



Firma Marius Pedersen nakupuje vozidlá s nadstavbou Faun Rotopress zhruba za 160-170-tisíc eur, slovenské mestá spravidla drahšie.

Ako kúpiť smetiarske auto a nepreplatiť

Mestá platia za rovnaký typ vozidla výrazne viac ako súkromníci. Lebo šijú podmienky na mieru

Ján Kováč / kovac@trend.sk

Slovenské mestá dostali eurofondy, aby si kúpili smetiarske autá. Majú im pomôcť zvýšiť podiel triedeného zberu. Spravidla si volia tú istú značku - nemecký Faun Rotopress. Ide o smetiarsku nadstavbu, ktorá odpad stláča v rotačnom bubne. Alternatívou je takzvané lineárne stláčanie, ktoré bolo donedávna dominantné, no teraz je na ústupe. Faun patrí medzi najsilnejšie európske značky. Nie je preto zvláštne, že od neho nakupujú aj slovenské samosprávy, aj súkromné zberové spoločnosti.

Problém je, že ho nakupujú drahú, čo môže byť spôsobené aj tým, že vo verejných súťažiach neexistuje prakticky žiadna súťaž.

Proti nehospodárnosti by mohol byť liekom spoločný nákup pre mestá a obce a profesionalizácia verejného obstarávania

A teda chýba tlak na cenu. Mesto Poltár prekonalo všetky ostatné. Jedno smetiarske auto kúpilo za 203-tisíc eur bez DPH. Súkromné odpadové firmy nakupujú porovnateľné autá za menej. Napríklad Marius Pedersen po 160- až 170-tisíc eur, potvrdil technický riaditeľ firmy Slavomír Faško.

Aj ďalšie malé mestá smetiarske autá preplácajú. Napríklad Malacky, Snina, Handlová za autá s rotopressmi zaplatili zhruba 190-tisíc eur. Dodávateľom je firma Komunálna technika. Keď sa to zráta, verejný sektor takto vyhadzuje státisíce eur. Pomenovať príčiny a hľadať riešenia pritom nie je až také ťažké.

Prečo mestá nakupujú drahšie

Najsilnejším predajcom rotopressov na Slovensku je lučenecká firma Redox. Firma má podľa majiteľa Romana Malčeka dominantný podiel na trhu zberových vozidiel.

R. Malček TRENDU potvrdil, že mestám predávajú vozidlá drahšie ako súkromným

zberovým spoločnostiam. Zdôvodnil to tým, že odpadové firmy kupujú viac kusov.

„Bežne objednávajú päť až desať kusov, čo generuje nižšiu cenu,“ zdôvodnil majiteľ Redoxu. Druhým dôvodom podľa neho je to, že súkromné firmy, na rozdiel od miest, platia načas. „Samospráva nakupuje prevažne z dotačných programov, ktoré sú rizikové z pohľadu dĺžky času financovania,“ povedal R. Malček. Takmer nikdy podľa neho nie je dodržaná 60-dňová splatnosť faktúr. Stalo sa, že nedostali zaplatené aj 12 mesiacov, prípadne vôbec.

Mestá platia zrejme aj za to, že zo súťaží vytlačujú konkurenciu. Súťažné podmienky sú napísané tak, že ich vie plniť len technológia rotopress. Tú vyrába okrem Faunu ešte rakúsky producent MUT - v licencií od Faunu.

Rotopresy dnes okrem Redoxu dodáva nitrianska firma Komunálna technika a česká spoločnosť Bluetech. Teoreticky by títo traja mohli medzi sebou súťažiť. Skôr sa však zdá, že ťahajú za jeden povraz. R. Malček zastupuje podľa svojej vizitky nielen Redox, ale aj Bluetech. A Komunálna technika zase časť zákaziek, ktoré vyhrá, posúva na Redox. Prečo? Konateľ firmy Zoltán Ulrich hovorí, že ich prioritou je dodávať najmä



Tomáš Urban

vlastnú značku - MUT. Lenže proces verejného obstarávania až po odovzdanie auta je časovo náročný, vysvetlil Z. Ulrich, preto sa rozhodli posunúť zákazku na Redox. „Nemohli sme riskovať pokazenie si dobrého mena našej spoločnosti, negatívne referencie na EKS a ich ekonomický vplyv na našu spoločnosť,“ vysvetlil konateľ.

Spraviť súťaž súťažou

V súťažiach boli aj iné firmy. Ale bolo ich málo a nič nevyhrali, takže je možné, že takúto ambíciu ani nemali.

Preto sa treba zamyslieť nad tým, ako v tejto sfére vytvoriť naozajstnú hospodársku súťaž. Podľa advokáta Tomáša Urbana z právnickej firmy Dvořák, Hager & Partners by mal verejný obstarávateľ nastaviť podmienky tak, aby nevylúčil príliš veľké množstvo potenciálnych dodávateľov. „Napríklad tak, že bude požadovať splnenie tých výkonnostných alebo funkčných požiadaviek, ktoré sú pri zabezpečení odvozu odpadu pre danú obec či mesto dôležité,“ hovorí T. Urban. Ako príklad uvádza minimálny objem odvezeného odpadu či prevádzkové náklady.

Obce chcú mať auto s lacnou prevádzkou. Spravidla však idú ľahšou cestou: vyberú si spoľahlivého výrobcu a podmienky súťaže nastaví v jeho prospech. Nevýhodou je, že sa tak pripravujú o plusy hospodárskej súťaže, ktorá prináša lepší pomer cena/kvalita.

„Základné princípy verejného obstarávania sú hospodárnosť a efektívnosť. Tie sa majú dosiahnuť, okrem iného, prostredníctvom

V mojej reštaurácii viem zaskočiť za každého

Union som si vybrala, aby ma nič nezaskočilo

Katarína, 36, majiteľka reštaurácie

POISTENIE PRE PODNIKATEĽOV

Union
Poistenie

Viac info na union.sk/podnikatelia alebo u vášho poisťového poradcu

NMH202532/02

Bubon vraj musí poháňať ozubenie

» Okruh možných záujemcov o vozidlá zužujú veľmi špecifické kritériá. Obstarávatelia väčšinou žiadajú konkrétnu technológiu stláčania odpadu, ktorej súčasťou je rotačný bubon. Počet uchádzačov zužuje aj ďalšie kritérium, ktoré spresňuje, čo má poháňať rotačný bubon. Podľa kritérií to môže byť len ozubenie. Bubon nesmú roztáčať kladky, pásy ani reťaze. Bizarné je, že všetky mesta wpisujú do kritérií presne tú istú formuláciu. Aj keď im obstarávanie zabezpečujú rôzne agentúry alebo si ho robia sami. Je jasné, že túto podmienku budú od seba kopírovať, alebo im ju nadiktoval dodávateľ. Čo by bola tá horšia možnosť. Kritériá jednoznačne plnia dvaja uchádzači – Faun a MUT so svojou technológiou rotopress. Iné firmy, ktoré by boli v hre, zástupcovia miest nepoznajú. Iba jeden z nich pomenoval aj ďalšiu firmu. Podľa zástupcov miest sú súťažné kritériá namieste. Požadovaný typ pohonu dokáže lepšie stlačiť odpad a tým prepraviť vyššiu hmotnosť pri rovnakom objeme, vysvetlil Blažej Litva, konateľ handlovskej mestskej firmy Hater-Handlová. Podľa vedúceho správy mestského majetku v Želiezovciach Petra Harisa má táto technológia aj dlhšiu životnosť, nižšiu spotrebu paliva a nízke nároky na údržbu. Alternatívne systémy majú podľa neho „viaceré ohybné časti, ktoré sú náchyľnejšie na poškodenie a náročnejšie na údržbu“, uviedol. Podobne argumentovali aj zástupcovia miest Prievdza, Malacky, Stará Ľubovňa a Michalovce. Z Poltára, zo Šurian, z Bardejova, Prešova a Nitry neodpisali. Viacere mesta zdôvodnili výber súťažných kritérií práve dobrými skúsenosťami s rotopressmi. Ministerstvo životného prostredia vo svojom stanovisku uviedlo, že súťažné podklady boli v režii každého obstarávateľa, a pripomenulo, že súťaž s takto nastavenými kritériami kontroloval Úrad pre verejné obstarávanie a nenašiel žiadny problém. Podľa R. Malčeka sú rotopresy oproti autám s takzvaným lineárnym stláčaním drahšie, majú však dlhšiu životnosť a nižšie prevádzkové náklady. Na Slovensku to podľa neho platí ešte viac, keďže v komunálnom odpade často končí materiál, ktorý tam nepatrí, napríklad kovy či stavebná suť.

Ekonomika

Verejné obstarávanie

➔ podpory hospodárskej súťaže medzi dodávateľmi a zákazom ich diskriminácie. A to vrátane zákazu skrytej diskriminácie,“ uviedol T. Urban.

Racionálny model súkromníkov

Riešením je prebrať model, ktorý využívajú privátne firmy. Prevádzkové náklady sa stávajú súčasťou tendrových podmienok. „Marius Pedersen obstaráva techniku spolu so servisnými službami aj so službami náhradných vozidiel v prípade poruchy. Súčasťou podmienok obstarávania je splatnosť faktúr, záručné podmienky, termín dodávok atď.“, vysvetlil technický riaditeľ jednej z najväčších zberových spoločností na Slovensku Slavomír Faško.

Podľa R. Malčeka je pre takéto firmy dôležité množstvo odvezeného odpadu. „Výberové tendre majú charakter viackolových rokovacích konaní s dopredu vybranými dodávateľmi, v ktorých dopytujú rôzne technické riešenia a vybavenia nadstavieb,“ vysvetlil R. Malček. Súkromných klientov podľa neho mimoriadne zaujíma výška prevádzkových nákladov.

Samosprávy doplácajú aj na to, že majú slabú platobnú disciplínu alebo musia čakať na peniaze z eurofondov, prípadne z iných zdrojov

Samozrejme, nákupná politika súkromných firiem sa nedá do bodky preniesť do verejného sektora. Ten sa musí podriaďovať prísneho zákonu o verejnom obstarávaní. Šitie podmienok na mieru vybranej technológie sa dá nahradiť rozšírením kontraktu o prevádzkové náklady. Niektorí verejní obstarávatelia to aj robia. Ide o správny trend, ale často sa stáva, že obstarávatelia nedomyšľajú detaily a napokon zvíťazí menej výhodná ponuka.

Stalo sa tak napríklad v tendroch Dopravného podniku Bratislava a Žilinského kraja. Dopravný podnik pri nákupe električiek prihliadal aj na cenu údržby.

Vďaka tomu vyhrala česká firma Škoda Transportation, ktorá si údržbu naceňovala najlacnejšie. Lenže zmluva na údržbu električiek, ktorú podpísala Škoda s Dopravným podnikom Bratislava, napokon padla. Ak by údržbu nebrali do úvahy, vyhrala by poľská firma PESA. Prihliadanie na cenu údržby, ktorá napokon nemala v súťaži čo robiť, teda spôsobilo, že vyhrala menej výhodná ponuka.

Na podobný prípad upozornil poslanec Miroslav Beblavý. Žilinský kraj objednával prístroje pre svoje nemocnice. Bral pritom

do úvahy aj cenu servisu. Zle však nastavil váhy jednotlivých kritérií. Výsledok bol rovnaký ako pri električkách. Najvýhodnejšia ponuka prehrala.

Dôvera prináša zľavy

Verejný sektor by tiež mohol viac vyťažiť zo svojej veľkosti. Nie je dôvod, aby každá samospráva nakupovala jedno auto. „Za úvahu by stálo využitie zákonnej možnosti spoločného obstarávania, keď by sa mestá a obce spojili. Pri nákupe väčšieho množstva vozidiel by tak mohli získať od dodávateľov lepšie ceny,“ uviedol T. Urban.

Na ľahkú váhu netreba brať ani slová R. Malčeka o nespolahlivosti samospráv. Ak si musia mestá priplácať za to, že sú rizikovým partnerom, je to problém.

Platobná schopnosť miest a obcí sa dá posilniť buď finančnou pomocou zo strany štátu – aby sa skrátilo obdobie čakania na eurofondy, alebo zvýšením nárokov na mestá a obce, aby mali dosť vlastných zdrojov na splácanie svojich záväzkov. Prípadne kombináciou oboch.

Redox sa podľa R. Malčeka prestal priamo zapájať do verejných zákaziek, ktoré sú financované z eurofondov. Radšej dodáva cez prostredníkov. „Ktokoľvek nás požiada o ponuku do súťaže a garantuje platbu, tak mu ju s radosťou poskytneme. Uprednostňujeme, keď si predmetné riziko z dlhého financovania zoberú na seba,“ povedal R. Malček.

Z rovnakého dôvodu sa podľa neho do súťaží nezapájajú výrobcovia podvozkov, ktorí sú v privátnej sfére v pozícii hlavného dodávateľa. Takou firmou je napríklad MAN Truck & Bus Slovakia. Jej konateľ Radoslav Jurča potvrdil, že sa verejných súťaží zúčastňujú len sporadicky.

Protischránková komplikácia

R. Malček chce súťažiť len o zákazky, ktoré si samosprávy platia z vlastných zdrojov. Majú ich totiž kryté v rozpočte. „Príprava podkladov pre účasť vo verejnom obstarávaní je veľmi časovo náročná a navyše sa mnohokrát vyžaduje zloženie zábezpeky,“ zdôvodnil R. Jurča.

Ďalšou komplikáciou je podľa neho protischránkový zákon, resp. povinnosť zverejniť vlastnícku štruktúru do úrovne fyzických osôb. „Čo v prípade napríklad koncernu Volkswagen [patrí doň aj značka MAN, pozn. TREND] jednoducho nie je možné,“ povedal R. Jurča. Akcionárom koncernu je totiž spolková republika Dolné Sasko, rodina Porsche alebo katarské fondy, zdôvodnil R. Jurča. Podľa neho je to absurdné, lebo o postavení Volkswagenu na trhu sa nedá pochybovať.

Výsledkom dobrého úmyslu blokovať schránkové firmy tak podľa neho je skôr obmedzenie prístupu nadnárodných spoločností.

© TREND