

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.



„Asta se întâmplă de multe ori, dar este problema beneficiarului, nu a constructorului”, crede Emil Crișan, director general al firmei Deifco din Cluj-Napoca.

Având în vedere fluctuația prețurilor și faptul că predictibilitatea acestora este practic imposibilă pentru o perioadă mai mare de 3 – 6 luni, atribuirea de contracte la prețuri cât mai scăzute conduce la riscul imposibilității finalizării contractelor în termenele asumate și necesitatea suplimentării valorilor contractate inițial. Toate acestea conduc, de fapt, la costuri mai mari și la timp mai îndelungat de execuție, afirmă Cătălin Simion, directorul general al firmei Nomis 2003 din Galați.

Cu toate că ar putea fi atractive pentru beneficiari, totuși prețurile mici contractate pentru executarea lucrărilor de construcții generează riscuri prea mari de neimplementare și compromisul prea mare în exploatare sau de sustenabilitate a proiectului, concluzionează Petre Țițirigă, director general al firmei de construcții Wagramer Termo 2000 din Slatina, Olt.

Constructorii admit că se confruntă tot mai des cu oferte la prețuri suspect de mici

Unii dintre constructorii intervievați spun că până acum s-au confruntat mai rar în licitații cu prețuri prea mici oferite, dar cei mai mulți admit că au început să întâlnească din ce în ce mai des astfel de situații.

Ei sunt de părere că poate și bugetele sunt făcute în așa fel încât ”se merge și sub 70% din prețul bugetat” și presupun că acești ofertanți ”știu mai multe inside-uri de la proiectanți”.

Totuși, la prețuri de 60 – 70% din valoarea estimată a contractului nu ai cum să faci lucrarea, subliniază un constructor.

Adrian Vese, de exemplu, ne-a spus că au fost cazuri în care chiar s-a câștigat licitația cu o ofertă de preț suspect de mic și ”nu un caz izolat, ci mai multe”.

Și Ioan Savu ne-a confirmat că s-a confruntat cu astfel de ofertanți „și nu puțin”.

Se întâmplă foarte des ca în licitații firme concurente să ofereze prețuri neobișnuit de mici, pe care ulterior, în caz de adjudecare a contractului, să nu le poată susține în realizarea obiectivului oferit, menționează Cătălin Simion. De cele mai multe ori se atribuie contractul ofertantului cu prețul cel mai scăzut, iar autoritatea contractantă nu verifică și dacă acesta are posibilitatea reală de a realiza contractul.

În același timp, în contractele pentru care licitează Petre Țițirigă, ofertele la prețuri suspect de mici sunt destul de rare în ultimul timp.



„Cel puțin în ultima perioadă, nu prea am mai întâlnit astfel de situații. Mi se pare că se duce competiția mai degrabă în propunerile tehnice decât financiare, nimeni nu mai este dispus să adauge unui proiect o cotă de risc. Și cam toate proiectele înseamnă provocări și riscuri. Cred că e vorba de un comportament mai responsabil”, apreciază domnul Țițirigă.

Un preț cât mai realist al contractului este dificil de estimat

Nivelul de la care o ofertă poate fi considerată ca având un preț suspect de mic depinde, însă, de cât de corect a fost estimată valoarea lucrărilor.

Managerul general al Nomis 2003 spune:

„Depinde foarte mult de cum a fost calculată valoarea estimată pentru că pot fi contracte care la 99% să fie subevaluate și atunci pragul de 80% ar reprezenta imposibilitatea realizării contractului. Sunt însă și valori estimate care la 80% sunt bine prețuite și pot fi realizate și cu un profit ok”.

Valorile sunt stabilite de proiectant, de cel care a făcut analiza cost-eficiență, care a elaborat studiul de fezabilitate. Prețul estimat depinde și de cum a abordat proiectantul tehnologia de montaj a construcției.

„Un preț ofertat ar putea fi considerat suspect de mic când reprezintă 87-90% din cel estimat”, crede Petre Țițirigă. Și subliniază:

„Asta cu condiția ca proiectantul să fi previzionat cât mai corect cantitățile și prețurile. Plus că de multe ori când te duci pe teren constăți că planșele nu corespund cu realitatea din teren, n-au de multe ori nici o legătură, studiile geo, de asemenea”. Astfel de situații duc la creșterea costurilor peste valorile estimate.

Constructorii recomandă autorităților contractante să atragă atenția proiectanților să previzioneze prețurile pe capitole, cu rezerve ce au în vedere rapiditatea modificărilor legislative și schimbările de pe piață.

Unele costuri sunt ajustate în formule stipulate în contract, dar acestea uneori sunt acoperitoare, dar alteori nu.

Riscurile legate de creșterea unor costuri, cum sunt prețurile utilajelor, față de cele prevăzute în Formular F4 ”Lista cu cantitățile de utilaje și echipamente tehnologice, inclusiv dotări” nu pot fi eliminate de constructor prin achiziționarea utilajelor la semnarea contractului.

„Nu pot să iau astăzi un utilaj pe care să-l pun în operă peste 3 ani de exemplu, când se termină contractul și să constat că nu mai este compatibil cu sistemele de lucru la zi”, este de părere domnul Țițirigă.

Adrian Vese crede că proiectanții ar trebui să facă mai bine lista de cantități și estimarea în funcție de prețurile pieței.

O estimare de buget făcută în urmă cu doi-trei ani nu mai este de actualitate întrucât prețurile nu sunt fixe pe piață. Trebuie să nu treacă o perioadă prea lungă de timp între întocmirea bugetului și lansarea licitației, adică prețurile să fie cât mai actualizate.

Prin urmare, recomandarea directorului general al Nomis 2003, Cătălin Simion, pentru autoritățile contractante ar fi să estimeze, cât mai aproape de prețurile reale, costul tuturor lucrărilor pe care doresc să le realizeze, să estimeze o perioadă realistă de execuție, să ia în considerare creșterea prețurilor în această perioadă și să asigure alocarea bugetară la timp astfel încât să nu existe impedimente financiare care să blocheze execuția lucrărilor. ■