

**ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΩΡΓΟΣ**  
**ΕΡΓΟΛΗΠΤΗΣ Δ.Ε.**  
**ΚΗΦΙΣΙΑΣ 96 , ΑΘΗΝΑ**  
**τηλ 210 6912416**

---

**Π Ρ Ο Σ**  
**ΒΗΜΑ ΜΕΛΩΝ ΣΑΤΕ**

**ΘΕΜΑ :ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ ΓΙΑ 3 ΘΕΜΑΤΑ ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑΣ**

**1) Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΑΤΕ ΣΗΜΕΡΑ**

Έχετε αναρωτηθεί ποιος είναι ο σκοπός ύπαρξης του ΣΑΤΕ σήμερα; Παλιά , με την απαίτηση προσκόμισης της βεβαίωσης πληρωμής στις δημοπρασίες, δεν ασχολιόταν κανείς με αυτή την υπαρξιακή ερώτηση , αφού είχαν φροντίσει οι κράτιστες και θωρούνταν κάτι σαν υποχρεωτικό νομοθετημένο χαραάτσι για την συμμετοχή στις δημοπρασίες, απλώς είχαμε την δυνατότητα επιλογής ανάμεσα στις διαφορές οργανώσεις χαρατσώματος. Τώρα όλοι γνωρίζουμε πια ότι η πληρωμή της συνδρομής δεν είναι υποχρεωτική για την συμμετοχη στις δημοπρασίες.

Άρα ποιος είναι ο ρόλος του ΣΑΤΕ , σήμερα? Γιατί να πληρώσει κάποιος συνδρομή και να ασχοληθεί με τα δρώμενα του ΣΑΤΕ

Απαντώντας για τον εαυτό μου , το ενδιαφέρον μου για τον ΣΑΤΕ πηγάζει από την δίψα για ενημέρωση , που παρέχεται με δυσκολία ακόμα και σήμερα, για όλες τις εξελίξεις σχετικά με προβλήματα στις δημοπρασίες και στην εκτέλεση των έργων

Βέβαια όποιος παρακολουθήσει τα τελευταία χρόνια τις συνεδριάσεις του ΔΣ , γνωρίζει πια ότι πολύ μικρός αριθμός εργοληπτών παρακολουθούν τόσο τις συνεδριάσεις όσο και γενικά την καθημερινότητα του συνδέσμου.

Το νέο προεδρείο , παρά το σχέδιο ενεργειών που μοίρασε τις πρώτες ημέρες για διαβούλευση , δεν έχει αναδείξει κάποιο πλάνο μακροπρόθεσμης στρατηγικής ακόμα , παρά την πάροδο 4 μηνών από τις εκλογές.

Ο ΣΑΤΕ ωστόσο σήμερα χρειάζεται μακροπρόθεσμο στρατηγικό σχεδιασμό για :

1. Αύξηση των μελών του με την συμμετοχή όσο γίνεται περισσότερων ενεργών εργοληπτών οιασδήποτε τάξης.
2. να προελκύσει μέλη από τις μικρές τάξεις , με ψήφο σε ατομικές εργοληπτικές , και διερεύνηση γιατί κάποιος ατομικός εργολήπτης δεν έρχεται στον ΣΑΤΕ
3. Να έρθουν νέα παιδιά ~30 ετών που θα αποτελέσουν την ηγεσία του στις επόμενες δεκαετίες
4. Οικονομική ισορροπία . μέσω συνολικής αναδιάρθρωσης του τρόπου λειτουργίας του
5. Συνεδριάσεις ΔΣ μέσω Τηλεδιάσκεψης για εύκολη και ανέξοδη συμμετοχή των μελών ΔΣ,
6. Online ανοικτή συνεδρίαση σε όλα τα μέλη του !

7. Καθιέρωση ηλεκτρονικού τρόπου διενέργειας των εκλογών για αποφυγή λαθών και παλαιοκομματικών παρεμβάσεων
8. Επανεξέταση της Νομικής κάλυψης /φοροτεχνικής κάλυψης ώστε να παρέχεται με πιο άμεσο και γρήγορο (αλλά πάντα τεκμηριωμένο) τρόπο
9. Συνέργειες με Ασφαλιστικές/κινητή τηλεφωνία /τράπεζες /iso/συμβούλους
10. να παρέχει Υποδείγματα συμφωνητικών υπεργολαβίας
11. να κάνει Συντονισμό ενεργειών καταγγελιών
12. να παρεμβαίνει σε όρους διακηρύξεων
13. να πετύχει επιτέλους νομοθετική επανεισαγωγή των Αναλύσεων τιμών και του παρατηρητήριο τιμών
14. να πετύχει την αντιμετώπιση των Α.Χ.Π.
15. να εισαγάγει το συμβούλιο Στρατηγικής κατασκευών
16. να προωθήσει την πραγματική στελέχωση των εργοταξίων με μηχανικούς όπως επιτάσσουν τα τεύχη δημοπράτησης τόσο στον ανάδοχο όσο και στην επίβλεψη
17. να επιμείνει στην διακηρυχθέν , αλλά ουδέποτε επιτευχθέν , δημοσιευμένο αμνα υπηρεσία Πλάνο δημοπρασιών 1 έτος νωρίτερα
18. να μπει φραγμός σε αφαίμαξη αντικειμένου έργων σε συντηρήσεις /προμήθειες /υπηρεσίες
19. να διεκδικήσει προγράμματα ευρωπαϊκών κονδυλίων για δράσεις διαφάνειας/ενημέρωσης /ανάπτυξης
20. να επιμείνει στην διαφάνεια στο ΣΔΕ/ΥΠΥΜΕΔΙ -Οι εισηγήσεις να είναι διαθέσιμες σε όποιον το ζητήσει
21. να πετύχει την Επαναλειτουργία της Συντονιστικής !

Η νέα ηγεσία μετά τις εκλογές , ακολουθεί μια τακτική όχι πολλών καταγγελιών ( γιατί λέει "είχαμε γίνει γραφικοί" ) αλλά μόνο στοχευμένων δράσεων. Όμως η εικόνα που βγαίνει, εγώ θεωρώ ότι είναι η ανυπαρξία αντίδρασης στην πλήρη κατάρρευση του κλάδου και στον αφανισμό των μικρομεσαίων ή χειρότερα ακόμα η επιλεκτική αντιμετώπιση παρόμοιων καταστάσεων.

Οι καταγγελίες θα έπρεπε να είναι όχι μόνο για τον κλάδο των έργων , αλλά και για όλο το φάσμα των δημόσιων συμβάσεων , στο βαθμό όπου δημοπρατούνται συμβάσεις με αντικείμενο παρόμοιο με το κατασκευαστικό όπως ΧΥΤΑ . ΑΠΟΚΟΜΙΔΗ ΑΠΟΡΡΙΜΑΤΩΝ , ΤΗΛΕΔΙΑΧΙΕΡΙΣΗ ΥΔΡΕΥΣΗΣ , ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ Η/Μ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ , ΦΩΤΙΣΤΙΚΑ LED . Πχ για τα LED , θα αποτελέσει τεράστιο λάθος να διακοπούν τώρα οι ενέργειες του ΣΑΤΕ που ανέδειξαν πανελλήνια το τεράστιο σκάνδαλο που εξελίσσεται.

Έχουμε λοιπόν το παράδοξο ότι ενώ υποτίθεται ότι οι κρατικοί φορείς και η Επ. ανταγωνισμού κόπτονται για τον ανταγωνισμό και την επίτευξη της καλύτερης τιμής ώστε να επωφεληθεί η κοινωνία, από την άλλη κλείνουν τα μάτια στο όργιο της μη ύπαρξης ανταγωνισμού σε όλες σχεδόν τους διαγωνισμούς προμηθειών η υπηρεσιών , όπου όπως θα διαπιστώσει όποιος δει την ΒΔ του ΣΑΤΕ οι εκπτώσεις δεν ξεπερνούν το 5%

## **2) ΜΕ ΑΦΟΡΜΗ ΤΗΝ ΜΑΧΗ ΣΤΟΝ ΕΛΛΑΚΤΩΡ**

Όποιος έχει ελάχιστη εμπειρία από τον χώρο της κατασκευής , θα πρέπει να έχει συγκλονιστεί από τις εξελίξεις του τελευταίου μήνα στην ΕΛΛΑΚΤΩΡ ΑΕ

Η κραυγή αγωνίας της μίας πλευράς , που φωνάζει «σταματήστε το κυνήγι του ανεκτέλεστου» καθώς η κατασκευή έχει οδηγήσει την κορυφαία κατασκευαστική εταιρεία

σε ζημίες 232εκατ το τελευταίο 5 μνηο <https://www.change4ellaktor.com/wp-content/uploads/2018/06/Presentation-to-ELLAKTOR-shareholders-18-June-2018-FINAL.pdf> ( Σελ 16/62 ) είναι χαρακτηριστική.

**Προσέξτε , η Νο 1 σε τζίρο και από τις καλύτερες σε οργάνωση και μέσα κατασκευαστική εταιρεία , μπαίνει μέσα 232 εκατ σε 5 χρόνια.!!**

Τι άλλη επιβεβαίωση χρειαζόμαστε για την αδιέξοδη πορεία των κατασκευαστικών επιχειρήσεων , η όποια ξεκίνησε μετά την καταστροφική περίοδο Σουφλιά του 2004;

Πως θα επιβιώσει μια εργοληπτική επιχείρηση όταν για να αναλάβει έργο πρέπει να δώσει έκπτωση 60% και 70% επί των παρακάτω αρχικών τιμών τιμολογίου :

- 0,90 €/χγρ σιδηρούς οπλισμός με κόστος αγοράς 0,6 και κατεργασίας 0,1
- 90€ /μ3 το σκυρόδεμα με κόστος αγοράς 60€
- 7 €/μ2 η ασφαλτος με κόστος (διαστρωμένη) 5 €
- 1,3 €/χγρ το χυτοσίδηρο κάλυμμα φρεατίων με κόστος 1€/χγρ
- 10 €/μ2 οι τσιμεντοπλακες με κόστος αγοράς 4 και διάστρωσης 2
- Κ.ο.κ

Υπάρχει πληθώρα άρθρων τιμολογίων των έργων που επιτρέπουν όχι 50% αλλά ούτε καν 20% έκπτωση.

Σε όλους τους άλλους κλάδους , το μικτό περιθώριο κέρδους είναι τουλάχιστον + 30% (θετικό τονίζω) , ώστε στη συνέχεια να υπάρχει περιθώριο για τα γενικά έξοδα και την φορολογία.

Στον κατασκευαστικό κλάδο όμως το αρχικό μικτό περιθώριο κέρδους είναι σήμερα -10 έως -20%.!

Με το καλημέρα , με την ανάληψη ενός έργου , τα άμεσα έξοδα του είναι πιο πολλά από τις εισπράξεις του .Από που θα βγουν τα γενικά έξοδα έδρας, οι φόροι , οι τόκοι, οι αποσβέσεις ; Δεν βλέπει άλλος αυτό τον παραλογισμό, ούτε τώρα που βγαίνει η κραυγή αγωνίας από την ΕΛΛΑΚΤΩΡ;

ΠΑΡ'ΟΜΟΙΑ μηνύματα εν τω μεταξύ ήρθαν και από J&P ΑΒΑΞ και από την ΤΕΧΝΙΚΗ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ κατά τις πρόσφατες Γενικές Συνελεύσεις τους. Αποχώρηση από την κατασκευή και επικέντρωση σε άλλες κερδοφόρες δραστηριότητες.

**Αν οι καλύτεροι εκπέμπουν αυτά τα μηνύματα, εμείς οι υπόλοιποι τι περιμένουμε για να σταματήσουμε αυτή την αυτοκτονική πορεία των τρελών εκπτώσεων.**

**Ο ΣΑΤΕ τι ακριβώς ρόλο έχει σε αυτή την σφαγή ;**

### **3) ΑΠΑΡΑΔΕΚΤΗ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ ΑΕΠΠ**

Ενώ μαχόμαστε λοιπόν με τις εκπτώσεις 70% από την μια στα έργα και τα 0% και 1 % στις προμήθειες από την άλλη , που δεν μπορείς και να τα πολεμήσεις καθώς όπως έχει στηθεί ο τύπος ανάδειξης μειοδότη με 70% η και 80% συνεισφορά της βαθμολογίας καθίσταται αδύνατος ο υπερκερασμός του "άριστου"

βαθμολογικά, αρνητική έκπληξη δοκίμασα όταν διάβασα τις παραινέσεις του Προέδρου της ΑΕΠΠ στο παράρτημα της έκθεσης πεπραγμένων 2017 [http://www.aepp-procurement.gr/siteapps/joomla-21306/htdocs/images/Archiki/AEPP\\_2017.pdf](http://www.aepp-procurement.gr/siteapps/joomla-21306/htdocs/images/Archiki/AEPP_2017.pdf) βλ σελ 52/60 όπου αναφέρει (sic) ;

*(μία έκπτωση κατά μέγιστο 16,67% αρκεί να εξισώσει πάντα την πλέον άριστα βαθμολογηθείσα προσφορά με αυτήν η οποία καλύπτει στοιχειωδώς τις τεθείσες ποιοτικές παραμέτρους).*

*Σημειωτέον, ότι σε αρκετούς διαγωνισμούς οι αναθέτουσες αρχές εφάρμοσαν άλλο σύστημα αξιολόγησης, με συχνότερο το σύστημα (ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Χ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ Α) + (ΤΙΜΗ Χ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ Β), το οποίο επιτρέπει μεγαλύτερη ελευθερία επιλογής στη στάθμιση ποιότητας/κόστους.*

*Επιπλέον, πρέπει να τονιστεί ότι ουδόλως από τη συστηματική ερμηνεία του Ν. 4412/2016, ως και την ενωσιακή νομολογία προκύπτει σκοπός δέσμευσης των αναθετουσών αρχών να ακολουθούν αποκλειστικό σύστημα αξιολόγησης προσφορών στο πλαίσιο του κριτηρίου ποιότητας/τιμής, αντίθετα δίνουν έμφαση στη διακριτική ευχέρεια της αναθέτουσας αρχής να διαμορφώσει το επιμέρους σύστημα αξιολόγησης της αναλόγως των αναγκών της*

Ε λοιπόν , αυτή η προαναφερθείσα "διακριτική ευχέρεια" έχει λύσει τα χέρια των απανταχού λαμογιών ανά την επικράτεια για να στήνουν διαγωνισμούς LED< Τηλεδιαχείρισης , αφαλάτωσης κλπ

Χωρίς να επεκταθώ στην αντιπαράθεση με την απαράδεκτη, κατά την γνώμη μου , παραινέση του πρόεδρου της ΑΕΠΠ, απλά θα αναφέρω ότι ο Ν 4412 στο άρθρο 86 παρ 13 αναφέρει ρητά τον τύπο **οικονομική προσφορά/βαθμολογία**, αυτόν τον τύπο που λοιδορεί η ΑΕΠΠ !

ΑΡΘΡΟ 86 ν 4412

*13. Στις διαδικασίες σύναψης δημοσίων συμβάσεων προμηθειών και παροχής γενικών υπηρεσιών, η βαθμολογία κάθε κριτηρίου αξιολόγησης κυμαίνεται από 100 έως 120 βαθμούς. Η βαθμολογία είναι 100 βαθμοί για τις περιπτώσεις που ικανοποιούνται ακριβώς όλοι οι όροι των τεχνικών προδιαγραφών. Η βαθμολογία αυτή αυξάνεται έως 120 βαθμούς όταν υπερκαλύπτονται οι τεχνικές προδιαγραφές. Η συνολική βαθμολογία όπως προκύπτει από τον τύπο της παρ. 11 κυμαίνεται από 100 έως 120 βαθμούς. Όταν η πλέον συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά δεν προσδιορίζεται αποκλειστικά βάσει της τιμής και οι οικονομικοί φορείς έχουν υποχρέωση υποβολής οικονομικών προσφορών τότε πλέον συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά είναι εκείνη που παρουσιάζει το μικρότερο λόγο της συγκριτικής τιμής της προσφοράς προς τη βαθμολογία της. Συγκριτική τιμή προσφοράς είναι η τιμή που υπολογίζεται λαμβάνοντας υπόψη την τιμή της προσφοράς και, εφόσον προβλέπεται από τη διακήρυξη, το κόστος. Η αναθέτουσα αρχή καθορίζει με σαφήνεια στη διακήρυξη τον ακριβή τρόπο υπολογισμού της συγκριτικής τιμής προσφοράς (π.χ. με μαθηματικό τύπο).*

Μετά όμως από αυτή την ωμή παρέμβαση , πως θα θεωρηθεί ότι διατηρεί η ΑΕΠΠ το τεκμήριο των ίσων αποστάσεων και της αμεροληψίας , όταν υπάρχουν σωρεία διακηρύξεων που ποδηγετούν το αποτέλεσμα με αυτό τον ύπουλα φτιαγμένο τύπο; .

**Πως θα αποδεχτεί κάποιος εργολήπτης να καταθέσει έως και 15 000 ευρώ για μια προσφυγή κατά του τύπου αυτού , όταν έχει ανακοινώσει προηγουμένως ο πρόεδρος της ΑΕΠΠ τέτοια προτίμηση ;!**

Πέρασαν 10 και έτη για να γίνει αντιληπτό στην πολιτική ηγεσία το σκάνδαλο της βαθμολογίας των ΜΕΛΕΤΟΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ , ώστε να φτάσουμε στο σημερινό άρθρο 50 του Ν4412 και θα αποδεχτούμε αμάσητη την κερκόπορτα του τύπου βαθμολόγησης του άρθρου 86 , με τις παραιτήσεις και της ΑΕΠΠ κιάλας;

Αν είναι δυνατόν, ζούμε σε μια πτωχευμένη χώρα και η προσφορά που καλύπτει τις απαιτήσεις της διακήρυξης (δηλ λαμβάνει 100 βαθμούς) δεν προτιμείται και ας έχει έκπτωση 30 % και 40 % , αλλά επιλέγουμε την προσφορά με βαθμολογία 120 που συνοδεύεται όμως με έκπτωση 1% ( βλ διαγωνισμούς LED Μεγαλόπολης , τηλεδιαχείρισης ύδρευσης Αιγιαλείας , αφαλάτωση Σκύρου κλπ); Είναι δυνατόν ;

ΜΕ ΑΦΟΡΗΤΗ ΑΠΟΓΟΗΤΕΥΣΗ

**30/07/2018**

Γιώργος Κυριακόπουλος