

Zápisnica z prípravných trhových konzultácií

týkajúcich sa pripravovaného verejného obstarávania na zabezpečenie služieb operatívneho leasingu

Bratislavská vodárenská spoločnosť, a.s. (ďalej len „BVS, a.s.“ alebo „Obstarávateľ“) prípravné trhové konzultácie (ďalej len „PTK“) realizoval v rámci prípravy postupu verejného obstarávania na dodanie osobných a dodávkových vozidiel formou poskytnutia operatívneho leasingu prostredníctvom výzvy na zapojenie sa do PTK v systéme JOSEPHINE a oslovením relevantných hospodárskych subjektov: 10.02.2025, link:

<https://josephine.proebiz.com/sk/tender/64207/summary>

PTK prebiehali od 11.02.2025 a boli vedené formou moderovaného rozhovoru v priestoroch BVS, a.s. v Bratislave a prostredníctvom online spojenia (aplikácia MS Team) podľa výberu a časových možností zapojených hospodárskych subjektov. Zapojených bolo 6 hospodárskych subjektov.

Za účelom vecnej a konkrétnej diskusie Obstarávateľ poskytol osloveným hospodárskym subjektom spracovaný opis predmetu zákazky zo zrušenej verejnej súťaže dostupný na: <https://josephine.proebiz.com/sk/tender/62524/summary> a rámcové otázky do diskusie:

Otázky k cenotvorbe a nákladom:

1. Aké sú hlavné faktory, ktoré ovplyvňujú Vašu cenovú ponuku?
2. Ktoré požiadavky v súťažných podkladoch najviac zvyšujú cenu?
3. Ako veľmi by cena klesla, ak by sme zmenili ročné nájazdy alebo dobu leasingu (napr. z 5 na 4 roky)?
4. Aký vplyv má veľkosť odobratého vozového parku na Vašu cenu?
5. Aký vplyv na cenu má právo odkupu vozidla po skončení doby nájmu?
6. Aký vplyv na účasť v súťaži má fakturačný deň (jednotný fakturačný deň vs. rôzne fakturačné dni v mesiaci)?

Otázky k vozidlám a ich špecifikáciám:

7. Existujú vozidlá alebo značky, ktoré by ste vedeli ponúknuť za výhodnejších podmienok?
8. Ktoré technické alebo výbavové parametre najviac ovplyvňujú cenu?
9. Aké sú najúspornejšie modely z hľadiska celkových nákladov počas doby leasingu?
10. Do akej miery by zníženie požiadaviek na výbavu ovplyvnilo konečnú cenu?
11. Mohli by sme ušetriť, ak by sme akceptovali väčšiu variabilitu v značkách a modeloch?
12. Ako by sa cena zmenila, ak by sme sa zriekli niektorých prémiových služieb (napr. náhradné vozidlo, prémiový servis)?
13. Vnímate elektromobily/hybridy ako bežné vozidlá alebo si na tieto vozidlá uplatňujete rizikové prirážky?

Otázky k servisným a poistným nákladom:

14. Aký podiel na cene má poistenie a ako by sa dalo optimalizovať?
15. Existujú lacnejšie alternatívy k poisteniu, ktoré by ste odporúčali?
16. Aké sú možnosti flexibilnejších servisných balíčkov?

17. Ako veľmi by znížilo cenu, ak by sme si vybrané servisné úkony riešili sami alebo cez nášho partnera?
18. Ako by sa cena leasingu zmenila, ak by sme mali vyššiu spoluúčasť na poistných udalostiach?

Otázky k prevádzke a správe vozidiel:

19. Existujú možnosti zníženia nákladov v prípade, že by sme nastavili obmedzenie ročného nájazdu kilometrov?
20. Aký vplyv má spôsob vrátenia vozidiel na cenu? Vedeli by sme ušetriť pri menej prísnych podmienkach na stav vozidiel pri vrátení?
21. Ak by sme akceptovali vyššiu fluktuáciu vozidiel (napr. zánovné vozidlá, krátkodobé prenájmy), aký by to malo dopad na cenu?
22. Sú nejaké skryté alebo dodatočné poplatky, ktorým by sme sa mohli vyhnúť úpravou podmienok?
23. Aké iné úsporné opatrenia by ste odporučili na základe vašich skúseností s podobnými zákazkami?

Otázky ku kvalifikácií relevantných dodávateľov:

24. Disponujete certifikáciou systému manažérstva kvality ISO 9001 a/alebo systému environmentálneho manažérstva ISO 14001? Aký prínos vidíte v implementovaní týchto noriem?

Zhrnutie zistených skutočností:

Cenotvorba a náklady:

- Hlavné faktory ovplyvňujúce cenovú ponuku:
Rast cien vozidiel, servisných nákladov, pneumatík, poistenia a úrokových sadziieb.
Významný vplyv majú aj spôsob splátok, dostupnosť vozidiel a možnosti alternatívnych riešení.
Niektorí poskytovatelia garantujú len maržu a úrok, ale nie ceny vstupov, ak chceme garancie riziko si prenese do ceny (nárast o 20-30%).
- Požiadavky v súťažných podkladoch, ktoré najviac zvyšujú cenu:
Dlhodobé zmluvy s fixnými cenami (napr. 4 roky trvanie rámcovej zmluvy a 5 ročný prenájom) spôsobujú rizikovú prirážku 20–30 %).
Požiadavka na dlhodobú garanciu cien (štandardne môžu garantovať len na 6–12 mesiacov).
Rizikové prirážky v dôsledku kvartálnych zmien cien vozidiel.
Dlhodobé kontrakty vedú k zohľadneniu rizikového manažmentu v cenotvorbe.
Sankcie za nedodanie vozidla
- Vplyv dĺžky leasingu a nájazdu kilometrov na cenu:
Dlhší leasing = nižšia splátka (kvôli rovnomernejšiemu rozloženiu amortizácie).
Nižší nájazd = výhodnejšia cena (ale úspora nie je dramatická, dôležitá je optimalizácia kilometrového limitu).
Pri prekročení nájazdu sa účtuje doúčtovanie nadlimitných kilometrov.
- Vplyv veľkosti vozového parku:

Pri počte nad 100 vozidiel je strop pre fleetové zľavy na vozidlá od výrobcov.
Zľavy môžu závisieť aj od homogénosti značky (výhodnejšie je mať autá z jednej skupiny).

- Vplyv práva odkupu vozidla po skončení leasingu:
Väčšina operatívnych leasingov nepredpokladá možnosť odkúpenia (inak ide o finančný leasing).
Niektorí poskytovatelia umožňujú odkúpenie, ale trhová cena vozidla ovplyvňuje jeho hodnotu.
- Vplyv fakturačného dňa:
Väčšina poskytovateľov fakturuje raz mesačne.
Splátky sú často vopred, niektorí vedia garantovať alikvotné splátky podľa dátumu odobratia vozidla.

Vozidlá a ich špecifikácie:

- Možnosť ponúknuť výhodnejšie značky a modely, ktoré majú zľavy pri väčších odberoch u niektorých výrobcov.
Väčšia variabilita v značkách môže priniesť úspory, ale menej homogénny vozový park komplikuje servis.
- Najvýznamnejšie faktory ovplyvňujúce cenu vozidla:
Príslušenstvo, prestavby (napr. polepy, majáky), povinnosť návratu vozidla do pôvodného stavu.
Výbava (drahšie pneumatiky, väčšie disky, doplnkový servis).
Technické parametre ako dĺžka dodacích lehôt (pre úžitkové vozidlá je 120 dní často nedostatočné).
- Vplyv obmedzení na výbavu:
Zníženie výbavy by ovplyvnilo splátku len minimálne.
Prémiové služby ako náhradné vozidlo alebo prémiový servis zvyšujú cenu o 5–10 %.
Niektorí poskytovatelia namiesto náhradných vozidiel odporúčajú zakúpenie 1–2 dodatočných áut.
- Vnímanie elektromobilov vs. spaľovacích áut:
Elektrické autá majú vyššie vstupné náklady a nižšiu zostatkovú hodnotu.
Náklady na servis a pneumatiky sú vyššie (kvôli vyššej hmotnosti vozidiel).
Hybridy sú stabilnejšie v cenotvorbe ako čisto elektrické autá.
Priemerný rozdiel v splátke medzi elektromobilom a spaľovacím autom je 20–30 %.
- Riziká a výzvy pri elektromobiloch:
Neistá zostatková hodnota.
Vyššie poistné náklady.
Problémy s nabíjacou infraštruktúrou.

Servisné a poistné náklady:

- Podiel poistenia na cene leasingu:
Poistenie tvorí významnú časť nákladov, dá sa optimalizovať zvýšením spoluúčasti (úspora 5–10 %).

Pri vyššej spoluúčasti (napr. 10 % alebo min. 330 €) sa dá ušetriť na splátkach.

- Flexibilita servisných balíčkov:
Možnosť riešiť niektoré servisné úkony cez vlastných partnerov, ale leasingové spoločnosti majú výhodnejšie ceny.
Leasingové spoločnosti často nastavujú cenové stratégie tak, aby sa neoplatilo využívať vlastný servis.
- Možnosti zníženia nákladov pri návrate vozidla:
Menej prísne podmienky na opotrebenie môžu znížiť dodatočné poplatky.
Nahlásenie poistných udalostí vopred pomáha minimalizovať nepredvídané náklady.

Prevádzka a správa vozidiel:

- Vplyv obmedzenia nájazdu kilometrov:
Nižší ročný nájazd znižuje splátku, hlavne vďaka vyššej zostatkovej hodnote vozidla.
Niektorí poskytovatelia umožňujú flexibilné nastavenie nájazdu s toleranciou $\pm 5\,000$ km.
- Fluktuácia vozidiel a krátkodobé prenájmy:
Krátkodobé prenájmy nemajú výrazný vplyv na splátku v prípade dlhodobého leasingu.
- Možnosti úspor pri úprave podmienok leasingu:
Striktné podmienky na stav vozidiel pri vrátení zvyšujú dodatočné poplatky.
Vyjednávanie o poistných sadzbách a servise môže priniesť úspory.

Kvalifikácia relevantných dodávateľov:

- Certifikácie ISO 9001 a ISO 14001:
Väčšina dodávateľov disponuje certifikáciou ISO 9001 (manažerstvo kvality).
Niektorí majú aj ISO 14001 (environmentálne riadenie), ale nie je to štandardom.

Zhrnutie kľúčových odporúčaní:

- Vyjednávať kratšiu dobu fixácie ceny (ideálne 6–12 mesiacov), aby sa minimalizovala riziková prirážka.
- Zvážiť dlhšiu dobu leasingu pri autách s nízkym nájazdom, čo znižuje splátku.
- Homogénny vozový park môže priniesť úspory na servise a poistení.
- Pri elektromobiloch a hybridoch treba počítať s vyššími počiatočnými nákladmi a neistou zostatkovou hodnotou.
- Zvýšenie spoluúčasti na poistných udalostiach môže znížiť celkové náklady.
- Optimalizovať servisné balíčky, ale vlastný servis nemusí byť výhodnejší.

Za účelom doplnenia informácií vo vzťahu k výške mesačnej splátky pre rôzne nájazdy a doby leasingu boli zapojené hospodárske subjekty požiadané o vyplnenie informatívneho prepočtu pre vybrané typy vozidiel.