

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.



Un aspect deloc de neglijat este facilitarea accesului la proiectele de investiții finanțate sau reglementate din perspectiva criteriilor ESG. Este important de menționat, însă, că utilajele acționate electric, în special cele pe bază de baterii, impun o planificare și o organizare mai riguroasă a activității, ca urmare a autonomiei limitate a acumulatorilor.

Interesul pentru reciclarea materialelor crește cererea de utilaje pentru sortare și concasare

Pe segmentul echipamentelor electrice și hibride, anul trecut a fost marcat de o creștere a interesului pentru utilaje de sortare și concasare, în special echipamente mobile și adaptabile mai multor tipuri de aplicații.

“Această tendință este susținută de dezvoltarea proiectelor de infrastructură, de accentul tot mai puternic pus pe reciclarea materialelor și de tranziția către modele de economie circulară. Clienții caută soluții care să permită procesarea materialelor direct în șantier, cu costuri mai mici de transport și un impact redus asupra mediului”, apreciază Cristian Harabagiu.

Prețurile se mențin relativ stabile

După perioadele de volatilitate din anii anteriori, piața utilajelor a intrat într-o zonă mai predictibilă. Anul acesta se observă o relativă stabilitate a prețurilor, fără fluctuații majore comparativ cu anul trecut.

Evoluțiile de preț sunt mai degrabă punctuale și influențate de factori specifici, precum introducerea unor tehnologii noi, creșterea gradului de automatizare, costurile de

producție, disponibilitatea anumitor componente, dar și contextul geopolitic, care continuă să aibă un impact indirect asupra lanțurilor de aprovizionare și a costurilor logistice. În special în cazul utilajelor electrice și hibride, diferențele de preț sunt legate, în principal, de nivelul tehnologic și de investițiile în componente precum bateriile și sistemele de control.

”Pentru utilajele cu tehnologie consacrată nu putem vorbi despre creșteri generalizate semnificative”, subliniază domnul Harabagiu.

Închiriere pentru utilizare pe termen scurt, achiziție pentru utilizare pe termen lung

Pe partea de utilizare a echipamentelor, piața rămâne segmentată. Există cereri pentru închiriere, însă acestea sunt, în general, punctuale, asociate proiectelor de dimensiuni mai reduse, cu durată scurtă sau cu nevoi foarte specifice. Închirierea este utilizată mai degrabă ca o soluție complementară, pentru acoperirea vârfurilor de activitate, testarea unor aplicații noi sau accesarea temporară a unor echipamente specializate. În schimb, acolo unde gradul de utilizare este ridicat și constant, achiziția devine clar mai eficientă din punct de vedere economic.

“Pentru clienții mari și pentru companiile cu un volum constant de activitate, achiziția rămâne opțiunea predominantă. Aceasta este privită ca parte a unei strategii pe termen lung, care oferă predictibilitate, control operațional și o mai bună optimizare a costurilor pe durata de viață a utilajelor”, consideră Cristian Harabagiu.

Utilaje operate de la distanță

Utilajele autonome, operate de la distanță, sunt utilizate preponderent în aplicații bine controlate și în medii industriale structurate. Cristian Harabagiu este de părere că “sectorul construcțiilor de infrastructură rămâne, în prezent, unul dintre cele mai puțin automatizate domenii, din cauza complexității lucrărilor, a variabilității condițiilor din șantier și a cerințelor ridicate de adaptabilitate”.

Deși construcțiile de infrastructură rămân printre cele mai puțin automatizate sectoare, totuși direcția este clară.

“Automatizarea parțială, operarea asistată și funcțiile avansate de control vor deveni tot mai importante în următorii ani”, pe măsură ce tehnologia se maturizează și crește nevoia de eficiență și standardizare, conchide Cristian Harabagiu.

Clienții caută eficiență mai mare, reducerea erorilor și optimizarea consumului de resurse

Interesul pentru tehnologii de ghidare și automatizare este în creștere pe piața utilajelor pentru construcții, deoarece clienții caută eficiență mai mare, reducerea erorilor și optimizarea consumului de resurse, apreciază Flavius Radavoi, marketing manager la Utilben.

Distribuitorul are în portofoliu o gamă variată de utilaje full electrice, inclusiv încărcătoare telescopice cu înălțimi de lucru între 6 și până la 16,4 metri, pompe de beton și șapă, excavatoare, nacele, minidumpere, miniîncărcătoare și încărcătoare frontale.

În general, astfel de echipamente au un preț de achiziție mai ridicat față de variantele diesel. Însă, consideră domnul Radavoi, acestea vin cu avantaje importante: costuri de operare mai mici, mentenanță redusă și acces facil pe șantiere unde există restricții de emisii sau zgomot. În timp, diferența de preț poate fi amortizată prin economiile generate în exploatare.

Totodată, pe piață este o cerere constantă pentru utilaje compacte și versatile: minieexcavatoare, încărcătoare compacte și echipamente care pot fi ușor transportate între șantiere. Prețurile au avut o ușoară tendință de creștere față de anul trecut, influențate de costurile de producție, transport și de contextul economic general.

Creșteri mai vizibile s-au înregistrat la utilajele de dimensiuni mari și la cele care includ tehnologii avansate, unde componentele electronice și sistemele inteligente au un impact semnificativ în costul final, spune Flavius Radavoi. ■

