

SYSTEM ZAPYTAŃ O CENĘ NISZCZY INNOWACJE

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 przestojów, napraw i serwisów przewyższają to, co się zaoszczędzi przy zakupie.

Teza

Obecna postać ustawy hamuje rozwój innowacyjny i technologiczny firm - ma to implikacje w konkurencyjności na rynku globalnym.

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 dowolnej 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 przestojów
2. Koszty niewydajności maszyn
3. Koszty przywracania stanów po awariach
4. Koszty szkoleń z obsługi maszyn.

Wg posiadanego stanu wiedzy, w tym kierunku idą rozwiązania na rynku australijskim.

W rachubę wchodziłoby:

- dopracowanie koncepcji z pomocą ekspertów - w szczególności, przygotowanie wariantowych koszyków kosztów TCO w powiązaniu z określonymi branżami
- uzyskanie poparcia określonych firm i organizacji, reprezentujących producentów, dostawców i odbiorców, co do ustanowienia określonego koszyków TCO jako kryterium oceny ofert - w powiązaniu z określonymi branżami. Spodziewać się można na tym polu znaczącego sukcesu.
- odnośna inicjatywa ustawodawcza.

Przedstawione zmiany mogą stanowić na poziomie operacyjnym skuteczne wsparcie dla strategii innowacyjnego rozwoju państwa, przedstawionej przez prof. Kleibera. Zdaniem Profesora, skuteczne wsparcie musi nastąpić szybko: "Jeśli nie teraz bowiem, to kiedy? A jeśli nie my, to kto?" - pyta prezes PAN.

Uwagi i argumenty

Generalnie, TCO w najpełniejszym ujęciu obejmuje cykl życia produktu. W gospodarkach rozwiniętych takie ujęcie jest stosowane coraz częściej.

Ustawodawca, tworząc i rozwijając prawo zamówień publicznych i budując w nim kryteria dzielące oferty na "lepsze" i "gorsze", obiektywnie stoi przed przeciwstawnymi często potrzebami:

- (1) pobudzania innowacyjności, kompetencji inżynierskich i rozwoju technologicznego firm producenckich - czynników, powszechnie uznanych w rozwiniętych gospodarkach jako kluczowe dla budowy konkurencyjności gospodarczej

(2) dawania Kupującemu mocnych przesłanek co do uzyskania określonego, faktycznego zwrotu z inwestycji - w skali lat, a najlepiej w skali cyklu życia produktu - a zarazem do wzrostu konkurencyjności własnej, wg zasady "win - win"- tj. gry rynkowej o sumie dodatniej.

(3) minimalizowania ryzyka błędnych wyborów, nadużyć, w tym korupcji, poprzez uproszczenie i ujednoznacznienie kryteriów oceny/wyboru - standardem jest tu wyalienowany z realnych potrzeb gospodarczych przedsiębiorstw "dział przetargów", dbający o czystość ideologiczną, niejednokrotnie kosztem rozpoznawania i uwzględniania realnych potrzeb gospodarczych firmy.

Obserwujemy tu b. znaczący priorytet potrzeb (3) - kosztem potrzeb (1) i (2). Gry rynkowe pomiędzy Sprzedającym a Kupującym mają sumę zerową bądź wręcz ujemną - petryfikatorem tego stanu rzeczy jest w znacznym stopniu Ustawodawca.

Można śmiało zaryzykować tezę, że taki koszyk potrzeb nie jest skonstruowany optymalnie dla gospodarki jako całości.

Dodatkowo firmy, działające obecnie zarówno na rynku lokalnym (tu: zamówień publicznych w Polsce) oraz globalnym, zmuszone są prowadzić dwie, nietożsame linie projektowania, wytwarzania i marketingu/sprzedaży oraz serwisu swoich produktów - podobnie było w czasach realnego socjalizmu - produkcji "eksportowej" i "krajowej". Np. na rynku maszyn górniczych zjawisko takie jest normą.

Stanowi to swoistą aberrację gospodarczą, utrudniając takim firmom osiągnięcie sukcesu gospodarczego, przez konieczność utrzymywania swoistego "dwójmyślenia" i "dwudziałania" gospodarczego.

Dodatkowo, w branży produktów jednostkowych, wytwarzanych na rynek inwestycyjny - np. określonego typu maszyn - zdecydowanie rozważyć się powinno wprowadzenie praktyki rozbicia przetargów na dwie, niezależne fazy:

- wybór projektu (z kryterium jakości projektu, powiązanim z określoną formułą TCO)
- wybór wykonawcy/wykonawców (z kryterium ceny, rozpiętej jednakże na zdefiniowanej w fazie 1 formule TCO).

Podobne praktyki i precedensy istnieją już w budownictwie i architekturze - często najpierw wybiera się sam projekt, dopiero potem, w drugiej, niezależnej fazie przetargowej - wykonawcę (wykonawców).

Jan Parczewski, 17.03.2011

Stały Doradca Sejmowej Komisji Innowacyjności i Nowoczesnych Technologii