



CORRUPTION
RESEARCH CENTER
BUDAPEST

2017. július 31. 19:00

Egyedül vagy együtt? Avagy mekkora az árverseny, ha az MGTS cégek nyernek közbeszerzést?

Versenyerősség és családi gazdaság - III. rész

„Alios in cladem meritam praecipitavit indigne acta felicitas; quibusdam permissum puniendi ius ut exercitii bonis et malis esset causa supplicii. Nam ut probis atque improbis nullum foedus est ita ipsi inter se improbi nequeunt conuenire. Quidni, cum a semet ipsis discerpentibus conscientiam uitiiis quisque dissentiat faciantque saepe quae cum gesserint non fuisse gerenda decernent? Ex quo saepe summa illa prouidentia protulit insigne miraculum, ut malos mali bonos facerent. Nam dum iniqua sibi a pessimis quidam perpeti uidentur, noxiorum odio flagrantes ad uirtutis frugem rediere, dum se eis dissimiles student esse quos oderant.”

[Anicius Manlius Severinus Boethius: De consolatione philosophiae, 523-5, Pavia, liber 4. 47-51.]

„Van, akiket a megérdemelt pusztulásba taszít szerencsésük, amellyel méltatlanul éltek; másoknak hatalmukban áll büntetni, úgyhogy edzhetik a jókat, és meglakoltathatják a gonoszokat. Mert amiként a tisztességesek és a gazemberek nem szövetkeznek egymással, éppígy maguk között a gazemberek közt sincs egyetértés. De hát hogyan is volna, ha egyszer saját magukkal sincsenek egyetértésben, mivel mardossa őket vétkeik miatt a lelkiismeret, s nemegyszer olyasmit csinálnak, aminek megtételét utóbb megbánják! Így műveli sokszor a legfőbb előrelátás azt a különös csodát, hogy gazemberek javítanak meg gazembereket. Mert némelyikükben akkor lángol fel az elvetemültek iránti gyűlölet, mikor látja, hogy egy még nagyobb gazembertől sérelmet kell elszenvednie, s azon iparkodva, hogy más legyen, mint akiket gyűlöl, visszatér az erény ösvényére.”

[Anicius Manlius Severinus Boethius: A filozófia vigasztalása, 4. könyv, 120. old. 1970, Magyar Helikon, Budapest, Ford. Hegyi Gyula]

Több mint egy hónapja kezdtük el történetünk mesélését (<http://bit.ly/2sVi0zb> és <http://bit.ly/2usU621>). Sokáig elmaradtunk, erre-arra jártunk, de most újra itthon, kipihenve, készen arra, hogy visszatérjünk történetünkhöz: a családi gazdaság kiépítésének és működtetésének rejtelseihez.

Az előző részek tartalmából

Idézzük fel előbb az előző részek tartalmát: a család, a barátság, a szabadság és az igazságosság jegyében áttekintettük az MGTSH cégek (Mészáros+Garancsi+Tiborcz+Simicska+Habony tulajdonában, illetve résztulajdonában lévő cégek) részesedésének változását a magyar közbeszerzések 2009-16 közötti adatai, szám szerint 151.471 termékbeszerzés elemzése alapján. Megállapítottuk, hogy ma Magyarországon a miniszterelnökkel baráti illetve családi kapcsolatban lévő vállalkozóknak (az MGTSH és MGTS cégeknek) számottevően gyengébb versenyre kell számítaniuk a magyar állam által lebonyolított közbeszerzéseknél, mint az egyszerű magyar vállalkozóknak.

Aztán foglalkoztunk azzal, hogy milyen projekteket, milyen szektorokat és milyen forrásokat részesítenek előnyben az MGTSH csoport tulajdonolta cégek, amikor belépnek a közbeszerzési versenybe. A közbeszerzéseket vizsgálva meglehetősen erős kapcsolatot találtunk a miniszterelnök barátsága és a nyert közbeszerzés nagysága között. A barátok és családtagok leginkább az óriásprojektek megnyerésében jeleskedtek 2009 és 2016 között. Aztán azt vizsgáltuk, hogy mennyire igaz az MGTSH cégekre, mint a nemzeti burzsoázia megtestesítőire, hogy a közbeszerzéseken keresztül is megvalósítják a kormány hön áhított célját, Magyarország újraiparosítását? Azt vártuk, hogy igen: a nemzeti burzsoázia ipari projektek megnyerésében az első. Sajnos azonban az adatok mást mutatnak: az MGTS cégek ugyanis leginkább építeni szeretnek, vagy a fizikai munkát jobbra nélkülöző szolgáltatásban nyerték leginkább a közbeszerzéseket. Emellett kerülik a kutatás-fejlesztési és mérnöki szolgáltatásokat valamint az informatikát.

Aztán arra jutottunk, hogy az MGTSH cégek imádják az EU pénzeket. Sokkal nagyobb arányban nyernek EU által finanszírozott projekteket, mint az egyszerű magyar vállalkozók. Sokkal nagyobb a részesedésük az EU támogatásokból fedezett közbeszerzés összegén belül, mint a magyar adófizetők által finanszírozott közbeszerzéseken belül. Ez újra felhívja a figyelmet az EU támogatások perverz hatására. Magyarországon ezek jó eszközül szolgálnak a kormányzat (a miniszterelnök) számára, hogy megrendeléseket biztosítsanak az MGTSH cégek számára. Relatív értelemben az utóbbiak jóval nagyobb haszonélvezői az EU támogatásoknak, mint az egyszerű magyar cégek. Az EU közvetve legintenzívebben őket támogatja. De ez nem véletlen, hiszen ez a kormányzat célja is: megerősíteni a nemzeti burzsoáziát.

Mielőtt mai történetünkbe belefognánk, öt táblázatot közlünk, mintegy közkívánatra, mivel egy a történet iránt érdeklődő (<https://bloom.bg/2v3mEQ6>) a korábbi részek kiegészítéseként külön kérte tőlünk az ezekben szereplő adatokat. Ezért most ezeket is közkinccsé tesszük.

Az első tábla a Simicska Lajos által tulajdonolt cégek (és konzorciumi partnereik, ha ilyenek voltak) által nyert közbeszerzések számát tartalmazza 2009-16 között, a keretszerződések nélkül (1. táblázat).

1. táblázat: Simicska Lajos tulajdonában lévő cégek által nyert közbeszerzések száma 2009-16 (keretszerződések nélkül)

év	simicska		Összesen
	nem tulajdonos	tulajd.	
2009	15.455	32	15.487
2010	20.392	80	20.472
2011	14.476	41	14.517
2012	14.000	43	14.043
2013	20.660	65	20.725
2014	21.426	93	21.519
2015	20.919	17	20.936
2016	14.116	2	14.118
Összesen	141.444	373	141.817

Ugyanerre a cégcsoportra a nyert közbeszerzések összértékét évente a 2. táblázat tartalmazza milliárd forintban.

2. táblázat: Simicska Lajos tulajdonában lévő cégek által nyert közbeszerzések szerződéses értéke évente, 2009-16 (keretszerződések nélkül)

év	Összeg (mrd Ft)	N
2009	34,36218	32
2010	7,56548	78
2011	10,46379	41
2012	43,62871	43
2013	271,9959	65
2014	82,43863	93
2015	2,700851	17
2016	2,184495	2
Összesen	455,3401	371

A számításnál figyelembe vett összes közbeszerzés értékét (ugyancsak keretszerződések nélkül) a 3. tábla mutatja meg.

3. táblázat: Az összes figyelembe vett közbeszerzés szerződéses értéke évente, 2009-16 (keretszerződések nélkül)

Év	Mrd Ft	N
2009	2120,066	15.094
2010	1435,883	19.621
2011	683,214	14.143
2012	1391,982	13.490
2013	2474,073	20.537
2014	2163,849	21.351
2015	1749,454	20.728
2016	1765,743	13.779
Össz.	13784,26	138.743

Ugyanezek az adatok az egész MGTSH csoportra az alábbiak (4. és 5. táblázat).

4. táblázat: Az MGTSH által nyert közbeszerzések száma évente, 2009-16 (keretszerződések nélkül)

Évek	nem MGTSH	MGTSH	Összesen
2009	15.451	36	15.487
2010	20.385	87	20.472
2011	14.472	45	14.517
2012	13.982	61	14.043
2013	20.649	76	20.725
2014	21.378	141	21.519
2015	20.851	85	20.936
2016	14.102	16	14.118
Össz.	141.270	547	141.817

5. táblázat: Az MGTSH által nyert közbeszerzések szerződéses értéke, 2009-16 (keretszerződések nélkül)

Évek	Mrd Ft	N
2009	38,01559	36
2010	10,98862	85
2011	11,02229	45
2012	47,84082	61
2013	291,72310	76
2014	120,80710	141
2015	84,39458	85
2016	23,31559	16
Total	628,1078	545

De következzen már a mai történet!

A mai történet

Ma az MGTS csoport által nyert közbeszerzéseken belül csak azokkal fogunk foglalkozni, amelyek építőipari projektekre irányultak (Habony cége nem nyert építőipari közbeszerzést, ezért most ezt kihagytuk). az MGTS cégek 353 építőipari közbeszerzést nyertek 2009-2016 között: ez az általuk nyert közbeszerzések 67,5%-át adja (353/523), értékben pedig 586,2 milliárd forintot, amely az összes általuk nyert közbeszerzés értékének (610 milliárd forint) 96,1%-a.

A közbeszerzési piac e részén, az építőipari projektek esetében nemcsak az MGTS cégek nyereit érdemes figyelembe venni, hanem két másik nagy játékosát is: a *Strabag* és a *Swietelsky* csoport által nyert közbeszerzéseket is. E két cégcsoport nyerte 2009-16 között az építőipari közbeszerzések 13,4%-át. Sőt, azt is érdemes megvizsgálni, hogy e három szereplő, nevezzük a továbbiakban őket *nagyhalaknak (big fishes)* - a rajtuk kívüli cégeket pedig *kishalaknak* - mennyire dominálta az időszak alatt a közbeszerzések piacát. Aztán azt is tisztázni kell, hogy mennyit nyertek egyedül, és mennyit különböző konzorciumok tagjaiként.

A központi kérdés azonban nem ez. Mai történetünk központi kérdése újfent az, hogy Orbán Viktor barátsága hogyan hat a piaci verseny erősségére? Annyival lépünk túl történetünk előző részein, hogy most nem a versenyzők számát elemezzük, hanem azt, hogy mennyire csökkentek az árak a közbeszerzési verseny során mikor az MGTS cégek nyertek és mennyire, amikor más cégcsoportok, például a másik két nagyhal: a *Strabag*, és a *Swietelsky*. Ezzel összefüggésben azt is érdemes tisztázni, hogy az árcsökkenés mértéke különbözik-e ha az MGTS cégek egyedül, vagy egy konzorcium tagjaként nyertek. Ha például a *Strabag*gal, vagy a *Swietelsky*vel nyertek konzorciumban, akkor erősebb, vagy gyengébb volt-e az árverseny, mint amikor egy MGTS cég egyedül nyert?

A konzorcium létrehozása és a tendereken való közös ajánlat (*joint bid*) két egymással szöges ellentétben lévő okból is bekövetkezhet. Egyfelől a konzorcium a benne résztvevő cégek számára - a munkamegosztás eredményeként - a költségek csökkentésének eszköze lehet. Ezzel együtt a konzorcium az ebben részt vevő kisebb cégek számára lehetővé teszi, hogy egyáltalán elindulhassanak és nyerhessenek a tendereken. Ekkor a konzorcium racionális a résztvevők szempontjából miközben nincs szó versenykorlátozásról [2]. Más a helyzet, amikor a konzorcium nem más, mint a versenykorlátozás egyik eszköze. Ekkor a konzorciumot a verseny korlátozása érdekében hozzák létre a konzorciumban részt vevő cégek. Ez az összejárás (*collusion*) egyik formája: a potenciális versenytársak, egyébként egyenrangú cégek együtt indulnak a tenderen, így szabályozva előre egymás között a nyerési esélyeket és maximalizálva az elérhető nyereséget. Egy nem konzorciumi indulás esetén ugyanis éles árverseny alakulhatna ki, ami piaci árakat eredményezne, és nem tenné lehetővé járadék képződését. A verseny korlátozása azonban a piaci ár feletti járadékhoz juttatja a szereplőket. Ekkor az egymással összejáró szereplők éppen e járadék megszerzéséért hoznak létre konzorciumot, így korlátozzák a piaci versenyt [1]. Ennek megfelelően a versenyhatóságok

akkor járnak el helyesen, ha vizsgálják a konzorciumok természetét, az ezeket létrehozó körülményeket és fellépnek a versenykorlátozó konzorciumokkal szemben [1] [2] [3].

A CRCB Magyarországon egyedülként a fenti szempontokból is megvizsgálta a 2009-16 között lebonyolított mintegy 151.000 közbeszerzés adatait. Az elemzés középpontjában az MGTS cégcsoport magatartása és e magatartásnak a versenyerősségre gyakorolt hatása állt.

A konzorciumban való indulás súlyát vizsgálva az összes megnyert közbeszerzésen belül azt látjuk, hogy a nagyhalak kifejezetten kedvelik a konzorciumokat (lásd a 6. táblázatot). Az általuk nyert 1297 közbeszerzés 21%-ában valamilyen konzorcium tagjaként nyertek, és az általuk nyert közbeszerzési érték 51%-át nyerték meg így. A kishalak ezzel szemben az általuk nyert közbeszerzések mindössze 6,2%-át nyerték konzorciumi tagként és az általuk nyert összegnek csak 33%-át nyerték meg így.

Az MGTS cégeket a nagyhalakon belül még extrémebb helyzet jellemzi: az általuk nyert tenderek közel 50%-ában konzorciumi tagként nyertek és az általuk nyert szerződéses összeg 63%-át nyerték egy konzorcium tagjaként. Ha nagyhalak egyike konzorciumi tagként nyert, akkor 0.63 volt a valószínűsége annak, hogy az MGTS cégek szerepeltek a konzorciumban és a nagyhalak által konzorciumban nyert összes szerződéses érték 60%-ánál az egyik konzorciumi tag MGTS cég volt.

Az MGTS tehát imádja a konzorciumokat és különösen azokat, amikor a másik két nagyhallal (Swietelsky vagy Strabag) indulhat együtt.

Nézzük meg ezért közelebbről azt, hogy az építőipari beszerzések esetén milyen cégekkel indult 2009-16 között konzorciumban az MGTS cégcsoport! Ehhez az összes építőipari közbeszerzést megvizsgálva az alábbi 12 csoportokat alkottuk:

1. az MGTS cégek egyedül nyertek közbeszerzést;
2. az MGTS cégek csak a kishalakkal közösen (egy konzorcium tagjaként) nyertek;
3. az MGTS cégek a Strabaggal és esetleg a kishalakkal együtt nyertek;
4. az MGTS cégek a Swietelskyvel és esetleg a kishalakkal együtt nyertek;
5. az MGTS cégek a Strabaggal és a Swietelskyvel és esetleg a kishalakkal együtt nyertek;
6. A Swietelsky cégek egyedül nyertek közbeszerzést;
7. A Swietelsky cégek csak a kishalakkal közösen (egy konzorcium tagjaként) nyertek;
8. A Swietelsky cégek a Strabaggal és esetleg a kishalakkal együtt nyertek;
9. A Strabag egyedül nyert közbeszerzést;
10. A Strabag csak a kishalakkal közösen (egy konzorcium tagjaként) nyert;
11. A kishalak valamelyike egyedül nyert;
12. A kishalak valamelyike valamely más kishallal (kishalakkal) konzorciumban nyert.

6. táblázat: A nagyhalak és a kishalak és a konzorciumok szerepe az összes építőipari közbeszerzésben 2009-16

	nem konzorcium		konzorcium		összesen		konzorcium / összes, %	
	mrd Ft	N	mrd Ft	N	mrd Ft	N	szerződéses érték	szerződések száma
MGTS	219,4	179	366,9	174	586,2	353	62,6	49,3
SWIETELSKY	157,0	398	292,9	103	449,9	501	65,1	20,6
STRABAG	218,6	444	245,7	111	464,3	555	52,9	20,0
Nagyhalak összesen (*)	583,1	1019	609,5	278	1202,6	1297	50,7	21,4
Összes építőipari közbeszerzés	4380,6	36890	2443,3	2668	6823,8	39558	35,8	6,7
Kishalak összesen	3789,2	35872	1832,1	2389	5621,2	38261	32,6	6,2
Nagyhalak aránya az összes beszerzésen belül, %	13,3	2,8	24,9	10,4	17,6	3,3		
MGTS aránya a nagyhalak között, %	37,6	17,6	60,2	62,6	48,7	27,2		

*: ha a nagyhalak egymással konzorciumban indultak, akkor ezeket a tendereket csak egyszer vettük figyelembe

Forrás: saját számítás a CRCB által létrehozott adatbázis (MaKAB) alapján. Az adatbázis a [Közbeszerzési Értesítő on-line változatán](#) elérhető, onnan letöltött információkat tartalmazza, a CRCB által javított, tisztított és rendezett formában. A CRCB a magyar és az európai állampolgárok tájékoztatása érdekében 2017. május 10-én közzétette [itt](#) az adatbázis azon részét, amely a 2009-16 közötti, magas korrupciós kockázatú közbeszerzések adatait tartalmazza termék beszerzésenként.

Megjegyzés: keretszerződések nélkül.

Ez a 12 csoport leírja az összes építőipari közbeszerzést, azaz minden közbeszerzés besorolható az egyik csoport valamelyikébe úgy, hogy egy közbeszerzés csak egy csoportba tartozhat.

Ezek után nézzük meg azt, hogy hogyan oszlanak meg az építőipari közbeszerzések a fenti 12 csoport között (lásd a 7. táblázatot).

7. táblázat: Az építőipari közbeszerzések megoszlása a nyertesek összetétele szerint, 2009-16, N = 40.183

nyertesek	N	%
1 (MGTS)	178	0,44
2 (MGTS & kishalak)	107	0,27
3 (MGTS & Strabag)	12	0,03
4 (MGTS & Swietelsky)	13	0,03
5 (MGTS & Strabag & Swietelsky)	43	0,11
6 (Swietelsky)	398	0,99
7 (Swietelsky & kishalak)	48	0,12
8 (Swietelsky & Strabag)	0	0,00
9 (Strabag)	447	1,11
10 (Strabag & kishalak)	57	0,14
11 (Kishalak egyedül)	36464	90,74
12 (Kishalak egymással konzorciumban)	2416	6,01
Összesen	40183	100

Forrás: saját számítás a CRCB által létrehozott adatbázis (MaKAB) alapján. Az adatbázis a [Közbeszerzési Értesítő on-line változatán](#) elérhető, onnan letöltött információkat tartalmazza, a CRCB által javított, tisztított és rendezett formában. A CRCB a magyar és az európai állampolgárok tájékoztatása érdekében 2017. május 10-én közzétette [itt](#) az adatbázis azon részét, amely a 2009-16 közötti, magas korrupciós kockázatú közbeszerzések adatait tartalmazza termék beszerzésenként.

Megjegyzés: keretszerződések nélkül.

A 7. táblázatból mindjárt egy érdekes megfigyelést tehetünk: a nagyhalak között a Swietelsky és a Strabag csak akkor nyert együtt konzorciumban, ha a harmadik konzorciumi partner egy MGTS cég (43 ilyen esetet találunk). Nem árulunk el nagy titkot, ha megmondjuk, hogy ezekben az esetekben az MGTS cégek mindegyike egy-egy Simicska Lajos tulajdonában lévő cég volt. Simicska tehát két olyan céget (Swietelsky és Strabag) tudott összehozni konzorciumi partnerként saját cégei mellé, amelyek sem előtte sem utána nem nyertek közösen, mint konzorciumi partnerek közbeszerzést. Ebben a 43 esetben a Swietelsky-Simicska-Strabag konzorciumok nem jöhettek volna létre a középső tag kezdeményezése és domináns szerepe nélkül. Más részről láthatjuk azt is, hogy az MGTS-Swietelsky és MTGS-Strabag konzorciumok száma kiegyenlített: 12 és 13 ilyen nyertes konzorciumot találhatunk. A két külföldi cég hasonló számban alkot nyertes konzorciumot kishalakkal: a Strabag 57 esetben, a Swietelsky 48 tenderél, miközben az MGTS a kishalakkal is gyakran nyer konzorciumban (107 esetben).

Ezek után tudunk rátérni a történetünk voltaképpeni kérdésére: hogyan alakult a versenyerősség a nyertesek különböző csoportjai között? Mennyire változott ez aszerint, hogy az MGTS (és ezen belül a Simicska) cégek egyedül, vagy más cégekkel konzorciumban indultak?

Az árverseny mérésére most egy olyan mutatót használunk, amely a szerződéses árak mellett tartalmazza a szerződés becsült értékére vonatkozó információt is. A becsült érték nagyon fontos vizsgálatunk szempontjából: ez azt mutatja meg, hogy a közbeszerzés kiírója mennyire becsüli a közbeszerzés kiírása előtt, hogy vásárolni kívánt termék/szolgáltatás mennyibe fog kerülni, illetve azt mutatja, hogy egy előzetes piackutatás után mekkora összeget különített el a közbeszerzést kiíró állami intézmény a termék/szolgáltatás vásárlására. Nyílt eljárás esetén, amely ajánlati felhívással indul, az ajánlatkérők jellemzően (de nem minden esetben) előre közlik a becsült értéket is, ami orientálja a leendő versenyzőket, hogy legfeljebb milyen volumenű projektre gondolt is a közbeszerzés kiírója.

A becsült érték és a közbeszerzési folyamat végén, a nyertes pályázat kiválasztása után előálló szerződéses érték különbsége tehát rendkívül fontos információt hordoz arról, hogy a becsült értékhez képest mennyivel sikerült olcsóbban megvalósítani a beszerzést. E különbség így az árverseny erősségéről tájékoztat: ha a szerződés a becsült értéken, vagy annál magasabban valósult meg, akkor gyengébb, ha az alatt, akkor erősebb volt a verseny erőssége. Ha a becsült érték közelében lévő árral sikerült egy nyertesnek nyerni, akkor a verseny hiánya miatt a piaci ár felett járadékhoz is jutott. Ellenkező esetben, ha a nyertes ár jóval a becsült érték alatti, az erős árversenyre, és a járadék hiányára utal.

Az árverseny erősségének mérésére létrehoztuk a relatív áresés mutatóját, amely az áresést a szerződéses érték százalékában mutatja meg:

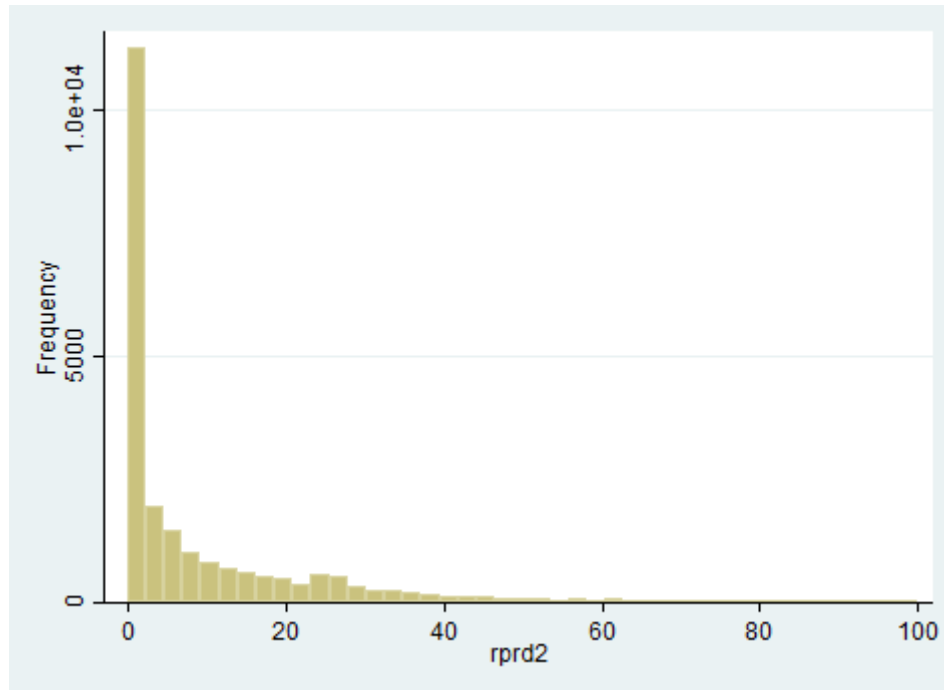
$$RPRD = (\text{becsült érték} - \text{szerződéses érték}) / \text{szerződéses érték} * 100 \quad (1)$$

A továbbiakban kizártuk azokat az eseteket ahol az $RPRD < 0$ és azokat amelyeknél $RPRD > 100$, mivel lehet, hogy ezekben az esetekben nem másról, mint arról van szó, hogy a Közbeszerzési Hatóság honlapján közölt dokumentum hibás, és egy vagy több nagyságrenddel kisebb, vagy nagyobb értéket közöl a valóságnál.¹ Az építőiparban 8310 ilyen esetet találtunk. Maradt hát az eddig figyelembe vett 40.184 építőipari közbeszerzésből 31.874. Az $RPRD$ értékét (mivel a becsült értéket az a közbeszerzés kiírója nem adta meg) 23.100 esetben (72%) tudjuk kiszámolni. A nagyhalak esetében magasabb ez az arány: 77% (1000/1304). Ezen túl a transzparens (ajánlati felhívással induló) közbeszerzések 82%-ánál (13125/16023) tudjuk kiszámolni az $RPRD$ -t, míg azoknál, amelyeknél volt verseny (egynél több ajánlat érkezett be) 79%-nál (24583/30944). Ennek megfelelően az $RPRD$ számítása valamennyire torzít: némileg erősebb versenyerősségről tudósít, mint a valóságos.

¹ Ez a helyzet egyébként jól jellemi a magyar állam 2009-16 közötti adatközlési gyakorlatát. Nem lehetünk boldogok attól, hogy például 2000-2008 között e téren a helyzet sokkal rosszabb volt.

Az építőipari beszerzések esetében a fenti korlátozások mellett a közbeszerzések megoszlását az RPRD értékei szerint az 1. ábra mutatja.

1. ábra: Az RPRD gyakorisági megoszlása az építőipari közbeszerzések esetében ($0 \leq \text{RPRD} \leq 100$), 2009-16, $N = 23.100$



Forrás: saját számítás a CRCB által létrehozott adatbázis (MaKAB) alapján. Az adatbázis a [Közbeszerzési Értesítő on-line változatán](#) elérhető, onnan letöltött információkat tartalmazza, a CRCB által javított, tisztított és rendezett formában. A CRCB a magyar és az európai állampolgárok tájékoztatása érdekében 2017. május 10-én közzétette [itt](#) az adatbázis azon részét, amely a 2009-16 közötti, magas korrupciós kockázatú közbeszerzések adatait tartalmazza termék beszerzésenként.

Megjegyzés: keretszerződések nélkül.

Az ábra egyik tanulsága, hogy a 0 vagy ahhoz közeli RPRD érték a leggyakoribb. Olyan építőipari beszerzésekről van ezeknél szó, amelyeknél nem, vagy alig volt alacsonyabb a szerződéses ár a közölt becsült értékhez viszonyítva. 8062 olyan beszerzést találhatunk (az összes beszerzés 20%-a), amelyeknél a szerződéses érték megegyezett a becsült értékkel, vagy amelynél mindössze 0,5%-kal volt alacsonyabb annál.

Az RPRD értéke pontosan úgy alakul, ahogy előzetesen várjuk: a transzparens közbeszerzéseknél jóval magasabb, a magas korrupciós kockázatúaknál (ahol csak egy pályázó adott be ajánlatot) alacsonyabb és a versenyzők számával növekszik a relatív áresés (RPRD) mértéke. Ezt jól láthatjuk, ha kiszámítjuk az RPRD értékét az építőipari közbeszerzések különböző csoportjaiban (lásd 8. táblázatot).

A táblázat megértéséhez újra fel kell elevenítenünk a második történetnél példának felhozott iskolai tornasort (<http://bit.ly/2usU621>, 1. ábra). A statisztikában alsó kvartilis értéknek mondják Évi és Peti testmagasságának átlagát (illetve, ha van a legkisebb és a medián érték

között ténylegesen középen lévő érték, akkor azt), mert ez éppen középen van a legalacsonyabb tanuló (Juli) és a medián érték (Zoli és Márta testmagasságának átlaga) között. Felső kvartilisnek pedig Andi és Karcsi testmagasságának átlagát, mivel ez éppen középen van a medián magasságú tanulók (Zoli és Márta) és a legmagasabb tanuló, Csabi között. A mediánról és a kvartilisekről részletesen lásd még: <http://bit.ly/1x56wqs> és <http://bit.ly/2hc4ntV>).

8. táblázat: Az RPRD értékei az építőipari közbeszerzések különböző csoportjaiban, 2009-16, N= 23.100

közbeszerzések csoportja	alsó kvartilis (a legkisebb és a medián érték között középen elhelyezkedő érték)	medián (a legkisebb és a legnagyobb érték között középen elhelyezkedő érték)	felső kvartilis (a medián és a legnagyobb érték között középen elhelyezkedő érték)	N
Nem transzparens közbeszerzések	0,03	0,97	6,99	14765
Transzparens közbeszerzések	1,29	9,95	25,47	8335
Egy ajánlat	0,03	0,97	7,92	4910
Több ajánlat	0,17	3,32	15,79	18037
2 ajánlat	0,19	3,00	13,39	4018
3-9 ajánlat	0,18	3,32	15,87	13282
10 vagy több ajánlat	0,00	8,89	27,48	737
Alacsony korrupciós kockázat és erős verseny (transzparens közbeszerzés több mint öt ajánlat mellett)	5,12	18,18	33,23	1835
Magas korrupciós kockázat (nem transzparens közbeszerzés verseny nélkül)	0,01	0,51	5,00	3236
Összes építőipari közbeszerzés	0,11	2,61	14,18	23100

Forrás: saját számítás a CRCB által létrehozott adatbázis (MaKAB) alapján. Az adatbázis a [Közbeszerzési Értesítő on-line változatán](#) elérhető, onnan letöltött információkat tartalmazza, a CRCB által javított, tisztított és rendezett formában. A CRCB a magyar és az európai állampolgárok tájékoztatása érdekében 2017. május 10-én közzétette [itt](#) az adatbázis azon részét, amely a 2009-16 közötti, magas korrupciós kockázatú közbeszerzések adatait tartalmazza termék beszerzésenként.

Megjegyzés: keretszerződések nélkül.

A 8. táblázat adatai szerint, ha az eljárás ajánlati felhívással kezdődött és több mint öt ajánlat érkezett, akkor a relatív áresés (RPRD) medián értéke 18,2% volt, míg az ajánlati felhívás nélkül és egy érvényes ajánlat mellett lebonyolított eljárásoknál a medián értéke csak 0,5%, azaz csak elenyésző mértékben csökkent a szerződéses ár a becsült értékhez képest.

A versenyerősség két mutatója, a versenyző ajánlatok száma és a relatív áresés mértéke szorosan összefügg: az ajánlatok számának növekedésével nő az áresés mértéke is.

Ezek után nézzük meg, hogy az építőipari közbeszerzések 7. táblázatban meghatározott csoportjaiban mekkora volt a relatív áresés mediánja. Ehhez több egymáshoz közelálló csoportot összevontunk a viszonylag kis esetszám miatt. Így az MGTSH által egyedül és kishalakkal együtt konzorciumban nyert tendereket; az MGTSH és a nagyhalak által konzorciumban nyert tendereket; A Swietelsky által egyedül és a kishalakkal együtt konzorciumban nyert tendereket; valamint a Strabag által és kishalakkal együtt nyert tendereket. Az így képzett hat csoportra vonatkozó RPRD értékeket mutatja a 9. táblázat.

9. táblázat: Az RPRD értékei a nyertesek összetétele szerint képzett csoportokban az építőipari közbeszerzéseknél, 2009-16, N= 23.100

közbeszerzések csoportja	alsó kvartilis (a legkisebb és a medián érték között középén elhelyezkedő érték)	medián (a legkisebb és a legnagyobb érték között középén elhelyezkedő érték)	felső kvartilis (a medián és a legnagyobb érték között középén elhelyezkedő érték)	N
MGTSH vagy MGTSH & kishalak	0,03	0,59	6,05	147
Nagyhalak együtt	0,64	7,09	23,21	505
Swietelsky vagy Swietelsky & kishalak	0,84	8,08	26,99	229
Strabag vagy Strabag & kishalak	0,47	5,19	19,23	270
Kishalak egyedül	0,11	2,55	14,10	21071
Kishalak konzorciumban	0,16	2,76	13,76	1376

Forrás: saját számítás a CRCB által létrehozott adatbázis (MaKAB) alapján. Az adatbázis a [Közbeszerzési Értesítő on-line változatán](#) elérhető, onnan letöltött információkat tartalmazza, a CRCB által javított, tisztított és rendezett formában. A CRCB a magyar és az európai állampolgárok tájékoztatása érdekében 2017. május 10-én közzétette [itt](#) az adatbázis azon részét, amely a 2009-16 közötti, magas korrupciós kockázatú közbeszerzések adatait tartalmazza termék beszerzésenként.

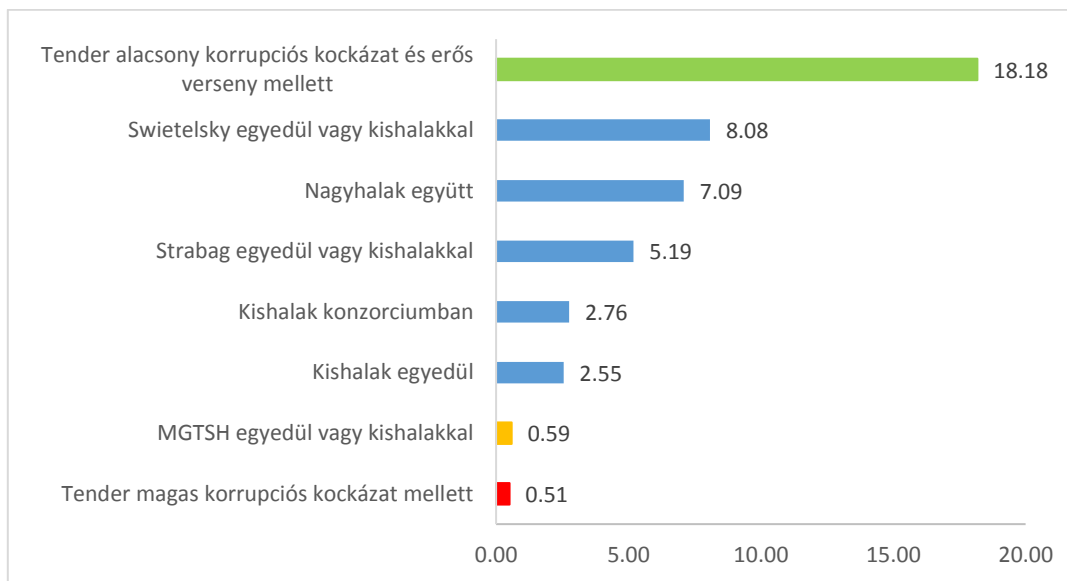
Megjegyzés: keretszerződések nélkül.

A jobb áttekinthetőség miatt az egyes csoportok medián RPRD értékeit a 2. ábrában is bemutatjuk kiegészítve a legmagasabb és a legalacsonyabb korrupciós kockázatú és magas versenyerősségű (több mint 5 ajánlat mellett lebonyolított) tenderek értékeivel.

Az eredmények önmagukért beszélnek.

Az MGTSH cégek által egyedül, vagy kishalakkal együtt nyert közbeszerzéseknél az áresés medián értéke elenyésző volt: 0,5%-ot tett ki. Ez szinte pontosan megegyezik a legkorruptabb tenderekre jellemző értékkel (0,6%). A megfigyelt cégek között a Swietelsky által nyert közbeszerzések medián áresése (8%) van a legközelebb az ideális – alacsony korrupciós kockázatú és magas versenyerősség mellett lebonyolított – közbeszerzésekre jellemző értékhez (18%). De még így is elég messze van ettől.

2. ábra: A relatív áresés (RPRD) medián értékei az építőipari tenderek különféle csoportjaiban, 2009-16, N= 23.100



Forrás: saját számítás a CRCB által létrehozott adatbázis (MaKAB) alapján. Az adatbázis a [Közbeszerzési Értesítő on-line változatán](#) elérhető, onnan letöltött információkat tartalmazza, a CRCB által javított, tisztított és rendezett formában. A CRCB a magyar és az európai állampolgárok tájékoztatása érdekében 2017. május 10-én közzétette [itt](#) az adatbázis azon részét, amely a 2009-16 közötti, magas korrupciós kockázatú közbeszerzések adatait tartalmazza termék beszerzésenként.

Megjegyzés: keretszerződések nélkül.

A tapasztalatok tehát azt mutatják, hogy amikor az MGTS cégek egyedül, vagy kishalakkal konzorciumban nyernek, akkor a nyertes árak valamilyen oknál fogva nem csökkennek a becsült értékhez képest. Ezzel szemben, ha más cégek vagy cégek csoportjai a nyertesek, akkor akár 2,5-18%-os is lehet a medián árcsökkenés mértéke. E jelenség mögött a miniszterelnökkel való szoros személyes kapcsolat szerepét sejtethjük: az ajánlatkérő - és esetleg a többi pályázó is - eleve tudja, hogy kinek (kiknek) is kell nyerni, és mennyiért.

Hogyan is írja Orwell az *Állatfarmban*? „Mert az egyenlők között is vannak még egyenlőbbek.”²

Másrészt az is látszik, hogy ha az MGTS cégek a másik két nagyhallyal együtt indultak konzorciumban, akkor a medián áresés mértéke már 7% volt, ami alig marad el a Swietelsky által nyert közbeszerzésekre jellemző árcsökkenéstől. Az MGTS esetében a másik két nagyhallyal való konzorcium tehát mintha mérsékelné az MGTS étvágát, vagy eleve korlátokat szabna a versenykorlátozásból fakadó járadéknak. De az MGTS által bezsebelt járadék még így is elég nagy lehet – ha összehasonlítjuk az MGTS és a másik két nagyhal által közösen nyert tendereknél a relatív áresés mediánját (7%) az alacsony korrupciós kockázatú és nagy versenyerősségű tenderekével (18,2%).

² Lásd: <http://bit.ly/1Cxjoe4>. A könyv nemrég még magyarul is elérhető volt a magyar elektronikus könyvtárban, de ma már sajnos nem: <http://bit.ly/2uNH8cs>.

A családi gazdaságról szóló történetünk első részében a versenyerősség mutatójának (ICI) elemzése során arra a következtetésre jutottunk, hogy statisztikailag kimutatható és adatokkal alátámasztható, hogy a miniszterelnökkel jó személyes kapcsolatban álló vállalkozók számottevően alacsonyabb versenyerősség mellett nyernek közbeszerzéseket, mint az átlagos magyar vállalkozók. Most ezt az állítást azzal egészíthetjük ki, hogy ha a miniszterelnökkel jó személyes kapcsolatot ápoló családi-baráti cégek nyernek, akkor e cégek inkább jutnak a piaci ár feletti járadékhoz, mint az egyszerű magyar vállalkozók.

A tanulság a következő: ha rendkívül jó politikai kapcsolatokkal rendelkezel, vagy a miniszterelnök közeli családtagja vagy, akkor nem kell szembenézned erős versennyel a magyar állami intézmények által kiírt közbeszerzések esetén, és biztos lehetsz abban is, hogy a versenykorlátozásból fakadóan sem kell számolnod erős árversennyel. Ha egyedül indulsz, illetve ha közös ajánlatot adsz be, de ebből kihagyod a sokszor finnyásabb külföldi tulajdonú cégeket, akkor nyerhetsz a legtöbbet.

Ha mégis közös ajánlatot ad be egy MGTS cég a külföldi tulajdonú cégekkel, akkor a versenykorlátozás egyrészt abban mutatkozhat meg, hogy a jó politikai kapcsolatokkal rendelkező MGTS cégekkel beadott közös ajánlattal a külföldi tulajdonban lévő cégeknek is nagyobb esélyük lesz a nyeresre, illetve az utóbbiak szakmai tudása nélkül az MGTS cég nem is nagyon nyerhetett volna.³ Ekkor vagy semmilyen járadék nem képződött, vagy a konzorciumban lévő cégek osztoztak a kapott járadékon.

Ezzel a mai történet végére is értünk, de szeptemberben folytatni fogjuk újabb részekkel. Legközelebb arról fogunk beszélni, hogy ha a közbeszerzések más jellemzőit (a projekt nagysága, EU finanszírozás, transzparencia, verseny léte, stb.) figyelembe vesszük, akkor így is fennáll-e az előbb bemutatott összefüggés: az MGTS cégek ekkor is gyengébb árverseny mellett nyernek? Aztán azt is kiszámítjuk, hogy mennyit ér forintban a miniszterelnök barátsága. Azaz mekkorára lehet becsülni azt a járadékot, amelyhez a baráti és családi cégek, valamint ezek barátaik jutottak 2010-2016 között a közbeszerzéseken keresztül? Továbbá szólni fogunk arról is, hogy a közbeszerzéseken való közös indulást figyelembe véve milyen hálózatok rajzolódnak ki a magyar közbeszerzéseknél, és különösen az MGTS cégek által nyert tendereknél. Aztán arról is beszélni fogunk, hogy hova is fog vezetni az, ha minden egyszerű magyar vállalkozó, hasonlóan az MGTS vagy MGTH cégekhez, szeretne baráti járadékhoz jutni a közbeszerzések során. Végül a történetek háttéréül szolgáló adatbázist tesszük közzé.

³ Érdemes lenne tehát közelebbről megvizsgálni az MGTS és Swietelsky, valamint Strabag által közösen nyert közbeszerzések dokumentációját és utóéletét is. Erre azonban nincs módunk.

Irodalom

[1] OECD, 2008, Fighting Cartels in Public Procurement, <http://bit.ly/2uL2jMf>

[2] OECD, 2009, Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement, <http://bit.ly/2v5SICr>

[3] Michele Giannino, 2017, Collusion in Public Contracts Procurement: Suppliers of School Cleaning Services Fined for Bid Rigging (Italy), *Journal of European Competition Law & Practice* 8 (4): 247-252. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpw061>.