

Gyöngyszemek a mai Magyarország megrendelői és vállalkozói etikájából

MAGYAR LAJOS*

Előzmények

E sorok írója (az előadó) az üzleti élet mindkét térfelén „játszott” már.

20 évig volt Magyarország legnagyobb petrokémiai vállalatánál karbantartó vezető, mint Megrendelő és 18 éve a vállalkozói oldalon próbál helyzetbe kerülni. Ami a „nagybetűs életből” ismertetésre kerül az igaz, hiteles, bár a titkossági megállapodások korlátokat támasztanak, de nem is baj, mert nem a „pellengérré állítás” a fő cél, hanem tudatosítani az elképesztően egoista, arcátlan, a monopolhelyzettel durván visszaélő (a végeredményét tekintve buta, sőt önvészélyes) *szituáció tudatosítását*, ami az ország több száz kivitelező-karbantartó kis- és középvállalatának tönkremenetelét okozza. (...és ez a „megvilágosodás” hátha a normális emberi gondolkodás irányába tereli az eseményeket.)

1.sz. Jellemző esettanulmány - Megrendelői igények

Alaphelyzet, feladat

Egy öt emeletes épület -2. szintjére (értsd: második pince szint!) kell telepíteni egy kombinált hő- és gázmotoros kiserőművet gázkazánokkal, abszorpciós hűtőgépekkel, kompresszoros folyadékűtőkkel és az épület tetejére hűtőtornyokkal.

A tervező cég helytelenül lett kiválasztva (az volt a legolcsóbb), aki soha erőművet még nem tervezett, nem is igazán tudta és értette mit is akarunk mi, amikor kértük az izometria rajzokat és a -1. szint (értsd: első pince szint!) kialakítására „megálmodott” mintegy 200 !? tonna acélszerkezet (amire az erőmű szivattyúit, főelzáró szerelvényeit stb.-t kell telepíteni) terveit. („...azokat a Kivitelező tervezze meg, ha kell neki!”)

* ügyvezető igazgató, Trans Lex Work Kft.

A teljes hangszigetelés, a nagyteljesítményű hűtőtornyok tetőre történő telepítése terveinek elkészítése is a Kivitelező feladatát képezte, természetesen az épület arculat figyelembe vételével, **az ajánlat adási stádiumban**.

Közel egy évig tartó pályáztatás – értsd: hetenként történő műszaki tartalom módosítás, 1300 soros Excel táblák számtalan kitöltése, a Megrendelő helyett való gondolkodás - után az alábbi feltétel rendszernek kellett (volna) megfelelni.

Főbb elvárások a Kivitelezővel szemben

- **30 millió Ft-os bankgarancia (vagy átutalás) ajánlati biztosítékként** (hogy milyen módon kerülhet vissza a vállalkozóhoz a 30 millió Ft, arról érdemben nem rendelkezett a kiírás!)
- Az ún. **"Teljeskörűségi nyilatkozat" megtétele**, ami ugyan a 3. oldalon van részletezve, de röviden és közérthetően annyit jelent:

Vállalkozó nyilatkozik, hogy:

- ✓ valamennyi tervdokumentációt pld: kiviteli tervek, statikai tervek (ilyet például, soha nem adtak át), stb. áttanulmányozta, ezek ellentmondásmentesek, „kivitelezésre minden tekintetben alkalmasak” és kötelezettséget vállal a szolgáltatás teljességéért, **főleg a dokumentációban elő nem írtakért!!**
- ✓ **jótáll ...az alkalmazott megoldásokért, függetlenül attól, hogy azokat nem maga... alkalmazza.**
- ✓ a vonatkozó ár MINDEN KÖLTSÉGET TARTALMAZ. (...**függetlenül mindentől: pótmunka NINCS!**)

A szerződés néhány „érdekes” pontja

- **A szerződés egyösszegű, garantált, maximált átalány áron Ft-ban** kerül megkötésre, ahol **Megrendelő jogosult az alvállalkozók versenyeztetésére, kiválasztására, a vállalkozói és szállítói szerződések jóváhagyására is.** Vállalkozót terhelik a Ft/EUR- kurzusból-, az időjárásból-, az épület kivitelezési pontatlanságaiból és minőségi hibáiból-, az időközben bekövetkező törvényi

előírások megváltozásából, stb, stb-ből származó kockázatok. (Vagyis **CSAK Vállalkozónak van kockázata!**)

- Vállalkozó köteles a szerződéskötéstől számított 5 napon belül, a **szerződés teljes nettó összeg 10%-a erejéig „Teljesítési fedezetet”** nyújtani (ez kb. 150-180 millió Ft) Megrendelő mint kedvezményezett részére.
- A szerződés csak akkor jöhet létre, ha Vállalkozó a **„Pályázati szabályzat elfogadásáról” szóló írásos nyilatkozatát megteszi**, amelyben Vállalkozó elismeri, hogy (pld.):
 - Megrendelő nem köteles győztest hirdetni,
 - Megrendelő nem köteles semmit indokolni,
 - Megrendelő jogosult a pályázati kiírásban foglaltaktól eltérő feltételekkel is szerződést kötni.
 - Megrendelő jogosult egy harmadik személyt kijelölni, akivel Vállalkozónak meg kell kötni a szerződést.
 - ...és a végén a „slussz poén”: „A Pályázati szabályzat rendelkezéseit, illetve az eljárás szabályait tisztességesnek és a hatályos jogszabályokkal összhangban állónak ismeri el Vállalkozó”.
- A projekt kivitelezése során **a műszaki ellenőrzés 15.000.- Ft/óra + ÁFA költségei Vállalkozót terhelik, de Megrendelő határozza meg az ellenőrzés idejét, számát és időtartamát.**

A projekt jellege (határidő rendszere) miatt a szerződéskötés után azonnal a főberendezéseket meg kell rendelni, ki kell fizetni (mert a nagy nyugati cég a gyártáshoz hozzá sem kezd, ha egy magyar cég a megrendelési ár min. 50%-át – esetenként 100%-át – előre ki nem fizeti), így az előzőekben leírt 180-210 millió Ft mellett további 300-500 MFt bankgaranciát kell adni, vagy ezt az összeget ki kell fizetni Vállalkozónak. **„Természetesen” előleg NINCS!**

Úgy gondolom, hogy az eddig ismertetett feltételekkel normális, *felelősségteljes cégvezető nem köt szerződést, de ha mégis akkor az erőmű nem az elvárt minőségi és BIZTONSÁGI szinten, nem határidőre (vagy egyáltalán nem) készül el*, ugyanakkor borítékolni lehet jó néhány kis- és középvállalat csődbe menetelét.

2. sz. Jellemző esettanulmány – Megrendelő úgy hágja át a saját szabályait ahogy akarja

A multinacionális cég belső szabályai egyébként is óriási feladatokat rónak a kis- és középvállalatokra, de a Megrendelők ezeket is rendszeresen megsértik lehetetlen helyzetbe hozva a Vállalkozót.

Garancia – jóteljesítési bankgarancia

Ma már csak szép emlék a 12 hónap mechanikai garancia és 12 hónap 5%-os (vagy 10%-os) teljesítési bankgarancia.

Általánossá vált a 24 hónap mechanikai- és ugyanennyi jóteljesítési garancia, amely min. 10%, *de nem ritka a 15%, sőt 20% sem.*

Legutóbb már 36 hónap mechanikai garancia és 36 hónap + 30 nap 10%-os jóteljesítési bankgarancia (vagy 10% visszatartás) volt a „nyerő”.

A versenyztetések a vállalkozói szürke állomány teljes leszívását célozzák, amelyek a végtelenségig elhúzódnak, így érdemi felkészülésre, előkészítő munkára alig marad idő.

Egyes cégeknél megrendelést nem alkalmaznak!! (mint mondják a megrendelésben nem lehet minden feltételt rögzíteni), hanem csak szerződést. *A szerződések megkötésére, aláírására nem ritkán csak a munka – jelentős, vagy a teljes részének – elvégzése után kerül sor.* Volt rá példa, hogy a hibásan megfogalmazott ajánlati kiírás műszaki tartalma miatt, az ajánlat elfogadása után 6! hónapig dolgoztunk, míg a szerződés megkötésre került.

Szintén általánossá vált a 60, 90 (de előfordul a 180!) napos fizetési feltétel – a számla beérkezés után. Azonban a sikeres műszaki átadás-átvételi jegyzőkönyv mellett kikötik a „*Teljesítés igazoló jegyzőkönyv szükségességét*” is, amelynek aláírása egy multi cégnél akár egy hónapot is igénybe vehet, mert a műszaki ellenőrön kívül még a beruházási-, a kereskedelmi-, a biztonságtechnikai-, a logisztikai-, a rendészeti-, stb. szervezetek

képviselőjének is alá kell írni, ugyanakkor a magyar pénzügyi előírások szerint a számlát a teljesítéstől számított 15 napon belül ki kellene bocsátani.

A nagyvállalati típus szerződések oldalakon keresztül sorolják a Vállalkozó kötbérfizetési kötelezettségeit, amelyet 8-10 napon belül köteles fizetni. *Általánossá vált a késés utáni napi 1%, a szerződéses ár BRUTTÓ (ÁFA-val növelt) értékére vonatkoztatva.* Arra a kérdésre, hogy miért kell az ÁFA után kötbért fizetni sztereotip válasz érkezik Megrendelő képviselőitől:

„Ez valóban etikátlan, de hát a vállalati politika része.”

A *maximális kötbér* korábbi 5%-os összege a 10%-ra, sőt *sok esetben 20%-ra* emelkedett, ugyanakkor a garanciális felelősséget *a közvetlen kártérítésen felül a KÖVETKEZMÉNYES KÁROKRA is kiterjesztették.*

Az ellehetetlenülést és a közbetartozásokat az állam is generálja a „csodálatos” adó törvényeivel, hiszen a kibocsátott számla kapcsán az *ÁFA befizetést akkor is teljesíteni kell előre*, ha a Megrendelő a számlát csak nagy késéssel, vagy egyáltalán nem fizeti meg.

A magyar vállalkozás nem örülhet felhőtlenül, ha jól sikerül az egyik éve, mert a következő évben az APEH ennek bázisán állapítja meg a társasági adót, amelyet meg kell fizetnie, függetlenül attól, hogy az aktuális év sokkal gyengébb mint a bázis év, aminek egyenes következménye lehet a nagyon komoly likviditási probléma.

Perspektívák az egérlyukból.

Joggal kérdezhetik: mi az oka ennek a „szürrealista” helyzetnek, hiszen a *kivitelezői kis- és középvállalatok vagy vállalják az ismertett irreális feltételekkel járó kockázatokat (vagyis „finanszírozzák” a nagyvállalatokat és az államot), vagy felteszik a kezüket az alvállalkozókat nem kifizetve és „megfelelő időben” csődöt jelentenek.*

Azt hiszem nem tévedek, ha azt mondom a rendszerváltás óta jelentősen erősödött a *nagyvállalati vezetői vélemény:*

„...fókuszban a termelés és értékesítés!!”

Napjainkban *nem létezik már műszaki vezérigazgató helyettes*, ez a terület a termelési vonalhoz van „csapva”, *a karbantartás vezető a szervezeti séma harmadik-negyedik sorában található.*

Nincsenek karizmatikus műszaki vezetők, a szakma színvonalát „...*aki a legolcsóbb az kap munkát...*” határozza meg. Elvértve találni olyan műszaki doktort, aki karbantartásból, szerelésből doktorált. Gyakorlatilag megszűnt a magyar nehézgépipar: nem gyártunk gőzturbinát, nagyteljesítményű szivattyút, kompresszort, generátort, kazánt, nyomástartó edényt is csak elvértve. A mérnök újságban például soha nem olvasható gépipari, olaj- vagy petrokémiai karbantartásról, szerintem nem is tudják, hogy (több mint 30 éve) létezik 1000-3000 bar üzemi nyomású technológia itthon, amit valahol, valakinek karban kell tartani.

Hazánkban nincs egyetlen vákuumkamrás dinamikus kiegyensúlyozásra alkalmas állomás, nincs egyetlen olyan köszörű gép és köszörűs, amely „nagyobbacska” dugattyús kompresszor főtengely megmunkálását el tudná végezni. Napjainkban vannak olyan nagy erőművek, ahol a kulcsberendezések karbantartási stratégiája az ún. „ad-hock karbantartás”, vagyis meghibásodás kapcsán javítanak.

A csepeli halálos balesettel járó tartály robbanás fényében olcsó dolognak tűnik, de igaz, hogy a veszélyes anyagok tároló tartályainak karbantartását (tisztítást, állapot ellenőrzést, javítást), a megrendelők jelentős része, nem tekinti komoly mérnöki feladatnak, a felmerülő problémákat „elbagatelizálja”.

Kijelenthető, hogy a közgazdászok és jogászok által irányított magyar vállalatoknál *a karbantartás, kivitelezés becsülete lassan teljesen megszűnik, mert „szükséges rossznak” tekintik.*

Nagyon szeretnék tévedni!