

**Minutes of the Pre-Bidding Conference for  
RFQ#StartupCityCahul-2022-010: Provision of Civil works for the construction of the  
EU4Innovation multifunctional ICT Center in Cahul within the EU4Moldova: Startup City  
Cahul project – 6 (six) LOTS" (ATIC)**

held on July 15, 2022, 10:00 am  
"iHub Green" premises, 78, 31 August 1989 Str. conference room & ZOOM

**Agenda:**

- I. Presentation and description of procurement procedures and technical requirements
- II. Questions and answers

**I. Presentation and description of procedures**

The Pre-bidding conference was opened by Mrs. Liuba Livadari, Procurement Consultant, who welcomed the representatives of the 8 (eight) local companies who joined the meeting offline (seven companies) and online (one company) and thanked them for their interest in the Request for Quotation *RFQ#StartupCityCahul-2022-010: Provision of Civil works for the construction of the EU4Innovation multifunctional ICT Center in Cahul within the EU4Moldova: Startup City Cahul project – 6 (six) LOTS" (ATIC)*.

Mrs. Livadari introduced to the audience the members of the ATIC team: Mr. Ilie Sopivnic, Infrastructure Development Manager, and Mrs. Olga Vacarov, Project Assistant, present at the event, and passed through the agenda of the event.

Further, the Procurement Consultant made a short presentation on the purpose of the future Innovation Centre in Cahul, established with the financial support of EU in partnership with Sweden under the EU4Moldova: Startup City Cahul project. She highlighted that technical details and requirement are described in the following sections and annexes of the Request for Quotation (RFQ):

- *Section 3 – Technical requirements and Specifications.*
- *Annex 1 – BoQs (for each lot)*
- *Annex 2 – Technical design project.*

Mrs. Livadari emphasized some important aspects related **to solicitation documents and the procurement procedure**:

- The RFQ states the **evaluation criteria** to be met **for each lot** and the list of **mandatory documents** to be submitted by companies as per the chapters *Mandatory documents to be submitted* and 13. *Evaluation and Award*.
- **Offers must be submitted in EUR (VAT Exclusive)**. Contracts will be also concluded in EUR, but **payments will be made in MDL to local companies** (within 15 business days upon submission and acceptance of all payment supporting documents), **using the National Bank of Moldova (NBM) exchange rate valid on the day of payment**. Thus, companies are encouraged to make adequate estimates to cover currency exchange rate risks by the end of the contract.
- **Submission protocol:**
  - **Electronic submission only, via email** (archived documents not exceeding 20 MB or links for download).
  - **No late offers allowed.** After deadline expiry, no offers will be accepted. Offerors are encouraged to submit the bids hours before the deadline to avoid last moment technical problems that might cause unsuccessful or late submission.

- **Offer security is mandatory:** Bank guarantee value depends on the value of the offer. Please consult *Section 1: Instructions to Offerors/ 5. Quotations/ Mandatory documents to be submitted*.
- **A performance security is mandatory for the winning company(-ies)** as a condition of contract validity: *Option 1)* bank guarantee amounting 10% of contract value or *Option 2)* successive deductions of 10% of each payment (*please see the update in the RFQ*).
- **Partial quotations allowed per LOT.** Offerors are asked to pay attention to requirements depending on the LOT applied.
- Any relevant changes to **solicitation documents** will be reflected in **official RFQ amendments** published on the RFQ announcement pages. *Please see the amended version of the RFQ.*
- **Clarifications/questions** regarding procurement and technical requirements, may be addressed during the pre-bidding, as well as in written form to the e-mail address stated in the RFQ: [construction@startupcitycahul.md](mailto:construction@startupcitycahul.md). If relevant, answers will be published on tender announcement pages and/or be also disseminated to interested companies via e-mail. Companies are encouraged to follow the [tender announcement page](#), to be aware of any updates.

Further, Mrs. Liuba Livadari mentioned that the construction works will be contracted in the limits of the available budget and might be implemented in stages because of the limited project budget.

**The implementation period is planned for 14 months.**

Further, attendees were encouraged to address questions/comments regarding procurement procedure or technical aspects.

## II. Questions and answers / Întrebări și răspunsuri:

### EN

**Question 1:** *Given the complexity of the construction site, the overall implementation period of 14 months may be too short. May it be revised?*

**Answer:** This 14-month period represents an initial estimation of the implementation period, excluding potential technical breaks. If required by objective factors such as weather conditions affecting the outdoor works, the Contractor may send an official written request to ATIC, asking for a break and an extension of the civil works implementation period that will be examined by ATIC (request to be sent 14 calendar days before the planned break).

**Question 2:** *Considering that the construction works will spill over a long period of time, plus the 3-year warranty period, in order not to freeze the working capital of companies, may ATIC reconsider the performance security form – not only the option of a 10% bank guarantee, but successive deductions of 10%*

### RO

**Întrebarea 1:** *Având în vedere complexitatea șantierului de construcții, perioada totală de implementare de 14 luni poate fi prea scurtă. Poate fi revăzută perioada?*

**Răspuns:** Perioada de implementare de 14 luni este un termen inițial, estimat, și exclude potențiale pauze tehnice. În cazul unor motive obiective, precum este factorul meteorologic ce poate afecta executarea lucrărilor exterioare, Contractorul poate expedia o solicitare oficială, în scris, către ATIC pentru a cere instituirea unei pauze tehnice și extinderea perioadei de implementare a lucrărilor, care va fi examinată de către ATIC (solicitarea va fi transmisă cu 14 zile calendaristice înainte de pauza planificată).

**Întrebarea 2:** *Pentru că lucrările de construcții vor dura destul de mult, plus cei 3 ani de garanție a lucrărilor și echipamentelor, pentru a nu bloca capitalul circulant al antreprenorilor, poate ATIC revizui forma garanției de bună execuție - nu doar sub formă de garanție bancară de*

of each payment, or at least reduce the bank guarantee amount from 10% to 5% of the contract value?

**Answer:** ATIC will mention in the RFQ that another form of performance security that may be applied will be the successive deductions of 10% of each payment, meaning 10% of the value of the completed works.

**Question 3:** *In case of proof of similar experience, shall the company present both the contract and final commissioning reports/ certificates of acceptance of services, as there might be differences between the contracted amount and the effective value of completed works?*

**Answer:** The RFQ requires as mandatory just the final commissioning reports/ Certificates of acceptance of services signed by parties, but any additional document (besides the mandatory ones) that the Offeror considers relevant is welcomed.

**Question 4:** *If during contract implementation, the minimum labour remuneration is changed by law, will ATIC allow its revision in the contract and increase contract value?*

**Answer:** Labour remuneration below the minimum amount stated by the law is not accepted by ATIC, and Contractors shall not break the law.

Thus, companies are encouraged to state reasonable and competitive labour remuneration, considering the duration of the contract and potential legal changes. Companies might also think of compensating the extra labour costs by redirecting funds from their limited costs within the same contract amount (Contractor will notify ATIC about the change).

Though, revisions of contracted costs are not likely, ATIC may consider the revision of the labour remuneration rate, in exceptional cases, objectively justified, provided there are additional available funds.

**Question 5:** *Is it possible to request an advance payment over EUR 30,000 for an hypothetical contract of EUR 700,000.00 or 70% advance for construction materials?*

**Answer:** The advance payment is limited to 20% of the contract value, or up to EUR

10%, dar deduceri succesive de 10% din valoarea fiecărei plăți sau micșorarea garanției bancare de la 10% la 5% din valoarea contractului?

**Răspuns:** ATIC va menționa în RFQ că o alta formă de garanție de bună execuție care poate fi aplicată vor fi deducerile succesive de 10% din valoarea fiecărei plăți, adică a lucrărilor executate.

**Întrebarea 3:** *În cazul documentelor ce demonstrează experiența similară, Ofertanții trebuie să prezinte și contractul, pe lângă procesul verbal de recepție finală/actul de primire-predare, având în vedere că pot exista diferențe între valoarea contractată și cea efectivă a lucrărilor executate?*

**Răspuns:** RFQ-ul solicită drept obligatorie prezentarea proceselor verbale de recepție finală/actele de predare-primire semnate de către părți, dar orice document adițional (pe lângă cele obligatorii), considerat relevant de către ofertant este binevenit.

**Întrebarea 4:** *Dacă pe parcursul implementării contractului, prin lege este ridicat nivelul salariul minim, va permite ATIC revizuirea remunerării?*

**Răspuns:** Retribuția muncii sub nivelul minim prevăzut de lege nu este acceptat de ATIC, iar Contractorii nu trebuie să încalce legea.

Astfel, companiile sunt încurajate să stabilească o remunerare rezonabilă și competitivă a muncii, ținând cont de durata contractului și de eventualele modificări legale. Companiile s-ar putea gândi, de asemenea, și la compensarea creșterii retribuției muncii din contul cheltuielilor limitate în cadrul aceleiași valori a contractului (Contractorul va notifica ATIC despre schimbare).

Deși, revizuirile costurilor contractate nu sunt desirabile, ATIC poate lua în considerare revizuirea ratei de remunerare a muncii în cazuri excepționale, justificate obiectiv, cu condiția să existe fonduri adiționale disponibile.

**Întrebarea 5:** *Poate fi oferit un avans mai mare de 30 000 EUR, la un contract ipotetic de 700 000 EUR sau 70% avans pentru materiale de construcții?*

**Răspuns:** Plata în avans este limitată la 20% din valoarea contractului, sau până la

30,000 whichever is less is allowed, only after the submission of the Performance Security (bank guarantee) by the Contractor and the updated program of works.

**Question 6:** *Is there an EUR / MDL exchange rate set in the RFQ to be used by Bidders to convert MDL-EUR unit prices, as per the practices of international organizations? Because of the large volumes of works, or the expensive equipment to be offered, using different exchange rates by bidders can cause considerable differences between the total values of the bids, so some bids may result less competitive and be disadvantaged precisely because of the different exchange rates applied.*

**Answer:** Initially, there was no reference exchange rate EUR/MDL established in the RFQ for offerors to be used for conversion of unit prices and of the offer overall. In the process of evaluation, the offers will be homogenized to EUR by using the [NBM official exchange rate](#) as of August 18, 2022 - tender deadline date. *(An amendment is made to the RFQ to cover this aspect).*

**Question 7:** *With reference to equipment, as too many brands of different quality and price range may be offered under the current tender, is there a list of preferred brands or manufacturers?*

**Answer:** The technical documentation does not state any brand names or list of manufactures, but generic specifications for equipment that shall fit the necessary technical capacity described in the technical design project, and be safe and reliable at least over the 3-year warranty period requested by the tender.

**Question 8:** *In case of some tendered LOTS, the period between the time of bidding, contracting and actual delivery and installation of equipment may be long, and there are risks generated by the increase in the prices of equipment for both Contractors and ATIC. In order to avoid these risks, is there the possibility for ATIC to make separate payments for equipment and installation services, as follows:*

30 000 EUR, oricare dintre aceste valori este mai mică, numai după depunerea Garanției de execuție (garanție bancară) de către Antreprenor și a programului de lucrări actualizat.

**Întrebarea 6:** *Există o rată de schimb EUR/MDL stabilită în RFQ pentru a fi utilizată de către Ofertanți la convertirea MDL-EUR a prețurilor unitare din oferta, ca și în cazul practicii unor organizații internaționale? Pentru că volumele de lucrări sunt mari, sau echipamentele instalate sunt scumpe, utilizarea diferitor rate de schimb valutar de către ofertanți, pot cauza diferențe majore între valorile totale ale ofertelor, astfel unele oferte pot rezulta puțin competitive și dezavantajate anume din cauza diferitor rate de schimb aplicate de aceștia.*

**Răspuns:** Inițial, în RFQ nu a fost stabilit un curs de schimb EUR-MDL pentru a fi utilizat de Ofertați drept referință pentru convertirea prețurilor unitare și a ofertei totale. În procesul de evaluare, ofertele vor fi omogenizate prin convertire în EUR la [cursul de schimb oficial al BNM](#) din 18 august, 2022 – data limită a licitației. *(Un amendament este introdus în RFQ pentru a acoperi acest aspect).*

**Întrebarea 7:** *Referitor la echipamente, deoarece în cadrul licitației actuale pot fi ofertate multe mărci de calitate și interval de preț diferit, există o listă cu mărcile sau producătorii preferați?*

**Răspuns:** Documentația tehnică nu menționează nici o marcă sau o listă de producători, ci specificații generice pentru echipamente care trebuie să corespundă capacității tehnice necesare, descrise în proiectul tehnic și să fie sigure și fiabile cel puțin pe parcursul celor 3 ani de garanție solicitați prin licitație.

**Întrebarea 8:** *În cazul unora din LOT-urile licitate, perioada de timp dintre momentul ofertării, contractării și ulterior a livrării efective și instalării echipamentelor poate fi mare, și există riscuri generate de scumpirea echipamentelor atât pentru antreprenori cât și pentru ATIC. Pentru evitarea acestor riscuri, este posibil ca ATIC să efectueze achitarea*

- Payment #1 for the equipment purchased by the Contractor, shortly after signing the contract, but kept at the company's warehouse, based on a document signed by parties regarding the storage of the equipment,

- Payment #2 for installation services - to be processed later, directly after the installation of the equipment?

**Answer:** The stated option may be a solution to avoid the risks related to price increases of the equipment, especially for longer-term contracts, provided it does not involve storage costs for ATIC, and the Contractor assumes the full preservation of the equipment. The possibility can be examined by ATIC, depending on the funds available and priorities at that time.

**Question 9:** Can a company make its offer in EUR for equipment and in MDL for installation works?

**Answer:** The RFQ required that the submitted offers be fixed priced, in EUR (Form F – Quotation Form).

The EUR / MDL exchange rate to be used by bidders is the [official NBM exchange rate](#) as of August 18, 2022 - the deadline for the tender.

**Question 10:** Given the complexity of the construction site and the long period of implementation, risks related to the instability of prices (mainly increases) on the global market, and thus the incapacity of companies to keep the bid prices for a long time, why did ATIC decide to launch the tender for all the works/LOTs and with partial quotation allowed per LOT, rather than choose staged tendering and implementation approach, as it is much more rational and implies less risks?

For instance, how rational it is to request offers for equipment that will be installed and works that will be completed in 2 years, if neither the equipment, nor the prices will be current in two years?

Many companies may be reluctant to submit offers and find the potential contracts too risky.

**Answer:** The decision regarding tendering all the construction works/LOTs and allowing quotation by LOTs is a common decision of

echipamentelor și a serviciilor de instalare separat, după cum urmează:

- Plata #1: pentru echipamentele procurate de către antreprenor, în scurt timp după semnarea contractului, dar păstrate la depozitul companiei, în baza unui act semnat de către părți privind depozitarea echipamentului,

- Plata #2 pentru serviciile de instalare - să fie procesată ulterior, nemijlocit după instalarea echipamentelor?

**Răspuns:** Opțiunea enunțată poate fi o soluție pentru evitarea riscurilor generate de scumpirea prețurilor, în special pentru contractele de durată mai lungă, dacă nu implică costuri de stocare pentru ATIC, iar Contractorul își asumă păstrarea echipamentului în integritate. Posibilitatea poate fi examinată de ATIC, în dependență de fondurile disponibile și prioritățile din momentul respectiv.

**Întrebarea 9:** Poate compania întocmi oferta în EUR pentru echipamente și în MDL pentru serviciile de instalare?

**Răspuns:** Prin RFQ, se solicită ca ofertele depuse să fie prezentate în EUR (Form F – Quotation Form), cu preț fix.

Rata de schimb EUR/MDL pentru a fi utilizată de către ofertanți este [cursul oficial BNM](#) din 18 august, 2022 – data limită a licitației.

**Întrebarea 10:** Având în vedere complexitatea șantierului și perioada lungă de implementare, riscurile legate de instabilitatea prețurilor (în principal creșteri) pe piața globală, și, prin urmare, incapacitatea companiilor de a păstra prețurile oferite pentru o perioadă lungă de timp, de ce a decis ATIC să lanseze licitația pentru toate lucrările/LOT-urile cu opțiunea de ofertare parțială per LOT, dar nu a adoptat o abordare de licitare și implementare a lucrărilor de construcții în etape, deoarece este mult mai rațională și implică mai puține riscuri?

Spre exemplu, cât este de rațională solicitarea ofertelor pentru echipamente care vor fi instalate și lucrări care vor fi efectuate peste 2 ani, dacă nici echipamentele nici prețurile oferite acum, nu vor mai fi actuale peste 2 ani?

the ATIC Project Management and Donor's representatives and is linked to the available budget.

**Question 11:** *Can ATIC announce the budget of the construction site?*

**Answer:** The information regarding the available budget and construction estimation is for internal use only.

**Question 12:** *Is there established a limit (% of total offer/contract) for subcontracting?*

**Answer:** There is no limit (% of total offer/contract) for subcontracting set in the RFQ. It is important that the Offerors provide all the information required in the RFQ, regarding their subcontractors, including the share of contract (% amount) to be completed by subcontractors (*please see the clarification included in the RFQ*).

*Multe companii pot fi reticente în a depune oferte și pot califica potențialele contracte ca fiind prea riscante.*

**Răspuns:** Decizia privind lansarea licitației pentru toate lucrările/LOT-urile și opțiunea de ofertare pe LOT este o decizie comună a managementului de proiect ATIC și a reprezentanților Donatorului și are la baza bugetul disponibil.

**Întrebarea 11:** *Poate ATIC anunța bugetul pentru construcție?*

**Răspuns:** Informația privind bugetul disponibil și estimările pentru construcție este doar pentru uz intern.

**Întrebarea 12:** *Este stabilită o limită (% din ofertă/contract) pentru lucrări subcontractate?*

**Răspuns:** Nu există o limită (% din totalul ofertei/contractului) pentru subcontractare stabilită în RFQ. Este important ca Ofertanții să furnizeze toate informațiile solicitate în RFQ, cu privire la subcontractanții planificați, inclusiv cota din contract (%) care urmează a fi executată de către subcontractanți (*vă rugăm să consultați clarificarea inclusă în RFQ*).