

# KOSZT CYKLU ŻYCIA PRODUKTU A PRZETARGI: WAŻNE JAK SIĘ ZACZYNA, JAK SIĘ ROBI I JAK SIĘ KOŃCZY

Rynek zamówień publicznych w Polsce to obecnie ponad 100 mld zł rocznie, co stanowi 1/3 wydatków budżetu Państwa. W ponad 90% są to zamówienia na bazie zapytań jedynie o cenę zakupu. Dodatkowo, większość spółek z udziałem kapitału państwowego, w swoim postępowaniu inwestycyjnym również stosuje te same kryteria. W efekcie wydatkowane środki wyrzucane są często w biznesowe błoto, nie dając Kupującemu kontroli nad efektami eksploatacyjnymi oraz nie stymulując u Sprzedającego działań doskonalących, takich jak B+R oraz innowacyjność.

Każdy zakup skutkuje kosztami eksploatacji oraz późniejszego wycofania produktu. Przykładowo, w górnictwie koszt zakupu niektórych maszyn górniczych to jedynie kilka procent z LCC (LifeCycle Cost) dla cyklu życia produktu (PLC – Product Life Cycle) rzędu 10 lat. Warto podkreślić, że LCC to nie kryterium ekonomiczne, lecz kosztowe.

Ekonomia bilansuje koszty z przychodami. LCC opisuje jedynie koszty. Aby zastosować kryterium LCC w realnym biznesie, Kupujący powinien wyartykułować swoje oczekiwania co do produktywności generowanej przez nabywany produkt w oczekiwanym czasie jego eksploatacji.

Istotą LCC jest więc zagwarantowanie utrzymania produktywności (dostępności operacyjnej) – w istocie Kupujący kupuje nie produkt, ale produktywność – to ona, nie produkt jako taki, przynosi mu pieniądze. Ile mam łącznie zapłacić, aby kupiony przeze mnie produkt działał w pożądanym sposób w określonym okresie czasu?

Nakłada to na strony przetargu uwarunkowania:

- W procedurze przygotowania przetargu: czas pomiędzy ogłoszeniem przetargu a złożeniem ofert powinien wystarczać na przygotowanie dedykowanej, proinnowacyjnej oferty, mogącej zarówno gwarantować określoną produktywność jak i dogodny LCC. To warunek krytyczny dla inwestowania przez Producenta w B+R. Czas ten powinien pozwolić Kupującemu-Inwestorowi na rozpoznanie wiarygodności Oferentów-Producentów co do prognoz LCC oferowanych produktów, w powiązaniu z gwarantowaniem określonej ich produktywności.
- W procedurze rozstrzygnięcia przetargu: ocena oferty powinna następować nie tylko z uwzględnieniem estymowanego, deklarowanego kosztu cyklu życia produktu, lecz także pod kątem określenia ryzyka osiągnięcia deklarowanego LCC oraz utrzymania produktywności. Takie podejście daje wyraźną przewagę ofertom z gwarancjami na bazie czytelnego systemu aftermarketu z serwisem wyprzedzającym a nie poawaryjnym.
- W trakcie PLC - cyklu życia produktu: pozakupowe koszty LCC powinny być weryfikowane w całym okresie PLC. Tym samym weryfikowanie czy zakup był zgodny z założeniami rozciągać się może i powinno na całość PLC – np. 10 lat. Ocena jakości przetargów nie może następować wg zasady „strzel i zapomnij”. Zapłata powinna więc być dokonywana alternatywnie:
- sukcesywnie, w trakcie PLC – opłaty powinny być uruchamiane na bazie monitoringu zgodności bieżących wydatków LCC z deklarowanymi, współbieżnie do ewolucji PLC. Wobec ograniczeń Unijnych (płatność do 6 mies.) przemyślany, płatny system aftermarketu jest skuteczną metodą zabezpieczenia interesów stron.

- jednorazowo, po wygraniu przetargu – po dostawie i uruchomieniu produktu o ile są, przed podpisaniem zamówienia, należyce rozpoznane i stabilne pozycja rynkowa, dobre imię, technologia produkcji oraz standard aftermarketu Dostawcy.

Realizacja kontraktu na bazie przetargu publicznego na zasadzie „tu i teraz”, „strzel i zapomnij” pod szyldem jego procesowej sprawności i szybkości jest często niszcząca dla biznesu obu stron, szczególnie w kontraktach dotyczących infrastruktury. Zarówno przygotowanie zakupu jak i monitoring pozakupowy mogą i często powinny być sprawą lat, a nie dni czy miesięcy i bazować na uprawdopodobnionych ocenach LCC oraz produktywności. To jeden z fundamentów opłacalności finansowania B+R w przedsiębiorstwach.

Jan Parczewski