

Achiziții publice

Prețuri prea bune ca să fie adevărate

Prețul cât mai mic al contractului pentru realizarea unui proiect de investiții publice este urmărit de multe dintre autoritățile contractante. În același timp, în dorința de a câștiga contractul sunt firme care oferă prețuri mult mai mici decât valoarea reală necesară pentru executarea în bune condiții a proiectului respectiv.

Însă riscurile asumate de ambele părți sunt mari în astfel de situații, mergând până la blocarea lucrărilor sau execuția de slabă calitate, pierderea finanțării ori probleme financiare pentru contractantul care nu își acoperă costurile.

Cristian-Marian Șovăială, secretar general al Județului Dolj, consideră că, în climatul economic actual, există adesea o concurență puternică între operatorii economici, care depun oferte competitive, la prețuri mici, pentru a-și asigura un portofoliu de lucrări constant, a păstra locurile de muncă și a-și menține prezența pe piață.

Prețurile scăzute pot duce, potențial, la beneficii financiare semnificative pentru autoritățile contractante. De asemenea, se poate întâmpla ca ofertele cu preț scăzut să fie „prea bune pentru a fi adevărate”, respectiv să aibă un raport calitate-preț foarte slab sau să nu fie livrate deloc, subliniază domnul Șovăială.

Un preț neobișnuit de scăzut poate sugera fie o

intenție de a obține contractul cu orice preț, ceea ce poate duce la compromisuri asupra calității sau chiar la incapacitatea de a finaliza proiectul, sunt de părere reprezentanții CJ Timiș.

Legiuitorul a reglementat situația prețurilor „suspect de mici” în Legea 98/2016 privind achizițiile publice și în HG nr. 395/2016.

Dar, nici legislația națională, nici Directiva 2014/24/UE nu furnizează reglementări clare privind modalitatea de analiză de către autoritățile contractante a ofertelor cu preț neobișnuit de scăzut sau gradul de detaliere a informațiilor și documentele justificative/ dovezile concludente pe care ofertantul trebuie să le furnizeze pentru a justifica, în mod corespunzător, nivelul scăzut al prețului sau al costurilor propuse.

Astfel, entitatea contractantă are deplina libertate de a aprecia dacă documentele furnizate de ofertant sunt suficiente pentru a justifica, în mod corespunzător, nivelul scăzut al prețului sau al costurilor propuse, ofertantului revenindu-i sarcina probei.

Reprezentanții CJ Galați spun, de exemplu, că prevederile legale în ceea ce privește ofertele cu un preț aparent neobișnuit de scăzut sunt foarte clare, iar rolul comisiei de evaluare este acela de a evalua ofertele în conformitate cu aceste prevederi legale.

■ **Autoritatea contractantă are deplina libertate de a aprecia dacă documentele furnizate de ofertant sunt suficiente pentru a justifica, în mod corespunzător, nivelul scăzut al prețului sau al costurilor propuse.**

Justificarea prețurilor „suspect de mici” este acceptată sau nu de către autoritățile contractante

Prețurile oferite sunt considerate, potrivit prevederilor legale, ca fiind „suspect de mici” atunci când reprezintă mai puțin de 80% din valoarea estimată a contractului licitat.

Județul Dolj a avut situații cu ofertanți care au depus oferte cu astfel de prețuri, neobișnuit de scăzute, confirmă Cristian-Marian Șovăială, secretar general al CJ Dolj.

Și la CJ Ialomița în unele licitații au fost ofertanți care au prezentat prețuri pe care comisia de evaluare le-a considerat în prima etapă neobișnuit de scăzute.

În astfel de situații autoritatea contractantă solicită documentele care au stat la baza formării prețului. „Mai mult, am solicitat punct de vedere la ANAP, Consiliul Concurenței”, spune reprezentantul CJ Dolj.

La CJ Constanța, comisia de evaluare utilizează informații cum ar fi buletine statistice sau cotații ale burselor de mărfuri.

„Informații legate de prețuri se pot obține și de la instituțiile furnizoare de materiale, buletine economice informative, reviste de specialitate, publicații și rapoarte ale Curții de Conturi, precum și de la instituțiile cu drept de control, respectiv ANAF, ASF”, spune domnul Șovăială.

La CJ Sibiu, comisia de evaluare se raportează la respectarea salariului minim pe economie, prețurile uzuale practicate pe piață cu privire la anumite materiale/ produse/ servicii, prețurile oferite în cadrul altor proceduri de achiziție derulate de autoritatea contractantă, costurile de deplasare (combustibil, cazare) etc. De asemenea, comisia de evaluare solicită ofertantului explicații cu privire la posibilitatea îndeplinirii contractului în condițiile de calitate impuse prin documentația de atribuire. „Explicațiile aduse de ofertant vor fi însoțite de dovezi concludente, precum și, după caz, de documente privind prețurile ce pot fi obținute de la furnizori, situația stocurilor de



materii prime și materiale, modul de organiza-re și metodele utilizate în cadrul procesului de lucru, nivelul de salarizare a personalului ofer-tantului, performanțele și costurile implicate de anumite utilaje sau echipamente de lucru. În cazul în care ofertantul nu prezintă comisiei de evaluare informațiile și/sau documentele solicitate sau acestea nu justifică în mod co-respundător nivelul scăzut al prețului sau al costurilor propuse, oferta va fi considerată ne-conformă”, spun reprezentanții CJ Constanța. Cei de la CJ Timiș spun că documentele suplimentare care să explice cum au reușit firmele ofertante să ajungă la un cost atât de redus raportat la trendul actual ar putea include de-talii despre tipurile de materiale utilizate, cos-turi, existența utilajelor și a mijloacelor ceru-te, după caz, precum și date despre orice alte economii ce pot fi realizate astfel încât ofer-ta să se susțină.

Dinu Iancu-Sălăjanu, președintele CJ Sălaj, este de părere că ”doar propunerile realiste și care respectă standardele necesare execuției sunt luate în considerare pentru atribuirea contrac-tului”. Aceasta pentru că în situațiile în care ofertanții prezintă prețuri neobișnuit de scăzu-te și nu reușesc să vină cu o justificare adecvată, ofertele în cauză sunt declarate neconforme. După ce a primit clarificări, comisia de evalua-re realizează „o analiză judicioasă a justificărilor primite de la ofertanții care prezintă un preț aparent neobișnuit de scăzut” și își poa-te forma convingerea că ofertantul declarat câștigător va putea executa contractul la pre-țul propus, în parametrii minimi stabiliți prin documentația de atribuire, spun reprezen-tanții CJ Ialomița. Au fost și situații în care ofertanții nu au putut justifica prețurile apa-rent neobișnuit de scăzute, caz în care au fost excluși din procedură.

Totuși, unii constructori contrazic autoritățile și susțin că sunt destule contracte de achizi-ție publică atribuite la prețuri nerealiste.

Riscuri mari pentru autoritățile contractante

„Obiectivul final al autorității contractante nu este de a se asigura că operatorul nu «vinde»

în pierdere, ci să se asigure că, prin prețul oferit, operatorul economic va putea derula contractul în bune condiții”, spune Cristian-Marian Șovăială.

Unul din riscuri este ca realizarea lucrărilor, furnizarea produselor, precum și prestarea serviciilor să nu respecte parametrii tehnici, de calitate și eficiență, așa cum au fost prevă-zuți în documentațiile de atribuire a contrac-tului de achiziție publică.

De asemenea, există riscul emiterii de acte adi-ționale pentru creșterea prețului inițial oferat și acceptat de către autoritatea contractantă. Președintele CJ Sălaj atrage atenția că atribu-irea unui contract la un preț mic implică ris-curi importante, în principal legate de imposi-bilitatea de a atinge obiectivele contractului. În cazul în care prețul nu reflectă costurile re-ale, este posibil să apară probleme în execu-tarea serviciilor sau a lucrărilor, ceea ce poa-te duce la rezilierea contractului. „Această situație nu doar că extinde termenul de atri-buire a contractului, dar prelungește și peri-oada necesară până recepționarea serviciilor/ lucrărilor supuse procedurii de achiziție publi-că”, mai spune Dinu Iancu-Sălăjanu.

Principalele riscuri ale atribuirii unui contract de achiziție publică la un preț mic, consideră vicepreședintele CJ Sibiu, Marcel-Constantin Luca, pot fi întârzieri în semnarea contracte-ilor, la livrarea produselor, prestarea servici-ilor sau executarea lucrărilor, precum și calita-tea necorespunzătoare a produselor, serviciilor sau a lucrărilor executate. Imposibilitatea îndeplinirii obligațiilor con-tractuale de către ofertant este principalul risc pe care îl reprezintă atribuirea unui con-tract la un preț prea mic, sunt de părere și re-prezentanții CJ Constanța.

Atribuirea unui contract la un preț neobișnuit de scăzut poate aduce cu sine multiple ris-curi, dintre care, cel mai grav ar fi realizarea unor lucrări de o slabă calitate. Prețurile foar-te mici pot determina utilizarea unor materia-le calitativ inferioare. De asemenea, reduce-rea costurilor cu forța de muncă sau angajarea unui personal lipsit de profesiona-lism și experiență adecvată poate afecta ne-gativ calitatea lucrărilor.



Toate acestea pot implica înregistrarea unor întârzieri în derularea proiectului și, implicit, în termenele stabilite. Mai mult, practica su-bestimării costurilor de achiziții ar putea adu-ce dificultăți financiare și, implicit, în asigura-rea materialelor necesare, ceea ce poate duce la întârzieri în finalizarea proiectului. Acest fapt va genera, de cele mai multe ori, și costuri ascunse, situație în care beneficiarul ar putea fi nevoit să aloce fonduri suplimentare pentru a putea finaliza proiectul cu un alt contractor. Mai mult, cazurile de genul acesta implică și întârzieri serioase prin nece-sitatea reluării procedurilor de analiză și de atribuire a contractelor, consideră reprezen-tanții CJ Timiș.

Riscuri pentru constructor

Gheorghe Proca, director executiv DAP, din CJ Ialomița, subliniază și riscurile pentru con-structorii care ofertează la prețuri nerealist de scăzute: „Operatorii economici care ofer-tează prețuri aparent neobișnuit de scăzute vor risca aplicarea de penalități pentru neîn-deplinirea corespunzătoare a obligațiilor con-tractuale sau chiar rezilierea contractului și pierderea garanției de bună execuție.”

Fără o certificare a constructorilor, autoritățile încearcă să verifice cum pot firmele

Succesul realizării unui obiectiv de investiții ține nu numai de prețul realist al contractului, ci și de capacitatea firmei de a realiza proie-ctul respectiv.

Or, în prezent, nu există un mecanism de cer-tificare a firmelor de construcții. Certificarea constructorilor ar urma să fie obligatorie din

- **Prețul oferat este suspect de mic raportat la prevederile art. 210 alin (1) din Legea nr. 98/2016 privind achizițiile publice, coroborate cu prevederile art. 136 alin (4) din HG nr. 395/2016.**

Astfel, o ofertă prezintă un preț aparent neobișnuit de scăzut în raport cu ceea ce urmează a fi furnizat, executat sau prestat atunci cand prețul oferat, fără TVA, reprezintă mai puțin de 80% din valoarea estimată a contractului respectiv.

Directiva 2014/24/UE conține dispoziții generale privind modul de tratare a ofertelor care sunt considerate a fi anormal de scăzute și linii directe privind justificările care pot fi aduse pentru a justifica în mod corespunzător nivelul scăzut al prețului sau al costurilor propuse.

decembrie anul curent, acesta fiind al cincilea termen limită din 2016, de când au intrat în vigoare aceste prevederi legislative.

CJ Constanța verifică firmele ofertante prin solicitarea unui certificat constatator emis de ONRC, din care să rezulte că obiectul lor de activitate este corespunzător obiectului contractului. Datele prevăzute în certificat trebuie să fie actuale la momentul prezentării acestuia. În cazul asocierii/ subcontractării se va prezenta certificatul constatator al asociatului/ subcontractantului, din care să reiasă obiectul de activitate corespunzător activității pentru care este implicat/pentru partea pe care o va realiza fiecare.

De asemenea, autoritatea contractantă are posibilitatea să verifice în SEAP, la secțiunea documente constatatoare, dacă un operator economic și-a îndeplinit sau nu obligațiile asumate în cadrul altor contracte de achiziție publică.

Reprezentanții CJ Dolj spun că verifică și istoricul firmei ofertante, în speța dată, prin mijloacele puse la dispoziție de către

mass-media, platforma SEAP, ANAP, CNSC, Consiliul Concurenței, etc. Informațiile și verificările firmei ofertante se obțin și de la alte autorități contractante unde firma a depus ofertă, cu un preț neobișnuit de scăzut față de celelalte firme participante, raportat la valoarea estimată a contractului.

CJ Sălaj nu verifică în mod direct firmele ofertante. „În schimb, ne concentrăm pe verificarea ofertelor pe care acestea le prezintă și care trebuie să respecte toate cerințele autorității contractante, menționate în cadrul documentației de atribuire. Acest proces asigură conformitatea ofertelor cu specificațiile și standardele stabilite pentru achiziția publică respectivă”, spun reprezentanții CJ Sălaj. La CJ Sibiu, comisia de evaluare „poate verifica dacă în SEAP sunt publicate documente constatatoare negative, caz în care va solicita clarificări cu privire la modul de derulare a contractelor pentru care au fost emise respectivele documente constatatoare, și poate, după caz, să respingă oferta pentru acest motiv”. De asemenea, comisia de evaluare

poate căuta date pe internet cu privire la o anumită societate, pentru a verifica dacă sunt articole referitoare la modalitatea de derulare a contractelor încheiate de societatea respectivă, nerespectarea termenelor de livrare/ prestare/ executare, calitatea lucrărilor etc. ■



Vocea constructorilor

Prețurile mici pentru lucrările de construcții aduc nu riscuri, ci certitudini că vor fi probleme

Prețurile ofertate de către unele dintre firmele ce participă la licitațiile pentru atribuirea contractelor de investiții publice pot fi catalogate ca fiind „suspect de mici”, în anumite cazuri, în raport cu valoarea estimată a contractelor respective.

Pe de o parte, interesul autorității contractante este să plătească un preț cât mai mic, pe de altă parte, unii constructori încearcă să obțină „cu orice preț” lucrările respective. Dar atribuirea contractelor la prețuri care, de fapt, sunt nerealiste pentru că nu acoperă valoarea lucrărilor pune probleme mari autorităților.

În astfel de cazuri nu vorbim de riscuri pentru beneficiarii publici, ci de certitudini că vor fi probleme. „Nu vă zic care sunt riscurile, vă zic care sunt certitudinile: nu se termină lucrările la timp și apar apoi solicitări de costuri suplimentare”, spune Andrei Vese, director economic al firmei de construcții Igna Construct din Oradea.

Chiar atribuirea contractului după criteriul prețului cel mai mic, fără ca autoritatea

contractantă să analizeze condițiile minime oferite din punct de vedere tehnic, creează riscul ca după un an proiectul să trebuiască să fie scos din nou la licitație.

Beneficiarul pierde bani, dar pierd și constructorii ca să mai participe încă o dată la

licitație, subliniază Ioan Savu, directorul general al firmei de construcții Avril din Zalău. Când prețul contractat nu este realist, cel care face lucrarea la un moment dat nu mai poate continua lucrările din cauză că nu reușește să se încadreze în costuri și atunci îl lasă baltă pe beneficiar.

