

Cristian Erbașu

La licitații, ofertele perfecte făcute de consultanți sunt nerealiste



Cristian Erbașu, acționarul majoritar al firmei Construcții Erbașu SRL, președintele Federației Patronatelor Societăților din Construcții

Cu toate că în construcții situația nu este atât de gravă ca în alte sectoare ale economiei naționale, totuși estimările pentru a doua parte a anului nu sunt tocmai favorabile, după cum apreciază Cristian Erbașu, acționarul majoritar al firmei Construcții Erbașu SRL, președinte

al Federației Patronatelor Societăților din Construcții.

Șansa sectorului de construcții au reprezentat-o proiectele de investiții publice, finanțate din fonduri europene, ale Guvernului sau ale primăriilor marilor orașe.

În schimb, au avut de suferit

șantierele mici, ale primăriilor dependente de veniturile din taxe și impozite, rămase fără încasări. Primarii au fost mai preocupați să asigure buget pentru salariile funcționarilor și mai puțin pentru investiții. De aceea, au fost chiar și proiecte pe fonduri europene care nu au mai demarat.

În prima parte a anului, Ministerul Lucrărilor Publice a plătit facturi pentru lucrări executate în cadrul PNDL, dar asta nu a însemnat că au fost demarate lucrări noi. Ori, foarte multe primării se bazează pe noile contracte.

Ca urmare, domnul Erbașu se așteaptă ca cel puțin un an de acum înainte să fie un recul în construcții. Estimarea nu ia în calcul numai pandemia, ci și situația din ultimul an și jumătate.

A fost o perioadă în care proiectele pe infrastructură finanțate de la Uniunea Europeană au fost blocate, în timp ce divergențele politice din partea a doua a anului trecut și din prima parte a acestui an au îngreunat organizarea procedurilor de achiziție publică pentru marile proiecte.

Din cauza lipsei de consens dintre Guvern și Președinție pe de o parte și Parlament pe de altă parte, nu sunt adoptate schimbări legislative care ar contribui la o corecție a deficiențelor din legislație sau la adoptarea măsurilor care să permită luarea mai rapidă a unor decizii.

”A mai apărut și această pandemie și timp de aproape trei luni atenția autorităților a fost focalizată pe altă direcție. Vom vedea ce se va întâmpla în perioada următoare. Din punct de vedere al sănătății, avem șanse să ne revenim și se vede acest lucru, dar greutatea lunilor anterioare se vor revărsa peste noi. Din punct

de vedere economic, lucrurile devin din ce în ce mai grele”, apreciază domnul Erbașu

Sunt proiecte anunțate de peste douăsprezece luni că vor fi scoase la licitație și încă nu s-a întâmplat acest lucru. ”Pentru unele, proiectanții au făcut studiile de fezabilitate și întrucât sunt plătiți la demararea procedurilor, la semnarea contractelor, încă nu și-au primit banii iar acum unii dintre ei deja intră în faliment”, mai spune Cristian Erbașu.

Pandemia va accentua scăderea pieței pentru că problemele existente vor fi dublate de diminuarea investițiilor private. Cel puțin în zona dezvoltărilor rezidențiale este clar, dar nu numai. Vor fi reduceri ale bugetelor de investiții și în zona industrială sau comercială. ”Eu mă aștept ca primul semestru să fie bun per ansamblul sectorului, dar mai din vară până la finele anului va fi o perioadă delicată”, estimează domnul Erbașu.

Așa cum există criză în construcții, există și criză în proiectare

Planurile de investiții preconizate de Guvern au în vedere proiecte finanțate de la Uniunea Europeană. Vor include proiecte strategice anunțate de mai mult timp, cum sunt autostrăzile sau spitalele regionale. Pentru multe dintre aceste proiecte au fost făcute studiile de fezabilitate. ”Din păcate, studiile de fezabilitate sunt slabe, nu prevăd elementele cheie ale unui astfel de proiect, au scăpări foarte mari. Sunt făcute cu mult timp în urmă, dar în general sunt din start rău făcute”, apreciază Cristian Erbașu.

Așa cum există criză în construcții,

există și criză în proiectare. Multe dintre firmele de proiectare au nu mai unul sau doi angajați cu experiență în timp ce restul, câteva zeci poate, sunt fără experiență.

”Trebuie să recunoaștem că nu le nimeresc. Dacă le arăți în timpul execuției ce au proiectat se miră și ei și dau din umeri. Este o realitate a zilelor noastre după treizeci de ani în care acest domeniu a fost desconsiderat la maxim”, spune domnul Erbașu.

În piața de proiectare, pe lângă faptul că au plecat foarte mulți în străinătate ori au ieșit la pensie, nici nu au căpătat experiență alți specialiști întrucât ani de zile au lipsit comenzile pentru proiecte mari. Situația nu este mai bună nici în ceea ce privește firmele de consultanță și de dirigenție.

”În multe astfel de firme lucrează doar proprietarul, eventual cu încă un prieten de al lui, care s-au gândit să aibă o muncă ușoară: vin, controlează și pun o ștampilă. Controlează mai bine sau mai rău, fac mai multe sau mai puține presiuni asupra constructorului, de multe ori din păcate presiuni la limita legii sau ilegale. Ei nici nu știu ce să controleze și dacă află ceva nu își dau seama dacă e sau nu grav. Transformă un nimic într-un lucru foarte grav, blochează proiectul și cer șpagă după. Sunt foarte multe astfel de firme apărute în ultima vreme”, spune Cristian Erbașu.

Licitații lăsate la mâna unor consultanți specializați în a face oferte

Un alt mare impediment în calea implementării programelor de investiții publice îl reprezintă licitațiile lăsate la mâna unor consultanți specializați în a face oferte. Participă la licitațiile pentru investiții publice foarte multe firme care, de fapt, sunt asocieri între o companie mică românească și una cunoscută din străinătate, ce nu știe însă mai nimic despre piața noastră.

Aceste asocieri prezintă ofertele făcute de consultanți contra unei sume fixe și a unui preț de succes. Pentru oferta făcută, consultantul nu are nici o responsabilitate

în ceea ce privește derularea contractului. El are un singur scop, să semneze clientul lui acel contract, după care nu îl mai interesează. Astfel de oferte îl afectează atât pe antreprenorul care a semnat contractul, pentru că nu poate duce la bun sfârșit proiectul în condițiile asumate prin contract, cât și pe beneficiarul rămas în cele din urmă cu proiectul blocat și fără antreprenor.

Se ajunge la executarea garanției, dar de multe ori și aceasta este sub semnul întrebării.

Drept urmare, autoritățile au considerat de cuviință că trebuie să se supra-asigure.

Documentațiile de atribuire au început să cuprindă foarte multe garanții. Pe lângă garanția de bună execuție mai există și o garanție suplimentară prin rețineri succesive, așa că de multe ori se ajunge la o garanție totală de 20% din valoarea contractului.

”La astfel de garanții și la astfel de riscuri foarte puțini dintre cei care cu adevărat înțeleg ce înseamnă meseria de constructor se mai încumetă să participe la licitații. De exemplu, sunt autorități care cer garanții de 10-15-18 ani pentru echipamente. Ori, acele echipamente nu au cum să țină o perioadă atât de lungă. La fel, pentru drumuri, se cer garanții de 10 ani pentru un asfalt care, conform standardelor, nu ține mai mult de 5 ani. Oricât de bine ar fi făcută lucrarea, acel asfalt nu are cum să reziste mai mult, după cum specifică fișa lui tehnică. Garanțiile solicitate în plus ar

trebui să se transpună în bani, ceea ce ar duce valoarea contractelor poate și la dublu față de ce s-a estimat prin studiul de fezabilitate”, spune Cristian Erbașu.

În caietele de sarcini se cer tot felul de lucruri care nu vor fi utile niciodată sau prea puțin utile pe parcursul derulării unei licitații. Se cere, de exemplu, graficul de execuție, extrem de detaliat. Acest grafic va fi schimbat automat după ce se va face proiectarea, mai ales dacă licitația are proiectare și execuție. Ulterior, pe parcursul execuției el suferă modificări în funcție de evenimentele care au loc. Niciodată graficul nu va rămâne același nici măcar 20%. Va fi schimbat aproape jumătate din cel ce a fost la ofertare.

Acest grafic este punctat foarte mult, cu până la 15-20 de puncte, în evaluarea unei oferte.

Sunt amănunte care nu au nici o relevanță la momentul ofertării. Dar, depuntesc oferte corecte și avantajează oferta incorectă, care teoretic îndeplinește toate criteriile pentru a obține maximum de punctaj, însă în realitate nu poate fi dusă la îndeplinire și în execuție. S-a generalizat această metodă de evaluare a ofertelor, atât la proiectele mari cât și la cele mici. Consultanții profită și fac ofertele astfel încât să câștige punctajul maxim. Dar, clientul lor, antreprenorul care a beneficiat de această ofertă nu știe ce îl așteaptă. Va afla abia când începe proiectarea și, dacă ajunge la execuție, în timpul

execuției. De cele mai multe ori nu reușesc să realizeze nici măcar la 20% din proiect.

Beneficiarii creează premisele ca licitațiile să fie câștigate de oferte perfecte

Beneficiarii creează premisele ca licitațiile să fie câștigate de firme care fac oferte perfecte dar care habar nu au în realitate cum se execută lucrarea respectivă. ”Peste jumătate din ofertele pentru proiectele mari sunt făcute în sensul acesta”, subliniază Cristian Erbașu.

Contestațiile pe care și le făceau constructorii între ei aveau originea tot în caietele de sarcini prost făcute. Fiind extrem de restrictive pe lucruri irelevante în raport cu lucrarea respectivă, făceau ca licitația să pară direcționată către anumiți ofertanți.

Oferta trebuie să fie executabilă, nu să arată bine pe hârtie, ci să dea credibilitate executării și ducerii la bun sfârșit a proiectului respectiv. În ultimii 30 de ani, în România, totul a mers spre ideea unei oferte din punct de vedere estetic, formal, perfecte, dar de foarte multe ori chiar beneficiarii știau că acel constructor nu va duce lucrarea la bun sfârșit. Se știa că și-a angajat un consultant care i-a făcut o ofertă perfectă dar el habar nu are sau nu are capacitatea să ducă lucrarea la bun sfârșit. Mulți dintre consultanți își oferă serviciile pe parcursul proiectului nu în ideea de a se derula acel proiect în bune condiții pentru





beneficiari, ci în ideea de a obține cât mai multe așa-zise *claim-uri*, din care să se obțină bani suplimentari. Practic, în construcții, mai ales pe zona proiectelor mari de infrastructură, activează mai mult avocații decât constructorii. Rolurile principale s-au inversat. Avocații sunt cei care creează profit antreprenorilor mai mult decât constructorii care execută lucrările respective.

În momentul în care o firmă, care are proiect de milioane de euro, câștigă prin tribunal un sfert sau chiar jumătate din valoarea contractului, stând degeaba, nelucrând nimic, numai prin aceste *claim-uri* și așa-zisele cheltuieli de imobilizare, este evident că acel antreprenor obține așa profitul și nu din execuția contractului respectiv.

Claim-urile sunt așa-zisele pretenții în care avocații constată că, din cauza faptului că un document nu a venit la timp, antreprenorul a fost nevoit să nu lucreze. Așa se întâmplă când tot felul de ONG-uri blochează derularea lucrărilor pentru că a apărut exact pe traseul proiectului o specie care trebuie protejată. Sunt antreprenori care urmăresc mai mult astfel de evenimente decât finalizarea proiectului. Avocații folosesc *claim-urile* și le justifică legal pentru că legea le permite, astfel încât să solicite autorităților sume foarte mari.

Însă, oferta este făcută din start în această idee că dacă intervine ceva statul plătește. Partea tehnică, pe care beneficiarii o cred perfectă, este făcută în ofertă în acest spirit, ca în viitor să aibă premisele unor astfel de *claim-uri*, cât mai multe și cât mai mari.

”Este o artă, sunt specialiști în chestia asta. Statul român pierde enorm din acest fenomen, pentru că este deja un fenomen. A apărut de când erau proiectele ISPA, dar atunci nu a proliferat pentru că la vremea respectivă erau consultanți impuși din Occident care soluționau problema astfel încât costurile să fie minime pentru stat. Acum, în schimb, statul nu are reacție, nu are specialiști capabili să soluționeze problema, iar chiar dacă îi are, aceștia nu vor să își asume responsabilitatea. Prin urmare, reacția autorităților la astfel de *claim-uri* este să blocheze proiectele și să îi trimită în instanță. Dar, în 90% din cazuri statul român pierde. În urma proceselor pierdute, statul plătește în plus între 10 și 30% din valoarea contractului, în urma deciziei tribunalului, și rămâne și cu lucrarea nefăcută”, spune Cristian Erbașu.

Așa a fost și cazul Bechtel. Nu numai că statul nu a primit o autostradă, dar a și plătit de două ori valoarea inițială a contractului. Situația se întâmplă în marea majoritate a contractelor mari pentru că acolo sunt de regulă antreprenori mari, de anvergură, care își permit să plătească astfel de avocați pe parcursul proceselor.

În general, firmele românești, oricât de mari ar fi, pe de o parte nu își permit să plătească asemenea avocați și, pe de altă parte, nu sunt predispuse să intre în conflict cu autoritatea locală pentru că își fac socoteala că vor mai lucra și alte proiecte pentru aceasta.

Din păcate, însă, și firmele românești sunt împinse să meargă la tribunal chiar de către funcționarii

publici care efectiv blochează totul și nu vor să aibă un dialog constructiv.

Certificarea firmelor ar mai curăța piața

O soluție pentru rezolvarea problemelor legate de calitatea proiectelor de investiții, de la elaborarea documentațiilor și până la executarea lucrărilor, o reprezintă certificarea firmelor.

Federația Patronatelor Societăților din Construcții a propus certificarea firmelor de execuție a lucrărilor, precum și a celor de consultanță și a celor de proiectare.

”Fără certificarea firmelor nu se va realiza niciodată în România o stabilizare a procesului investițional și de achiziții”, consideră Cristian Erbașu. Și subliniază: ”Certificarea nu este o născocire de-a noastră. În toată lumea civilizată, bazată pe o experiență de sute de ani, există certificarea companiilor. Nici o firmă nouă pe o piață străină, în Germania, Franța, Italia nu poate executa lucrări până nu este certificată, chiar și dacă este de renume mondial.”

30 de ani pe piața construcțiilor

Construcții Erbașu SA are trei aspecte emblematice după 30 de ani de activitate.

Primul și cel mai important lucru este echipa. La nivelul grupului de firme Erbașu sunt peste 1700 de angajați, din care 300 personal TESA. În plus, sunt foarte multe firme mai mici care lucrează aproape exclusiv cu grupul. Împreună cu acestea, se ajunge undeva pe la 2.500 de oameni implicați.

Al doilea motiv de mândrie este că nu a existat vreun proiect care să nu fie finalizat în bune condiții. ”Avem un nume pe piață din acest punct de vedere. Un contract semnat de noi întotdeauna este dus la bun sfârșit”, subliniază Cristian Erbașu.

Și al treilea aspect definitoriu pentru Construcții Erbașu S.A. este dezvoltarea sustenabilă de-a lungul celor 30 de ani de activitate, o dezvoltare care să permită formarea și consolidarea echipei. ■

Oricât de cunoscută ar fi o firmă, cât de bine ar fi lucrat în alte state, dacă în țara noastră nu are decât doi oameni cu o mașină și un BMW, nu poate fi competitivă. Nu poate să se prezinte la licitație cu utilaje aflate în Africa sau în America Latină și să credem că va face lucrările cu acele utilaje.

La fel cu forța de muncă. Sunt firme care nu au nici un angajat, dar spun că vor lucra cu sute de oameni. Ori, în zilele de azi nici subantreprenorii nu prea mai au la îndemână, pentru că nu mai sunt mulți pe piață.

Totuși, certificarea nu rezolvă totul, trebuie să fie și responsabilitatea comisiei de evaluare, care prezintă beneficiarul, în a alege companiile care într-adevăr merită să câștige acele lucrări.

A mai fost o încercare de departajare a firmelor prin așa-zisele certificate negative, acordate de beneficiarii companiilor care nu își duc la bun sfârșit contractele.

Rezultatul este zero. Pe de o parte au fost și abuzuri din partea autorităților. Pentru că nu s-a făcut așa cum cereau ele, deși cereau lucruri ilegale, au împins constructorul spre certificat negativ. Dar, au pierdut în instanță pentru că certificatul era dat abuziv.

Pe de altă parte, sunt și firme de construcții care nu au fost deloc afectate de faptul că au primit certificat negativ. În primul rând certificatele negative intră în vigoare după o decizie definitivă. Asta înseamnă că firmele care au lăsat un contract neterminat mai pot activa pe piață fără probleme încă vreo câțiva ani. În al doilea rând, proprietarii acelor companii își fac de pe o zi pe alte societăți și lucrează la fel în continuare.