebuie să vizeze simplificarea etapelor de verificare, menținând în același timp standardele de integritate”, a subliniat **Adina Chilim-Dumitriu**.

Cei trei piloni propuși configurează o agendă de reformă care pune în centru eficiența sistemică: mai puțin formalism, mai multă claritate normativă și o verificare calibrată la riscul real, nu la aparențele de rigoare. Cele trei propuneri nu sunt deziderate abstracte, ci soluții derivate din experiența directă a disfuncționalităților sistemului. Ghidurile metodologice actualizate, reforma legislativă în domeniul apărării și flexibilizarea verificărilor de calificare au potențial real de reducere a litigiozității și de creștere a eficienței procedurale. Un sistem de achiziții publice performant nu se construiește prin adăugarea de noi straturi de reglementare, ci prin eliminarea fricțiunilor care consumă resurse fără să producă valoare.

▮ *Despre diminuarea incidenței contestării procedurilor în materia achizițiilor publice*

Potrivit avocaților intervievați de ^{Biz}Lawyer, reducerea litigiozității în achizițiile publice reclamează o reformă sistemică articulată pe trei piloni: îmbunătățirea calității documentațiilor de atribuire, profesionalizarea autorităților contractante și optimizarea cadrului procedural. Tendința de a atribui abundența contestațiilor unui pretins apetit litigios al operatorilor economici ignoră realitatea: în multe cazuri, acest comportament este un efect secundar al erorilor procedurale ale autorităților, survenite fie în elaborarea documentației, fie în etapa de evaluare a ofertelor. Problema reală nu constă în exercitarea dreptului la contestație, ci în persistența unor curenți structurale care fac ca acest recurs să nu fie o opțiune, ci, adesea, o necesitate.

„Un factor determinant în generarea litigiilor îl reprezintă documentațiile de atribuire ambigue, incomplete sau susceptibile de interpretări divergente. În lipsa unei predictibilități clare, operatorii sunt forțați să conteste fie pentru a proteja principiul tratamentului egal, fie pentru a clarifica cerințe care ar fi trebuit să fie evidente din start”, a argumentat **Cristian Dranca**. Documentațiile de atribuire riguroase și predictibile ar reduce semnificativ volumul contestațiilor și ar spori transparența în etapa de evaluare a ofertelor.

Litigiozitatea ridicată este, în esență, un indicator al calității scăzute a reglementării – nu un semn al conflictualității participanților, ci al incertitudinii pe care sistemul o generează prin propriile deficiențe normative.

Contextul geopolitic și economic actual constituie o provocare definitorie pentru toți actorii din piața achizițiilor publice, de la operatori economici și autorități contractante, până la instituții de control și consilieri juridici specializați. Conjunctura poate fi citită în cheie duală: un vector de risc pentru stabilitatea investițiilor, dar și un catalizator strategic pentru noi oportunități de dezvoltare. Progresul recent al infrastructurii critice – extinderea rețelei de autostrăzi și modernizarea accelerată a sectorului de apărare – demonstrează că, în pofida provocărilor, contextul actual a funcționat ca un impuls real pentru progresul structural al României.

„În acest peisaj marcat de transformări accelerate, NNDKP își menține o prezență proactivă, adaptându-și constant expertiza juridică la dinamica noilor reglementări. Suntem pregătiți să oferim clienților noștri nu doar soluții juridice, ci o viziune strategică necesară pentru a naviga eficient și predictibil în mediul actual al achizițiilor publice”, a încheiat **Adina Chilim-Dumitriu**.

Perioada următoare va fi probabil una de reconfigurare profundă a peisajului achizițiilor publice, sub presiunea combinată a priorităților geopolitice, a fondurilor europene și a reformelor legislative în curs. Firmele capabile să anticipeze aceste schimbări și să le traducă în strategii concrete vor fi cele care vor adăuga valoare reală clienților lor.

Citește și

[→ Cum arată practica de Concurență de la NNDKP: anvergura și consistența, echipa compactă, dar profund specializată, disciplina procedurală și gândire strategică. Pe prima bandă a ghidurilor juridice internaționale, semn că performanța nu este episodică, ci rezultatul unei culturi profesionale care asigură calitate, ritm și claritate în mandate complexe | De vorba cu Anca Diaconu \(Partener\) și Oana Popescu-Mitricoaia \(Senior Associate\) despre munca avocaților în proiecte în care miza, presiunea de timp și finețea analizei fac diferența](#)

Validare internațională: NNDKP, Tier 1 în directoarele juridice de referință

Practica de achiziții publice și PPP a NNDKP se bucură de o recunoaștere constantă în cele mai prestigioase directoare juridice internaționale, poziționând firma în rândul liderilor incontestabili ai pieței românești de profil. Atât Legal 500 EMEA, cât și Chambers Europe confirmă, în edițiile lor cele mai recente, o prezență la vârf care nu este conjuncturală, ci reflectă o acumulare de competență solidificată în decenii de practică.

În ediția 2025 a Legal 500 EMEA, NNDKP a obținut o poziție de *Tier 1* în categoria PPP and Procurement, una dintre cele 11 clasări în prima categorie pe care firma le-a înregistrat în total în această ediție – o performanță care plasează NNDKP printre cele mai bine cotate case de avocatură din România în ansamblu. Practica este descrisă drept una cu o echipă „foarte bine pregătită și extrem de eficientă”, ale cărei servicii acoperă spectrul complet al mandatelor de achiziții publice, de la proceduri de atribuire și litigii administrative, până la proiecte complexe de infrastructură și asistență în domeniul PPP. **Adina Chilim-Dumitriu** este recunoscută în ediția 2025 a Legal 500 ca „*Leading Partner*”, distincție acordată profesioniștilor cu o influență definitorie asupra practicii și pieței din care fac parte.

Recunoașterea din partea Chambers and Partners completează tabloul. Anul trecut, NNDKP a fost desemnată „

Romania Law Firm of the Year" pentru a șaptea oara, un palmares fara echivalent în piața juridica locala. Practica de achiziții publice este individualizata în mod special: editorii Chambers descriu echipa ca fiind „*capabila sa gestioneze situații complexe, sa identifice soluții personalizate pe care sa le propuna clientului și sa le puna în aplicare, pentru a permite clientului sa duca proiectul la bun sfârșit.*” **Adina Chilim-Dumitriu** este catalogata drept „*unul dintre cei mai buni specialiști în domeniul PPP de pe piața locala*”, recunoaștere care reflecta o prezență constanta în dosarele cu cel mai ridicat grad de complexitate din piața româna.