

Rövid karácsonyi elemzés a magyar haveri rendszerről

Tóth István János

Korrupciókutató Központ Budapest (CRCB)

2017. december 24.

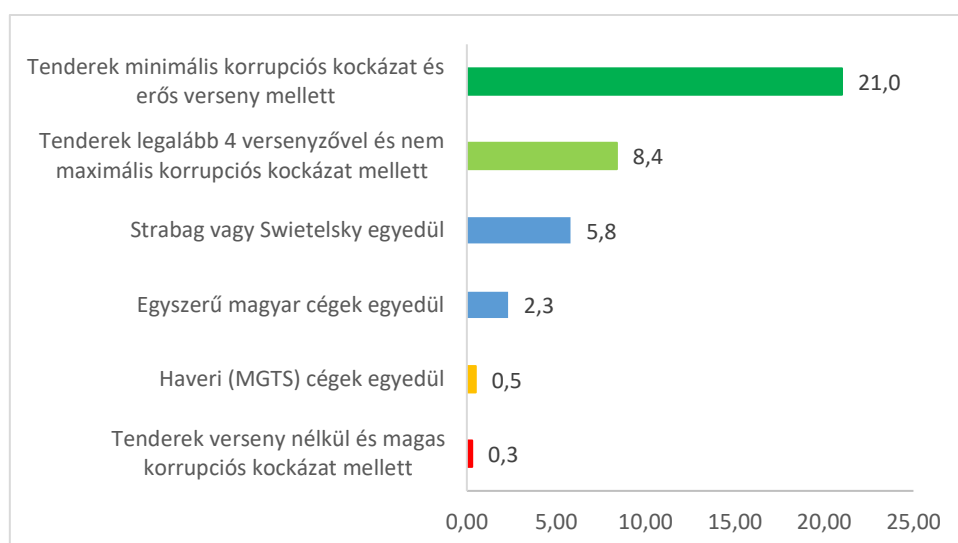
Az 1. ábra Orbán Viktor barátainak és családtagjainak (Mészáros + Garancsi + Tiborcz + Simicska, későbbiekben MGTS) cégei, két multinacionális cég (Strabag és Swietelsky), valamint az egyszerű (nem haveri) magyar cégek által 2010 és 2016 között nyert építőipari közbeszerzések (összesen 20.740 szerződés) árait hasonlítja össze aszerint, hogy hány százalékkal voltak kisebbek a nyertes árak a közbeszerzés előzetesen becsült értékéhez képest. A becsült értéket a közbeszerzések kiírói adják meg, és azt mutatja, hogy mekkorára becsülték a legmagasabb piaci árat, illetve mennyi pénz áll rendelkezésükre a projekt megvalósításához. Először kiszámítottuk a becsült érték és a nyertes árak különbségét, majd ezt elosztottuk a nyertes árral és megszoroztuk 100-zal. Ekkor megkaptuk a becsült értékhez viszonyított áresés rátáját százalékban. Ez az arány jól jellemzi egy-egy közbeszerzésnél az árverseny mértékét: minél nagyobb ez, annál inkább piaci verseny mellett és olcsóbban kerül sor a közbeszerzésre, annál kisebb mértékű a túlárazás, és ezzel összefüggésben a korrupciós járadék aránya is (lásd: <http://bit.ly/2prjVsW>). Az időszak alatt az MGTS cégek keretszerződések nélkül 330 közbeszerzési szerződést nyertek egyedül vagy konzorciumban, összesen 564 milliárd forint értékben, ami a keretszerződések nélkül számított összes építőipari közbeszerzések 9,6%-a volt.

Az ábrán az áresés rátájának medián értékeit ábrázoltuk a tenderek különböző csoportjaiban. Az ideális esetet a minimális korrupciós kockázat és erős verseny (legalább 6 versenyző) mellett megvalósult közbeszerzéseknél láthatjuk (1.182 ilyen tendert találtunk): ekkor az áresés rátájának medián értéke 21% volt. Tehát egy ideális helyzetben, erős piaci versennyel jellemezhető közbeszerzés esetén jellemzően ilyen mértékben alacsonyabbak a nyertes árak a becsült értékhez képest. Ekkor nincs semmilyen társadalmi veszteség, mivel a közbeszerzési nyertes árak erős piaci verseny és minimális korrupciós kockázat mellett alakultak ki. Kevésbé szigorú feltételek mellett (legalább négy versenyző és a maximálisnál alacsonyabb korrupciós kockázat) az áresés rátájának medián értéke 8,4% (5.032 ilyen tendert találtunk). A másik szélsőséges esetet akkor látjuk, ha nem volt verseny (csak egy pályázó adott be ajánlatot) és a korrupciós kockázatok szintje a legmagasabb. Ekkor (533 tendernél) a nyertes árak gyakorlatilag megegyeztek az ajánlatkérő által előzetesen becsült árral.

Az árak itt semmit sem mentek lefelé – mivel a nyertes ajánlatkérő, a „csókos”, már előre tudta, hogy nem lesz verseny, előre tudta, hogy be van biztosítva, hogy nyerni fog és elég ajánlati árként a becsült értéket megadnia. Ekkor a társadalmi veszteség maximális: a nyertes árak tetemes korrupciós járadékot tartalmaznak, mivel piaci verseny nélkül kerültek kialakításra. A tenderek másik három csoportjához kapcsolódó értékek magukért beszélnek: ha a Strabag vagy a Swietelsky nyert egyedül, akkor az általuk nyert tendereknél az áresés mértéke volt legközelebb az ideális, erős piaci versennyel jellemezhető tenderekéhez (5,8%). Ezzel szemben az MGTS cégek által egyedül nyert közbeszerzéseknél a nyertes árak gyakorlatilag megegyeztek a becsült értékkel. Ezeket a tendereket (107 ilyen tender volt) 0,5%-os áresés ráta jellemezte. Ekkor tehát, megegyezően a magas korrupciós kockázatú, verseny nélkül lebonyolított tenderekkel, a nyertes árak messze meghaladták a piaci árakat, és maximális társadalmi veszteséggel jártak.

Mit jelent mindez a magyar gazdaság jövőjére nézve? A haveri rendszer kialakulásának és működésének rövid távon nincs kimutatható hatása egy gazdaság versenyképességére. De közép és hosszú távon már igen. Elméleti és empirikus közgazdasági kutatások egybehangzó tapasztalata: a haveri rendszer végső soron csak a piacgazdaság rombolásával tud teret nyerni, miközben alacsonyabb hatékonyságú erőforrás allokációt eredményez annál. A járadékvadászatra, korrupcióra épülő társadalmak hosszú távon versenyképtelenek, leszakadnak a piacgazdaságokhoz képest (lásd itt: <http://bit.ly/2C1apGV> és itt: <http://bit.ly/2BIOKUB>).

1. ábra: Az áresés rátája a nyertes ár százalékában, medián értékek, építőipari beszerzések, 2010-16, N = 20.740



Forrás: CRCB, keretszerződések nélkül, és ha az áresés rátája ≥ 0