

Motto:

Pytanie, co należy zmieniać?

Przede wszystkim warunki na takie, które umożliwiają zmiany.

PRZETARGI PUBLICZNE A OPŁACALNOŚĆ INNOWACJI - UWAGA, ZMIANA NADCHODZI

W Polsce rządzi SIWZ, a standard polskiego SIWZ to 100% cena zakupu produktu. W koszyku wycenianych cech produktu brak jest walorów eksploatacyjnych, trwałości i niezawodności czy wycofania/ utylizacji wyrobu. Kadra formułująca SIWZ ze strony Kupującego/ Inwestora nie chce ryzykować odpowiedzialności za formułowanie i firmowanie złożonych parametrów oceny. Jest to oportunistyczny, wsparty niejednokrotnie brakiem wiedzy do wygenerowania pełniejszego zapytania, obejmującego koszt wyrobu w skali jego cyklu życia:

*Jednym z powodów niechęci do innych kryteriów jest obawa przed organami kontroli. Niestety, często uzasadniona. Dla kontrolerów cena jest kryterium przejrzystym i mierzalnym, a inne kryteria są czymś z zasady podejrzanym - mówi **Przemysław Szustakiewicz** z Katedry Prawa Administracyjnego Uczelni Łazarskiego. „Niestety, efekt jest taki, że wydajemy dużo więcej publicznych pieniędzy. Co z tego, że kupimy coś tanio, skoro zepsuje się szybko.”*

Obecna postać (paradygmat) przetargów publicznych, wzorem których przygotowywane są często przetargi organizowane przez przedsiębiorstwa prywatne, hamuje rozwój innowacyjny i technologiczny firm polskich, obniżając ich konkurencyjność na rynku globalnym. W tym schemacie producentom po prostu nie opłaca się poważnie angażować w innowacyjność swoich wyrobów. **Tracą przy tym zarówno producenci, jak i użytkownicy**. Producenci - bo muszą przygotowywać, najczęściej „na wczoraj”, ofertę wyrobu pod bardzo szczegółowe, unikatowe specyfikacje techniczne. Jeden z niezwykle doświadczonych konstruktorów obudów powiedział mi, że w swojej wieloletniej karierze zawodowej nigdy nie wystawił do oferty identycznego urządzenia. Czy wobec takich zapytań można projektować innowacyjne produkty? Konstruktorzy nie uczą się, a wręcz oduczają się projektowania - chyba, że są niepoprawnymi entuzjastami. Entuzjasta wymyśli, wykona innowacyjny projekt, ale czy firma podejmie decyzję o produkcji?

„Kreatywność to wymyślanie nowych rzeczy. Innowacyjność to robienie nowych rzeczy”.

Theodore Lewitt

Generalnie, na rynku polskim i światowym nie ma zapytań ofertowych na „innowacyjne produkty”, a w produkcji firmy kierują się przecież zapytaniami. Aktywatorem innowacji na rozwiniętych, górniczych rynkach zagranicznych (np. Australia, RPA) są zapytania, konstruowane często na zupełnie innych zasadach - na bazie parytetu, uwzględniającego:

- **Efektywność**, np. ściana ma sypać tyle a tyle węgla przez tyle a tyle lat - **zapytanie nie jest więc typu „jak ma wyglądać technicznie kupowany produkt”, lecz typu „co ja z tego produktu będę miał”**.
- **Łączny koszt**, obejmujący poza kosztem badań i rozwoju, projektu i produkcji, także dostarczenie i instalację (czas na ofertę to nie „na wczoraj”, lecz np. za 2 lata), koszt obsługi, serwis gwarantujący planowaną efektywność i szerzej, wsparcie eksploatacyjne (jeśli wsparcie nie podoła, dochodzą koszty przestojów), finalnie wycofanie produktu.

W takim ujęciu jakość, trwałość i niezawodność, łatwość obsługi urządzenia etc. mają swój wyliczalny odpowiednik kosztowy. innowacyjność nie jest więc tu jedynie twórczą i dość abstrakcyjną ideą, lecz wymyślaniem i wdrażaniem funkcji, konsekwentnie obniżających wszystkie istotne komponenty kosztowe. **Obszar innowacyjności to nie tylko produkt, to także skojarzone z nim innowacje procesowe i zarządcze, obniżające cenotwórcze koszty nie tylko po stronie sprzedającego, ale także i kupującego:**

*Rezerwy efektywności w górnictwie tkwią w wielu dziedzinach - zarówno w sferze organizacyjnej, jak i technicznej. Często nie trzeba ich nawet szukać, wystarczy chcieć je uruchomić. (?) Przy obecnym kształcie ustawy o zamówieniach publicznych o wyborze oferty decyduje głównie cena. Przedsiębiorstwa nabywając sprzęt, z konieczności kierują się jego ceną, a jakość i trwałość, niejako z ustawowej konieczności, są na dalszym miejscu. „Nabywamy to, co tanie, a przez to co chwilę serwisujemy i remontujemy sprzęt” - ocenia w rozmowie z portalem wnp.pl **Jarosław Zagórowski**, prezes zarządu Jastrzębskiej Spółki Węglowej. **Kupowanie taniego, awaryjnego sprzętu jest b. często droższe, niż kupowanie drogiego, nie awaryjnego** - koszty przestoju, napraw i serwisów przewyższają to, co się zaoszczędzi przy zakupie.[1]*

Zainspirowany wypowiedzią prezesa Zagórowskiego, po szeregu konsultacji w branży górniczej - głównie producentów, przedstawiłam w materiale dla Sejmowej Komisji Innowacyjności i Nowoczesnych Technologii określone propozycje, co do zmian w przetargach publicznych.

Postawiłam tezę, że rozwiązaniem może być oparcie przetargów nie na cenie produktu, lecz na całkowitym koszcie posiadania (pozyskania, zainstalowania, użytkowania, utrzymywania, a w końcu wycofania) produktu - TCO (Total Cost of Ownership), będącym specyficzną sumą kosztów, spotykanych przy analizach, związanych z pełnymi kosztami określonej infrastruktury złożonej z ludzi, środków trwałych, materiałów.

Przykładowo, koszty posiadania produktu - dla maszyn:

Obszar kosztów bezpośrednich (Direct TCO):

1. Cena nabycia
2. Całkowity koszt utrzymania (serwis wewnętrzny + opłaty zewnętrzne)
3. koszty pracy personelu

Obszar kosztów pośrednich (Indirect TCO)

1. Koszty przestoju
2. Koszty niewydajności maszyn
3. Koszty przywracania stanów po awariach
4. Koszty szkoleń z obsługi maszyn.[2]

Materiał rozesłany został przez Komisję do licznych przedsiębiorstw i organizacji - bez preferencji dla górnictwa. Odzew był niewielki. Inwestowanie w zmianę, której efekty odczuwalne mogą być dużo później, niż „tu i teraz?” nie jest mocną stroną zarządów. **Najwyraźniej cykl życia prezesów jest w Polsce krótszy niż produktów, produkowanych przez ich firmy?**

W sprawie fatalnego paradygmatu zamówień publicznych w Polsce zabrał głos także **Adam Szejnfeld**, przewodniczący Sejmowej Komisji „Przyjazne Państwo”:

Co z tego, że tanio, skoro szybciej się zepsuje. Liczą się pieniądze, nie jakość. Komisja „Przyjazne państwo” pracuje nad przepisami, które skłoniłyby urzędników do stosowania w przetargach innych kryteriów niż cena. W Polsce regułą jest wybór ofert wyłącznie na podstawie ceny. Efekt - przedsiębiorcy rywalizują nie jakością, tylko ceną. Czas to zmienić. Chyba każdy się zgodzi, że tanio rzadko kiedy znaczy dobrze.[3]

Niestety, „Przyjazne Państwo” ministra Szejnfelda już nie istnieje. Sprawa toczy się jednakże dalej, i to na dużo wyższym szczeblu: w grudniu 2011 r. Komisja Europejska przedstawiła do konsultacji propozycję zmian w przedmiocie zamówień publicznych, umożliwiających m.in. konstrukcję SIWZ na

bazie rachunku **kosztów cyklu życia produktu - LCC (Life Cycle Cost)** - zbliżonego do TCO. Zakres zmiany przedstawia Prezes Centrum Obsługi Zamówień Publicznych sp. z o.o. **Hanna Talago-Sławoj:**

*Rachunek kosztów cyklu życia to art. 67 propozycji. Koszty można szacować, zgodnie z wyborem dokonany przez podmiot zamawiający, na podstawie wyłącznie ceny lub przy pomocy podejścia opartego na analizie kosztów i wyników, takiego jak **podejście oparte na rachunku kosztów cyklu życia**.^[4]*

Rachunek kosztów cyklu życia uwzględnia nie tylko koszt wyrażony w formie pieniężnej, ale również na przykład koszty dla środowiska. Miód z dodatkiem odrobiny dziegciu: interes Unii przy wprowadzeniu LCC jest wyraźny - eliminować ta ma oferty produktów z niższej półki jakości i innowacyjności. Tylnymi drzwiami kłania się tu także pakt klimatyczny - czyste technologie mogą mieć dzięki LCC przewagę.

Z punktu widzenia inwestora, koszt cyklu życia produktu (LCC) to suma kosztów jego nabycia, dostawy, użytkowania oraz wycofania. Ocena oferty na bazie LCC/TCO w przetargach to przyszłość, przed którą nie warto i chyba nie można uciec. Zastanówmy się już teraz, jak z pożytkiem dla naszego rynku wprowadzić te zasady. Ta zmiana radykalnie zmieni reguły gry, wspierając jakość i innowacyjność produktów.

Wyzwaniem jest przede wszystkim odpowiednie, najpewniej wariantowe przygotowanie zasad i algorytmów określania kosztów użytkowania produktu, które będą racjonalne dla określonych branż i nie będą rodzić wątpliwości w przetargach. Szczególnie dla MŚP przygotowanie oraz z udokumentowanie takich ofert może być trudne ? w tym zakresie potrzebne będą na rynku dodatkowe kompetencje.

Zaznaczyć należy, że omawiana zmiana paradygmatu w zamówieniach publicznych jest potrzebna, ale nie wystarczy do prawdziwego przełomu w innowacyjności w Polsce. Papierkiem lakmusowym przekroczenia gospodarczego Rubikonu przez Polskę będzie jak sądzę wysyp ofert pożyczek bankowych, oferowanych „szeregowym innowatorom”, w odróżnieniu od venture capitals, oferowanych przez specjalistyczne firmy przejmujące pomysły. Bankowcy - finansiści wiedzą najlepiej, w co i kiedy opłaca się inwestować. Parafrazując, potwierdza się stara prawda, że jak masz, to chcą ci dawać, a ja nie masz?

Jan Parczewski

P.S.

Przedstawione zmiany mogą stanowić na poziomie operacyjnym skuteczne wsparcie dla strategii innowacyjnego rozwoju państwa. Ciekawe i twórcze raporty przygotowali w tym obszarze: prof. **Michał Kleiber**, http://www.ip-hub.pl/m/att/M.Kleiber__MadraPolska_01.2010.PDF. Skuteczne wsparcie musi nastąpić szybko: "Jeśli nie teraz bowiem, to kiedy? A jeśli nie my, to kto?" - pyta prezes PAN;

prof. **Jerzy Hausner**, http://finanse.wnp.pl/prof-hausner-jak-wyprowadzic-polske-z-dryfu-rozwojowego,163716_1_0_0.html. - brak niezależnych interesariuszy, kłopot z dalszym wzrostem gospodarczym;

prof. **Andrzej Rybiński**, <http://www.rybinski.eu/2012/02/antynnowacyjna-polska/> - model wspierania innowacyjności w Polsce jest patologiczny.

Ze swojej strony, uczestniczyłem ostatnio w **III Kongresie Innowacyjnej Gospodarki**. Moje refleksje - opisuję tu m.in. ważne wystąpienie **Francisa Fukuyamy**, dotyczące niezwyklej roli kapitału społecznego, jako rezerwy efektywności w gospodarce - także w górnictwie.

-
- [1] **„Polskie górnictwo skazane na efektywność”, Jerzy Dudała, wnp.pl, 30.12.2010,**
<http://www.wnp.pl/artykuly/polskie-gornictwo-skazane-na-efektywnosc,6869.html>,
- [2] **„System zapytań o cenę niszczy innowacje?”, Jan Parczewski 17.03.2011**
- [3] **„Co z tego, że tanio, skoro szybciej się zepsuje? Sławomir Wikariak, Rzeczpospolita?, 1.06.2011,**
<http://www.rp.pl/artykul/666613.html>,
- [4] **„Kryteria udzielania zamówień w świetle nowej dyrektywy unijnej?”, Hanna Talago-Sławoj, II Szkoła Zamówień publicznych GIPH, 13.06.2011,**
<http://www.giph.com.pl/giph/index.php/newsy/156-kolejna-edycja-szkoly-zamowien-publicznych-juz-za-nami>