

Proiecte greșite sau pretenții disproporționate?

conf. dr. arh. Șerban Țigănaș



conf. dr. arh. Șerban Țigănaș

Foarte mulți reprezentanți ai autorităților locale au semnalat în ultima vreme, când cursa pentru finanțarea proiectelor publice s-a accelerat parcă pe sfârșit de mandat, că au parte de multe proiecte „greșite”, „proaste”, adică fără calitățile care să le facă remarcabile sau măcar realizabile.

De fapt, atunci când spun proiect se referă la SF-uri, adică la studiile de fezabilitate care se derulează după legislația încă actuală și stau la baza tuturor contractelor de lucrări publice. Ce poate fi prost la un astfel de „proiect”? Voi încerca să sistematizez problemele care se repetă și pot fi considerate uzuale, deci trebuie căutate metode pentru a fi eliminate. Cel mai frecvent reproș se îndreaptă către bugetul calculat prin devizul general, care se dovedește de foarte multe ori, ulterior, în etapa contractelor de „proiectare și execuție” care se fac pe baza SF-urilor aprobate, ca fiind insuficient, subdimensionat.

De ce? Din două motive principale. Primul ține de modul în care se realizează devizul general de la faza de SF, respectiv prin liste de cantități care nu corespund unui proiect complet dezvoltat, deci măsurabil. Antemăsurătorile la această fază cuprind doar elementele mari, principale, înainte ca soluțiile tehnice să fie dimensionate și lăsând pe afară o serie de elemente care ulterior schimbă semnificativ problema.

O altă cauză a bugetelor subdimensionate este faptul că SF-urile sunt ele însele subdimensionate la nivel de contract, alocându-se resurse insuficiente pentru a duce proiectul la faza măsurabilă cu acuratețea necesară și cerută pentru a fi contractat. La costurile la care se contractează SF-urile nu se asigură bugete de proiectare suficiente pentru toate specialitățile implicate. În concluzie două mari probleme sunt bugetele de contractare a realizării SF-urilor, implicit timpul necesar studiilor, care conduce la bugete calculate eronat, deficitare prin devizele generale. Mergem mai departe și aducem în discuție alt inconvenient al proiectelor pe baza cărora se realizează contractele, care pe de o parte se numesc „studii”, când vorbim de costurile proiectării, pe de alta „proiecte” când le folosim pentru contractare.

Cultura internațională a construcțiilor folosește două tipuri de documentații, corespunzătoare a două faze, una fiind „studiul de fezabilitate” și alta, ulterioară, „proiectul executiv” sau într-o formulă mai restrânsă, „proiectul pentru ofertare”. Noi folosim o singură fază, cea a SF-ului.

Tema de proiectare, sau construcția programului, „programarea” cum se mai numește stabilirea funcțiunilor și a relațiilor dintre acestea, plus capacități și fluxuri de tot felul, este un alt element incriminat ca insuficient de bun, în general, pe piață.

De foarte multe ori proiectantul care

contractează SF-ul este chemat să scrie și tema de proiect, dar nu pe baza unor date obiective ale clientului ci doar pe baza normativelor (dacă există) și cu singurul obiectiv de a conduce la clădiri „omologabile”. Altfel spus: „dragi proiectanți, faceți să fie bine!”. În alte țări, așa cum am mai spus de foarte multe ori, există arhitecți și tehnologi specializați în programare, care au misiunea de a scrie temele de proiectare profesionalizate, lucru departe de competențele serviciilor tehnice ale ordonatorilor de credite sau beneficiarilor instituționali publici.

Evident, soluția cea mai bună apare atunci când programatorul profesionist elaborează tema de proiect împreună cu clientul. La noi nu se concepe cheltuirea de resurse pe așa ceva, doar sunt angajați în structurile tehnice care primesc sarcinile acestea, chiar dacă experiența lor este nulă.

Eficiența economică a clădirilor edificate prin proiectele publice astfel realizate este foarte discutabilă. SF-urile au ca parte componentă cunoscută „analiză cost-beneficiu”, care se cere în două variante. Or, acestea ies totdeauna bine, chiar dacă ceea ce urmează să se construiască nu este o investiție cu caracter comercial, necesitând subvenții.

Nici nu se pune problema ca un proiect sau altul să nu se realizeze pentru că nu a ieșit bine analiza cost-beneficiu, care se aduce din condei la nivelul dorit de client.

Ne mai mirăm atunci când cutare investiție



pe bani publici nu folosește la nimic, când clădirile stau goale sau se cheltuie sume enorme și se acumulează datoriile pentru că nu se pot autosuține din activități?

Am putea face o hartă a acestor ratări economice, dar ea nu ar fi în avantajul administrațiilor publice sau al instituțiilor publice și, implicit, al figurilor politice și de aceea nu se învață prea mult din propriile greșeli.

Ce să mai vorbim de LCA, pe care toată lumea îl face, dar de care prea puțini au auzit și mai nimeni nu pune bază, în România? LCA înseamnă Life Cycle Assessment, adică este un calcul pe durata de viață a construcției, care dă de fapt valoarea acesteia.

Mult discutată „eficiență energetică” a clădirilor, normată și legiferată este alt aspect care nu poate fi suficient de bine pregătit prin faza de SF, unde nu se asigură bugetul de studiu necesar. Dacă aceasta este totuși tratată corect la faza de dezvoltare a proiectului tehnic, se ajunge inevitabil la alte costuri care te scot din contract și duc la decizii în consecință.

Am lăsat pentru acest moment discuția despre calitatea arhitecturii, în sensul profund al noțiunii, adică cel holistic, care cuprinde corelarea și adecvarea tuturor componentelor construcțiilor, a structurilor de rezistență, a instalațiilor și echipamentelor, cu toate consecințele lor. Cum să obții arhitectură de valoare prin SF? Sigur, poți fi inspirat, experimentat, lăsând loc pentru dezvoltarea unor idei bine trasate la faza incipientă. Dar cum ai continuitate, dacă SF-ul îl face ceva și la faza de contractare a proiectării și execuție vine altcineva, cu o altă viziune, nu neapărat mai bună, dar care are o singură mare problemă, aceea de a se încadra în buget?

Cine face SF-urile și cum se achiziționează ele pe piață?

Cred că putem distinge două categorii mari de realizatori de SF-uri. Prima este a unor birouri sau chiar persoane care nu au dezvoltat firme și parteneriate de firme capabile să abordeze dezvoltări de proiecte mari și preferă să facă multe studii pe bani evident insuficienți, dar care pot deveni profitabile dacă au o anumită abilitate în a le realiza.

Există astfel de autori specializați, care contractează la valoarea maximă de plafon pentru atribuirea directă a contractelor și care sunt parteneri de nădejde pentru autoritățile care se grăbesc, pentru că nu și-au făcut proiecte din timp și se închid ferestrele de finanțare. Atribuirea directă este evident o procedură scurtă, unii purcedând la lucru înainte de a avea contractul, fiind siguri că îl vor primi și va fi plătit.



A doua categorie este a celor care speră că, realizând SF-ul, au un atu substanțial în a fi chemați ca asociați de antreprenori la contractul ulterior de proiectare și execuție.

Acest avantaj există și este pe deplin discutabil la capitolul concurență neloială. Cineva care a realizat SF-ul deține modelul digital și desenele editabile, spre deosebire de restul ofertanților care primesc formate ne-editabile, deci imposibil de măsurat automat. Soluția ar fi ca toți ofertanții să primească formate editabile (.dwg). Povestea e și mai lungă, pentru că unii realizatori ai SF-urilor consideră că drepturile de autor patrimoniale trebuie să îi conducă la a li se acorda din oficiu fazele ulterioare ale proiectului, ceea ce este profund eronat. Ți se cuvine doar ce ai contractat, în condițiile în care ai contractat. Și aici se pot rezolva lucrurile, dacă, de exemplu, cel care face SF-ul ar deveni incompatibil pentru proiectare-execuție.

După aceste observații apare inevitabilă întrebare: ce e de făcut?

Răspunsul meu e ferm: trebuie schimbată legislația. Asta se încearcă acum prin CATUC, Codul Amenajării Teritoriului, Urbanismului și Construcțiilor. Ceea ce s-a propus acolo conține elementele reformatoare care să rezolve problemele semnalate mai sus, dar nu putem ști cum va ieși din Parlament această lege organică. Îndoielile și emoțiile sunt justificate, dar șansele există.

Nu este însă suficientă schimbarea legislativă și vreau să accentuez acest lucru.

Este necesară o schimbare de cultură a proiectării în legătură cu construirea și a realizării investițiilor publice, mai ales. Să vă dau un exemplu concludent. În Germania, un arhitect câștigă circa 50% din onorariile pentru un proiect în fazele care preced construirea și restul de 50% în timpul construirii, prin aportul pe care și-l aduce atunci în proiect. Or, la

noi nu se prea depășește o valoare de 15% sau maximum 20% pentru contribuția de proiectare în șantier, în condițiile în care nu discutăm de contractele de proiectare și execuție. Componenta de proiectare de detaliu este esențială în proiecte și nu se poate realiza corespunzător decât împreună cu furnizorii și constructorii în etapele de șantier.

Dacă credem că așa ceva se întâmplă bine la contractele proiectare și execuție, unde principiul ar permite balansarea justă, nu prea avem dreptate, pentru că există un comportament general al contractorilor de a trata proiectanții ca pe subordonați, aceștia din urmă cumulând cu greu până la 3% din valoarea contractului și neavând pondere în decizii, după logica comercială.

Soluția corectă ar fi aceea prin care s-ar asigura independența deciziei proiectantului concomitent cu asocierea cu antreprenorul. Dar așa ceva e greu de acceptat de către contractori, care au cam început să își organizeze propriile servicii de proiectare, care li se subordonează total, deci nu pot avea decizie. În cazul în care proiectul tehnic, sau mai precis proiectul executiv pentru contractarea lucrărilor se realizează înainte, contractorii trebuie să își asigure propria proiectare a detaliilor, care însă trebuie supusă validării proiectantului general, de data aceasta neasociat la contractul de execuție. O altă cultură, o altă formulă, care funcționează de zeci de ani pe alte meleaguri, dar pe care nu știu de ce o refuzăm tot de zeci de ani.

Trebuie să înțelegem foarte bine fenomenele construirii și modul în care se poate asigura ceea ce englezii numesc win-win, adică o relație câștig-câștig, care nu se referă însă doar la câștiguri materiale juste, fiind vorba de atingerea obiectivelor tuturor, prin colaborare. ■