



ZVONIMIR SEVER, predsjednik Hrvatske komore inženjera građevinarstva

ARHIVA BUSINESS HR

Tražimo svjetske kriterije za natječaje

ZVONIMIR SEVER: U vrijeme recesije, kada su smanjene investicije i kada se štedi na svemu, projektanti bi trebali biti najzaposleniji pripremanjem dokumentacije za investicije koje će se realizirati u skoroj budućnosti, tvrdi predsjednik Hrvatske komore inženjera građevinarstva

Hrvatski inženjeri građevinarstva osnovali su u svibnju ove godine vlastitu Komoru, a cilj joj je postati središnje mjesto okupljanja i organiziranja građevinskih inženjera koji su najbrojnija inženjerska skupina u zemlji. Komora bi trebala ukloniti ili svesti na najmanju mjeru nelojalnu konkurenciju, javna nadmetanja koja su zapravo natjecanja cijenom, nedodirljivost privatnih investicija te razna lobiranja za nestručno i neodgovorno obavljanje posla. Ostale djelatnosti, zadaće i planove komore te probleme s kojima se susreće za Business.hr predstavio je njezin predsjednik Zvonimir Sever.

Koje ste ciljeve postavili pred Komoru?

- Djelovanjem Komore, odnosno njezinih članova, ovlaštenih inženjera građevinarstva, moraju se ukloniti ili svesti na najmanju moguću mjeru slučajevi koji negativno utječu na reputaciju struke. Osim toga, poboljšanje kvalitete usluge koju na tržištu nude ovlaštene inženjeri građevinarstva prioritet je rada Komore. Pritom će se nastojati osigurati da ovlaštene inženjeri građevinarstva nude i obavljaju svoje usluge za koje su ovlaštene, da

na javnim i pozivnim nadmetanjima međusobno konkuriraju kvalitetom ponuđene usluge i referencama, da u potpunosti odgovaraju za posljedice koje mogu nastati zbog pogreške koja se potkrala u obavljanju usluge, da u nudi i obavljanju usluga privatnim naručiteljima izravnom pogodbom poštuju, uvažavaju i provode pravila Komore, te naposljetku da u skladu s odgovarajućim zakonima organizirano nastupaju kroz različite asocijacije.

Recesija se snažno osjetila i u graditeljstvu. Kakve posljedice osjećaju članovi Komore?

- Recesija se osjeća u smanjenom obimu investicija, što rezultira smanjenjem zaposlenosti. Jedna od najvećih bolki građevinarstva jest nelikvidnost. Građevinske tvrtke mogu funkcionirati i preživjeti će kada im se smanji obim posla 10, 20 ili 30 posto. Ali ako im se ne plaća obavljeni posao, one propadaju. Postoje golemi dugovi građevinskim tvrtkama koji se moraju riješiti. Vlada što prije mora razbiti krug neplaćanja ili će nastati kolaps. Naše je građevinarstvo jedan od rijetkih sektora koje se može ravnopravno nositi s međunarodnom konkurencijom. Kao izlaz iz

krize vidim pojačan izlazak građevinarstva u inozemstvo, što su mnogi već počeli uspješno raditi. Od Vlade čekujemo da uvede red u javnim poduzećima koja su, uz časne iznimke, loše vođena i stoga generator nelikvidnosti. Na čelo javnih poduzeća trebaju doći stručni ljudi, profesionalci s vizijom, neopterećeni dnevnom politikom. Javna poduzeća treba voditi tako da ostvaruju dobit i djeluju kao jedan od pokretača razvoja Hrvatske. Također, Vlada treba poduzeti mjere za privlačenje stranog kapitala. Mi imamo ideje i planove, ali u pravilu nemamo pripremljenu dokumentaciju za ulazak u investiciju.

Imate li rješenje tog problema?

- Komora je odlučila pokrenuti izradu programa razvojnih projekata u kojem će biti navedeni projekti koje bi trebalo pokrenuti za prevladavanje recesije i u jesen ga predložiti Vladi. Trenutačno to znači da Vlada preko svojih javnih poduzeća ili ministarstava treba naći sredstva za pripremu nužne dokumentacije do razine lokacijske dozvole i prefeasibility studije koja bi se mogla ponuditi potencijalnim investitorima, odnosno na temelju koje bi se mogla tražiti sredstva EU ili povolj-

ni namjenski krediti. U vrijeme recesije, kada su smanjene investicije i kada se štedi na svakom mjestu, treba pripremati dokumentaciju za investicije koje će se pokrenuti u skoroj budućnosti. Znači, u vrijeme recesije projektanti bi trebali biti najzaposleniji. Sada je vrijeme za ozbiljno planiranje.

Često se čuju prigovori na javna natjecanja za poslove u graditeljstvu. Kako vi ocjenjujete ta natjecanja?

- Tu se može svašta pronaći. Često je osnovni kriterij za dodjelu posla najniža cijena, što se pak pokaže pogrešnim jer takvi poslovi u konačnici ispadnu vrlo skupi za investitora. Treba samo uzeti kriterije Svjetske banke za provođenje natječaja u kojima cijena nije presudna za najpovoljniju ponudu. Tu se valoriziraju referencije, stručnost, pristup projektu, rokovi, uvjeti plaćanja i cijena. Svi se kriteriji boduju i dobiva se najpovoljnija ponuda koja ne mora biti najjeftinija. Nitko ne ide liječniku koji je najjeftiniji nego onome koji je najbolji. Tražit ćemo da se u našoj regulativi uvedu kriteriji uobičajeni u svijetu.

Hrvoje Reljanović

hrvoje.reljanovic@business.hr