



CORRUPTION  
RESEARCH CENTER  
BUDAPEST

2017. szeptember 14. 19:00

## Kimutatható-e az MGTS cégek kivételes helyzete az építőipari közbeszerzéseknél?

### Versenyerősség és családi gazdaság - IV. rész

Pár hónapja kezdtük el e történet sorozat mesélését (<http://bit.ly/2sVi0zb> és <http://bit.ly/2usU621> és <http://bit.ly/2xWfWNW>). Azt ígértük legutóbb, hogy szeptemberben egy újabb történettel fogjuk folytatni a sort. Most visszatérünk tehát a családi gazdaság kiépítésének és működtetésének rejtelseihez<sup>1</sup>.

#### Az előző részek tartalmából

Az előző részekben a család, a barátság, a szabadság és az igazságosság jegyében áttekintettük az MGTSH cégek (Mészáros+Garancsi+Tiborc+Simicska+Habony tulajdonában, illetve résztulajdonában lévő cégek) részesedésének változását a magyar közbeszerzések 2009-16 közötti adatai, szám szerint 151.457 termékbeszerzés elemzése alapján. Megállapítottuk, hogy ma Magyarországon a miniszterelnökkel baráti illetve családi kapcsolatban lévő vállalkozóknak (az MGTSH és MGTS cégeknek<sup>2</sup>) számottevően gyengébb versenyre kell

---

<sup>1</sup> A politikai gazdaságtani irodalom e kérdéseket a *politikai favoritizmus*, a *kleptokrata kormány/állam*, illetve a *haveri rendszer (cronyism)* fogalmi keretén belül tárgyalja. Lásd például [2] [5] [6] [7] [8] [9] és [10].

<sup>2</sup> MGTS = ha Habony cégét kihagyjuk az MGTSH csoportból.

számítaniuk a magyar állam által lebonyolított közbeszerzéseknél, mint az egyszerű magyar vállalkozóknak<sup>3</sup>.

Aztán foglalkoztunk azzal, hogy milyen projekteket, milyen szektorokat és milyen forrásokat részesítenek előnyben az MGTSH csoport tulajdonolta cégek, amikor belépnek a közbeszerzési piacra. Itt azt láthattuk, hogy meglehetősen erős kapcsolat mutatkozik 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 leginkább építeni szeretnek, vagy a fizikai munkát jobbra nélkülöző szolgáltatásban nyerték leginkább a közbeszerzéseket. Emellett kerülnek 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.

Ezek után az építőipari közbeszerzések esetében megnéztük, hogy mekkora volt az árverseny erőssége<sup>4</sup> az MGTS cégek által nyert és mekkora az egyszerű vállalkozók által nyert közbeszerzéseknél. Azt találtuk, hogy az MGTS cégek által nyert közbeszerzéseknél jóval kevésbé csökkentek az árak a becsült értékhez képest, mint az egyszerű vállalkozók által nyert közbeszerzéseknél<sup>5</sup>.

A tapasztalatok tehát azt mutatják, hogy amikor az MGTS cégek egyedül, vagy kis cégekkel (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

---

<sup>3</sup> A közbeszerzéseket a politikai gazdaságtani irodalom a korrupció megjelenésének egyik fontos területeként veszi számításba. Lásd [6] [8] [9] és [10]. A közbeszerzések empirikus elemzése alkalmas arra, hogy vizsgálja a piactorzító viselkedéseket, mint például a kartellezés, vagy a korrupció mikroszintű tanulmányozására. Lásd például [1] és [3].

<sup>4</sup> Az árverseny erősségét az alábbi mutatóval mértük:

$RPRD = (\text{becsült érték} - \text{szerződéses érték}) / \text{szerződéses érték} * 100$ , lásd ( <http://bit.ly/2xWFwNW> )

<sup>5</sup> Az MGTS cégek által nyert közbeszerzések más vonatkozásait (pl. az ajánlatkérő, ha magyar finanszírozású volt a projekt, mennyiben támaszkodott az Eximbank, vagy más állami kézben lévő bank hiteleire a projekt finanszírozásakor, stb.) itt nem tudjuk vizsgálni.

miniszterelnökkel való szoros személyes kapcsolat szerepét feltételeztük: az ajánlatkérő - és esetleg a többi pályázó is - eleve tudja, hogy kinek (kiknek) is kell nyerni, és mennyiért.

Másrészt azt is láthattuk, hogy ha az MGTS cégek két nagy céggel ([Swietelsky Magyarország](#) vagy [Strabag Magyarország](#)) 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 e két nagy céggel való konzorcium tehát mintha mérsékelné az MGTS étvágyát, 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%).

Az eddigi tanulság a következő volt: 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 külföldi tulajdonú cégeket, akkor nyerhetsz a legtöbbet.

## A mai történet

Az MGTS csoport által nyert közbeszerzéseken belül ma csak azokkal foglalkozunk, amelyek építőipari projektekre irányultak. Keretszerződések nélkül, az építőipari közbeszerzések során az MGTS cégek<sup>6</sup> 353 termékbeszerzést nyertek 2009-2016 között: ez az általuk nyert összes beszerzés 67,5%-át adja (353/523), értékben pedig 586,2 milliárd forintot, amely a keretszerződések nélkül számított összes általuk nyert közbeszerzés értékének (610 milliárd forint) 96,1%-a.

Az előző történetet azzal fejeztük be, hogy az MGTS cégek által nyert beszerzéseknél az árverseny erőssége sokkal kisebb volt, mint a többi beszerzésnél, ahol egyszerű magyar vagy külföldi cégek nyertek. Ha a verseny erősségét azzal, mérjük, hogy a közbeszerzés során mennyivel lett alacsonyabb az ár a becsült értékhez képest, akkor meglehetősen nagy különbségeket láthatunk a beszerzések egyes csoportjaiban (lásd 1. ábra). Az alacsony korrupciós kockázatú és erős verseny (több mint 5 érvényes ajánlat) mellett lebonyolított építőipari közbeszerzéseknél a relatív áresés mediánja 18% volt, a magas korrupciós kockázatú közbeszerzéseknél pedig 0,5%. Ha MGTS cég volt az egyedüli nyertes, vagy kis cégekkel konzorciumban nyert, akkor 0,6%-kal csökkentek az árak. Ha a Strabaggal, vagy a Swietelsky-vel volt valamelyik MGTS cég konzorciumban, és így nyert, akkor 5-8%-kal.

A mai történet során arra keressük a választ, hogy az árversenyben megmutatkozó különbségek létrejöttében szerepet játszik-e és hogyan az a tény, hogy a nyertes cég az MGTS csoporthoz tartozik, vagy sem. Azaz különbözik-e az árverseny erőssége akkor, ha a

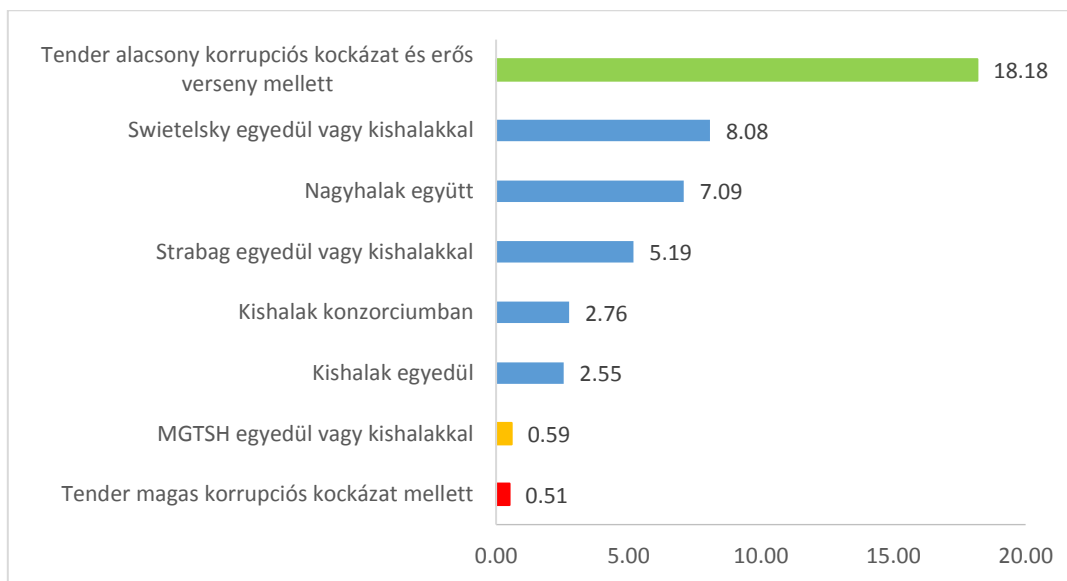
---

<sup>6</sup> Habony cége nem nyert építőipari közbeszerzést.

miniszterelnök baráti, családi körébe tartozó cégek nyernek és akkor, ha nem e csoportba tartozó cégek a nyertesek<sup>7</sup>.

„De erről már volt szó az előző részben<sup>8</sup>!” – kiálthatna fel méltatlankodva a figyelmes olvasó. Ez így is van, de azért fontos visszatérnünk ehhez a kérdéshez még egyszer, mert eddig csak egy tényezőt vettünk figyelembe az elemzésnél: azt, hogy a nyertes cég az MGTS cégcsoporthoz tartozott-e, vagy sem. Az eredményeket úgy magyaráztuk, hogy az árversenyben megmutatózó különbségek valószínűleg a miniszterelnökkel való szoros személyes kapcsolatból fakadnak.

1. 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.

Pedig korántsem egyértelmű ez a helyzet. Lehet az is, hogy a feltárt különbségek más okokra vezethetők vissza: például a nagyobb volumenű projekteknél eleve alacsonyabb az árverseny (a szerződéses árak alig maradnak el a becsült értéktől) és mivel az MGTS cégek jobbra nagyobb projekteket nyertek, ezért látunk gyengébb árversenyt az általuk nyert közbeszerzéseknél. Ugyanez lehet a helyzet az EU támogatások hatásával is. Lehet, hogy az MGTS cégek által nyert közbeszerzések alacsonyabb árversenye mögött az EU támogatásokból finanszírozott projektekhez való eltérő mértékű hozzáférés áll. Az EU által

<sup>7</sup> Ezzel megegyező kutatási kérdést vizsgáltak a Világbank kutatói az arab tavaszt megelőző időszakra vonatkozóan Tunézia esetében. Empirikus adatok alapján elemezték az országot irányító politikai vezető (Ben Ali) által kiépített és működtetett gazdasági rendszer hatását a család gazdagodására. Lásd [5] és [7].

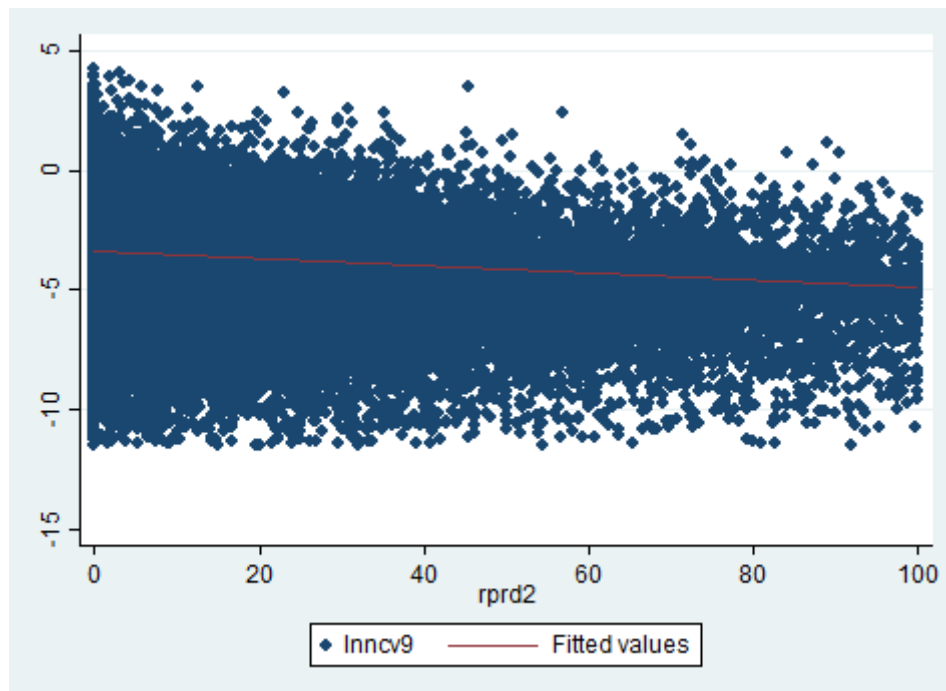
<sup>8</sup> Lásd: <http://bit.ly/2xWFwNW>

támogatott projekteknél ugyanis valami okból alacsonyabb az árverseny erőssége, miközben az MGTS cégek inkább férnek hozzá EU-s projektekhez<sup>9</sup>, tehát ezért látjuk a gyengébb árversenyt az MGTS cégek által nyert beszerzéseknél.

Mindkét esetben a gyengébb árverseny nem biztos, hogy közvetlenül abból fakad, hogy egy nyertes cég az MGTS csoporthoz tartozik-e vagy sem: lehet az is, hogy azonos nagyságú és EU finanszírozású projektek esetében az árverseny erőssége nem tér el az MGTS cégek és a nem MGTS cégek által nyert közbeszerzéseknél.

Az építőipari beszerzéseknél a projekt nagysága és az árverseny mértéke között gyenge, de statisztikailag számottevő negatív irányú összefüggés mutatkozik (lásd a 2. ábrát). Minél nagyobb értékű volt egy beszerzés, annál gyengébb volt az árverseny. Az EU által finanszírozott projekteknél valami oknál fogva, aminek vizsgálatára itt nem térünk ki, gyengébb az árverseny, mint a hazai finanszírozásúknál (lásd az 1. és 2. táblázatot).

2. ábra: Relatív áresés (RPRD) és a beszerzés nagysága (a milliárd forintban számolt szerződés érték logaritmus, LNNCV9), 2009-16, N= 23.008



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 két tényező közötti korreláció értéke:  $-0.2176$  ( $p < 0,001$ )

<sup>9</sup> Lásd <http://bit.ly/2h2m6kb>, 5. és 6. ábrát

1. táblázat: Az EU finanszírozás és a relatív árcsökkenés mértéke (RPRD) az építőipari közbeszerzéseknél, 2009-16, N= 23.048

	RPRD				N
	medián	átlag	szórás		
EU finanszírozás					
nem	3,78	12,76	18,96		11477
igen	1,80	8,09	13,46		11561
Építőipari beszerzések összesen	2,61	10,42	16,60		23048

Megjegyzés: Keretszerződések nélkül.

2. táblázat: Az építőipari közbeszerzések megoszlása az EU finanszírozás és relatív árcsökkenés (RPRD) negyedei szerint, 2009-16, N= 23.048

Relatív áresés nagysága szerint képzett negyedek	EU finanszírozás			Összesen
	nem	igen		
Alsó negyed	23,2	22,4		22,8
2	24,3	33,8		29,0
3	26,0	27,2		26,6
Felső negyed	26,6	16,66		21,5
Összesen	100,0	100,0		100,0

Megjegyzés: Keretszerződések nélkül.

Ezek után érdemes megnézni, hogy látunk-e különbséget az árverseny erősségében, ha a miniszterelnökhöz való személyes kapcsolat (MGTS) mellett figyelembe vesszük a projekt nagyságának és az EU finanszírozásnak a hatását is. E kérdést úgy érdemes vizsgálni, ha a 2010-2016 közötti közbeszerzéseket vesszük figyelembe. Az eredmények arra mutatnak, hogy az MGTS cégcsoporthoz való tartozás önmagában nem játszik szerepet az árversenyben megmutatkozó különbségekben (lásd a 3a. és 3b. táblázatokat).



finanszírozott építőipari projekteknél (EU) számottevően kisebb az árverseny, mint a hazai finanszírozásúaknál. Mindkét hatás statisztikailag szignifikáns.

A fenti eredmények megalapozottnak tűnhetnek, ha nem lenne kölcsönös összefüggés az MGTS cégek, az EU finanszírozás és a projektek nagysága között. Márpedig – ezt tudhatjuk az előző történetből – vannak ilyen összefüggések. Az is előfordulhat ugyanis, hogy az MGTS cégeknek azon döntése, hogy milyen projektekre jelentkeznek (és ezt követően nyernek) eleve befolyásolja az eredményeket. Lehet például, hogy az MGTS cégek egy tenderre azért jelentkeznek, mert tudják, hogy a projekt EU által finanszírozott (és így itt gyengébb lesz majd az árverseny); vagy/és nagyobb közbeszerzésről van szó (ahol ugyancsak gyengébb árversenyre számíthatnak). Az MGTS cégek által megnyert közbeszerzések mintája így meglehetősen különböző lesz a nem MGTS cégek által nyert közbeszerzésektől, mivel az utóbbiaknak nincs, vagy lényegesen kisebb a lehetőségük a meghirdetett tenderek között válogatni.

Ezért egy olyan módszert kell alkalmazni, amely képes a projekt kiválasztásának hatását is számításba venni. Ennek érdekében az un. *becsült részvételi valószínűség szerinti párosítás* (*propensity score matching*) módszert alkalmaztuk<sup>10</sup>, amelynek fontos tulajdonsága az, hogy kiküszöböli az ilyen, a mintakiválasztásból, illetve a minták eltéréseiből eredő torzításokat. A módszert az orvostudományban éppúgy alkalmazzák egy-egy gyógyszer hatásának tesztelésére, mint a közgazdasági kutatásokban, amikor a kutatók egy adott lakossági vagy vállalati csoportra vonatkozó szakpolitikai döntés hatásait vizsgálják. Az MGTS cégek hatását az árversenyre úgy vizsgálhatjuk, hogy a közbeszerzésekből egy olyan ellenőrző mintát (kontroll csoportot) állítunk össze, amelyre az alábbiak igazak: (i) a kontroll csoportba tartozó közbeszerzéseket megnyerő cégek nem tartoznak az MGTS csoportba; a közbeszerzések belső aránya megegyezik az MGTS cégek által nyert közbeszerzésekével (ii) az EU finanszírozás, és (iii) a projekt nagysága szerint. Tehát az ellenőrző (kontroll) mintában az MGTS cégek által nyert közbeszerzésekével közel megegyező arányúnak kell lennie az EU finanszírozású beszerzések arányának, és a közbeszerzések nagyság szerinti megoszlásának is lehetőleg azonosnak kell lennie az MGTS cégek által nyert közbeszerzésekével. Csak ekkor végezhető el az MGTS cégeknek az árverseny erősségére gyakorolt – más tényezőtől független – hatására vonatkozó vizsgálat.

Az alábbiakban egy ilyen becslés eredményeit mutatjuk be. A módszer először egy megfelelő összetételű ellenőrző mintát választ ki a nem MGTS cégek által nyert eljárásokból (ahol tehát a nyertes cégek tulajdonosai semmi kapcsolatban nem állnak a miniszterelnökkel), majd összehasonlítja az ellenőrző minta és az MGTS cégek által nyert közbeszerzéseknél az árverseny erősségét. Az eljárás során az un. kezelés átlagos kezeltre gyakorolt hatását (*estimate average treatment effect on the treated*) becsüljük<sup>11</sup>. Esetünkben a „kezelés” nem más, mint a

---

<sup>10</sup> Angolul lásd <http://bit.ly/1dVsLc1> , illetve magyarul egy ismertetést és a magyar alkalmazások összefoglalását [4]; továbbá a módszer elméleti háttéréről közérthetően, példákkal illusztrálva egy bemutatót: <http://bit.ly/2xWC1as>.

<sup>11</sup> Lásd <http://bit.ly/2feFRV1> .



nyertes cég MGTS csoporthoz való tartozása (a miniszterelnökkel való személyes kapcsolat léte), a „kezelt” pedig az MGTS cég által nyert közbeszerzéseknél az árverseny erőssége.

Korábban láthattuk, hogy az MGTS cégek, és közöttük leginkább a Simicska cégek többféle módon nyertek közbeszerzést: (i) vagy egyedül indultak, vagy (ii) nagyhalakkal (Swietelsky, Strabag) együtt konzorciumban, vagy (iii) kishalakkal együtt indultak egy konzorcium tagjaként. A három féle indulási (és nyeresi) mód között az építőipari közbeszerzések között az első félére 161, a másodikra 103, a harmadikra 66 esetben került sor 2010-16 között (ld. a 4. táblázatot).

4. táblázat: Az MGTS cégek által nyert közbeszerzések megoszlása az indulás három típusa szerint, 2009-16, N= 487

Gazdasági ágak	MGTS egyedül	MGTS és (Swietelsky vagy Strabag)	MGTS és kishalak	Összesen
Ipar	8	5	0	13
Építőipar	161	103	66	330
Informatika	1	0	0	1
Ingatlan és gazdasági szolgáltatások	87	16	0	103
Mérnöki, R&D és pénzügyi szolgáltatások	17	5	0	22
Egyéb szolgáltatások	7	1	10	18
Összesen	281	130	76	487

Megjegyzés: Keretszerződések nélkül.

Elsősőr nézzük meg, hogy azoknál a közbeszerzéseknél, amelyeket az MGTS cégek egyedül, vagy valamilyen konzorciumban nyertek, eltérő-e szignifikánsan az e közbeszerzésekkel azonos módon kiválasztott, de nem MGTS cégek által nyert közbeszerzéseknél az árverseny erőssége. A becslések eredményeit<sup>12</sup> az 5a. és 5b. táblázatokban közöljük. Ezek szerint az MGTS cégek által nyert közbeszerzéseknél az árverseny erőssége nem tér el számottevően egy, a projekt nagysága, az EU finanszírozás súlya, valamint a projekt dátuma szerint azonos tulajdonságú almintá versenyerősségétől.

<sup>12</sup> Az eljárás során a STATA programcsomag *teffects psmatch* parancsát alkalmaztuk.

5a. táblázat: Az árverseny erősségének (RPRD) becslése: propensity score matching, 2010-16, N= 20.683

```
Treatment-effects estimation          Number of obs      =      20683
Estimator      : propensity-score matching  Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                  min =                1
Treatment model: logit                     max =                8
```

	rprd2	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
ATET						
mgts						
(1 vs 0)		-2.449146	1.56426	-1.57	0.117	-5.51504 .6167471

Megjegyzés: csak építőipar, keretszerződések nélkül; párosítási kontroll változók: szerződéses érték logaritmusa (lnncv9), EU finanszírozás kétértékű változója EU [0,1] és az évek kétértékű változói.  
Keretszerződések nélkül.

5b. táblázat: Az árverseny erősségének (RPRDO) becslése: propensity score matching, 2010-16, N= 20.683

```
Treatment-effects estimation          Number of obs      =      20683
Estimator      : propensity-score matching  Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                  min =                1
Treatment model: logit                     max =                8
```

	rprdo	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
ATET						
mgts						
(1 vs 0)		-.1942446	.1137037	-1.71	0.088	-.4170997 .0286105

Megjegyzés: csak építőipar, keretszerződések nélkül; párosítási kontroll változók: szerződéses érték logaritmusa (lnncv9), EU finanszírozás kétértékű változója EU [0,1] és az évek kétértékű változói.  
Keretszerződések nélkül.

Korábban (az 1. ábrán) láthattuk, hogy az árverseny erősségében meglehetősen nagy különbségek mutatkoznak aszerint, hogy a cégek milyen összetételben (egyedül, vagy konzorciumban és ha konzorciumban, akkor milyen céggel együtt) nyerik. Ez megmutatkozik, ha azt nézzük, hogy az MGTS cégek milyen módon nyernek. Ha az MGTS cégek a nagyhalakkal (Swietelsky vagy Strabag) nyernek, akkor az árverseny némileg erősebb lesz, mint amikor egyedül nyertek közbeszerzést (a relatív áresés medián értéke rendre 1,79% és 0,46%). A nagyhalakkal való konzorcium tehát növeli az MGTS cégek által nyert közbeszerzéseknél árverseny erősségét. Az azonban az MGTS cégek hatásának tekinthetjük, hogy az előbbi érték (1,79%) jóval alatta marad, azoknak a közbeszerzéseknek az árverseny erősségétől, amelyeket a nagyhalak egyedül, vagy a kishalakkal konzorciumban nyernek (5,03%). Lásd a 6. táblázatot.

6. táblázat: Az árverseny erőssége (RPRD) a közbeszerzések különböző csoportjaiban, medián értékek 2010-16, N= 564

	Medián	N
MGTS cégek egyedül	0,46	107
MGTS cégek nagyhalakkal konzorciumban	1,79	29
Nagyhalak egyedül	5,02	389
Nagyhalak kishalakkal konzorciumban	6,29	39
Nagyhalak egyedül, vagy kishalakkal konzorciumban	5,03	428

Megjegyzés: Keretszerződések nélkül.

A fentieknek megfelelően érdemes egy olyan becslést végezni, amikor a nagyhalak jótékony, árversenyt növelő tényezőjét figyelmen kívül hagyjuk és csak azokat az eseteket nézzük, amikor az MGTS cégek magatartása önmagában, más domináns piaci szereplő (nagyhalak) hatásától megtisztítva jelentkezik. Mi a helyzet akkor, amikor az MGTS cégek magukban, vagy olyan cégekkel együtt nyernek konzorciumban, amelyek nem tekinthetők dominánsnak a piacon (kishalak)? Ha csak ezeket a közbeszerzéseket vesszük figyelembe a becslés során, akkor kapjuk meg az MGTS cégek tényleges hatását az árverseny erősségére. És voltaképpen erre fut ki a mai történet.

Lássuk tehát ezeket a számítási eredményeket is!

7a. táblázat: Az árverseny erősségének (RPRD) becslése: propensity score matching, 2010-16, N= 20.677

```

Treatment-effects estimation          Number of obs      =      20677
Estimator      : propensity-score matching    Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                    min =                1
Treatment model: logit                       max =                8
-----
              |               AI Robust
              |               Coef.   Std. Err.   z   P>|z|   [95% Conf. Interval]
-----+-----+-----
ATET
      mgts |
      (1 vs 0) | -3.759999   1.667527   -2.25   0.024   -7.028291   -.491707
-----+-----+-----

```

Megjegyzés: csak építőipar, keretszerződések és az MGTS + nagyhalak konzorciumai nélkül; párosítási kontroll változók: szerződéses érték logaritmus (lnncv9), EU finanszírozás kétértékű változója EU [0,1] és az évek kétértékű változó.

7b. táblázat: Az árverseny erősségének (RPRDO) becslése: propensity score matching, 2010-16, N= 20.677

Treatment-effects estimation		Number of obs		=		20677	
Estimator	: propensity-score matching	Matches:	requested	=			1
Outcome model	: matching		min	=			1
Treatment model:	logit		max	=			8
-----							
	rprdo	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
-----							
ATET	mgts						
	(1 vs 0)	-.2330827	.1145919	-2.03	0.042	-.4576786	-.0084868
-----							

Megjegyzés: csak építőipar, keretszerződések és az MGTS + nagyhalak konzorciumai nélkül; párosítási kontroll változók: szerződéses érték logaritmus (lnncv9), EU finanszírozás kétértékű változója EU [0,1] és az évek kétértékű változói.

Az eredmények (lásd 7a.-7b. táblázatokat) arra mutatnak, hogy a miniszterelnökkel való személyes kapcsolat hatása nemcsak a projekt kiválasztásánál mutatható ki.

Korábban láthattuk, hogy az MGTS cégek jellemzően olyan típusú tendereken indultak és nyertek, amelyeket eleve gyengébb árverseny jellemez. Ezek pedig az EU finanszírozású nagy építőipari projektek. Az MGTS cégek kiváltságos helyzetének forrását tehát egyfelől a közbeszerzési projektek kiválasztásában kell keresnünk. Ez komoly tudatosságra, és előkészítettségre utal. Az MGTS cégek, felismerve a közbeszerzési piac jellemzőit, stratégiai döntéseken keresztül is előnyös helyzetbe kerültek 2010-2016 között.

Ezen túl, ott ahol az MGTS cégek a nagyhalak befolyásától nem zavartatva indultak és nyertek, ott közbeszerzésről-közbeszerzésre is előnyhöz tudtak jutni. E közbeszerzéseknél kimutatható az MGTS cégek, azaz a miniszterelnökkel szoros személyes kapcsolat hatással van az árverseny erősségére. Azok a cégek, amelyeknek tulajdonosai a miniszterelnökkel szoros baráti, vagy rokoni kapcsolatot ápolnak, szignifikánsan gyengébb árverseny mellett nyertek közbeszerzéseket 2010-2016 között, mint az egyszerű magyar cégek. Az MGTS cégek kiváltságos helyzetét tehát itt, a közbeszerzések kiválasztásán túl is megfigyelhetjük.

A közbeszerzések empirikus vizsgálata tehát arra mutat, hogy kifizetődő a miniszterelnök barátjának vagy rokonának lenni: ez az alacsonyabb erősségű árversennyel egyenértékű.

A történethez hozzá kell tennünk még azt, hogy piacon lévő, nagy piaci részesedéssel bíró két külföldi tulajdonban lévő cég (Swietelsky és Strabag), ha egyedül, vagy nem MGTS céggel konzorciumban nyert közbeszerzést, akkor 2010-16 között sokkal erősebb árversenyre kellett, hogy számítson, mint a többi cég (lásd a 8. táblázatot).

8a. táblázat: Az árverseny erősségének (RPRD) becslése: propensity score matching, 2010-16, N= 20.677

```
Treatment-effects estimation          Number of obs      =      20677
Estimator       : propensity-score matching  Matches: requested =        1
Outcome model   : matching                  min =                1
Treatment model : logit                     max =                10
```

---

	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ATET						
multi						
(1 vs 0)	4.743	1.109414	4.28	0.000	2.568589	6.917412

Megjegyzés: csak építőipar, keretszerződések és azon közbeszerzések nélkül, amelyeket a Swietelsky vagy a Strabag konzorciumban nyert valamelyik MGTS céggel; párosítási kontroll változók: szerződéses érték logaritmus (lnncv9), EU finanszírozás kétértékű változója EU [0,1] és az évek kétértékű változói.

8b. táblázat: Az árverseny erősségének (RPRD) becslése: propensity score matching, 2010-16, N= 20.677

```
Treatment-effects estimation          Number of obs      =      20677
Estimator       : propensity-score matching  Matches: requested =        1
Outcome model   : matching                  min =                1
Treatment model : logit                     max =                10
```

---

	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ATET						
multi						
(1 vs 0)	.3270588	.0672433	4.86	0.000	.1952644	.4588533

Megjegyzés: csak építőipar, keretszerződések és azon közbeszerzések nélkül, amelyeket a Swietelsky vagy a Strabag konzorciumban nyert valamelyik MGTS céggel; párosítási kontroll változók: szerződéses érték logaritmus (lnncv9), EU finanszírozás kétértékű változója EU [0,1] és az évek kétértékű változói.

Ez eredmény már egy másik történethez vezetne, de itt meg kell állnunk. Az árverseny erősségének vizsgálata ugyanis arra mutat, hogy a „nemzeti burzsoázia” megteremtésének programja három módon érvényesült 2011-16 között az építőipari közbeszerzéseknel.

Egyfelől, mint láttuk, úgy, hogy az MGTS cégeknek módjuk volt az eleve gyenge árversennyel jellemezhető közbeszerzés fajtáknál szisztematikusan nyerni.

Másrészt a közbeszerzések jelentős részénél a tenderek kiválasztásától függetlenül is sikerült alacsonyabb árverseny mellett nyerniük az MGTS cégeknek – ez arra utal, hogy a közbeszerzéseknel az ajánlati árak meghatározásakor vagy előre tudhatták, hogy a többi ajánlattevő milyen ajánlati árat fog meghatározni, vagy mindössze csak arról volt szó, hogy már árak meghatározásakor tudatában voltak annak, hogy gyengébb árverseny mellett is nyerni fognak.

Harmadrészt a „program” úgy is érvényesült, hogy a jelentős piaci részesedéssel bíró multinacionális cégeknek számottevően erősebb versennyel kellett szembenéznük amikor nyertek, mint a többi cégnek.

Ezzel mai történetünk végére is értünk.

Legközelebb egy rendkívül izgalmas témáról fogunk szólni: kiszámítjuk, hogy mennyit is ér forintban a miniszterelnök barátsága. Azaz mekkorára lehet becsülni azt a járadékot, amelyhez a baráti és családi cégek, valamint ezek barátai jutottak 2010-2016 között a közbeszerzéseken keresztül. Továbbá szólni fogunk arról is, hogy a közbeszerzéseken való közös indulást figyelembe véve a cégek milyen hálózatai 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 MGTSH vagy MGTH cégekhez, szeretne baráti járadékhoz jutni a közbeszerzések során. Végül a történetek háttéréül szolgáló adatbázist tesszük közzé.

## Irodalom

- [1] Coviello, Decio & Gagliarducci, Stefano 2010. Building Political Collusion: Evidence from Procurement Auctions in Italy, <http://bit.ly/2xvMDkf>
- [2] Dreher, Alex; Klasen, Stephan; Raymond, James; Werker, Eric 2010. The costs of favoritism: Is politically-driven aid less effective? CEGE Discussion Papers, Number 97 – March 2010, Georg-August-Universität, Göttingen. <http://bit.ly/2wYgZI4>
- [3] Fazekas, Mihály & Tóth, István János 2017. Corruption in EU Funds; Europe-wide evidence of the corruption effect of EU-funded public contracting, In: Bachtler, John; Berkowitz, Peter; Hardy, Sally; Muravska, Tatjana (eds.). EU Cohesion Policy. Reassessing performance and direction. pp. 186-205. Routledge, Abingdon, UK.
- [4] Neulinger Ágnes 2012. Becsült részvételi valószínűség szerinti párosítás a marketing-programok értékelésében, Statisztikai Szemle, 90. évfolyam 9. szám, 867-877 old. <http://bit.ly/2vRFwhQ>
- [5] Nucifora, Antonio; Erik Churchill, Erik; Rijkers, Bob 2015. Cronyism, Corruption, and the Arab Spring: The Case of Tunisia. In: 2015 Index of Economic Freedom Promoting Economic Opportunity and Prosperity, The Heritage Foundation, pp. 47-56. <http://bit.ly/2alBMwc>
- [6] Lambsdorff, Johann Graf 2007. The Institutional Economics of Corruption and Reform. Theory, Evidence and Policy, Cambridge University Press, Cambridge, UK
- [7] Rijkers, Bob; Freund, Caroline; Nucifora, Antonio 2014. All in the Family. State Capture in Tunisia, Policy Research Working Paper 6810, World Bank, Washington D.C., USA, <http://bit.ly/2gZO0cl>
- [8] Rose-Ackerman, Susan 1999. Corruption and Government. Causes, Consequences and Reform, Cambridge University Press, New York, NY, USA
- [9] Rose-Ackerman, Susan 2006. International Handbook on the Economics of Corruption, Edward Elgar, Cheltenham, UK & Northampton, MA, USA
- [10] Rose-Ackerman, Susan & Søreide, Tina 2011. International Handbook on the Economics of Corruption, Volume Two, Edward Elgar, Cheltenham, UK & Northampton, MA, USA