

kiértékelnünk. További szűkítést ajánlanék, véleményem szerint a KEVIÉP Kft és a GÁZSZER Bt ajánlatát érdemes csak megvitatnunk. A legkedvezőbb ár tényleg a KEVIÉP-től jött, de hiányzik belőle a Várpalotának felajánlott munka és hiányzik még az anyagából - ami többeknél is hiányzik, de a GÁZSZER-nél megvan - hogy biztosítási lapot nem mellékeltek. Én a magam részéről, ha a hétfői egyezkedésen garantálni tudnák azt, hogy ez a 20 millió forint körüli ajánlatuk a Közüzemi Vállalat felé működni fog, akkor a GÁZSZER Bt mellett tenném le a voksomat.

L e s z k o v s z k i Tibor:

Az út-helyreállítással kapcsolatban továbbra is tartom a saját elméletemet. Hajlandó vagyok a költség 15 %-áig elmenni ebben a kérdésben egy bizonyos nagyságrendnél, de nem mindenáron.

J á m b o r Attila:

Úgy gondolom, hogy az a gesztus, amivel a GÁZSZER Bt azt mondja, hogy ő hajlandó foglalkoztatni helyi céget, szerintem egy nagyon ügyes húzás, mert ettől még az az összeg, amiért a munkát fel fogja vállalni, egy fillérrel nem lesz kevesebb. Mindenféleképpen ódzkodnék attól, hogy ilyen nagyon könnyen elfogadjuk ezt az ajánlatot, mert tartok tőle, hogy abból baj lesz. Nem vagyok a helyi cégek foglalkoztatása ellen, bár ha a helyi cégeket bevonják, én valahol azt is látom, hogy ebből esetleg kialakulhat egy vita, hogy az elvégzett munkáért ki is az igazi felelős.

Lehet, hogy ez nem annyira súlyos kérdés, de én azt szeretném, s csak azt tudom elfogadni, hogy a legfontosabb szempont az ár. Még az sem számít annyira, hogy ebből 105 nap lesz, nem fontos. A 90 és a 105 nap közötti 15 nap különbség nem ér meg 14 millió forint plusz kiadást. Azért is nagyon fontos az ár kérdése, mert nekünk ezt a pénzt vissza is kell fizetnünk. Úgy gondolom, akkor döntünk jól, ha az olcsóság felé próbálunk elmozdulni.

L e s z k o v s z k i Tibor:

A különbség nemcsak az időbeli eltérés miatt lehet. Lehet, hogy jó az olcsó, de lehet, hogy a drágább kétszer annyi ideig megfelel a feladatának.

T ö r z s ö k Károly:

Ha jól tudom, a sportban úgy történik a pontozás, hogy a legkisebb és a legnagyobb pontot kihúzzák, s akkor a többiből történik az átlagolás. Az ajánlatokkal kapcsolatban részese voltam egy szakértők részvételével folytatott tanácskozásnak, ahol megnéztük a kínálati árakat, megnéztük a munka mennyiségét. Szeretném elmondani, hogy semmi köze nincsen a gázcső szereléséhez vagy magához a gázberuházáshoz, és a következő volt a vélemény: ez az ár egy mézesmadzag, a munka felénél leáll, hogy pótfeladatokra, pótmunkára x összeget kérjen, s akkor kezdhetjük a pereskedést, gáz viszont nem lesz belőle, mert ebből a pénzből nem lehet megoldani a gázszerelést.

Aki 4.000,-Ft/folyóméter alá megy, az nem vállalkozó ezen a területen, mivel ezt ennél olcsóbban nem lehet megoldani.

Mindezek alapján, a referencia munkákat, az árat is figyelembe véve a leggyengébb ajánlatot mindenképpen kivinném.

Polgármester úr utalt rá, hogy mivel lehet akadályoztatni a munka folyamatát. Lehet akadályozni a munka folyamatát egy nem tetsző vállalkozás esetén azoknak a hatóságoknak, amelyek ebben közreműködnek, úgy, hogy folyamatosan felbontatják, újrasereltetik, az idő ezzel is húzódik. Tehát egy olyan vállalkozást, amelynek nincsenek referencia munkái ezen a területen ugyancsak nem biztos, hogy meg kellene bízni.

B á t o r Antal:

Tény, hogy igencsak megfontolandó az ajánlat, hogyha referenciamunka nincsen, mivel a biztonságra törekedni kell, de nem hiszem, hogy ma komolyan tartani kellene attól, hogy a kivitelező félbehagyja a munkát és pótkeretet fog kérni.

Először is a végzett munka után fizetünk. Másrészt a kötbér fogalma is létezik a világon.

Azzal a véleménnyel azonban, hogy a legkisebbet és a legnagyobbat kivegyük, nem értek egyet, mivel mi nem átlagot kívánunk számolni, hanem mi a legkedvezőbb ajánlatot szeretnénk kiválasztani. Ha átlagot számolunk, akkor nem a GÁZSZER Bt lenne a nyerő, hanem valamelyik középtávon lévő ajánlat. Most el kell döntenünk, hogy azt szeretnénk-e, hogy a középtájon lévők, akik 90-100 millió forintos ajánlatot adtak, azok nyerjenek vagy pedig aki a legkedvezőbb ajánlatot tette.

A GÁZSZER Bt és a KEVIÉP Kft ajánlatát kell elsősorban mérlegelni. Elfogadom, hogy a GÁZSZER Bt-t ismeri a KÖGÁZ, ismeri a környezet, hiszen a szomszédunkban van, egy jól menő vállalkozás, de 13,5 millió forinttal magasabb ajánlata van.

Nálam elsősorban a pénz a fontos, miután Kiss László úr azt mondta, hogy valamennyi cég alkalmas a munka elvégzésére, akkor csakis a pénz lehet az első, ami a feltételeket, illetve a sorrendet diktálja.

L e s z k o v s z k i Tibor:

Az én értelmezésem szerint 7 millió forint a két ajánlat között a különbség, éppen amiatt, amit az előbb mondtam: le kell vonni az út helyreállítás költségét. Az nem gázszerelési költség, hanem járulékos költség. Így az egyik ajánlat 55 millió forintos, a másik ajánlat pedig 48 millió forintos.

Úgy, ahogy a pályázatban kértük, hogy minden utat bitumenes útra kell visszaállítani teljes mennyiségben, ez kizárt dolog, mivel megy utána a telefonhálózat, megy a szennyvíz-kivitelezés, tehát ez örültség lenne, mert akkor kétszer csináltatjuk meg.

A kérdés az, hogy a végszámla 60-65-68 millió forintban áll-e meg. Ha levonom az úthelyreállítást, az a gáznak az összehasonlító ára az én értelmezésem szerint.

*(14,47 Domokos István képviselő megérkezett, a létszám: 22 fő)*

T r á n s z k y László:

Az előttem szólókhöz szövegelve én is azt hiszem, hogy két kivitelező jöhet számításba, mert ha valamennyi pályázó alkalmas, akkor valóban az olcsóságot kell nézni. Ha ezt nézem, s arra hallgatok, hogy minél olcsóbb legyen, akkor a

KEVIÉP Kft ajánlata a nyerő. Azt viszont ne felejtsük el, amit Polgármester Úr is említett, hogy a fővállalkozó vagy a beruházó egy monopolhelyzetben lévő cég, amely vagy él vagy időnként vissza is tud élni a monopolhelyzetével.

Nem értek egyet Alpolgármester Úr azon véleményével, hogy a legolcsóbb és a legdrágább ajánlat essen ki. Úgy tudom, hogy a KEVIÉP Kft az egész Alföldet csinálta végig és valószínű, hogy a Dunántúlra is be szeretne törni, ezért ment az ár alá.

Nagyon megfogott az a dolog, amit az idővel kapcsolatosan elmondott Polgármester úr. Hangsúlyozom: olyan kényes munkákról van szó, amiben sok mindent lehet bizonyos értelemben akadályozni, az időt húzni, ha hangsúlyozom a fővállalkozónak vagy beruházónak esetleg nem tetsző céget fogadunk el kivitelezőnek. Az indulás pedig nem tűr halasztást.

Javaslom Képviselőtársaimnak, gondolják át ez a dolgot.

A magam részéről mindezek miatt a GÁZSZER Bt ajánlatát javaslom elfogadni.

#### K i s s László:

Szeretném ismét felhívni a figyelemet, hogy kivétel nélkül minden pályázó képes ezt a feladatot megcsinálni.

Magyarországon ma a kisvolumenű munkák területén - mint amilyen a maga 70 millió Ft. körüli értékével ez a beruházás - a gázüzletnél jobb üzlet nincs. Egy ez biztos nyerő üzlet, bárhol az országban legyen is a munka.

Ami az én kétségeimet bizonyos értelemben növeli, az nem az alacsony ár. Ha valaki be akar törni egy területre, akkor azt persze megteheti azzal is, hogy alacsonyabb árat kínál, mint a többiek, akik ezen a területen járatosak

Azonban számomra nagyon meglepő az a dolog - mint gyakorló beruházó számára -, hogy egy-két kivételtől eltekintve nem vették a pályázók azt a fáradságot, hogy ténylegesen tájékozódjanak. Nem az a tájékozódás, hogy végigmegyek pl. a Liszt Ferenc utcán, az séta. Az a tájékozódás, hogy bemegyek a Polgármesteri Hivatalba, megkeresem azt az illetékest, aki ezt ismeri és nem csak a tervek alapján mérem ki, hogy mennyit kell ásni, netán kő van vagy homok. Először mindenről tájékozodom, s aztán adom be az ajánlatomat.

Egy valamilyen területre betörni szándékozó kivitelezőt gyakorlatilag "levakarni" nem lehet, szinte már kellemetlen a vele való találkozás, mert ha tényleg akarja a munkát, akkor mindent tudni akar. Nekem ma a polgármester urakkal történt megbeszélésen az volt az első kérdés, hogy megkeresett-e valakit valamelyik pályázó. Ha én egy nyíregyházi, szegedi, stb. tervet megnézek, de nem tájékozodom, hogy mi a helyzet, akkor azt kell hogy mondjam, hogy az árajánlatom valamilyen szinten nem valós.

Ne pontozzunk sportnyelven, pontozzunk másképpen.

A lebonyolító KÖGÁZ részéről fenntartásokat tapasztaltam a KEVIÉP Kft-vel szemben, mert ezen a területen még nem dolgozott, a KEVIÉP Kft-t nem ismeri a Bányakapitányság sem, tehát a két ellenérzés erősíti egymást. Ezt meg lehet fogalmazni úgy is, hogy be tudnak tartani neki, illetve úgy is, hogy amikor az alföldi szokás nem találkozik a helyi kivitelezési szokásokkal, akkor az konfliktusra ad lehetőséget, amire most - szeretném hangsúlyozni: most - és ebben az időpontban, már nincs idő.

Én azzal egyetértek, ha most március lenne, akkor azt az ajánlatot kellene választani, aki minden szempontból a legkedvezőbb ajánlatot adja; itt azt hiszem nem is férne kétség a választáshoz. Itt kb. ez lenne a döntésnek a motivációja.

Ahogy T. Képviselő-testület most ezt a témát megközelítette, javasolom, gondolkozzanak el ezen a dolgon.

Szeretném hangsúlyozni, hogy én nem kötelezem el magam sem a GÁZSZER Bt, sem pedig a KEVIÉP Kft mellett, mert mindkettőnek az előminősítését végignéztük, s mindkettő megfelelt a követelményeknek. Én nem mondhatom meg, hogy melyik ajánlatot válasszák, hiszen akié a döntés joga, azé a felelősség is, de ezért aztán minden szempontot körbe kell járni.

Azt is el kell mondani, hogy mind a KÖGÁZ Rt értékelése, mind pedig a konzultáns cég több mint 90%-ban a pénzt vette figyelembe. Lehetett volna ezt más irányba is elvinni, csak ezt sem az idő nem engedte, és nem akartunk komplikálni. Azonban azok a tények, amelyeket én elmondtam, ettől még tények maradnak és biztosan befolyásoló tényezők.

Azt is elmondtam Polgármester Uraknak pontosan az ellenérzés ellen, hogy nem lehet eleve negatív előítélettel kezelni valakit, s azon az alapon nem bevonni a munkába, mert ezt a munkát még itt ő nem csinálta. Ha ez lenne az elméletünk, akkor soha nem ment volna előbbre a műszaki haladás. Azonban most itt túl sok körülmény van együtt, amit mérlegelni kell, s ez alapján meghozni a döntést.

Még az úthelyreállítással kapcsolatban szeretném elmondani a következőket: az teljesen egyértelmű, hogy úgy egyeztünk meg még sokkal korábban, hogy amelyik közműépítés a legutolsó lesz az adott utcában, utána van csak helyreállítás. Vagyis, ha most előirányzott pl. a Liszt Ferenc utcában mondjuk 2 millió forint, és nem lesz helyreállítás, mert tudjuk, hogy még jön a csatorna, a víz, a telefon, akkor a 2 millió forint nem lesz elhasználva; akkor ez az összeg 2 millió forinttal kevesebb. Tehát az nem biztos, hogy a 75 millió forint, vagy a 61 millió forint a végén lesz, mint amennyi az ajánlat.

Tehát, ha visszamegyünk oda, hogy kb. mennyiért csinálják meg, akkor azt lehet látni, hogy a nagyságrendje 50-60 millió forint lenne ennek a kivitelezési munkának és innentől kezdve kezdődik az, hogy kinek mennyi a vállalati általános költsége.

#### J á m b o r Attila:

Nagyon örülök annak, hogy Polgármester Úr felhívta rá a figyelmünket, hogy ha a gázarra vetítjük vissza az egészet, akkor a két éllovas között a különbség nem azt mondom, hogy elhanyagolható, de nem jelentős. Ez azt jelenti, hogy a gázszereles szempontjából mindkét vállalkozó valószínűleg azonos szakmai talajjal, azonos szakmai indíttatást mutat, a különbség a vállalkozás belső szervezéséből adódó különbség, s tetőzik 7 millió forint magasságában. Én örülök, hogy megerősítésre került az a vélemény, hogy a KEVIÉP Kft az alacsony árával nem feltétlenül rosszabb munkát végez.

A menetközbeni csúszás aggálya több ízben felmerült. Bennem felvetődik a kérdés, hogy mi a garancia a csúszás elkerülésére? Az a véleményem, hogy semmi, ez tulajdonképpen a munkaszervezés kérdése kell hogy legyen, és kizártnak tartom, hogy ez az árban kifejezhető.

Amennyire tudom a jelentkezők közül egyetlen egy bejáró volt, az összes többinél ez elmaradt. Elvileg ez ki is zárhatná valamennyi pályázót a versenyből, de úgy tűnik, hogy a dolog nem ilyen egyszerű.

Utalás hangzott el, arra vonatkozóan, ha március lenne, akkor olcsóbban is elvégeztethettük volna a munkát, most áprilisban már középárasak legyünk. Kérdezem: ha csak később döntünk, pl. júliusban, akkor csak a 170 millió forintos ajánlatot fogadhatjuk el? Ez volna a logika?

Az a kérdés, hogy a KÖGÁZ Rt, illetve a Bányakapitányság melyik kivitelezőt szereti vagy nem szereti, az üzleti életben nem lehet szempont. A pályázók ismerik a feladatot, meg tudják oldani, erre vállalkoztak, meg fogják érte kepni a pénzüket. Persze van lobbizás, azt én nagyon jól tudom, de azt hiszem, hogy a döntést - ha komolyan vesszük - ez nem szabad hogy befolyásolja.

#### B e b e s i István:

Ami számomra mérvadó és döntő - mivel olyan cégnél dolgozom, ahol esetenként vannak beruházások, építések - , hogy az árajánlatok mennyire valóságosak. Ez az egyetlen egy olyan érv, ami számomra ténylegesen nyomós érv. Eszerint egyetlen egy társaság vette csak azt a fáradságot, hogy azon a sajátos területen, ahol ezt a gázt el kell vezetni, a földmunkát el kell végezni, ott a bejárást megtette, a környezetet is megnézte. Itt nem csak a területi bejárásra gondolok, hanem, hogy megnézték a különböző hatóságok együttműködési készségét is.

Fel szeretném hívni a figyelmet arra, hogy bizony a nem megfelelő együttműködés évekre elhúzhat beruházásokat, és ezt még jogilag sem lehet megtámadni. Tessék megnézni a várpalotai gyakorlatot, tessék megkérdezni az illetékes irodavezetőt, hogy igenis, itt helyi gyakorlatban is több hónapos csúszások vannak.

Kérdésem magunk felé, hogy a környezet-rehabilitációs program melletti vívódások - emlékezzünk vissza: a lakosság meggyőzése - megengedhetik-e azt számunkra, hogy egy, a szemünkben nem 100%-os értékű társaság mellett tegyük le a voksunkat úgy, hogy vállaljuk azt a rizikót, hogy valami miatt csúszson a beruházás és belecsúszunk a télbe. Az én véleményem az, hogy csak olyan társaság mellett szabad dönteni, akinek a kapcsolatai megvannak, aki garantálni tudja a vállalási határidőt, megközelítőleg azért a vállalási összegért, amit az ajánlatukban letettek.

Erre az én szememben egyetlen egy társaság alkalmas, aki a lehető legjobban körüljárta ezt a fajta beruházást, ez pedig a GÁZSZER Bt.

#### M i s k o l c z i Ferenc:

Irigylem Bebesi urat a határozottságáért és azért, hogy ilyen viszonylag kevés információ alapján tudta minősíteni az egyik vállalkozót, aki benne van a körben, hogy az nem megbízható. Arra hívja fel a figyelmünket, ha arra tesszük a voksunkat, aki eleve nem tudja tartani a határidőt.

Véleményem szerint így minősíteni nem szabad ennyi idő után; amikor még bele sem fogott semmibe, csak adott egy árajánlatot, adott egy időintervallum ajánlatot. Nem akarom ismételni a már itt elhangzott érveket. A KEVIÉP ajánlata egyáltalán nem rosszabb, mint a másik. Ne tételezzük már fel az egyik vállalkozásról, hogy csúszni fog azért, mert 15

nappal hosszabb eleve az időintervallum, a határidő, hiszen ugyanúgy csúszhat a bármelyik másik pályázó is. Ne tételezzük fel előre azt sem, hogy nem fogja tudni azért az összegért elvégezni a munkát, amit ajánlott.

Éppen most kellene kihasználni azt, hogy ez a vállalkozás most akar betörni a dunántúli piacra, s valószínűleg rendkívül kis nyereséggel kívánja ezt a vállalkozást végrehajtani, éppen azért, hogy itt megvesse a lábát, tehát, hogy itt a Dunántúlon is legyen referenciája. Biztos vagyok benne, hogy mindent meg fog tenni azért, hogy a lehető legjobban, a lehető legrövidebb idő alatt elvégezze ezt a munkát. Nekünk ezt ki kellene használni, hogy van egy vállalkozás, amely most akar betörni a dunántúli piacra.

Javaslom, hogy a Képviselő-testület ezt a nettó 7 millió forintot igenis hangsúlyozottan vegye figyelembe. Magam részéről a KEVIÉP Kft mellett teszem le a voksomat.

M o l n á r László:

Erőteljesen diszkriminatívnak érzem az "N" jelzésű megjegyzést, tehát hogy adott vállalkozó nem dolgozott még a KÖGÁZ területén. Az 1. sz. mellékletet sem tartom igazán etikusnak, mert vagy ajánlati ár sorrendbe vagy pedig betűrendi sorrendbe kellett volna tenni a résztvevőket, tehát nem betenni valakit semmilyen mutató alapján nem jogos első helyre.

Az út-helyreállítás kérdését nem látom tisztán. Azt mondtuk, hogy aki az utolsó munkálatokat végzi, az fogja az utat helyreállítani. Ezzel szemben itt fixáras szerződésekről van szó. Nem tudom, hogyan fog működni, hogy az egyik projektről a másikra át lesz csoportosítva a pénz, mert ha valaki fix árban elvállalta, abban benne van ez a munka is. Számomra érthetetlen, hogy ez hogyan fog mondjuk három munka esetén működni, ahol ott lesz a gáz, a telefon, a csatorna; ott hogyan fog ez megtörténni?

L e s z k o v s z k i Tibor:

Felhívom Molnár képviselő úr figyelmét arra, hogy a leágazások kiépítésére vonatkozó kitételekhez analóg megoldásról van szó. A ténylegesen kiépített leágazásokat számlázhatja le, nem pluszban, hanem abban az összegben annyi van benne. Ugyanez a helyzet az út helyreállításnál is, ez a két kategória van bent. Tehát csak a tényleges teljesítés számlázható le.

M o l n á r László:

Változatlanul állítom, hogy nem vagyok róla meggyőződve, hogy nekünk kell ebben a kérdésben dönteni. Kiss László úr ugyan nagyon ügyesen azt mondta, hogy aki dönt, azé a felelősség is.

Mi fogunk a lakossággal szembeállni, hogy ha egy olyan cégnek adjuk oda ezt a munkát, amelyik abbahagyja, anyagi nehézségekkel vagy éppen a technikával, az időjárással küszködik, mi napról-napra fogunk találkozni a polgárokkal, akik azt várják, hogy legyen végre már gáz. Gyakorlatilag mi szembesülünk egyrészt a lakossági elvárásokkal, másrészt pedig, hogy milyen kimenetele lesz annak a szerződésnek, amit a mi javaslatunk alapján fognak megkötni. Nagyon nehéz döntés ez.

F a l u s s y Sándor:

A felelősség mindenképpen rajtunk lesz. Az egyik vállalkozó a 61 millió forintos ajánlatának nagyobb részét, 53%-ot külső vállalkozóval szeretné megoldani, ez azt jelenti, hogy a KÖGÁZ-zal - mint utaltam rá - megcsináltatja a legkényesebb munkát (gázfogadó, nyomásszabályozó, stb.), a tulajdonképpeni mélyépítést, földmunkát szintén egy másik céggel, majd a harmadik céggel az út helyreállítást végeztetné el, tehát kevesebb, mint a felét végezné saját erőből. A másik vállalkozónál végeredményben közel 30% az - elsősorban az út-helyreállítás - amit nem saját maga végezne el. Ha kizárólag azt nézném, hogy a megvalósulás biztonsága, ami a felelősség szempontjából számomra elsőrendű, akkor el lehetne gondolkodni, hogy ki az, aki igazából a munka dandárját szeretné elvégezni, s valószínűleg már máskor is elvégezte és ki az, aki végeredményben több mint a fele munkára további alvállalkozókkal kötne szerződést, ami azonban a megvalósulás biztonságát valamelyest mértékben befolyásolja.

D o m o k o s István:

A GÁZSZER Bt az egyetlen olyan társaság, aki helyi munkaerőt szeretne igénybe venni. Én azt hiszem, hogy ez egy nagyon fontos szempont. A tenderkiírást nem láttam ugyan, de azt hiszem ott is szerepelt, hogy egyenlő esélyek esetén az kapja meg a munkát, aki helyi munkaerőt szeretne foglalkoztatni.

Ha erről az oldalról nézzük a kérdést, akkor az agárdi GÁZSZER Bt ajánlata a legmegfelelőbb, de jogos az az aggály is, hogy több alvállalkozót szeretne bevonni, s az ajánlatából nem tűnik ki, hogy az alvállalkozókkal egyeztetett-e, megtörtént-e velük a szerződéskötés, még az is kérdés, hogy az alvállalkozók vállalják-e ezt a munkát.

Összegezve: én sem tudok sokkal okosabbat mondani, mint az előttem szólók, elég kevés az információnk. Én erősen kifogásolom azt a megkülönböztetést, hogy egyes pályázók nem dolgoztak még a KÖGÁZ területén. Egyik cég sem sorolta fel a referencia munkáit, nem tudjuk hol dolgoztak, milyen munkákat végeztek eddig, igazából ez ebből az anyagból nem derül ki. Rá vagyunk hagyatkozva azokra, akik tárgyaltak a pályázókkal.

L e s z k o v s z k i Tibor:

További vélemény, észrevétel?

A vitát lezárom.

Név szerinti szavazást javaslok. Aki ezzel egyetért kérem szavazzon.

*A Képviselő-testület 16 igen szavazattal, 6 tartózkodás mellett név szerinti szavazást rendelt el.*

L e s z k o v s z k i Tibor:

Elsőként a KEVIÉP Kft pályázatát teszem fel szavazásra, aki elfogadja, kérem szavazzon.

Dr. Bakonyi Csilla: igen  
Dr. Baricza Sarolta: tartózkodom  
Bátor Antal: igen  
Bebesi István: nem  
Dr. Dancsó Mária Éva: tartózkodom