

Rekomendacje i uwagi wypracowane podczas warsztatów kolej365 „Efektywne zakupy taboru kolejowego”

1. Optymalizacja zakupu - polega na zamówieniu produktu w maksymalnym stopniu standardowego i dostępnego na rynku. Projekty niestandardowe mogą grozić znacznym wzrostem ceny lub nawet brakiem możliwości złożenia oferty przez wykonawcę, a w skrajnym przypadku – nawet uznaniem środków za niekwalifikowalne. Zakup pojazdów „z półki” – czyli takich, jakie są standardowo dostępne na rynku, znacznie przyspiesza transakcje, zmniejsza koszty i ryzyko; ewentualny zakup pojazdów „nietypowych” naraża nabywcę na wyższe koszty ich utrzymania i problemy przy próbie ich ewentualnej późniejszej sprzedaży.
2. Przygotowanie Opisu Przedmiotu Zamówienia dobrze jest poprzedzić przewidzianym w Prawie zamówień publicznych dialogiem technicznym z udziałem ekspertów i podmiotów działających na rynku. Instytucja dialogu technicznego umożliwi rozeznanie sytuacji na rynku i dostosowanie wymagań Zamawiającego do możliwości strony wykonawczej i wydatnie zmniejszy ryzyko związane z zamówieniem. Poprawnie przeprowadzony dialog skraca procedurę przetargową i ogranicza ryzyko braku ofert w przetargu.
3. Przed opublikowaniem SWZ dokument powinien być bardzo starannie przemyślany, a na etapie jego przygotowania należy rozeznac co rynek może zaoferować. W SWZ należy unikać zbyt ogólnych zapisów typu: „nowoczesna technologia”, „najnowsze rozwiązania”, „optymalna liczba”, umożliwiających swobodną interpretację.
4. Zamawiający powinien przewidzieć odpowiedni czas do składania ofert, aby wykonawcy mogli starannie zapoznać się z SWZ i przygotować odpowiednio skalkulowane oferty; krótki czas na przygotowanie oferty zwiększa ryzyko zawyżenia ceny produktu z uwagi na brak odpowiedniego czasu na optymalizację ceny i minimalizację ryzyk oferenta. Również termin dostaw powinien być ustalany realistycznie, z uwzględnieniem cykli projektowych i technologicznych.
5. Oczekiwania Zamawiającego powinny być skorelowane z jego możliwościami finansowymi, co zwiększa prawdopodobieństwo otrzymania ofert mieszczących się w budżecie. Powinno się uwzględnić elastyczne warunki płatności (przedpłata, płatności na kamienie milowe), co umożliwi obniżenie kosztów organizacji finansowania.
6. Więksi producenci dysponują rozwiązaniami znanymi i sprawdzonymi i co zwiększa przewidywalność i standaryzację ich ofert. Aby niwelować ryzyka towarzyszące niedopracowanym konstrukcjom można rozważyć możliwość przyznawania dodatkowych punktów za doświadczenie, np. ilości dostarczonych pojazdów, posiadane homologacje, powszechność lub powtarzalność rozwiązań.
7. W umowie (docelowo w prawie) należy uregulować wymogi i zasady weryfikacji zgodności dostawy z warunkami zamówienia i z gwarancją. Zwłaszcza w przypadku wartości deklarowanych, niemożliwych do weryfikacji brak spełnienia warunków powinien być powiązany z odpowiednio dotkliwą sankcją/karą.

8. W umowie (docelowo w prawie) należy uregulować obowiązek weryfikacji trwałości przedmiotu zamówienia w okresie trwania projektu (np. 5 lat) na podstawie parametrów określonych w umowie dostawy. Należy z góry, jasno zdefiniować rozwiązania na wypadek niedotrzymania parametrów eksploatacyjnych i warunków dostawy.
9. W przetargach na zakup pojazdów (np. EZT, lokomotyw) należy w jak najpełniejszym zakresie stosować rachunek kosztów cyklu życia (LCC), obejmujący co najmniej całkowite koszty utrzymania i koszt zużytej energii. Pełen rachunek powinien obejmować koszty nabycia (cena taboru i ewentualne koszty finansowania zakupu), koszt użytkowania (zużycie energii), koszt utrzymania (serwis prewencyjne i naprawy oraz obsługa codzienna). Docelowo kolejną kategorią mogłyby być koszty środowiskowe (emisja dwutlenku węgla, hałaśliwość i na końcu koszty utylizacji bądź recyklingu). Ocena kosztów życia produktu (LCC) powinna zawierać definicje i jednolite metody ich obliczania, w celu eliminowania swobodnej interpretacji.
10. W przypadku braku doświadczeń dotyczących przygotowania i prowadzenia procedur przetargowych na zakup taboru szynowego zaleca się korzystanie z usług wyspecjalizowanych / doświadczonych organizacji lub łączenie zamówień i zakup większej floty razem w bardziej doświadczonymi partnerami.
11. W trakcie postępowania zakupowego należy uwzględnić/określić zasady i standardy testowania urządzeń pokładowych takich jak GSM-R i ETCS oraz ich późniejszego rozwoju.
12. Warunki SWZ powinny być skorelowane z procedurami odbioru i weryfikacji pojazdu oraz dokumentacji, w tym określać zasady udostępnienia (licencji) dokumentacji technicznej/konstrukcyjnej, niezbędnej do utrzymania pojazdów na poszczególnych poziomach P1-P5.
13. Zawarte w umowach klauzule waloryzacyjne powinny uwzględniać nie tylko wzrosty cen, ale także problemy z łańcuchami dostaw.