

Utilaje hibride și electrice

Criteriile de evaluare legate de utilizarea utilajelor electrice pot fi restrictive



În criteriile de atribuire a contractelor de achiziție publică, autoritățile contractante trebuie să includă factori de evaluare privind protecția mediului, dar lipsa unei metodologii unitare la nivel național lasă loc de interpretare. De la 1 ianuarie 2026, conform Programului național de achiziții ecologice 2025–2030, instituțiile publice au obligația să aplice criterii ecologice și să atingă ținte minime obligatorii pentru categoriile de produse și servicii cu impact asupra mediului.

Conform regulilor actualizate în baza directivelor Uniunii Europene, achizițiile trebuie să nu se mai facă doar pe baza prețului cel mai scăzut, ci prin luarea în considerare a costului ciclului de viață și a impactului de mediu. Pentru lucrări de clădiri publice și infrastructură rutieră, autoritățile contractante trebuie să se asigure că cel puțin 20% din achiziții respectă normele ecologice.

Astfel, constructorii ar fi încurajați să folosească în lucrările de investiții publice utilaje de ultimă generație, care vor contribui la limitarea sau chiar la eliminarea completă a emisiilor de particule.

Totuși, nu există un mod unitar după care să se facă acordarea punctajului suplimentar pentru utilizarea utilajelor electrice/hibrid/Euro 6.

Ca urmare, în multe cazuri aplicarea acestui

criteriu restrânge în mod nejustificat concurența. Apar situații în care cerințele impuse nu sunt rezonabile în raport cu obiectul contractului.

Alta problemă este legată de dovedirea deținerii sau folosirii acestor utilaje.

În lipsa unor elemente foarte clare de aplicare a criteriului de evaluare, autoritatea contractantă poate distorsiona rezultatul procedurii de achiziție publică.

De exemplu, sunt proceduri de achiziție publică în care se acordă, la un subfactor de evaluare, punctaj maxim pentru transportul ecologic de la sursă la șantier al principalelor materiale utilizate (bitum, emulsie bituminoasă, agregate, materiale de umplutură pentru terasamente, ciment, armături, beton) prin modalități de transport nepoluante (electrice/hibrid) și/sau cu impact redus asupra mediului, cum ar fi respectarea celui mai recent standard de poluare (Euro 6).

Constructorii reclamă că oferta de astfel de utilaje este limitată pe piața din România și, în plus, acestea sunt foarte scumpe. De asemenea, cel mai important aspect este că aceste utilaje sunt dificil de utilizat pe șantiere aflate la distanțe mari față de sursele de încărcare electrică ori în condiții de temperaturi scăzute, care reduc semnificativ autonomia acumulatorilor.

Cu toate acestea, în unele situații, utilajele electrice ajung să fie un element de departajare între două oferte similare.

Accesul la utilaje electrice la momentul ofertării - dovedit prin antecontracte sau prin contracte ferme de cumpărare/leasing?

În cazul analizat de ARENA Construcțiilor, Con-A Operations SRL a formulat o contestație împotriva răspunsurilor publicate de Județul Sibiu în cadrul licitației pentru atribuirea lucrărilor de reabilitare și modernizare a DJ 106E.

Problema principală nu a fost contestarea ideii de utilizare a utilajelor hibride/electrice, ci modul concret în care acest criteriu a fost conceput și ulterior modificat prin clarificări. Documentația de atribuire prevedea un factor de evaluare tehnică distinct, intitulat „Utilajele utilizate în cadrul contractului.

Emisii CO₂/Schimbări climatice - autobasculante hibrid/electrice”, cu o pondere de 8% din componenta tehnică.

Potrivit fișei de date, autoritatea contractantă acorda:

- 1 punct ofertanților care își asumau utilizarea unei autobasculante hibride/electrice;
- 2 puncte pentru două autobasculante hibride/electrice;
- 4 puncte pentru trei autobasculante hibride/electrice;
- 6 puncte pentru patru autobasculante hibride/electrice;
- 8 puncte pentru cinci autobasculante hibride/electrice utilizate „pe toată perioada execuției lucrărilor”.

În forma inițială a documentației publicate în SEAP, ofertanții trebuiau să prezinte „o declarație pe propria răspundere prin care ofertantul își va asuma îndeplinirea acestei cerințe” sau „certIFICATE/ documente care să demonstreze că are la dispoziție sau are acces la autobasculante pentru executarea contractului”.

Mai mult, fișa de date preciza explicit că prin dovada deținerii de utilaje/echipamente autoritatea contractantă înțelegea „fără a se limita la acestea: dreptul de proprietate, leasing, închiriere etc.”.

Exact această formulare a devenit însă nucleul disputei.

Con-A Operations SRL a susținut că din documentația publicată inițial în SEAP rezulta clar că ofertanții puteau demonstra inclusiv „accesul” la utilaje, iar acest acces includea și antecontractele de vânzare-cumpărare/închiriere/leasing/comodat etc., cu asumarea clară a obligației de încheiere a contractelor aferente la data care să permită deținerea utilajelor necesare pentru întreaga perioadă de execuție a lucrărilor.

Ulterior, însă, prin răspunsurile consolidate la clarificări, autoritatea contractantă a schimbat radical modul în care putea fi demonstrată această disponibilitate a utilajelor: „Nu se acceptă promisiunea de achiziție însoțită de documente suport - de exemplu scrisoare de intenție de la furnizor, contract de vânzare-cumpărare în curs de semnare, angajament bancar pentru finanțare. Nu se acceptă promisiuni de achiziție pentru a demonstra capacitatea ofertantului de a asigura numărul declarat de vehicule pe întreaga durată de execuție a contractului”.

Contestatorul a susținut că, prin aceste răspunsuri, documentația de atribuire a devenit „restrictivă în mod nejustificat”, deoarece impunea ca, la momentul depunerii ofertelor, utilajele să fie deja deținute într-una dintre formele acceptate de autoritatea contractantă.

În contestație se arată că, încă de la publicarea documentației în SEAP, operatorii economici „știa că este suficient și să facă dovada că au acces la aceste utilaje”, iar accesul includea „în mod evident și antecontractele de vânzare-cumpărare/închiriere/leasing/

comodat etc.”. Prin clarificările ulterioare însă, această posibilitate a fost eliminată explicit. Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor a reținut că autoritatea contractantă „a eliminat posibilitatea expresă din cadrul fișei de date a achiziției de a demonstra accesul la aceste utilaje prin alte mijloace legale”.

CNSC a constatat că factorul de evaluare și modalitatea de punctare au rămas neschimbate, însă autoritatea contractantă a decis să modifice modalitatea de demonstrare a deținerii utilajelor, acceptând doar prin dreptul de proprietate, leasing și închiriere, eliminând total dreptul de acces la utilaje.

Eliminarea promisiunii de vânzare sau a angajamentului ferm, dovezi legale reglementate de Codul Civil, din categoria documentelor care atestă accesul la utilajele punctabile, conduce în mod indubitabil la o modificare substanțială a factorului de evaluare.

CNSC a mai spus că, în noua interpretare impusă prin clarificări, punctajul este condiționat exclusiv de existența utilajului în proprietate sau sub contract de închiriere la momentul depunerii ofertei, orice altă modalitate legală de asigurare a disponibilității utilajelor fiind ignorată în stabilirea clasamentului.

Această schimbare a produs una dintre cele mai importante probleme ridicate în contestație: obligația practică a constructorilor de a contracta utilaje foarte scumpe înainte de adjudecarea contractului. „Astfel de restrângere a posibilității de a obține punctaj afectează direct elaborarea ofertelor, întrucât impune operatorilor economici sarcina excesivă de a încheia contracte cu costuri colaterale (chirie, cumpărare) anterior câștigării

licitației, limitând astfel participarea și competitivitatea în cadrul procedurii”, potrivit documentului citat.

Această concluzie este esențială pentru întreaga problematică ridicată de constructori: în momentul în care utilizarea utilajelor hibride/electrice devine criteriu de departajare, iar dovada accesului la acestea poate fi făcută doar prin contracte ferme de leasing, închiriere sau proprietate, operatorii economici sunt practic obligați să își asume costuri majore înainte de a ști dacă vor câștiga sau nu licitația.

Solicitările de clarificare formulate de operatorii economici au urmărit „reformularea factorului de evaluare astfel încât acesta să nu fie restrictiv, tocmai pentru că această piață în România este extrem de redusă”.

Problema constructorilor vizează, pe lângă disponibilitatea redusă a utilajelor electrice pe piața românească, și adaptarea lor la specificul concret al lucrărilor.

În cadrul clarificărilor au existat solicitări privind „reducerea numărului de utilaje hibride/electrice raportat la complexitatea, tipul lucrării și locația proiectului”.

Mai mult, contestatorul a arătat că șantierul este într-o zonă montană cu perioade prelungite de temperaturi negative, unde aceste utilaje au productivități reduse și nu pot fi folosite continuu pe toată perioada de execuție a lucrărilor.

În final, Consiliul a admis în parte contestația formulată de Con-A Operations SRL și a obligat autoritatea contractantă la remedierea răspunsurilor la clarificări, potrivit prevederilor legale și a celor reținute în motivație. ■

Utilaje hibride și electrice

Diferențele de preț între utilajele diesel și cele electrice se recuperează în timp scurt

Tranziția către utilaje electrice și hibride în construcții și industrie devine tot mai vizibilă pe piața din România, pe fondul presiunii de reducere a costurilor operaționale și a cerințelor legale de sustenabilitate, potrivit lui Cristian Harabagiu, Business Unit Manager la CTE Solution Utilaje Specializate, departament Construction Equipment, Screening & Crushing Plants.

El susține că, deși prețurile de achiziție ale utilajelor electrice și hibride sunt mai ridicate decât ale celor diesel, totuși acestea sunt mai profitabile. Diferențele se recuperează într-un interval scurt de timp prin costurile mai reduse cu energia și mentenanța, disponibilitatea operațională crescută, eliminarea sau reducerea substanțială a emisiilor și a nivelului de zgomot.

