

Atenție la contractele pentru proiectare!

Arh. Șerban Țigănaș, președintele Ordinului Arhitecților din România

Contractele sunt menite să așeze părțile unui proces complex, ca cel de realizare a unui proiect, în situația de echilibru și claritate, de câștig reciproc, de win-win situation, ca în bine cunoscuta locuțiune în limba engleză. Un contract nu poate fi bun din perspectiva unui singur semnatar, fiind în același timp mai puțin bun, sau chiar prost, pentru celălalt. Un contract bun trebuie să fie în primul rând un contract acceptat ca fiind bun de ambele părți, înțeles și satisfăcător, pentru că altfel el poate pune în pericol însuși obiectul contractat. Dacă un contract este dezavantajos pentru una din părți și mă refer în general la contracte comerciale dar mă gândesc la cele din domeniul proiectării construcțiilor, apar riscurile de a nu se întâmpla ceea ce s-a contractat așa cum se dorește. Fie termenele nu vor putea fi respectate, fie banii nu vor fi suficienți sau calitatea va avea de suferit. Atunci când ne referim la procese atât de complexe, cum sunt proiectele pentru construcții, care vor avea un rezultat care nu este cunoscut nici măcar vag la momentul semnării contractului, este extrem de dificil să ne dăm seama pe parcurs dacă anumite evoluții sau decizii ne apropie sau îndepărtează de ceea ce au dorit ambele părți inițial. Contractarea este o activitate de maximă importanță pentru construcții și este crucial să fie realizată de profesioniști și nu de birocrați.

■ **Principalul neajuns al contractelor tip, pe care ești obligat ca prestator să le accepți integral și ca atare ca o condiție de participare la ofertare, licitații sau alte forme, este că nu pot fi adaptate fiecărui caz în parte, nu pot fi suficient de bine "personalizate". Nu există o lucrare identică cu alta, chiar dacă sunt uneori foarte asemănătoare.**

A face contracte bune cere o experiență importantă care înseamnă cunoașterea profundă a ceea ce se întâmplă în timpul derulării lor și mai ales a înțelege, după fiecare construcție realizată, care au fost cauzele care au dus la devieri și unde ar fi putut contractul, dacă era scris altfel, să le prevadă și să le evite. Un contract pentru proiectare descrie în termenii esențiali un proces de transformare a unei dorințe, exprimate prin tema de proiectare, într-un proiect care să aibă toate calitățile. De multe ori am spus că în momentul contractării proiectelor, semnatarii se gândesc și se referă la perfecțiune. Se gândesc la o viitoare construcție impecabilă, mai bună decât tot ceea ce s-a construit până acum în domeniu, realizată la timp și perfect încadrat în bugetul alocat. Câte dintre construcțiile pe care le cunoașteți, fie că ați avut contribuția la realizarea sau utilizarea lor, fie că doar le cunoașteți, s-au încadrat 100% în aceste deziderate? Eu nu am avut încă această experiență. Și în arhitectura mare din lumea largă, ceea ce a reușit excepțional, din perspectiva culturală și a satisfacției oferite utilizatorilor, a durat poate mai mult sau mult mai mult decât era plănuț, a costat mai mult decât era prevăzut sau a necesitat sacrificii nerăsplătite financiar. Legenda meșterului Manole, citită în cheie contemporană, se poate transpune în orice proiect remarcabil.

Contractele de proiectare din perspectiva clientului, proiectantului și constructorului

O să mă refer în continuare la contractele de proiectare din perspectiva a trei actori principali, cli-



Arh. Șerban Țigănaș, președintele Ordinului Arhitecților din România

entul, proiectantul și constructorul, în cazul în care proiectul este contractat împreună cu realizarea lui în așa numitul design and built, proiectare-execuție. Clientul este cel mai ușor de descris prin natura lui juridică, public sau privat, persoană sau entitate instituțională, organizată. Fiecare categorie are particularitățile ei în abordarea contractelor. Clientul public, atunci când este onest și nu ascunde intenții private, abordează problema contractului din perspectiva legalității. Un contract este bun, se crede, dacă se respectă întocmai formele legale, adică nu i se poate reproșa nimic sub acest aspect. Pentru aceasta guvernul implementează contracte tip sau standard, cu clauze prestabilite, care au partea lor

bună, nelăsând diferitele entități publice contractante să inventeze și să experimenteze, dar au și probleme majore. Principalul neajuns al contractelor tip, pe care ești obligat ca prestator să le accepți integral și ca atare ca o condiție de participare la ofertare, licitații sau alte forme, este că nu pot fi adaptate fiecărui caz în parte, nu pot fi suficient de bine "personalizate". Nu există o lucrare identică cu alta, chiar dacă sunt uneori foarte asemănătoare. Nu zăbovesc acum să demonstrez că diferențele de condiții sunt foarte multe și niciodată nu se întrunesc aceleași simultan. Nici măcar o aceeași firmă de construcții nu este la două proiecte diferite aceeași, din cauza fluctuațiilor de personal de



care suferă, ca să nu vorbim mai mult de condițiile pieței, furnizori, subcontractori sau natură... Diverse și neprevăzute, cum spun constructorii în limbajul devizelor generale.

Una dintre principalele probleme ale clientului public este capacitatea lui de a decide și a-și confirma deciziile oficial, pe parcursul derulării contractelor, în timp util. Capacitatea de a aproba, de a permite continuarea lucrărilor, de a recepționa părți din proiect, a le verifica și a fi de acord cu ele pentru a face ca lucrurile să continue.

Clientului public îi este foarte greu să înțeleagă și să accepte că un proiect și un proces de construire sunt procese deschise, de optimizare continuă, imposibil de previzionat complet și apoi de implementat.

Pe scurt, proiectarea nu poate preceda proiectul executiv, adică să se finalizeze integral înainte de începerea șantierului și apoi să existe doar o supraveghere a realizării celor prevăzute.

Toate măsurile legale, cu dirigenții de șantier, responsabilii tehnici cu execuția, managerii de proiect sunt importante dar insuficiente dacă crezi că proiectul s-a terminat sau trebuie să se termine complet înainte de a începe șantierul.

Aș mai adăuga ceva aici. În România cineva a fost foarte grijuliu cu banul public și a spus că proiectarea trebuie să coste, în orice situație, maximum 3% din valoarea investiției. Cred că este una dintre cele mai mari greșeli

din domeniul achizițiilor publice, care conduce la compromiterea investițiilor prin neasigurarea resurselor necesare obținerii calității. Întreb doar atât: cum se face că în țările cu cultură dezvoltată în domeniul construcțiilor nu s-a ajuns la această concluzie? Unde în lumea civilizată mai sunt plafonate resursele pentru proiectare la 3%, indiferent despre ce fel de investiție vorbim, în dimensiune, complexitate, specific sau condiții de realizare?

Clientul privat este fie calificat în investiții, fie asistat de profesioniștii la care recurge pentru contractare, neavând această competență. Bineînțeles că există de multe ori situația de a nu se afla în niciuna dintre cele două cazuri, fiind din categoria celor care le știu pe toate, chiar dacă nu le-au mai făcut niciodată, sau destul de mult.

De multe ori clientul privat își impune propriile clauze disproportionale din perspectiva win-win. Vă relatez doar o situație prin care am trecut de mai multe ori: "Vrem să contractăm cu voi pentru că sunteți foarte buni, dar vă oferim prețul pieței?". Suntem foarte buni, adică peste media exprimată de prețul pieței sau ne oferim resursele prin care se poate realiza ceea ce ne arată piața, ca medie...despre care putem vorbi mult în România?

Din perspectiva celor care proiectează, arhitecți și ingineri, apar alte probleme legate de contractare.

Multe firme, cele mai multe, sunt de mici dimensiuni și nu au

personal specializat pe contractare. Mai mult, arhitecții, care fac parte din categoria celor creativi, nu sunt prea atrași de birocrație și nici chiar de management în detrimentul muncii de concepție propriu zise și se lansează frecvent în lucru înainte de a avea un contract bun, sau chiar fără să acorde suficientă atenție altor aspecte decât valoarea contractului, tema generică și eventual termenele, care, știm cu toții, nu se pot prevedea cu precizie suficientă mai ales datorită instituțiilor avizatoare, a administrațiilor extrem de neperformante mai ales în zonele în care exista multă activitate în construcții. Mergând la extreme, am văzut contracte de proiectare între arhitecți și clienți, adevărat neprofesioniști, privați, care încăpeau în jumătate de pagină și spuneau că se referă la proiectarea unei case și proiectul va costa cutare sumă și va fi realizat într-un număr de luni. Sunt convins că multe dintre aceste contracte s-au și realizat fără prea multe sincope, proiectul s-a făcut, a fost până la urmă plătit ca în contract și a durat câteva luni, poate ceva mai multe, dar din cauze obiective... Ne uităm în jurul nostru, acolo unde trăim și vedem ce fel de case se construiesc în general. Cele mai multe au în spate astfel de contracte. Despre contractele proiectare-execuție se poate vorbi mult și merită. Nu o voi face pe larg acum, încercând să punctez doar câteva elemente.

De cele mai multe ori aceste contracte se referă la proiectele publice. Constructorul și proiectantul participă la contracte ca asociați, semnând împreună și prezentând un contract de asociere între ei și devenind solidari în fața clientului. Ceea ce nu îl interesează pe clientul privat, care preferă întotdeauna în România să semneze un singur contract, să discute cu o singură entitate, este calitatea contractului dintre proiectant și constructor și asigurarea resurselor și condițiilor de timp și secvență a deciziilor, de care oricine are nevoie pentru a realiza un proiect de calitate. De câte ori ați auzit, din poziția de proiectant, după ce ați predat părți importante din proiect, sau chiar proiectul integral, următoarea explicație din partea

constructorului: "Nu te pot plăti încă pentru că nici clientul nu m-a plătit încă". De câte ori ați fost între ciocan și nicovală la faza de recepție a lucrărilor, când constructorul îți cere să admiți prin punctul tău de vedere că lucrările sunt terminate și nu ai obiecții, când nu e chiar așa, dar mai ai de încasat o tranșă finală de plată, sau chiar mai mult din urmă? În final ar trebui să avem câteva concluzii care să ne trimită spre a fi mai bine.

Profesiile construirii negociază cu ministerele contractele standard pe care administrațiile doresc să le impună. Sunt mai multe probleme acolo care ar trebui echilibrate, dacă aceste negocieri ar fi privite din perspectiva interesului public profund și nu numai a ușurinței executării unui prestator neperformant care blochează o investiție.

În zona contractelor obișnuite sunt două instrumente asupra cărora insist. Primul se referă la misiunile arhitectului, definite în detaliu în documentul omonim publicat pe site-ul Ordinului Arhitecților din România. Acolo se descrie detaliat ce trebuie să facă și ce poate face arhitectul în cadrul contractelor sale și ar putea să devină o referință principală la contractare. Al doilea este SIC, Sistemul Informatic al Costurilor de proiectare, care va lansa o platformă de calcul al resurselor de timp necesare pentru realizarea misiunilor de către arhitecți. Acest soft, aflat în ultimele testări înainte de a fi făcut public, va permite atât arhitecților să își calculeze sau să își verifice necesarul de timp pentru proiectare, dar și clienților să își facă propriile calcule pentru a-și putea realiza bugetele realist și a ști când primesc oferte corecte din punct de vedere al resurselor și termene realiste.

Nu pot să închei înainte de a spune că direcția în care se îndreaptă proiectarea construcțiilor prin sistemele BIM, Building Information Modelling, modifică rolurile, relațiile și secvențele proceselor de proiectare și execuție a construcțiilor în așa fel încât nici contractele nu vor mai putea fi așa cum le știm acum. Ca orice altă tehnologie disruptivă, BIM atrage redefinirea integrală a proceselor construirii, începând de la contracte. ■

