



Nr. 692349 / 24.11.2022

## RAPORT

privind rezultatul consultării de piață în vederea realizării achiziției de **Soluție securitate gateway web acces și email**

2023\_PAAP

### 1. Informații preliminare

Ministerul Finanțelor (MF) a publicat pe site-ul propriu la următoarea adresă <https://mfinante.gov.ro/ro/transparența/achizitii-publice>, anunțul de consultare a pieței nr. 691328/04.11.2022 și în SEAP anunțul de consultare a pieței nr. MC1022380 / 04.11.2022.

Totodată, au fost transmise e-mailuri către 14 operatori economici de profil.

Procesul de consultare a pieței s-a desfășurat în conformitate cu prevederile art.139 din Legea nr.98/2016<sup>1</sup> și ale art. 18-19 din Norme<sup>2</sup>.

#### 1.1 Aspectele supuse consultării:

- obținerea de informații / recomandări cât mai relevante cu privire la cerințele minime din caietul de sarcini în vederea îmbunătățirii acestora cu specificații referitoare la potențialele soluții tehnice, pentru satisfacerea nevoii autorității contractante;
- identificarea soluției cele mai avantajoase pentru autoritatea contractantă (detaliată la nivel de echipamente/ licențe software/ servicii cu titlu accesoriu), atât din punct de vedere tehnic, cât și financiar;
- descrierea serviciilor pentru dezvoltarea sistemului informatic ce vor fi solicitate din punct de vedere efort/ încadrare în termene/ cerințe privind resursele alocate/ cerințe privind modalitățile și condițiile de plată;
- Asigurarea încadrării în termenele de implementare;
- Suportul tehnic oferit;
- Planul de execuție;

#### 1.2 Participanți la consultare

Până la termenul limită, 11.11.2022, au fost primite propuneri din partea a 2 operatori economici, respectiv:

- a) METAMINDS SA - cu suport din partea producătorului CISCO;
- b) Power Net Consulting SRL.

### 2. Modalitatea de desfășurare a consultării

Consultarea s-a realizat exclusiv prin mijloace electronice.

Propunerile au putut fi transmise prin e-mail folosind următoarele date de contact :

<sup>1</sup> Orice referință la Legea nr. 98/2016 se va citi „Legea nr. 98/2016 privind achizițiile publice, cu modificările și completările ulterioare”

<sup>2</sup> Orice referință la Norme se va citi „Normele metodologice de aplicare a prevederilor referitoare la atribuirea contractului de achiziție publică/acordului-cadru din Legea nr. 98/2016 privind achizițiile publice, aprobate prin HG nr. 395/2016, cu modificările și completările ulterioare”

Persoana de contact: Andrei-Bogdan CIPERE - Consilier achiziții publice principal  
E-mail: [bogdan.cipere@mfinante.gov.ro](mailto:bogdan.cipere@mfinante.gov.ro) | Tel.: 021.226.12.51

Având în vedere că propunerile prezentate în cadrul procedurii de consultare a pieței conțin o serie de observații din partea operatorilor economici referitoare la aspecte de ordin tehnic/tehnologic, s-a constatat că este necesară organizarea unei întâlniri comune cu operatorii economici care au transmis propuneri în cadrul consultării de piață în vederea obținerii de clarificări și integrării observațiilor propuse în prevederile caietului de sarcini astfel încât rezultatul final al procesului de achiziție publică să corespundă cât mai fidel cerințelor autorității contractante.

Întâlnirea comună a avut loc în data de 16.11.2022.

## 3. Observațiile autorității contractante cu privire la propunerile/sugestiile primite de la operatorilor economici

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile autorității contractante	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Răspunsurile/Poziția autorității contractante
1.	Pag. 16 Cap 3.7.1 Instalare, punere în funcțiune, testare	<p><b>Centrul Național pentru Informații Financiare (CNIF)</b></p> <p>Un aspect ce nu a fost tratat în mod clar în niciuna din propunerile primite, este următorul: Autoritatea contractantă deține o bază de date proprie (7TB) ca rezultat al unui sandboxing care trebuie păstrată. Dacă am pierde acest sandboxing, ar trebui să achiziționăm foarte multe licențe. Dacă operațiunile de sandboxing nu presupun costuri suplimentare pentru AC, atunci discuția nu are rost.</p>	<p><b>METAMINDS SA</b></p> <p>CISCO - Baza de date construită în acești ani de zile are o valoare specifică. Soluția noastră pune la dispoziție exportul bazei de date actuale prin API și apoi importul în soluția oferită.</p> <p>Noi confirmăm valoarea acestor amprente digitale ale fișierelor și implicit valoarea bazei de date (BD) deținute de autoritatea contractantă.</p> <p>Ar trebui detaliată cerința, deoarece la acest moment această cerință este doar un rând în caietul de sarcini.</p> <p>Ce funcționalitate va avea baza de date în cadrul noului sistem?</p> <p>Din ce tehnologie este ?</p>	<p>Pentru crearea acestei baze de date au fost costuri foarte mari. Autoritatea contractantă (AC) nu mai este dispusă să cheltuiască sume de bani pentru ceva ce deținem deja.</p> <p>Tehnologia este CISCO Thread Grid.</p> <p>În principiu aveți dreptate, dar necesitatea noastră este una specifică. În principiu 70% din resurse sunt statice. Acestea au fost deja analizate și nu avem disponibilitatea de a plăti din nou pentru ele.</p> <p>Autoritatea contractantă este dispusă să plătească doar pentru ce este nou.</p> <p>Dacă producătorul confirmă acest aspect, ar fi bine.</p> <p>Experiența noastră este aceea că a fost depășită dimensionarea inițială pentru sandboxing.</p>

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile autorității contractante	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Răspunsurile/Poziția autorității contractante
			<p><b>Power Net Consulting SRL</b> A prelua o bază de date al unui alt vendor limitează posibilitățile de ofertare.</p> <p>Aici e vorba de o soluție de securitate web și e-mail. Protejează accesul la și dinspre web/email. Aceste aspecte sunt dinamice. Nu e vorba de o cantitate de fișiere statice. În momentul în care se introduce un sandbox, este vorba de a scana ce vine nou și trebuie plătit.</p> <p>În principiu, mare parte din aceste sample-uri au șanse să nu declanșeze o analiză de sandboxing, deoarece e vorba și de reputație etc. Nu considerăm că ar fi necesar să fie rescanate</p>	
2.	Pag. 12 Cap 3.4.2. Soluție antivirus la nivel de server Domino	<b>CNIF</b> Se solicită și o soluție antivirus pentru server de e-mail domino. Nu am primit în propunerea indicativă de la un OE acest aspect.	<b>METAMINDS SA</b>  Nu există observații	Nu există observații

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile autorității contractante	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Răspunsurile/Poziția autorității contractante
			<p><b>Power Net Consulting SRL</b></p> <p>În propunerea indicativă nu am adresat acel punct, dar vom avea în vedere în oferta finală.</p>	

#### 4. Observații / sugestii ale operatorilor economici cu privire la cerințele caietului de sarcini supus consultării

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/ poziție autoritate contractantă
3.	Pag 7 Cap.3.4.1 Cerințe tehnice și funcționale specifice pct. 5	Pentru cazurile unde există trafic intens, o componentă terță de scanare poate adăuga întârzieri semnificative, comparativ cu o componentă dezvoltată nativ pentru soluție. Sugerăm ca soluția să poată folosi motoare de detecție proprii pe niveluri multiple ca alternativă la motoare	<p><b>METAMINDS SA</b></p> <p><b>CISCO</b> - În soluția propusă de noi, funcționează atât motorul nativ al CISCO, cât și motoarele MCAFEE, Sophos. Motivul acestor integrări a fost descoperirea atacurilor care folosesc mai mulți vectori de atac.</p>	<p><b>CNIF</b></p> <p>Autoritatea contractantă nu este de acord cu propunerea operatorilor economici și își menține necesitatea de motoare diferite pentru o mai mare siguranță, având în vedere precedente de „0-day” prelucrate în timp util, doar de unele motoare (vendor).</p>

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/poziție autoritate contractantă
		multiple de scanare de la terți.	<p><b>Power Net Consulting SRL</b> Motoarele respective funcționau amândouă pe aceeași tehnologie ?</p> <p>Noi considerăm că nu este o bună practică utilizarea motoarelor de detecție bazate pe semnături pentru descoperirea vulnerabilităților de tip 0 day.</p> <p>Deși spunem că integrăm nativ motorul de scanare a unui vendor terț, totuși acel motor nu a fost dezvoltat nativ de producătorul oferat și prin urmare poate fi mai puțin eficient.</p>	<p>Autoritatea contractantă dorește minimum 2 motoare diferite deoarece am avut cazuri în care un motor a descoperit vulnerabilități de tip „0-day”, iar altul nu a descoperit.</p> <p>Nu, nu era aceeași tehnologie.</p>
4.	Pag 10 Cap.3.4.1 Cerințe tehnice și funcționale specifice pct. 24 și 25	În contextul soluțiilor gateway de securitate dedicate web și email, parametrul indicat nu este relevant. Soluțiile dedicate care acoperă cerința dată se raportează la numărul de utilizatori, valoarea de 30.000 de utilizatori scalabilă până la 100.000 de utilizatori per echipament acoperind cerința dată. Fiecare utilizator poate avea multiple conexiuni active, fără a fi limitate.	<p><b>METAMINDS SA</b> <b>CISCO</b> - În cadrul soluției pe care noi o propunem, licențierea este tot pentru acest număr de utilizatori. Dimensionarea pe tranzacții/secundă este un parametru al proxy-ului, de e-mail și de web.</p> <p><b>Power Net Consulting SRL</b> În principiu nu este o problemă tehnică. Dorim doar să clarificăm modul în care este exprimată metrica. Nu este o problemă să suportăm din punct de</p>	<p><b>CNIF</b> Putem reevalua acest parametru în vederea înlocuirii cu altul mai actual. Din experiențele cu diferite produse, nu contează numărul de useri, ci numărul de conexiuni (spre exemplu în rețeaua noastră la aproximativ 27.000 de useri simultani, avem 160.000 de conexiuni simultane).</p> <p>Într-adevăr aceste soluții sunt scalate pe numărul de</p>

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/ poziție autoritate contractantă
			<p>vedere tehnic această cantitate.</p> <p>În general cerința este limitativă din punct de vedere al exprimării.</p> <p>Nu avem o propunere de reformulare, dar partea de licențiere a unui produs este diferită de soluția propriu-zisă.</p>	<p>utilizatori. Din păcate, la noi nu are sens această scalabilitate per utilizator. Deoarece cei 30.000 de utilizatori ai MF ajung să facă 150.000 - 160.000 de tranzacții simultane, am solicitat acest parametru. Pot exista momente în care utilizatorii nu fac tranzacții (ex. în weekend) și chiar și în acel moment tot sunt aprox. 100.000 de tranzacții generate de sistemele de operare și alte softuri.</p> <p>Aveți o propunere de reformulare ?</p> <p>Într-adevăr noi conștientizăm că licențierea se face pe nr</p>

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/ poziție autoritate contractantă
				de utilizatori, dar am specificat și acest parametru pentru ca ofertanții să dimensioneze în mod corect soluția oferită.
5.	Pag 11 Cap.3.4.1 Cerințe tehnice și funcționale specifice pct. 31	Pentru că soluția conține mai multe elemente, conform cerințelor, se poate oferta un switch cu interfețe de 10Gbps și de 40Gbps, oferind conectivitate adecvată nivelului de performanță cerut. Aceasta rezolvă și conectivitatea soluției la infrastructura prin interfața de 40Gbps.	<p><b>METAMINDS SA</b> Nu există observații</p> <p><b>Power Net Consulting SRL</b> Nu există observații</p>	<p><b>CNIF</b> Există ca cerință opțională, punctul 28 „Resurse suplimentare interconectarea componentelor soluției”. De asemenea, orice furnizor este liber sa adauge ce elemente consideră necesare.</p> <p>În Caietul de sarcini există două cerințe opționale. Dacă furnizorul consideră că sunt necesare echipamente de conectică necesare, este liber să le introducă în ofertă. Noi doar am precizat la ce viteză pot fi integrate în data-center-ul propriu.</p>
6.	Pag.6 Cap.3.4.1	Avand in vedere ca majoritatea echipamentelor existente	<p><b>METAMINDS SA</b> <b>CISCO</b> - Modul în care produsele CISCO ies din uz</p>	<p><b>CNIF</b> Autoritatea contractantă este de acord cu</p>



Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/ poziție autoritate contractantă
	Cerințe tehnice și funcționale specifice pct. 1	descrise de autoritatea contractanta in cadrul prezentei consultari de piata (ESA, WSA, AMP3000) nu sunt anuntate End of Sales / End of Life de catre producatorul Cisco si vor fi suportate pentru urmatorii 5 ani si pentru buna si justa utilizare a fondurilor publice avand in vedere costul suplimentar si intervalul mare de timp de implementare implicat de achizitia unor solutii noi propunem Autoritatii Contractante acceptarea ca solutie echivalenta reinnoirea / upgradarea / imbunatatirea / achizitia licentelor pentru solutia existenta (implementata in prezent la Autoritatea Contractanta) respectand in totalitate cerintele si necesarul de functionalitati cerute in CS.	<p>se face după următorul time line:</p> <p>a) într-o primă fază se anunță că sunt end of sale. În această perioadă se menține suportul pentru o perioadă de minimum 5 ani de la momentul anunțului de end-of-sale.</p> <p>b) În a doua fază se anunță end of suport perioadă în care încă se mai asigură până la 3 ani de suport suplimentar, dar nu se mai dezvoltă SW pentru aceste echipamente.</p> <p>Operatorul economic a transmis un link relevant, respectiv:  <a href="https://www.cisco.com/c/en/us/products/eos-eol-policy.html">https://www.cisco.com/c/en/us/products/eos-eol-policy.html</a></p> <p><b>Power Net Consulting SRL</b>  Nu avem comentarii.</p>	<p>propunerea operatorilor economici, dar cu mențiunea ca produsele să fie însoțite de un roadmap garantat de 5 ani, de către producator.</p> <p>În Caietul de sarcini se precizează că toate componentele soluției trebuie produse în ultimele 6 luni.</p> <p>Acceptăm că se poate renunța la această cerință, cu condiția expresă ca echipamentele oferite să nu fie „end of suport” în următorii 5 ani.</p> <p>Există un document oficial al producătorului care să definească aceste termene (end of sale / end of suport)?</p>

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/ poziție autoritate contractantă
7.	Pag.13 Cap 3.5 Garanție și suport tehnic	<p>Garanția va include acces direct al Autorității Contractante la suportul tehnic al producătorului pe toată durata perioadei de garanție oferită. Furnizorul va face dovada activării serviciilor de suport prin prezentarea unui raport ce trebuie să identifice echipamentele pe site-ul producătorului, având ca și client final Autoritatea contractantă. Raportul va trebui să conțină pentru fiecare componentă cel puțin seria și perioada activată de suport.</p> <p>Garanția va include update gratuit la noile versiuni ale sistemului de operare al echipamentului pe toată durata perioadei de garanție oferită.</p> <p>În susținerea propunerilor menționate mai sus anexam prezentei oferte</p>	<p><b>METAMINDS SA</b> Nu sunt comentarii</p> <p><b>Power Net Consulting SRL</b> Nu sunt comentarii</p>	<p><b>CNIF</b> Autoritatea contractantă, va actualiza CS-ul în vederea includerii garanției direct de la producator.</p> <p>Vom completa caietul de sarcini cu aspectele relevante semnalate.</p>

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/ poziție autoritate contractantă
		<p>documentul <i>Ghid Servicii Smartnet Solution Support Success Tracks descriere în romana Client.pdf</i>, în care este descrisă detaliat modalitatea și tipul serviciilor de mentenanță și suport tehnic direct de la producătorul Cisco, care au fost luate în considerare și propuse Autorității Contractante respectiv:</p> <p><b>A1) Servicii de mentenanță și suport tehnic direct de tip SMARTNET</b></p> <p><b>A2) Servicii de mentenanță și suport tehnic direct de tip SOLUTION SUPPORT</b></p>		
8.	-		<p><b>METAMINDS SA</b> Nu sunt comentarii</p> <p><b>Power Net Consulting SRL</b> Din punctul nostru de vedere va fi o licitație pentru o continuare a soluției existente,</p>	

Nr. crt.	Referința la Caiet de sarcini	Observațiile/ sugestiile operatorilor economici	Punct de vedere OE participanți la ședința comună	Întrebări / răspunsuri/ poziție autoritate contractantă
			<p>deoarece, în condițiile caietului de sarcini este foarte greu să ofertezi ceva nou care să fie competitiv. Din punct de vedere tehnic, nu sunt luate în considerare alte soluții în afară de cea existentă.</p> <p>Nu.</p>	<p>Aveți o soluție concretă care să nu presupună costuri suplimentare pentru AC?</p>

## 5. Încadrarea soluțiilor propuse în valoarea estimată a achiziției

Până la termenul limită, 18.11.2022, au fost primite propuneri indicative de preț din partea a 2 operatori economici, a căror medie aritmetică este de 36.266.050,00 lei fără TVA. Totuși, autoritatea contractantă consideră că media aritmetică este puțin relevantă din moment ce propunerile indicative de preț se referă la soluții ce nu pot fi comparate.

## 6. Concluzii:

În cadrul procesului de consultare a pieței operatorii economici au prezentat soluții tehnologice nu cu mult diferite, iar autoritatea contractantă constată că o parte din propuneri îndeplinesc cerințele autorității contractante. Sugestiile transmise în cadrul etapei scrise și în cadrul întâlnirii comune sunt apreciate a fi constructive și vor fi avute în vedere la redactarea variantei finale a Caietului de sarcini.

**Direcția generală de servicii interne și  
achiziții publice**  
p.Director general

Director general adjunct,  
Simion ILIE

Șef serviciu,  
Cristina DUMITRICĂ

Întocmit,  
Andrei-Bogdan CIPERE - Consilier achiziții  
publice principal

**Centrul Național pentru Informații  
Financiare**  
p.Director general,

Director general adjunct,  
Marius Daniel PEȘTINĂ

Director  
Ciprian Gheorghe

Șef serviciu  
Cristian Niculiță

Consilier  
Eduart Timofei