

# Cum se selectează cei care contractează proiectarea și ce s-ar putea face?

conf. dr. arh. Șerban Țigănaș



conf. dr. arh. Șerban Țigănaș

De data aceasta Arena mi-a propus să iau în discuție un subiect pe care l-am reluat de mai multe ori, pe de-a-ntregul sau pe bucăți, dar care merită discutat mereu pentru că este decisiv atât pentru piață, cât și pentru calitatea rezultatului construirii.

E ca un mini interviu la care răspund din perspectiva cunoștințelor și experiențelor proprii, dintr-o echipă care a participat destul de mult la achiziții publice în ultimii ani.

Voi opina în continuare despre problemele ridicate de Arena, în ordinea formulării lor.

## Care sunt criteriile de alegere a proiectantului în procedurile de achiziție publică, în contextul în care cele mai multe investiții sunt în prezent din fonduri publice?

Aș începe prin a spune că trebuie să clasificăm achizițiile publice în care este implicată proiectarea. În primul rând trebuie să spun că ceea ce se înțelege prin proiectare în limbajul comun cuprinde în accepțiunea procedurilor de achiziții și a contractelor ceea ce aș numi proiectare multidisciplinară, adică toate specialitățile care colaborează la un proiect pentru fazele de proiectare care constituie o anumită achiziție.

Entitățile publice nu contractează distinct pentru o construcție lucrările de arhitectură, inginerie structurală, inginerie a instalațiilor, inginerie de drumuri și de multe ori nici lucrările de topografie și studiile geo-hidro tehnice necesare. Această practică, de altfel firească pentru obținerea de proiecte complete pe diferitele etape ale investițiilor, obligă ofertanții să recurgă la una din cele două strategii posibile: fie să realizeze o asocieră care să cuprindă firme specializate pe toate specialitățile necesare, trei-patru sau chiar mai multe, fie să își configureze firmele cu departamente și specialiști pe toate specialitățile, adică să devină multidisciplinare.

Prima alternativă e cea mai frecventă pentru că permite firmelor să se dezvolte pe câte o specialitate și să asigure încărcarea pe angajați mai ușor decât în cea de-a doua formulă, care presupune un management al contractelor mai dificil, dimensiuni mai mari ale echipei, dar oferă și posibilități de coordonare și control al contractelor mai bune.

Oricare ar fi formula, să vedem ce fel de achiziții publice de proiectare există. Săr peste planurile de urbanism, care pot fi contracte distincte dacă au o dimensiune și complexitate mare.

Există două categorii mari de achiziții, din perspectiva conținutului și, implicit, al contractanților: contractele de proiectare propriu-zise sau exclusiv dedicate proiectării și cele de proiectare și execuție, care combină cele două activități din denumire.

Pe plan mondial mai există și cele de proiectare-execuție și finanțare sau chiar și operare, care sunt rarissime la noi, deși fac parte din practicile de parteneriat public-privat care pot aduce rezultate bune prin implicarea mediului privat în investițiile publice. În acest sens la noi nu există o cultură constituită deși, încadrabil la categoria excepției, am participat acum mulți ani la un contract internațional mare pentru guvern, care presupunea finanțarea în regim de împrumut către Statul Român, proiectarea și realizarea construcțiilor. Trebuie să recunosc faptul că proiectul s-a derulat foarte bine, partenerii britanici cu care am lucrat având experiența necesară pentru așa ceva din practica internațională. Revenind la noi și la timpul prezent, trebuie

să spun că pentru proiectare există două categorii de achiziții, fiecare cu criteriile lor: concursul de soluții și licitația publică.

La prima formă, rară și nu foarte ușor de organizat, despre care am discutat mult în Arena în ultimii ani, criteriile sunt asemănătoare cu cele de la a doua, dar accentul decisiv cade pe calitatea propunerii care este evaluată de un juriu, celelalte fiind mai mult niște condiții preanunțate pe care câștigătorul concursului trebuie să le îndeplinească, ceea ce este firesc. Această formă nu este, în general, agreată de autoritățile publice din câteva motive: costurile de organizare a procedurii de concurs sunt mai mari decât cele ale unei licitații în care pot fi implicați exclusiv cei din personalul organigramei achizitorului. Mai mult, la un concurs este firesc să se acorde mai multe premii și să se recurgă la un juriu de experți reputați, care nu fac parte din entitatea achizitoare și au un cost; alt motiv pentru care de cele mai multe ori nu se recurge la concurs este faptul că achizitorul



are senzația că pierde controlul asupra rezultatului achiziției, cedând deciziile juriului în care are cel mult reprezentanți, dar nu decizia absolută.

Totuși, pentru investițiile publice importante, concursul este cel care duce la ceea ce numim "selecția pe bază de calitate", restul condițiilor care țin de "capabilitatea tehnică și financiară" neinfluențând câștigarea concursului.

Concursul se potrivește foarte bine pentru lucrările importante, mari, complexe, vizibile, ambițioase și importante pentru comunități. Marele său beneficiu este faptul că alegi soluția nu proiectantul înainte de a vedea ce va propune. În celălalt caz, al licitațiilor, categoriile de criterii sunt aceleași, contând interpretarea lor și ponderea care li se acordă în procedura de achiziție. În condițiile unei achiziții care nu presupune o foarte mare specializare, pentru care actorii din piață sunt rari, tot prețul cel mai mic devine decisiv, pentru că orice grupare de proiectare va face tot ce poate pentru a puncta maxim la celelalte criterii.

Rafinarea acestor criterii a evoluat în ultima perioadă, ponderea prețului cel mai scăzut s-a diminuat în general, dar totuși acesta rămâne, cum spuneam, factorul determinant pentru câștigarea unui contract. Suntem încă, din păcate, în situația în care în România se achiziționează lucrări de proiectare publice sub prețurile minime la care acestea ar putea fi realizate normal și de calitate.

Un alt criteriu despre care am mai vorbit este timpul de execuție, care este solicitat de cele mai multe ori mult mai scurt decât necesar pentru condiții bune de realizare a unui proiect de calitate.

Despre achizițiile și, respectiv, contractele de proiectare - execuție am mai vorbit pe larg, ele rămânând practica cea mai uzuală, precedată de un SF sau DALI, care nu poate da nici un buget detaliat, nici o soluție aprofundată și nici garanții de eficiență cost-beneficiu pentru investiția studiată. La acest tip de achiziții proiectanții nu pot participa decât dacă sunt solicitați de antreprenori-contractori, deci de firmele de construcții. În mod firesc, pe piață se formează asocieri de firme de construcții și de firme de proiectare care au mai lucrat cu succes împreună. Aici o firmă recentă, fără experiențe anterioare, are puține șanse să fie cooptată într-un astfel de contract. Riscul este să capeți resurse insuficiente, presiune foarte mare pentru a adopta soluțiile cerute de constructor în interesul profitului propriu și al tehnologiilor deținute și nu neapărat al proiectului și al clientului. Mai există o formă de achiziții de proiectare aparte după conținutul contractelor și anume acelea pentru proiectare completă, fără



execuție, deci pur pentru proiectare, cu toate fazele incluse, AC, PT și DE.

Teoretic trebuie să ne dorim astfel de achiziții prin care proiectantul contractează cu achizitorul fără a fi asociat și subordonat constructorului. Totuși există o problemă care încă nu este suficient conștientizată și creează dificultăți când se ajunge la faza de construire. Aceasta rezidă în faptul că proiectele publice nu pot fi detaliate cu anumite sisteme, materiale, echipamente și tehnologii, pentru că acestea trebuie specificate generic, pentru ca la licitațiile de execuție, soluțiile să poată veni de la furnizori multipli care pot oferi cerințele generice ale proiectului. Situația face ca în timpul execuției să fie necesare resurse de proiectare din partea constructorului pentru detalierea tehnologică și de sisteme, lucru care nu e luat în calcul, toată lumea crezând că proiectantul inițial trebuie să ofere totul, chiar dacă nu a avut nici dreptul și nici resursele să o facă în cadrul contractului său.

Se consideră eronat că serviciile de Asistență Tehnică la Execuție cuprind detalierea proiectării. În niciun caz nu e așa, dar asta trebuie învățat, pentru că astfel de contracte sunt mai rare și nici constructorii nu prea își dau seama de problemă.

Am răspuns cam lung, ar mai fi de spus lucruri, dar vreau să mai adaug ceva pentru ultima parte a întrebării, care spunea "în contextul în care cele mai multe investiții sunt în prezent din fonduri publice". Eu nu sunt de acord cu această afirmație, ea fiind doar o impresie creată de recesiunea investițiilor private din diferite cauze economice și politice. Niciodată investițiile publice nu sunt cele mai multe într-o piață a construcțiilor, chiar

în cazuri excepționale de PNRR, sau altele, cum ar fi susținerea sectorului de către stat în momente de criză. Investițiile publice în construcții oscilează între 8-10% dintr-o piață, poate cu creșteri excepționale de câteva procente în situații excepționale.

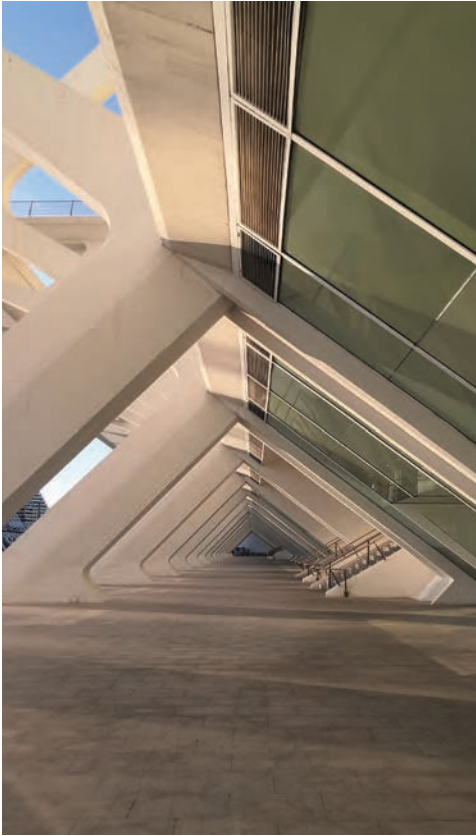
### **Apreciați că este asigurat un acces facil al proiectanților/arhitecților la procedurile publice?**

Nu, bineînțeles și o spun din perspectiva cuiva care face multe oferte de achiziții publice raportat la cifra de afaceri a biroului. Realizarea unei oferte conține foarte multă birocrație inutilă, pe care ne așteptam cu mari speranțe să o depășim prin digitalizare, un deziiderat care nu s-a realizat, sper că doar încă, dar nu văd semne serioase de mai bine. Mai mult, pseudodigitalizarea sau digitalizarea parțială a adus muncă în plus și a creat și dificultăți, cum ar fi faptul că acum se solicită predarea atât în format digital, cât și în circa cinci exemplare complete pe hârtie, în același timp și cu aceiași bani, ca să spun așa. Nu înțeleg de ce nu se pot relaționa bazele de date astfel încât palmaresul fiecărui ofertant pentru proiectare să fie urmărit automat și indubitabil în privința proiectelor publice realizate, deci a experienței similare, a bonității financiare și a capacității de lucru realizate de echipele disponibile la un moment dat. Toate acestea sunt date publice la instituțiile responsabile.

### **Există discriminări?**

Da, din păcate. Voi enumera doar câteva. La licitațiile de proiectare și execuție cel care a elaborat SF sau DALI are acces la cantitățile de lucrări în propriul proiect care este pus la





dispoziția tuturor celorlalți doar needitabil, în formate pdf, care nu pot fi măsurate. Se mai fac discriminări la interpretarea "experienței similare", care pentru anumite tipuri de lucrări publice rare este imposibil de avut pe piață, cu excepția câtorva "norocoși". Nici felul în care se acordă punctajele de către comisiile de licitații nu este clar și transparent, nu de puține ori fiind date puncte fără o fundamentare profundă, formal, pe vorbe sau poate chiar pe preferințe. Sistemul de contestații existent nu permite verificări comprehensive, doar eventual niște justificări suplimentare ale achizitorului.

### De ce credeți că nu este foarte mare numărul arhitecților care ofertează la licitațiile pentru proiecte publice?

Nu știu dacă numărul celor care ofertează e mic sau mare, dar în mod evident există foarte multe proceduri la care nu se prezintă nimeni, din câte am aflat. Răspunsul e simplu. Achizițiile nu sunt atractive din perspectiva condițiilor de realizare, a clauzelor impuse de contract și, mai ales, a condițiilor de plată. În mod firesc orice arhitect își dorește să realizeze clădiri publice importante pentru propria comunitate sau pentru alte locuri pentru că acestea sunt unice, foarte vizibile, oferind cele mai mari satisfacții profesionale și reputație publică. Dacă nu se prezintă la

licitații sau concursuri înseamnă că nu sunt atractive sau chiar convenabile condițiile de contractare, criteriile și că nu există un grad mare de încredere în achizitor.

### Ce ați recomanda arhitecților interesați să participe la astfel de proceduri?

Primul lucru pe care l-aș recomanda arhitecților este să se decidă strategic, din timp, ce fel de proiecte doresc să obțină și să își construiască echipa și parcursul profesional concret în acel sens. O firmă care face, de exemplu, spitale sau aeroporturi arată altfel decât una care face locuințe colective sau unifamiliale, în mod firesc.

Poți fi bun pe orice program, dar pentru a reuși trebuie să dobândești experiență. Specializarea contează mult în opinia mea pentru proiectele publice.

Le mai recomand să oferteze chiar dacă nu au succes din primele încercări, pentru a se obișnui cu condițiile, cu birocrăția, cu modul de operare specific în aceste condiții.

Bineînțeles le sugerez să monitorizeze piața, adică platformele publice de publicare a achizițiilor și să le evalueze făcând comparații cu alte lucrări pe care le-au realizat, din punctul de vedere al resurselor oferite. Noi am decis să nu participăm la multe achiziții după ce am analizat bugetele de proiectare disponibile în raport cu dimensiunea și complexitatea lucrării respective. Acest exercițiu trebuie făcut, altfel poți cădea singur în capcana unui contract pe pierdere garantată.

### Ce ați recomanda autorităților contractante care selectează proiectanți?

Aș recomanda să privească fiecare achiziție din perspectiva win-win (câștig-câștig),

cum spune englezul, adică al echilibrului între ceea ce se cere și ceea ce se oferă. Numai așa vor avea parteneri de contract buni.

Mai recomand să se profesionalizeze în domeniul investițiilor, lucru care s-a întâmplat și se întâmplă în continuare la mai multe administrații și instituții publice, care investesc mult și au multe proiecte.

Evident că nu putem generaliza și că sunt multe entități care, din cauza frecvenței scăzute a investițiilor și din alte cauze, nu performează în achiziții, care au, așa cum am încercat să arăt, tainele lor. Acestea ar trebui să se asocieze sau să recurgă la suport de organizare din partea altor entități, ca de exemplu consiliile județene, ministerele, etc. O formă de transmitere și omogenizare a culturii achizițiilor publice este absolut necesară în beneficiul tuturor. O formă digitală de evidență, un feed-back post contract, statistici ale indicatorilor din construcții, toate acestea și încă altele, venind ca suport din partea sectorului public, ar duce la creșterea calității achizițiilor de proiecte. În aceste ecuații alocarea timpului necesar eforturilor de ofertare și de realizare a proiectelor este, de asemenea, fundamentală.

Închei de această dată menționând din nou procedurile de achiziție cu clauză suspensivă de contractare, care spun că dacă până la un moment dat investitorul nu obține fondurile necesare, timp în care ofertantul care a câștigat procedura trebuie să mențină condițiile ofertei indiferent de ce se întâmplă pe piață, contractul se anulează și ... ghinion, ați ofertat, câștigat și semnat un contract pentru o investiție publică, degeaba. Chiar așa? Oare știți care sunt eforturile necesare pentru a face o ofertă complexă pentru un proiect important: Cât durează, câți oameni lucrează și cât costă? ■

