

EGY MAGYARORSZÁGI TERVEZÉSI VERSENY TANULSÁGAI



Dr. Almási József - Varvasovszky Péter

DOI: 10.32969/VB.2018.3.3

Írásunk arra kíván rávilágítani, hogy egy felelős ajánlat elkészítése mekkora szellemi és anyagi erőfeszítéseket kíván, szemben az általános megbízói hiedelemmel „... ugyan, szorozd meg ennyivel a területet és megkapod a tervezési díjat...”, amit általában a díjszabások is ösztönöznek, fel nem tárva eléggé részletesen a tervezési feladat elvégzéséhez szükséges műszaki tartalmat.

Tanulság lehet, hogy nem kellően meghatározott tervezési feladatnál az ajánlatadással bánjon óvatosan a tervező. Manapság egyre gyakoribb feladat a meglévő épületek funkcióváltásához (átépítéséhez) kapcsolódó tervezési feladat, melyeknél a beruházók a feladat indításnál nem alakítanak ki kellő képet az ohajtott célról, nincsen elegendő információjuk az építményről.

Kulcsszavak: tervezés, verseny, ajánlat, komplex tervezési feladat, beruházó feladata, műszaki tartalom.

1. BEVEZETÉS

Bizonyára számos tervezőiroda hasonló esetről tudna beszámolni, mi ezt most megtegyük, hogy részben másokat is inspiráljunk, részben a tanulságokat közzé tesszük.

A közelmúltban részt vettünk egy magyarországi tervezési versenyben, azaz több tervezőirodával egyetemben egy tervezési feladat elnyeréséért pályáztunk, egy transzmissziót (pl. egy hengersort) meghajtó villanymotor cseréje kapcsán (G=150 tonna).

A tervezési feladat komplexitását az alábbiak jellemezték:

- gépészmérnöki feladatok:
 - a meglévő – mintegy 40 éves – hajtásszekrény és tengelykapcsoló terhelhetőségének (erőátviteli képességének) ellenőrzése,
 - a meghajtó villanymotor kenési és hűtési rendszerének megoldása, a szükséges vezeték és építmény rendszerrel
- építőmérnöki és építészeti feladatok:
 - a régi gépalap felhasználásával – a korábbi motortól kissé eltérő méretű – villanymotor – új gépalapjának tervezése,
 - a villanymotor álló és forgórészének helyszíni összeépítésére szolgáló emelőgerenda megtervezése és a gép mozgatására rendelkezésre álló 50 éves darupálya felülvizsgálata és **segéd alátámasztó szerkezet megtervezése/megerősítése**, mivel az emelendő súly a daru teherbírását meghaladta,
 - új trafóépület tervezése,
 - a villanymotor beszállításához új kapunyílás kialakítása a meglévő csarnokban,
 - a folyamatirányítás számára csarnokon belüli épületrész kialakítása,
- villamosmérnöki feladatok:
 - az új gép villamos meghajtásának kialakítása a korábbi villamos al- állomásokról, illetve trafó elemek átalakításával,
 - a villamos gép működésének a meglévő folyamatszabályozási rendszerbe való illesztés tervezése,
 - alacsony feszültségű rendszerek tervezése,
- egyéb feladatok:
 - mindezen tervezési feladatok végrehajtására szolgáló orga-

nizációs, szerelési tervek meghatározása, hogy a gépcseré az évi 1,5 hónapos karbantartási időben elvégezhető legyen,

- árazott költségbecslés, és árazatlan költségvetési kiírás készítése minden munkára,
- kapcsolódó hatósági engedélyek megszerzése.

Az előbbiekből röviden vázolt komplex tervezési feladat „kiírását” a Beruházó egy 3 oldalas levélben sorolta fel. A levél formai kialakítása nem tette lehetővé, hogy az ajánlatot olyan módon állítsuk össze, hogy az a későbbiekben egyszerű hivatkozásokot tegyen lehetővé (pl. a feladatok beszámozása stb.), tehát egy ilyen összetett tervezési feladatot egy „laza tervezési kiírásban” kívánta a pályázókkal megismertetni. [Mint tudjuk: mennél pontatlanabb az elvárás, annál több az ajánlkozónál a bizonytalanság, és így természetes a magasabb ár.]

2. A TERVEZÉSI VERSENY ÉS A TERVEZÉS MINŐSÉGE

A mi felfogásunk szerint a tervezés szellemi és kreativitást kívánó alkotó folyamat, melynek során a tervező elméleti és gyakorlati ismereteit rendszerbe állítva törekszik a feladat optimális megoldására. Nagy valószínűséggel egy-egy feladat megoldása során a tervezők nem azonos megoldásra jutnak. Ez a megállapítás a tervezési ajánlat kidolgozására is fennáll műszaki tartalomtól és tervek kidolgozási szintjétől függően.

A tervezési folyamatot és minőségét nagyban befolyásolja:

- a beruházói elképzelések minél pontosabb meghatározása, a feladat előkészítés pontatlansága vagy pontossága, a helyes cél kijelölése,
- a rendelkezésre álló kiindulási adatok és azok megbízhatósága,
- a tervező „tájékozottsága”, tapasztalata, tudása, a tervezési munka kidolgozásának igényessége,
- a tervező innovációra való képessége, a tudomány mai állásának ismerete.

A tervezési verseny során általában a Beruházó nem gondolja saját magát „versenyztetni”, pedig akarva, akaratlanul részt vesz benne azzal, hogy milyen információkat, felhívást, válaszokat stb. tesz közzé. A tervezők által feltett kérdések segíthetik a Beruházót, mintegy „kiokosíthatják”, hogy milyen

legyen a feladat pontosabb megfogalmazása, értelmezése jól kiegészítheti a tervezési cél meghatározását. Egy „érzékeny” Beruházó már itt észrevehethné, vagy megkezdhetné a „tervezők minőségét”.

A feladat értelmezése és az ajánlat kidolgozása, amely alapos esetben a megoldások fő részeinek, az elvégzendő feladatok mennyiségének meghatározása, a szükséges tájékozódás és előkészület a feladat megoldására már jelentős erőfeszítéseket kíván a tervezőktől és az így kidolgozott „ajánlat” – ami az áron túlmenően mindig műszaki tartalommal is párosul – komoly ajánlattevő esetében már egy fontos szellemi termék, amelynek „eltulajdonítását” a Beruházó természetesen véli. Az ajánlat kidolgozása két hónapot vett igénybe, ennek során a Beruházó két alkalommal újra értelmezte a „kiírást”. A Beruházóhoz intézett e-mailek száma elérte a 25-öt. A személyes tárgyalások, utazások összesen 4 + 2 mérnöknapot jelentettek, nem beszélve az írott anyag összeállításáról.

A konkrét tervezési verseny esetében a bevezetőben felsorolt komplex feladatokat táblázatos formában, egy-két soros leírással „pontosították”, amiről úgy gondolta a Beruházó, hogy egy-egy feladatrészt most már pontosan leírt és az egyes tervezői feladatok mellé csak ajánlati árat szükséges írni [Így tesz a Beruházó ha csak az ár érdekli és kevésbé a melléje rendelt műszaki tartalom]. Cégünk ezzel nem elégedett meg, hanem részletező magyarázatot és tartalmi megoldásokat adott ajánlatában. Tehettük ezt azért is, mert minden szakági tervező részletes tervezési munkaprogramot dolgozott ki. Csak „kiszivárogtatott” hírekből tudjuk, hogy ajánlatunk műszaki tartalma, kidolgozottsága a legjobb volt. (Mint utóbb kiderült, a „legmagasabb” árú is egyben, amit természetesnek lehet tartani, hiszen részletesen átgondolt munkaprogram állt mögötte, felmérve a szükséges szellemi és fizikai munkamennyiséget egyaránt és azt a felelősséget, hogy a rendelkezésre álló rövid kivitelezési idő nem teszi majd lehetővé a „hibás” terv javíthatóságát, biztos megoldások, egymásra épülő lépések sorának megtervezése tökéletes kell legyen, mert az üzem termelésének kiesése többszörös károkat okozhat). A Beruházói kiírás „pontosításához” az is hozzá tartozott volna, hogy a kiinduló adatokat pontosítja, azaz meglévő üzembről, gépekről stb. lévén szó, a rendelkezésre álló terveket, leírásokat is át kellett volna adni. Erre mindig csak ígéretes utalások voltak, illetve az ajánlattevő vegye be az ajánlatába, hogy ha szükséges, felmérésekkel egészíti ki az adatokat, ennek mennyisége teljes bizonytalanságot okozott az ajánlat adásnál [Tipikus eset manapság, hogy lehet bizonytalanságban tartani az ajánlattevőt.]

A Beruházói döntések késlekedése, az ajánlati kiírás műszaki előkészítetlensége már a tervezési felhívás elindítását is késleltették, de úgy gondolták, hogy az itt elvesztegetett időt majd a tervezőkön, azaz a tervezés időtartamának lerövidítésével lehet bepótolni. Ekkor a tervezési feladat elvégzésére három nyári hónapot szántak, amikor egyébként is nehezebb előrelátóan szervezni a munkát [hiszen a magyar tervezők zömének még mindig csak a hazai pihenés-szabadságolás adatik meg, ami a klimatikus viszonyaink között a nyárra esik, és nem teszi lehetővé ezek könnyű áthelyezését az őszre, télre hogy azokat más „földrészekben” töltsék a magyar tervező.]

A Beruházó még a tervezési feladatokat pontosító tárgyalások során is ragaszkodott ezen szűkös határidőhöz, míg a végén „belátta”, hogy ezt legalább négy hónapra kell emelni. A Beruházó azt mondta, „a tervezőnek joga van a hétvégeken és éjjel is dolgozni”, ez természetes, csak azzal nem számolt, hogy kifáradt emberek nem képesek megfelelő teljesítményt és minőséget nyújtani munkájukban. [Cégünk alakulása óta tartjuk azt az elvet, hogy más irodába „maszekolni” nem lehet, mi fizessünk annyit, hogy a heti munkaidővel a szükséges kereset álljon rendelkezésre. Úgy hisszük, korábban ez teljesült is – 12., 13., sőt 14. havi fizetésekkel – ma már sajnos más a helyzet.]

Sajnálattal kell megállapítani azt is, hogy a magyarországi tervezői versenyek leginkább árversennyé degradálódtak és a minőség versenye – melynek elbírálásához sokkal több energiát kell befektetni a Beruházónak – nem szempont kellő mértékben.

Jelen esetben is úgy gondolta a Beruházó, hogy a tervezési feladatokat végül sikerült „táblázatos formába” átfogalmazni, és ezek elfogadása a tervezők részéről – egyben a tervezők ajánlatait azonos „minőségi szintre is emelte”, holott pl. a referenciák összevetése és az ajánlatok kidolgozottsága másról is árulkodik(hat). Az ajánlatok kidolgozottságának mérőlése szintén jellemezheti az ajánlkozókat, volt, aki csak a „laza kiírásra” egy számot, vagy egy-egy szakág tervezési díj összegét adta meg, a műszaki tartalom részletezése nélkül, illetve az egyes szakágakon belüli ugyan, de részfeladataiban mégis jelentős eltérést mutató tevékenység árának részletezése nélkül. [Az ajánlattevő is bizonytalanságban tartotta a Beruházót, viszonyosság elve.]

Mindezek az információk csak „kiszivárogtatással” jutnak el a résztvevőkhöz, mert – tudomásunk szerint – nincsenek egységes szabályozások az ilyen tervezési versenyek lebonyolítására, a Beruházó „érdeke” sem abban az irányba mutat – bár etikailag ez elvárható lenne -, hogy minden pályázót azonos információkkal lásson el a versenyvetés folyamán.

Végeredményben a Beruházó a tervezői pályázat és ajánlatok alapján nem tudott (vagy nem akart) dönteni, ezért „versenydíj-tárgyalást” hívott össze. A három pályázó – a bevezetőben említett feladatokra – a következő díjakat ajánlotta utolsó ajánlatként:

76,5 mill. Ft; 62,0 mill. Ft és 52,0 mill. Ft nettó.

A Beruházó ezt követően közölte, hogy ő is „kalkulált” és erre a tervezésre mindössze 35,0 mill. Ft-ot tud elfogadni. Akarja-e valaki ezért a díjért a feladatot elvégezni, kérte. Erre a válasz az volt, hogy nem. A versenytárgyalás így eredmény nélkül ért véget.

Cégünk az ajánlat kidolgozásával két hónapon keresztül foglalkozott, a felmerült költségek 23 nap x 60 eFt = 1,3 mill Ft + 200 eFt utazások, tehát összesen elérték az 1,5 mill Ft-ot.

Úgy szintén költségek jelentkeztek a jövőbeli altervezőknél, akik a helyszínen is jártak, ajánlatokat előkészítettek, ezek is legalább kitesznek 700 eFt-ot.

Manapság ez teljesen természetes a Beruházónak, hogy ilyen nagyságú költségeket az ajánlkozókra hárítsanak, miközben az ajánlatokból „számos szellemi információt” kapnak.

Dr. Almási József (1940) okl. építőmérnök (1964), műszaki doktor (1972), 29 évi kutatás a BME Vasbetonszerkezetek Tanszékén, több mint 200 szakvélemény készítője, 1995 óta a CAEC Kft, 2002 óta az APSE Kft. ügyvezetője. 2002-ben Palotás László-díjat kapott. A BME címzetes egyetemi docense.

Varvasoszy Péter (1977) okl. építőmérnök (2001), partner és vezető tervező az APSE Kft-nél, számos irodaház, bevásárlóközpont, ipari épület statikus tervezője. Fő érdeklődési területe a tartószerkezetek tervezése földrengéses hatásokra.

A LESSON ABOUT A HUNGARIAN DESIGN COMPETITION.

József Almási – Péter Varvasovsky

Keywords: design, design offer competition, investor task, complex design task
The article (contribution) should like to show, what that to prepare a responsible design offer a large intellectual and financial effort is required, on the contrary that the clients are believing *please multiplied the area with a number and you get the design fee ...* which method are stimulated in most design fee codex too and not go deep in the necessary technical contents which are requirements to give a reasonable (well – founded) offer.

It can be a lesson from this bid competition, if the design task is not well defined, the designer shall be carefully to give an offer. Today is very frequent task to refurbishment existing buildings combined with new function, where the Investor mostly has no clear picture at the beginning what can be the favourable solution for him and this causes a lot of uncertainty, at the end with much more design work, if you have no sufficient information about the building and about the task.