

Vocea constructorilor

Plata la timp a facturilor și valoare mulțumitoare a contractelor – condiții pentru atribuirea licitațiilor



Nemulțumirile exprimate de constructori, prin Federația Patronatelor Societăților din Construcții și prin presa de specialitate, nu au rămas fără ecou. De Ziua Națională a Constructorului ei au primit vestea că Guvernul a alocat peste 1,53 miliarde de euro pentru plata facturilor restante aferente lucrărilor executate în cadrul proiectelor de investiții publice, precum și pentru semnarea contractelor amânate din cauza măsurilor de reducere a deficitului bugetar. Această problemă a întârzierii plăților este una dintre cele mai mari cu care se confruntă constructorii. La rândul lor, autoritățile contractante au dificultăți în contractarea antreprenorilor pentru realizarea anumitor proiecte de investiții.

Amplul program de investiții, finanțate din fonduri europene și de la bugetul de stat, devine mai dificil de implementat când sunt licitații pentru atribuirea contractelor de execuție a lucrărilor la care nu se prezintă nici un ofertant.

Sute de licitații la care nu este depusă nici o ofertă

Sunt aproape 1.500 de proceduri de achiziție publică anulate în primele opt luni ale acestui an, cele mai multe pentru că nici o firmă de construcții nu a depus ofertă.

Compania furnizoare de apă din Târgu Mureș, Aquaserv S.A a scos anul acesta la licitație nouă contracte, pentru șase dintre acestea a repetat licitațiile de câte două, trei sau chiar patru ori. Finanțarea proiectului este asigurată prin Programul Dezvoltare Durabilă, Prioritatea 1 – Dezvoltarea

infrastructurii de apă și apă uzată și tranziția la o economie circulară.

De asemenea, Județul Prahova are 29 de licitații anulate, din cele 53 înregistrate pe SEAP, licitațiile pentru unele contracte fiind anulate de două sau de trei ori.

Comunele au mari probleme în atribuirea contractelor pentru execuția lucrărilor de construcții. Peste 40% din licitațiile anulate în primele opt luni ale acestui an au ca autoritate contractantă o comună.

Constructorii aleg să liciteze numai pentru anumite contracte

Lipsa ofertanților de la anumite proceduri de achiziție publică din sectorul construcțiilor arată, pe de o parte, că este o criză de constructori în raport cu volumul mare al lucrărilor de executat, iar pe de altă parte, că cei existenți aleg să participe la anumite licitații. Cum principalul criteriu de participare la licitație este valoarea estimată cât mai mare a contractului, situația contribuie la creșterea prețurilor lucrărilor de construcții.

De altfel, în primul semestru din acest an valoarea lucrărilor de construcții noi a crescut exclusiv din cauza majorării costului construcțiilor (+11,7% față de semestrul I al anului trecut), indicele de volum arătând o scădere de 2,5%.

Alt criteriu este legat de capabilitatea și specializarea firmelor. Nu toate firmele sunt suficient de mari pentru a lucra oriunde în țară, departe de zona lor de origine. În unele cazuri nu sunt destule firme cu specializarea și experiența necesare pentru a executa lucrările scoase la licitație.

”Ne facem calculele și vedem dacă este de interes sau nu pentru noi să participăm la licitația pentru un anumit contract”

Viorel Simion, asociat al firmei de construcții Simion Tehnoconstruct SRL din Botoșani, firmă ce a depășit anul trecut cifra de afaceri de 400 milioane de lei, ne-a spus că sunt foarte multe licitații la care nu participă.

Pe de o parte, pentru că sunt numeroase achiziții lansate și firma nu poate licita pentru

toate pe întreg cuprinsul țării, iar pe de altă parte, nu toate contractele sunt de interes pentru constructor.

”Înainte de a lua o decizie în acest sens, bineînțeles că ne facem unele calcule și stabilim dacă este sau nu de interes pentru noi să licităm pentru un anumit contract”, spune domnul Simion.

Aceasta întrucât unele dintre lucrările scoase la licitație nu sunt bine evaluate, în sensul că valoarea estimată a contractului nu reflectă realitatea din piață, cum sunt mai ales cele pentru anumite proiecte finanțate din fonduri europene.

Mulți beneficiari au dorit să obțină finanțare din fonduri europene și au trebuit să țină cont de anumite criterii impuse în ghiduri. Dar, în multe cazuri, condițiile nu erau în concordanță cu realitatea.

”Înainte să decidem dacă vom participa la o licitație ne facem niște calcule sumare și de multe ori vedem că multe dintre proiecte nu au valori realiste”, menționează constructorul. Localizarea în țară a proiectului nu este neapărat o problemă privind înscrierea la licitație. Desigur că sunt și zone din țară mai scumpe, în care orice costă mai mult, de la beton, la cazare și mâncare, orice.

În ceea ce privește amânarea de mai multe ori a termenelor de depunere a ofertelor pentru atribuirea unor contracte în cadrul procedurilor de achiziție publică, domnul Simion este de părere că unele autorități

contractante nu mai dispun de credite de angajament și, cu toate că au lansat licitațiile prevăzute, tot amână termenul de depunere a ofertelor. În alte cazuri, deși au desemnat câștigătorul nu au mai semnat contractele, așteptând să obțină finanțarea. În același timp, pot fi probleme legate de documentația de atribuire. Unii ofertanți solicită clarificări, pe care autoritatea contractantă trebuie să le ceară proiectantului inițial, celui care a elaborat SF-ul. Astfel de situații amână foarte mult derularea licitațiilor.

Întârzierea plăților făcute constructorilor de către autoritățile contractante nu reprezintă o cauză pentru care firmele ar decide să nu participe la anumite licitații, consideră domnul Simion. Mai ales că acum situația este la fel ca anul trecut, cu plăți făcute pe măsură ce autoritatea contractantă obține finanțarea.

Amânarea termenelor de depunere a ofertelor este o situație frecvent întâlnită

Firma de construcții Construct Mapcom SRL din Târgu Mureș participă la procedurile de achiziție publică pentru atribuirea de contracte de execuție a lucrărilor pentru care este specializată, și anume construcții și instalații. Dar au fost și licitații în care valoarea estimată a contractelor era mult prea mică și din această cauză firma nu a depus ofertă. ”Am luat decizia asta pentru că am făcut evaluarea noastră și am ajuns la concluzia că este sub-evaluată”, spune Melinda Ercse, din partea firmei.

De asemenea, amânarea termenelor de depunere a ofertelor este o situație frecvent întâlnită, din diverse motive. ”Am avut și cazuri din acestea în care s-a tot amânat termenul de depunere stabilit. Lucrul ăsta se întâmplă din diverse motive, ori primesc solicitări de clarificare și proiectantul sau autoritatea nu reușește să le pună în timp util și atunci este nevoit să prelungească termenul, ori la cererea ofertanților, dacă este în perioada sărbătorilor sau a zilelor libere legale”, mai spune doamna Ercse.

Valoarea estimată a contractelor licitate trebuie să fie la un nivel mulțumitor pentru constructor

Nici firma Romtim Instal SRL din județul Timiș nu participă la toate licitațiile, din cauză că unele dintre acestea sunt subevaluate. ”Este principalul motiv și nu mergem la licitații dacă nu sunt evaluate corect sau sunt subevaluate”, precizează Ovidiu Napău, director general al firmei.

Având în vedere creșterea costului de construire, ca urmare a scumpirii materialelor de construcții și a manoperei, a deficitului de lucrători calificați, valoarea estimată a contractelor scoase la licitație de către autoritățile contractante trebuie să fie la un nivel mulțumitor pentru constructor.

Firma se axează pe licitații din aria sa de interes, rețele apă – canalizare.

Domnul Napău spune că preferă lucrările realizate cu fonduri europene, deoarece acestea îi asigură încasarea banilor.

Deși sunt întârzieri și în zona aceasta, rămân o variantă mai sigură pentru constructor:

„Licitez în principal pentru finanțări din fonduri europene. Pentru că astfel am siguranța încasării banilor. Sunt întârzieri și pe fonduri europene, dar nu se pune problema de întârzieri la fel ca la o lucrare cu primăriile, unde autoritățile statului întârzie destul de tare” spune Napău.

Cât despre amânarea termenelor de depunere a ofertelor, constructorul este de părere că motivul întârzierilor poate veni atât din partea ofertanților ce solicită amânări sau clarificări, cât și din partea autorității contractante.

Locația șantierului poate fi un criteriu important

Proiectele de investiții ce se derulează în afara ariei de proximitate a firmei de construcții nu prezintă interes pentru unii constructori. Ion Cazan, director general al Cazicom Olănești, consideră că deplasarea în afara județului complică puțin procesul de execuție a lucrării și ca urmare analizează situația și decide dacă merită sau nu să participe la licitația de atribuire a respectivului proiect.

”Criteriul de selecție este, în primul rând, locația șantierului, care ar trebui să fie în zona noastră, să nu fie prea departe de noi, doar în aria județului în care activăm. Asta ar fi destul de important pentru noi, proximitatea. Este greu cu deplasările, trebuie să ții cont de oameni, de logistică, ne descurcăm mai greu la capitolul acesta”.

Un alt criteriu după care constructorul alege licitațiile la care participă îl reprezintă experiența pe care o are pentru acel tip de lucrări. De asemenea, ia în calcul și nivelul de concurență.

Domnul Cazan consideră amânarea termenelor licitațiilor drept o consecință a documentației prost făcute, ce necesită completări sau modificări: ”Eu cred că probabil nu sunt documentele în regulă, documentația pentru licitație nu este ce trebuie și de aceea tot modifică la ele, participanții cer și ei tot felul de lămuriri”. ■

