



CORRUPTION  
RESEARCH CENTER  
BUDAPEST

2017 május 30. 9.25

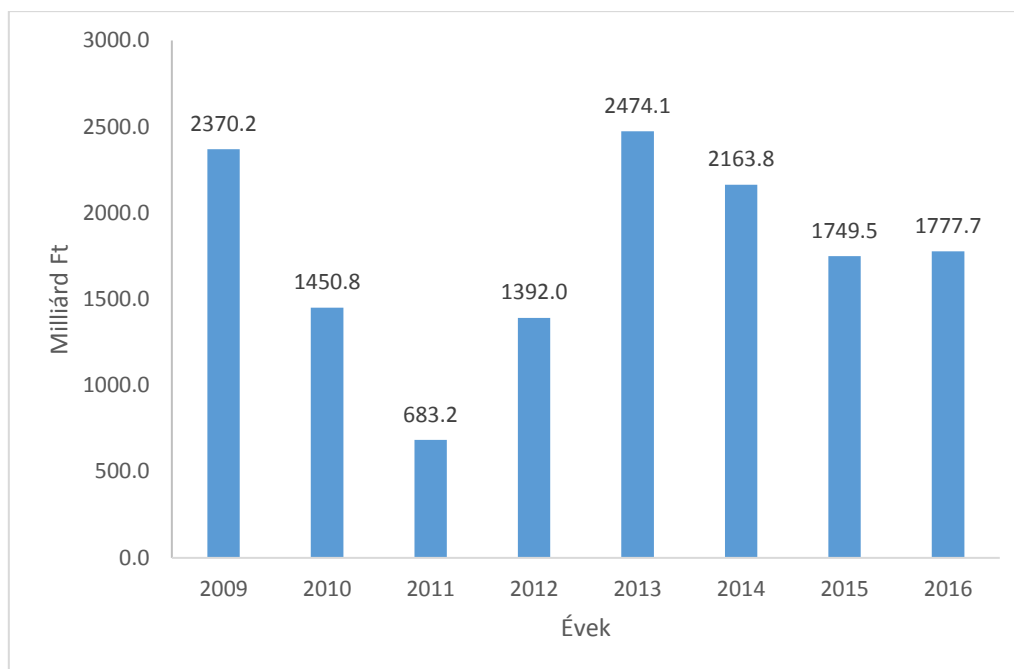
## Versenyerősség és családi gazdaság

Az alábbi történet a családról, a barátságról, a szabadságról és az igazságosságról szól.

A történet során hat ábrát és néhány számítást mutatunk be, és a történet végén, ahogy illik, a tanulságokról is szó lesz.

Az EU bizottság vezető közgazdászainak [becslése szerint](#) a magyar állam 2012-ben a GDP közel 15%-ának megfelelő összeget költött el közbeszerzéseken keresztül el. A CRCB számításai szerint a közbeszerzési törvények által meghatározott értékhatárok felett, 2009 és 2016 között a keretszerződésektől eltekintve 151.471 termék vásárlására került sor. Ez a szám természetesen több mint a közbeszerzési eljárások száma, mivel egy közbeszerzési eljárás során több termék megvásárlására (és ehhez kapcsolódóan több szerződés megkötésére) is sor kerülhetett. A 2009-16 között lefolytatott és eredményes közbeszerzési eljárások során (a keretszerződéseken keresztül elköltött pénzeket most figyelmen kívül hagyva) a magyar állam mintegy 14.000 milliárd forintot költött el (lásd az 1. ábrát), ami évente 680 milliárd és 2.500 milliárd forint közötti összegre rúgott.

1. ábra: A közbeszerzések szerződéses értéke évente, Mrd Ft, N = 138.757



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 magyar állam hatékonysága szempontjából nem mindegy, hogy ennek a mintegy 14.000 milliárd forintnak az elköltésére milyen korrupciós kockázatok mellett került sor, és hogyan változott a versenyerősség a közbeszerzések során. Az sem utolsó szempont, hogy mennyire érvényesült a piaci verseny. Mennyire volt igaz, hogy a magyar állam tisztán a piaci szempontokat figyelembe véve döntött a közbeszerzések sorsáról, azaz mennyire érvényesült az, hogy a vállalkozók előre tudhattak a közbeszerzésekről, tehát eldönthették, hogy érdemes-e indulniuk, vagy sem; és mennyire érvényesült az, hogy a versenyző cégek közül a legjobb piaci ajánlatot adót választotta ki a magyar állam, ezzel is szolgálva a magyar adófizetők jólétét. Ezzel szemben áll, ha nem piaci szempontok voltak a közbeszerzési eljárások során a döntőek: korrupció, barátság, politikai kapcsolatok, a miniszterelnök rokonsága, baráti köre stb.

A CRCB régóta foglalkozik a közbeszerzési adatok [statisztikai elemzésével](#) és ezen belül [a korrupciós kockázatok szerepével](#).

Ebben a rövid történetben hat ábrát és egy számítást fogunk ismertetni, amelyek a politikai favoritizmus egy kis szeletére világítanak rá: mennyi pénzt és milyen körülmények között

nyert a közbeszerzéseken keresztül a miniszterelnök baráti köre és rokonsága<sup>1</sup> az elmúlt hét évben. Hogyan alakult ennek az összegnek az aránya a közbeszerzésekben belül, és milyen versenyerősség mellett került sor e közbeszerzésekre?

Az elemzés során öt magyar állampolgár által tulajdonolt (vagy résztulajdonában lévő) cégek közbeszerzési részesedését vettük figyelembe, névszerint: Mészáros Lőrinc, Garancsi István, Tiborcz István, Simicska Lajos és Habony Árpád. Az ő cégeik által nyert közbeszerzéseket vezetékneveik kezdőbetűi után MGTSH közbeszerzéseknek hívjuk. Hozzá kell tennünk ehhez, hogy az MGTSH cégek gyakran egy konzorcium tagjaként nyertek közbeszerzést: ekkor több cég együttműködve, együttesen adott be közös ajánlatot, és az együttműködő cégek egyike MGTSH cég volt. Az egyszerűség kedvéért ezeket az eseteket is MGTSH közbeszerzésnek hívjuk a továbbiakban.

2009 és 2016 között az MGTSH cégekkel összesen 646 szerződés megkötésére került sor, amelyen belül 99 volt keretszerződés és 547 egyszerű termék vagy szolgáltatásvásárlási szerződés. Mi a továbbiakban most csak az utóbbiakra összpontosítunk. Az MGTSH által megnyert 547 szerződés összege 628,1 milliárd forintba rúgott 2009. január 1. és 2016. december 31. között lebonyolított közbeszerzések során, ami a teljes közbeszerzési érték 4,5%-át tette ki. Nem tűnik soknak ez, de ha figyelembe vesszük, hogy itt csak öt magyar állampolgár cégei által nyert közbeszerzésekről van szó, akkor már másképp látjuk e számot.

De nem is ez a lényeg.

Hanem az, hogy hogyan alakult ez az arány az évek során? Továbbá: milyen versenyerősség mellett nyert a miniszterelnök baráti köre és családja közbeszerzéseket? Az évenkénti tendenciára vonatkozó kérdésen belül érdekes lehet még, hogy Simicska Lajos nyerési esélyeit hogyan befolyásolta a volt egyetemi szobatársával való szakítás? Feltételezhető ugyanis, hogy Simicska Lajos által tulajdonolt, tisztán piaci szempontok miatt nyertes cégek nyerési esélyeit semmiben sem változtatta ez: ezeknek a G nap előtt ugyanolyan arányban kellett nyerniük közbeszerzéseket, mint utána. A Közgép és a többi társaság piaci hatékonyságát, piaci rugalmasságát, modern szervezeti kultúráját – amely tényezők kétségtelenül lehetővé tették, hogy a magyar állam által biztosított szabad és tisztán piaci verseny mellett jól teljesítsenek a közbeszerzési piacon is -- ugyanis semmiben sem változtathatja az, hogy a cégek tulajdonosa kinek a barátja, vagy kinek az ellensége.

Érdekes lehet még, hogy a többi barát és családtag nyerési arányai hogyan alakultak az évek során: mivel mindannyian, mint egy szabad ország szabad piacgazdaságának szereplői, az általuk tulajdonolt vállalkozások működtetői, ezért náluk is jó mércéje a piaci hatékonyságnak, a cégek modern szervezeti kultúrájának, egyszóval a tulajdonos-vállalkozó kreativitásának az, hogy cégeik mennyire sikeresen tudtak 2009-2016 között részt venni a közbeszerzési versenyben.

A harmadik kérdés pedig a versenyerősségre vonatkozik. Természetesen azt feltételezzük, hogy barátság ide vagy oda, az MGTSH cégek ugyanolyan erősségű versenyben nyertek

---

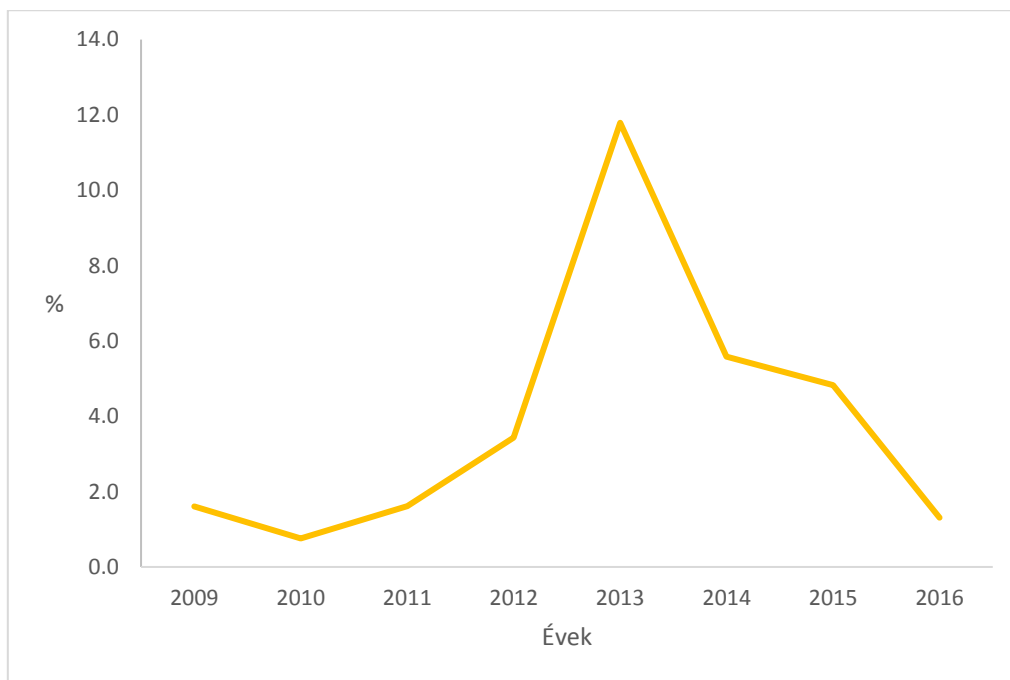
<sup>1</sup> E baráti és rokoni kapcsolatokkal, a kapcsolatok mintázatával, sűrűségével itt sem foglalkozunk. Nemrég csodálatos képeket készítettek erről. Lásd: <http://bit.ly/2raL991>

közbeszerzést, mint a többi magyar állampolgár által tulajdonolt cég. Egy szabad és igazságos piacgazdaságban e téren semmilyen statisztikailag számottevő különbség nem lehetséges a cégek között.

Nézzük hát az adatokat!

A második ábrán láthatjuk az MGTSH cégek által nyert közbeszerzési összegek arányának alakulását az összes közbeszerzési értéken belül.

2. Ábra: Az MGTSH cégek részesedése az összes közbeszerzés során kifizetett összegből 2009-2016, %, N= 138.757

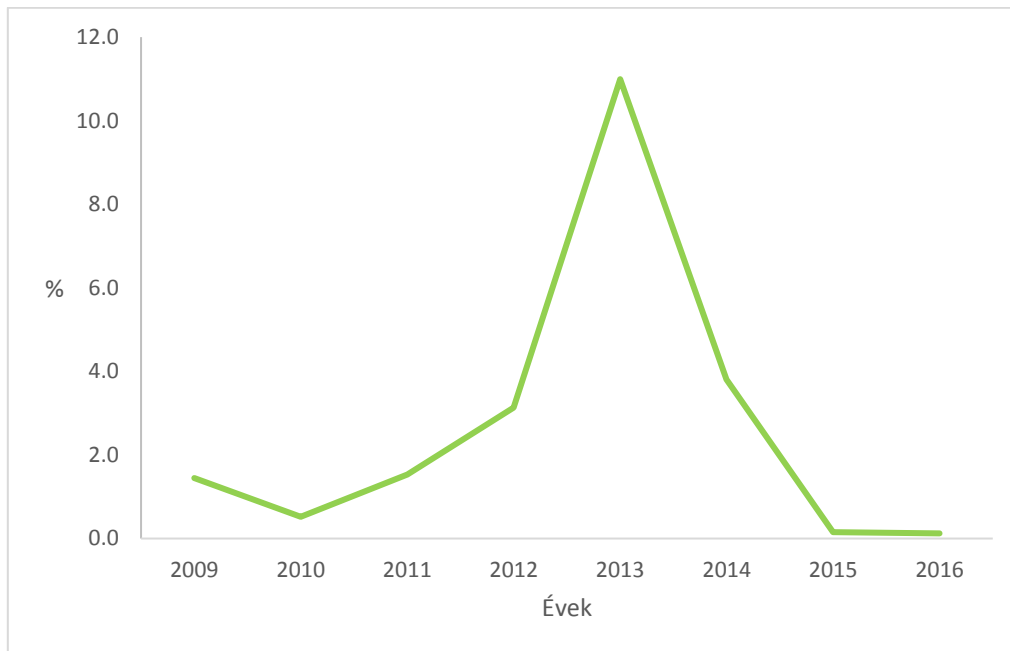


*Forrás: CRCB saját számítás*

*Megjegyzés: keretszerződések nélkül*

A harmadik ábrán mutatjuk be Simicska Lajos cégei által nyert közbeszerzési összegek arányának alakulását az évente elköltött összes közbeszerzési érték százalékában.

3. Ábra: Simicska Lajos cégeinek részesedése az összes közbeszerzés során kifizetett összegből, 2009-2016, %, N= 138.757

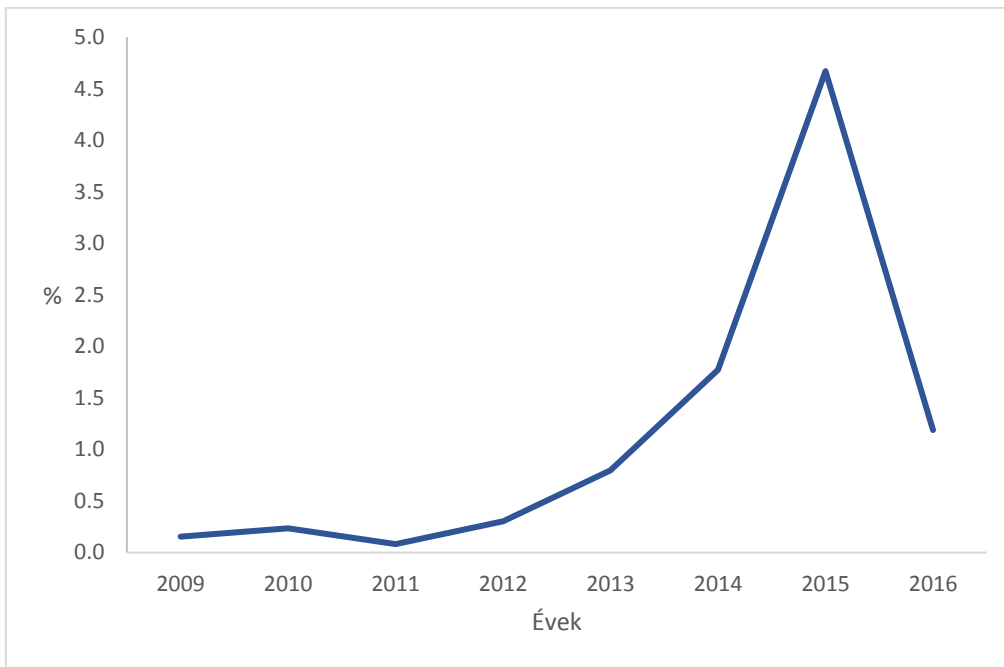


*Forrás: CRCB saját számítás*

*Megjegyzés: keretszerződések nélkül*

A negyedik ábrán Mészáros Lőrinc, Garancsi István, Tiborcz István és Habony Árpád cégei (MGTH cégek) által nyert közbeszerzési összegek arányának alakulását láthatjuk az évente kifizetett összes közbeszerzési összeg százalékában. Az ötödiken ismét Simicska Lajos cégei és az MGTH cégek által nyert közbeszerzések arányait – de immár egy ábrán mutatva a két cégcsoport részesedésének alakulását.

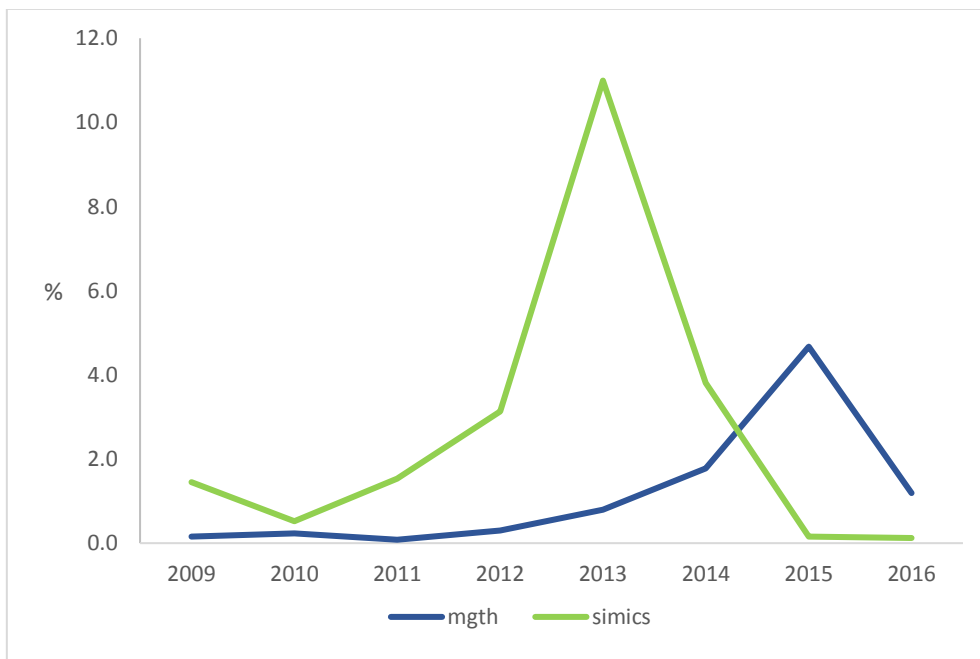
4. Ábra: Az MGTH cégek részesedése az összes közbeszerzés során kifizetett összegből, 2009-2016, %, N= 138.757



*Forrás: CRCB saját számítás*

*Megjegyzés: keretszerződések nélkül*

5. Ábra: Az MGTH és Simicska cégek részesedése az összes közbeszerzés során kifizetett összegből, 2009-2016, %, N= 138.757



Ezekhez az ábrákhoz mindössze annyi megjegyzést fűzünk, hogy a 3. ábrán Simicska Lajos érdekeltségi körébe tartozó cégek által nyert közbeszerzési érték aránya már 2014-ben

jelentősen csökkent a 2013-as csúcshoz képest. Vajon ez utalhat arra, hogy ha volt valami konfliktus a két barát között, akkor ennek hatása már 2014-ben megmutatkozott a nyeresi esélyekben és a nyert összegekben, már a G napot megelőző évben? Másrészt érdekes, hogy a G napot követően Simicska Lajos cégei által nyert összegek (keretszerződések nélkül 2015-ben 2,7 milliárd forint, 2016-ban 2,2 milliárd forint) messze alatta maradnak a szocialista-szabaddemokrata kormány ideje alatti, azaz 2009-ben nyert összegnek (34,4 milliárd forint). Simicska Lajos cégei számára tehát a szocialista-szabaddemokrata kormány időszaka is kedvezőbb volt, mint a G nap utáni két év.

Érdekes megfigyelni még, hogy ahogy a Simicska cégek nyeresi arányai összeomlottak 2013 után, úgy kezdtek egyre sikeresebbek lenni az MGTH cégek: egyre nagyobb arányban nyerték a közbeszerzéseket 2014-2015-ben. Mintha a két cégcsoport váltotta volna egymást a közbeszerzési piacon – furcsa egybeesése ez a vállalkozások versenyképességében lezajlott változásoknak.

Kiinduló feltételezésünkhöz híven a Simicska cégek esetében a nyeresi esélyek és a nyert összegek ilyen mértékű visszaesését vagy úgy kell értelmeznünk, hogy e cégek 2013-at követően egyre kevésbé jelentek meg a közbeszerzési piacon, és mivel kevesebb közbeszerzésen indultak ezért kevesebben is nyertek (a). Vagy valamilyen oknál fogva e cégek piaci versenyképessége, hatékonysága sajnálatos módon jelentősen romlott a 2013-at követő években (drágák voltak vagy rossz minőségű ajánlatokat adtak) és ezért nem tudtak annyi közbeszerzést nyerni, mint korábban (b). A harmadik lehetőség az, hogy el kell vetnünk a szabad piaci versenyre vonatkozó kiinduló hipotézist (c). E feltételezések vizsgálata egy másik elemzés témája lehet – itt ezzel tovább nem foglalkozunk.

Az utolsó észrevétel az MGTH cégek részesedésének 2016-os visszaeséséhez kapcsolódik. Lehet, hogy 2016-ban sokkal kevésbé indultak mint korábban közbeszerzéseken, és ezért sokkal kevésbé nyertek (a), vagy valami oknál fogva, 2016-ban sokkal rosszabb, kevésbé versenyképes pályázatokat adtak be, mint korábban (b). Az első eshetőség azt is jelentheti, hogy e cégek 2016-ra elfordultak az állami megrendelésekért vívott versenytől és a versenyszektor felé fordultak, netán javuló versenyképességük a megnövekedett export árbevételükben öltött testet (a1). Más lehetőség, ha csak arról lenne szó, hogy 2015 után már közvetlenül nem vesznek részt közbeszerzéseken, de továbbra is fontos beszállítói maradtak az egyébként közbeszerzéseken induló és ott nyerő cégeknek (a2)<sup>2</sup>. Ekkor ugyanis nem történt más, mint egyszerűen kikerültek az eddigi megfigyelés homlokteréből. Ezekkel a feltételezésekkel a továbbiakban nem foglalkozunk.

---

<sup>2</sup> Erről az eshetőségről lásd a Direkt36 cikkét: <http://bit.ly/2sdNC1K>.

A következő kérdés az, hogy azokon a közbeszerzéseken, ahol az MGTSH cégek nyertek, mekkora volt a versenyerősség, és mekkora volt azoknál a közbeszerzéseknél, amelyeknek nyertesei nem a miniszterelnök barátai és családtagjai által tulajdonolt cégek voltak. A versenyerősség mérésére olyan mutatót használunk (ICI), amelyet a versenyzők számából képeztünk az alábbiak szerint:

$ICI = \lg(\text{versenyzők száma})$ , ha a versenyzők száma 2 és 10 közé esett és

$ICI = 1$ , ha a versenyzők száma nagyobb volt 10-nél.

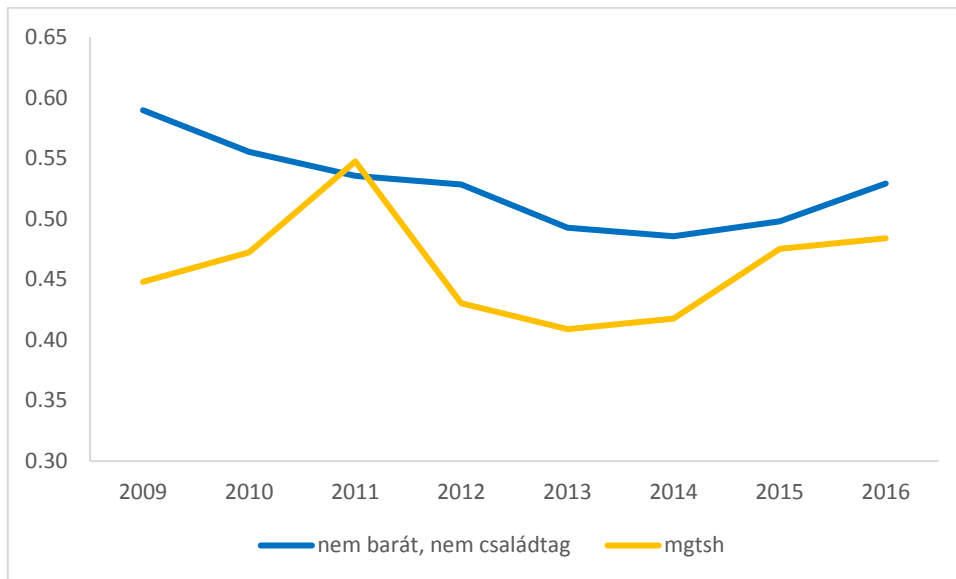
Ha a közbeszerzésre csak egy ajánlat érkezett, akkor ezt nem vettük figyelembe itt az elemzés során, mivel egy ajánlat esetében nincs értelme versenyről beszélni.

A fentieknek megfelelően az ICI 0,301 és 1 között vehet fel értékeket. Az  $ICI = 0,301$  minimális versenyerősséget jelent, amikor csak két ajánlat versenyez egymással, és az  $ICI=1$  azt, ha legalább 10 ajánlat versenyzett a közbeszerzés során. Az ICI fenti meghatározásával minél nagyobb a versenyzők száma, annál nagyobb lesz a versenyerősség, de úgy, hogy két ajánlat és három ajánlat között nagyobb versenyerősség javulást feltételezünk, mint amikor hét ajánlat helyett nyolc ajánlat versenyez egymással; és 10, vagy annál több versenyző esetén maximális versenyerősséget feltételezünk.

A 6.1.-6.2. ábrákon az versenyerősség évente számított átlagait ábrázoljuk a Fidesz kormányra kerülésének első évétől, 2010-től. A 6.1. ábrán jól látszik, hogy a közbeszerzések döntő részét adó pályázatokon a versenyerősség először csökkent 2010-2014 között, majd 2014-ben és sokkal inkább 2016-ban növekedni kezdett. Az is látszódik az ábrán, hogy az egész időszak alatt a miniszterelnök barátai és családtagjai inkább gyengébb verseny mellett nyertek közbeszerzéseken, mint azok az egyszerű magyar cégek, amelyeknek tulajdonosai nem tartoztak a miniszterelnök baráti köréhez, illetve nem álltak rokoni kapcsolatban vele. A 6.2. ábráról a is látszik, hogy 2010-11-ben az MGTSH cégek által nyert közbeszerzéseknél az átlagos versenyerősség még magasabb volt mint az egyszerű magyar vállalkozók által nyert közbeszerzések versenyerőssége. 2012-ben és 2013-ban pedig alig maradt el az utóbbiakétól, de 2014-2015-ben jókora mértékben csökkent és gyengébb volt, mint az egyszerű cégeké, sőt 2016-ban a két vállalatcsoport (a baráti és az egyszerű cégeké) közötti olló tovább nőtt. Érdekes még, hogy a G nap nemcsak Simicska Lajos érdekeltségében lévő cégek nyelési esélyeit csökkentette (mint azt láttuk a 3. ábrán), hanem olyan módon is kedvezőtlenül hatott Simicska cégeire, hogy a G napot követően már jóval erősebb versennyel kellett szembenéznük a közbeszerzési piacon, mint előtte. Simicska cégei 2015-ben öt, 2016-ban pedig mindössze egy közbeszerzést nyertek az egyszerű magyar vállalkozók cégei által nyert közbeszerzésekre jellemző versenyerősségnél jóval erősebb verseny mellett.



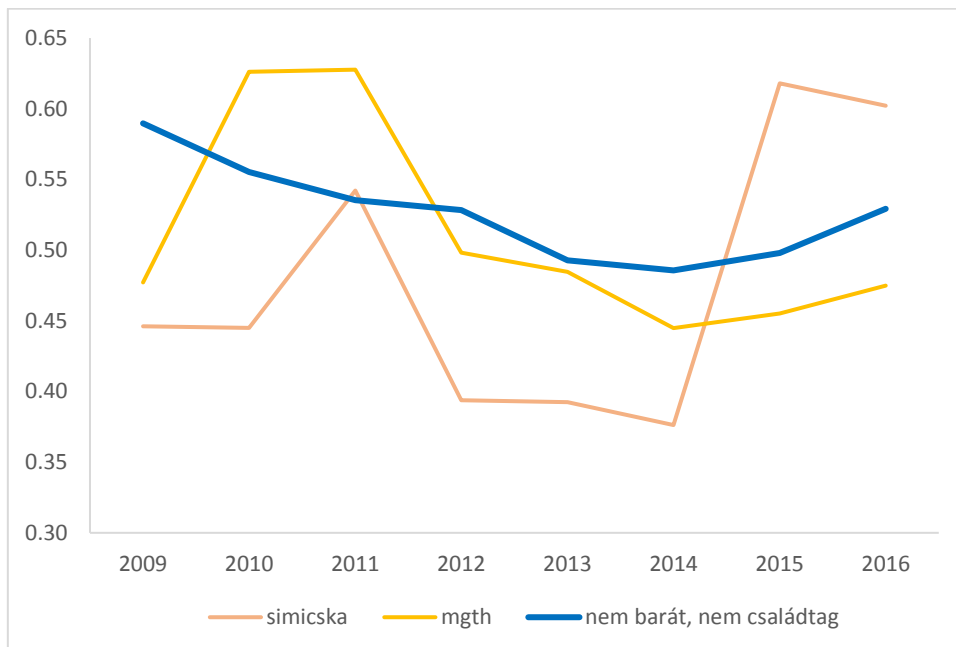
6.1. Ábra: Versenyerősség éves átlagainak alakulása az MGTSH és az „egyszerű magyar cégek” által nyert közbeszerzéseknél, 2009-2016, %, N = 106.996



*Forrás: CRCB saját számítás*

*Megjegyzés: keretszerződésekkel együtt*

6.2. Ábra: Versenyerősség éves átlagainak alakulása a Simicska Lajos érdekeltségébe tartozó és az MGTSH cégek, valamint az „egyszerű magyar cégek” által nyert közbeszerzéseknél, 2009-2016, %, N = 106.996



*Forrás: CRCB saját számítás*

*Megjegyzés: keretszerződésekkel együtt*

Érdeemes megnézni ezek után, hogy a megfigyelt versenyerősség különbségeket nem magyarázza-e valamilyen, a vásárolt termék / szolgáltatás típusával, vagy a közbeszerzési érték nagyságával összefüggő hatás. Szóval, elképzelhető, hogy amit látunk a 6.1.-6.2. ábrákon,

annak semmi köze ahhoz, hogy egy cég tulajdonosa a miniszterelnök baráti köréhez családjához tartozik-e, vagy sem. Ekkor az igazi magyarázat az, hogy az MGTSH cégek olyan termékpiacokon nyertek közbeszerzést, amelyeken valamilyen piaci hatás folytán eleve gyengébb verseny a jellemző. Másrészt az is lehet, hogy az MGTSH és az egyszerű magyar cégek közötti versenyerősség különbség a közbeszerzés értékével áll kapcsolatban. Ha például a kisebb értékű közbeszerzésekre általában is magasabb, a nagyobb értékűekre pedig alacsonyabb versenyerősség jellemző, és az MGTSH cégek inkább nagyobb értékű közbeszerzéseket nyernek, akkor az eltérő közbeszerzési értékek hatását látjuk megjelenni az 6.1.-6.2. ábrán, és ekkor hamisan következtetünk arra, hogy itt az MGTSH és az egyszerű magyar cégek által nyert közbeszerzések versenyerősség különbségeit értük tetten.

Ugyancsak érdemes figyelembe venni, hogy a közbeszerzés EU forrásból valósult-e meg, vagy sem. Azt ugyanis a CRCB korábbi elemzéseiből ([itt](#) és [itt](#)) lehet tudni, hogy a magyar állam az EU forrásokat alacsonyabb versenyerősség mellett költi el, mint a magyar adófizetői pénzből megvalósulókat. Végül kézenfekvő feltételezésnek tűnik, hogy az olyan közbeszerzéseknél, amelyek ajánlati felhívás közzétételével indulnak (nyílt közbeszerzések) sokkal nagyobb versenyerősség lehet, mint azoknál, amelyeknél nincs ajánlati felhívás. Az utóbbiak például a meghívásos eljárások, amikor egy állami intézmény, csak a vállalkozások egy szűk körét értesíti a közbeszerzésről. Ennek megfelelően e hatásokat is érdemes figyelembe venni.

Ezért a miniszterelnök barátságának és családi kötelékének hatását úgy is meg kell vizsgálni, hogy a vizsgálatnál egyszerre figyelembe vesszük a termékpiacok a közbeszerzési értékek, az EU finanszírozás, és nyílt közbeszerzések lehetséges hatásait is. Ennek érdekében két becslést végeztünk: az MGTSH cégekre, és külön csak a Simicska Lajos által tulajdonolt cégek nélküli csoportra, az MGTH cégekre.

Ezek eredményeit az 1.1.-1.2 és 2.1.-2.2 táblázatokban közöljük.

1.1.-1.2. Táblázat: A versenyerősség becslése: az miniszterelnök baráti, családi kapcsolatainak hatása a versenyerősségre, N = 90274, 2010-16

1.1. OLS becslés

Source	SS	df	MS	Number of obs = 90274		
Model	332.448242	15	22.1632161	F( 15, 90258)	=	629.21
Residual	3179.21164	90258	.035223599	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.0947
				Adj R-squared	=	0.0945
Total	3511.65988	90273	.038900445	Root MSE	=	.18768

	ici	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
mgts		-.1056081	.0115804	-9.12	0.000	-.1283055	-.0829107
year							
2011		.0270667	.0025118	10.78	0.000	.0221437	.0319897
2012		.0165119	.0025283	6.53	0.000	.0115565	.0214673
2013		-.005262	.002309	-2.28	0.023	-.0097877	-.0007364
2014		-.0097244	.0023323	-4.17	0.000	-.0142956	-.0051531
2015		.0027627	.00235	1.18	0.240	-.0018434	.0073687
2016		.0284785	.0025716	11.07	0.000	.0234383	.0335187
sector6							
construction		.0549	.0017011	32.27	0.000	.0515658	.0582342
it		.0190511	.0036075	5.28	0.000	.0119805	.0261218
real estate & services		.0370026	.0023769	15.57	0.000	.0323439	.0416612
engeneering, rd, financial services		.0667835	.0023731	28.14	0.000	.0621321	.0714348
other services		.0227087	.0021087	10.77	0.000	.0185757	.0268416
lnncv9		.007729	.0003415	22.63	0.000	.0070597	.0083983
eu		-.0262109	.0013891	-18.87	0.000	-.0289336	-.0234883
ti		.1066535	.0013957	76.42	0.000	.103918	.109389
_cons		.4679445	.0030924	151.32	0.000	.4618834	.4740057

Magyarázat: mgts (0,1), ha mgts=1, akkor Mészáros, Garancsi, Tiborcz, Simicska és Habony cégei; lnncv: nettó szerződéses érték logaritmus; eu(0,1): ha eu=1 akkor EU finanszírozás. Keretszerződésekkel együtt.

## 1.2. Rendezett logit becés

Ordered logistic regression                      Number of obs    =    90274  
 LR chi2(15)                                      =    7397.53  
 Prob > chi2                                      =    0.0000  
 Log likelihood = -142056.19                      Pseudo R2        =    0.0254

	ici	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	mgts	-1.07221	.1176847	-9.11	0.000	-1.302868	-.8415522
	year						
	2011	.2358111	.024974	9.44	0.000	.186863	.2847593
	2012	.1792759	.0251103	7.14	0.000	.1300605	.2284913
	2013	.0043808	.0229705	0.19	0.849	-.0406406	.0494021
	2014	-.0233962	.023128	-1.01	0.312	-.0687262	.0219337
	2015	.091268	.0233099	3.92	0.000	.0455815	.1369546
	2016	.4170759	.0254533	16.39	0.000	.3671884	.4669634
	sector6						
	construction	.607585	.0167726	36.22	0.000	.5747113	.6404588
	it	.2851313	.0342025	8.34	0.000	.2180956	.3521669
	real estate & services	.4139178	.0228314	18.13	0.000	.3691691	.4586665
	engeneering, rd, financial services	.6986614	.0228719	30.55	0.000	.6538332	.7434895
	other services	.166577	.0212972	7.82	0.000	.1248353	.2083186
	lnncv9	.0637385	.0035123	18.15	0.000	.0568545	.0706226
	eu	-.2091104	.0134317	-15.57	0.000	-.2354361	-.1827847
	ti	.9277561	.014164	65.50	0.000	.899995	.9555171
	/cut1	-.4528905	.0313438			-.5143232	-.3914578
	/cut2	1.287329	.0316467			1.225303	1.349355
	/cut3	2.000013	.0321711			1.936958	2.063067
	/cut4	2.450375	.0326571			2.386369	2.514382
	/cut5	2.783319	.0331218			2.718402	2.848237
	/cut6	3.058459	.0335988			2.992606	3.124311
	/cut7	3.286218	.0340764			3.219429	3.353006
	/cut8	3.485188	.0345713			3.417429	3.552946

Magyarázat: mgts (0,1), ha mgts=1, akkor Mészáros, Garancsi, Tiborc, Simicska és Habony cégei; lnncv: nettó szerződéses érték logaritmus; eu(0,1): ha eu=1 akkor EU finanszírozás. Keretszerződésekkel együtt.

2.1.-2.2. Táblázat: A versenyerősség becslése: az miniszterelnök baráti, családi kapcsolatainak hatása a versenyerősségre - Simicska Lajos cégei által nyert közbeszerzések nélkül, N = 86.524, 2010-16

2.1. OLS

Source	SS	df	MS				
Model	332.319191	15	22.1546127	Number of obs =	90120		
Residual	3173.38329	90104	.035219117	F( 15, 90104) =	629.05		
Total	3505.70248	90119	.038900814	Prob > F =	0.0000		
				R-squared =	0.0948		
				Adj R-squared =	0.0946		
				Root MSE =	.18767		

	ici	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
mgth		-.0616907	.0178466	-3.46	0.001	-.0966698	-.0267115
year							
2011		.0268607	.0025146	10.68	0.000	.021932	.0317893
2012		.0166632	.002531	6.58	0.000	.0117025	.0216238
2013		-.0050625	.0023117	-2.19	0.029	-.0095934	-.0005315
2014		-.0096972	.0023342	-4.15	0.000	-.0142723	-.0051222
2015		.0025945	.0023515	1.10	0.270	-.0020145	.0072035
2016		.0284645	.0025725	11.06	0.000	.0234225	.0335066
sector6							
construction		.0548771	.0017018	32.25	0.000	.0515415	.0582126
it		.0191248	.003608	5.30	0.000	.0120532	.0261965
real estate & services		.0371615	.0023815	15.60	0.000	.0324939	.0418292
engeneering, rd, financial services		.0667031	.0023733	28.11	0.000	.0620515	.0713547
other services		.0227063	.0021087	10.77	0.000	.0185734	.0268393
lnncv9		.0078096	.0003419	22.84	0.000	.0071395	.0084798
eu		-.0261741	.0013905	-18.82	0.000	-.0288994	-.0234489
ti		.1068748	.0013969	76.51	0.000	.1041369	.1096127
_cons		.468179	.0030941	151.31	0.000	.4621146	.4742435

Magyarázat: mgtsh (0,1), ha mgtsh=1, akkor Mészáros, Garancsi, Tiborc, Simicska és Habony cégei; lnncv: nettó szerződéses érték logaritmus; eu(0,1): ha eu=1 akkor EU finanszírozás. Keretszerződésekkel együtt.



Az MGTSH és az MGTH (a miniszterelnök barátságát és családi kapcsolatait mutató változók) hatása a versenyerősségre mindkét esetben statisztikailag szignifikáns és negatív irányú. Ez azt jelenti, hogy ahol a miniszterelnök családtagjai, barátai megjelennek és nyernek, azokon a közbeszerzéseken furcsa módon mindig gyengébb a verseny, függetlenül attól, hogy melyik évben írták ki a közbeszerzést, milyen termékre, vagy szolgáltatásvásárlásra irányul, mekkora értékű, EU források finanszírozzák-e vagy sem, megelőzte-e ajánlati felhívás, vagy sem. Szóval Orbán Viktor barátjának, családtagjának lenni sokat ér a nyertesek számára: ez a tény statisztikailag kimutathatóan és jelentősen csökkentette 2010-16 között a közbeszerzési verseny erősségét azokhoz a közbeszerzésekhez képest, amelyeket az egyszerű magyar vállalkozók cégei nyertek.

Ezek szerint nem tévedünk, ha a 6.1-6.2. ábrákon látottakat úgy értelmezzük, hogy ma Magyarországon a miniszterelnökkel baráti illetve családi kapcsolatban lévő cégtulajdonosok cégeinek gyengébb versenyre kell számítaniuk a magyar állam által lebonyolított közbeszerzéseknél, mint az egyszerű magyar vállalkozók által tulajdonolt cégeknek, vagyis azoknak, amelyek tulajdonosai a magyar miniszterelnökkel nincsenek ilyen baráti vagy családi kapcsolatban. És így a 6.2. ábrán látottakat úgy is értelmezhetjük, hogy jaj annak, aki össze talál veszni régi jó barátjával – neki a későbbiekben az átlagosnál is erősebb versennyel kell számolnia, és az átlagosnál nehezebb feltételek mellett helyt állnia a közbeszerzési piacon.

A fenti eredmények aztán fontos következményekkel járnak Magyarország jövőjére nézve.

A magyar cégtulajdonosok kétségtelenül tudják javítani nyerési esélyeiket, el tudják érni, hogy az átlagosnál gyengébb verseny mellett nyerhessenek meg állami megrendeléseket. Ehhez csak azt kell elérniük, hogy vagy közeli barátságba vagy rokoni kapcsolatba kerüljenek a magyar miniszterelnökkel, vagy jó kapcsolatot ápoljanak a magyar miniszterelnökkel baráti vagy családi kapcsolatban lévő cégtulajdonosokkal. Az utóbbi kapcsolat akkor válhat gyümölcsözővé, ha az utóbbiak konzorciumi partnereket keresnek egy közbeszerzési pályázaton való induláshoz. Arra azonban minden magyar vállalkozónak vigyáznia kell, hogy a kialakított jó viszony, barátság nehogy megszakadjon, nehogy összeveszéssel érjen véget.

Ezzel a mai történet végére is értünk, de hamarosan jön a folytatás. Legközelebb arról fogunk szólni, hogy mennyit ér a miniszterelnök barátsága, azaz mekkorára lehet becsülni azt a járadékot, amelyhez a baráti és családi cégek jutottak 2010-2016 között a közbeszerzéseken keresztül csupán a miniszterelnökkel való személyes vagy családi kapcsolat okán. Ha ezt megtudjuk, akkor ebből egyből adódik, hogy legfeljebb mennyi pénzt érdemes áldozni egy egyszerű magyar vállalkozónak arra, hogy baráti, családi kapcsolatba kerüljön a miniszterelnökkel, ha szeretne részesülni e járadékból. Ezt követően foglalkozunk azzal is, hogy konzorciumi partnerként mely cégek részesültek még abból a jóból, aminek az MGTSH cégek is részesei voltak, aztán kitérünk arra, hogy a magyar állam intézményei között melyeknél nyertek legtöbbet és legkönnyebben az MGTSH cégek. De azt a kérdést sem hagyhatjuk ki, hogy mennyire sikerült az MGTSH illetve MGTSH cégeknek kicselezniük a Benford törvényt<sup>3</sup> és hova is fog vezetni az, ha minden egyszerű magyar vállalkozó szeretne baráti járadékhoz jutni a közbeszerzések során. Végül a történetek alapját adó közbeszerzések listáját és több fontos adatát tesszük közzé jól áttekinthető formában.

De legyen mára ennyi elég.

---

<sup>3</sup> Lásd <http://bit.ly/2qv5GnK>, vagy <http://bit.ly/1HDiBp5>, illetve <http://bit.ly/2n1Jpvl>