

**AZ AJÁNLATKÉRŐK LEHETŐSÉGEI  
A KÖZBESZERZÉSI KARTELLEK FELDERÍTÉSÉNEK  
SEGÍTÉSÉRE**

**OKTATÁSI ANYAG A KÖZBESZERZÉSBN KÖZREMŰKÖDŐ AJÁNLATKÉRŐK – ÉS AZ ŐKET  
ELLENŐRZŐ FELÜGYELETI SZERVEK – MUNKATÁRSAI SZÁMÁRA**

**GAZDASÁGI VERSENYHIVATAL**

**2015.**

## **Tartalom**

<b>1. Bevezetés .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Kartellek.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1. A kartell fogalma és versenyjogi megítélése.....</b>	<b>5</b>
<b>2.2. A kartellek jellemzői .....</b>	<b>6</b>
<b>3. A közbeszerzési kartellek sajátosságai .....</b>	<b>7</b>
<b>3.1. Megjelenési formák .....</b>	<b>8</b>
3.1.1. Egy tender esetén megvalósuló magatartási formák .....	8
3.1.2. Ismétlődő tender esetén megvalósuló magatartási formák: .....	11
<b>3.2. A közbeszerzési kartelleknek kedvező körülmények .....</b>	<b>13</b>
<b>3.3. A közbeszerzési kartellek elleni küzdelem - a felderítés eszközei .....</b>	<b>14</b>
3.3.1. A GVH felderítő tevékenysége .....	15
<b>3.4. Kapcsolat a korrupcióval.....</b>	<b>16</b>
<b>4. Az ajánlatkérők lehetőségei a közbeszerzési kartellek által okozott veszteség mérséklésére.....</b>	<b>20</b>
<b>4.1. A kartellkockázat csökkentése .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2. A kartellfelderítés segítése .....</b>	<b>22</b>
4.2.1. Észlelt közbeszerzési kartell – „vörös riasztás” .....	23
4.2.2. Erős jelek és magatartásminták, melyek közbeszerzési kartellre utalnak – „narancs riasztás” .....	23
4.2.3. Gyenge jelek és magatartásminták, melyek közbeszerzési kartellre utalnak – „sárga riasztás” .....	24
4.2.4. Az ajánlatkérő teendői az észlelést követően.....	25
<b>5. Összefoglalás .....</b>	<b>26</b>
<b>MELLÉKLETEK.....</b>	<b>28</b>
<b>1. Közbeszerzési kartellekre utaló jelek és magatartásminták .....</b>	<b>28</b>
Erős jelek és magatartásminták – „narancs riasztás” .....	28
Gyenge jelek és magatartásminták – „sárga riasztás” .....	31
<b>2. Riasztási szintek és az ajánlatkérő teendői .....</b>	<b>34</b>

## 1. Bevezetés

1. A kartellek a verseny korlátozásán keresztül jelentős károkat okoznak a gazdaságnak és a fogyasztóknak, akik így drágábban és/vagy rosszabb minőségben jutnak kevésbé innovatív termékekhez és szolgáltatásokhoz, ahhoz képest, mintha érvényesülne a verseny jótékony hatása. A kartellek jelen vannak azokon a piacokon is, ahol a vásárlások jellemzően versenyeztetéssel zajlanak, így a közbeszerzések területén is.

2. A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) által feltárt kartellek igen jelentős része valamilyen közbeszerzési eljárást vagy eljárásokat érint – ami alapján a magyarországi közbeszerzés kartellfertőzöttsége magasnak mondható. A közbeszerzési kartellek rontják a közpénzek gazdaságos és hatékony felhasználását, és mivel a kartell tulajdonképpen a fogyasztók meglopásának tekinthető, a közbeszerzési kartell voltaképpen a közpénz eltulajdonításával egyenértékű. Mindez – a közbeszerzési kartellek egyéb sajátosságaival együtt – indokolja a közbeszerzési kartellek ellen való külön fellépést.

3. A közbeszerzési kartellek esetén az ajánlattevők versenykorlátozó magatartásának célpontjai és a veszteségek közvetlen elszenvedői az ajánlatkérők, akiknek ugyanakkor vannak lehetőségei a veszteségek mérséklésére. Az oktatási anyag célja, hogy szakmai támogatást nyújtson az ajánlatkérők – valamint az őket ellenőrző szervezetek – munkatársainak ahhoz, hogy kartellgyanú esetén értesítsék a GVH-t. (Erre a közbeszerzési törvény<sup>1</sup> is kötelezi az ajánlattevőket, így jelen oktatási anyag e kötelezettség megfelelő teljesítésében segíti őket.) Az oktatási anyag ahhoz is segítséget kíván nyújtani, hogy az ajánlatkérők csak a valóban indokolt esetekben forduljanak a GVH-hoz. Ennek oka, hogy nem minden közbeszerzéssel kapcsolatos szabálytalanság vagy korrupció jár együtt közbeszerzési kartellel. Amikor pedig nem kartell, hanem kizárólag más szabálytalanság gyanúja merül fel, akkor nem a GVH, hanem más hatóság jár el, így ilyenkor nem a GVH értesítése a megfelelő lépés.

4. Az oktatási anyag először a kartellekkel kapcsolatos ismeretek legfontosabb és témához kapcsolódó részét (2. fejezet), majd a közbeszerzési kartellek sajátosságait és megjelenési formáit tekinti át (3. fejezet). Itt kerül bemutatásra a kartell és a korrupció – két gyakran összekapcsolódó, de egymástól eltérő magatartás – viszonya.

5. Az ezt követő fejezet foglalkozik azzal, hogy az ajánlatkérők hogyan mérsékelhetik a közbeszerzési kartellek által okozott veszteségeket. Ez a fejezet két kérdéskört tárgyal: (i) az ajánlatkérők hogyan csökkenthetik (megelőző jelleggel) tendereik kartellkockázatát, (4.1. fejezet); (ii) az ajánlatkérők hogyan segíthetik a kartellfelderítést, vagyis milyen jelek utalnak kartellre, és mi a teendő ezek észlelésekor, illetve mikor és hogyan forduljanak az ajánlattevők a GVH-hoz (4.2. fejezet). Az első melléklet az áttekinthetőség érdekében részletesebben is listázza és magyarázza a kartellekre utaló jeleket.

---

<sup>1</sup> A közbeszerzésekről szóló 2015. évi CXLI. törvény (Kbt.) 36. § (2) bekezdésében foglalt rendelkezés alapján.

## 2. Kartellek

### 2.1. A kartell fogalma és versenyjogi megítélése

6. Piacgazdaságban a legtöbb piaci szereplő versenyhelyzetben van a vevők kiszolgálásában, mivel ugyanolyan (vagy a fogyasztók szempontjából kellően hasonló, vagyis helyettesítő) terméket/szolgáltatást mások is kínálnak, vagy előbb-utóbb képesek lennének kínálni vevőinek. Az így jelentkező versenynyomás a piaci szereplőket jobb teljesítményre, innovációra ösztönzi, vagyis arra, hogy hatékonyabban működjenek, hogy termékeiket/szolgáltatásaikat és azok előállítását továbbfejlesszék, valamint hogy vevőiket alacsonyabb áron és jobb minőségben szolgálják ki. A fejlett piacgazdaságokban a verseny - annak kedvező hatásai miatt - közpolitikai védelemben részesül.

7. A kartell a legsúlyosabb versenykorlátozásnak tekinthető: a verseny (legalább részleges) kiiktatásával anélkül vesz el közvetlenül vagy közvetve jövedelmet a vevőktől, hogy abból számukra bármilyen haszon származna; a piacgazdaságban természetes állapotot megzavarva a fogyasztók hátrányára változtatja meg a piaci helyzetet. Ezek miatt a kartell a „fehérgalléros lopás” egyik változatának tekinthető. A versenyhatóságok világszerte prioritásnak tekintik a kartellek felderítését és szankcionálását, és kartellügyekben születnek a legnagyobb versenyjogi bírságok. A kartellek résztvevői több országban büntetőjogi szankciókkal sújthatók.<sup>2</sup>

7. Kartellek esetén a versenykorlátozás súlyos, előnyös hatások jelentkezése pedig valószínűtlen. Ilyen eset tipikusan a kartell, amelyben a versenytársak kifejezetten a verseny kiiktatására, vagy legalább mérséklésére szövetkeznek. A kartell tipikus esete az árkartell és a piacfelosztás, illetve az értékesítési feltételekben történő megegyezés, vagy a termelési, eladási kvóták meghatározása (másnéven *hardcore*/kőkemény kartell).<sup>3</sup>

a) Az **árkartell** esetei:

- a versenytársak megállapodnak egy adott árszintben, és ennek révén kiiktatják az egymás közötti árversenyt. A vevő elvileg több piaci szereplőt lát, de mindenkitől ugyanazon az áron vásárolhat, mintha monopóliummal szembesülne.
- a versenytársak egy minimumárban egyeznek meg, vagyis a megállapodásban foglaltaknál csak drágábban szállítanak, olcsóbban nem.
- a versenytársak az engedmények mértékéről, az engedmények mellőzéséről, vagy valamilyen költség (vagy költségváltozás) egységes továbbhárításában állapodnak meg. Szintén ebbe a kategóriába tartozik, ha a versenytársak nem a végső árat, hanem valamilyen azt befolyásoló tényező egységes vagy minimális szintjét, vagy az ár egységes kiszámítási módját, esetleg az áremelés mértékét vagy időpontját egyeztetik egymással.

---

<sup>2</sup> Köztük Magyarországon is, ahol a Büntető Törvénykönyvről szóló 2012. évi C. törvény (a továbbiakban: Btk.) 420. §-a alapján az elkövető akár 5 évig terjedő szabadságvesztéssel is büntethető.

<sup>3</sup> A kőkemény kartell a legsúlyosabb versenyjogi jogsértésnek számít, ezért a kartellben résztvevő vállalkozások piaci súlyára tekintettel sem lehet eltekinteni a jogsértés megállapításától és a bírság kiszabásától.

b) A **piacfelosztás** lehetséges esetei:

- a piac egy adott részén csak egy adott kartelltag van jelen – ennek révén az adott területen megszűnik a verseny, és az ott jelen lévő vevő egyetlen piaci szereplővel, lényegében megint csak egy monopóliummal áll szemben.
- a piacfelosztás lehet földrajzi, de vonatkozhat termékkategóriákra, vevőtípusokra, vagy vevőkre – vagyis az is piacfelosztó kartellnek számít, ha a versenytársak elosztják egymás között az ügyfeleket.
- hasonlóan az árkartellhez, a piacfelosztásnak sem kell „tökéletesnek” lennie – például az is piacfelosztás, ha egy-egy területen végül nem egyetlen piaci szereplő marad, de kevesebb, mint a megállapodás hiányában.

c) Az árkartellhez hasonlóan kartellnek minősül az is, ha valamilyen az áron kívüli **értékesítési feltétel, vagy termelési, eladási kvóta** tekintetében állapodnak meg a versenytársak [pl. a fizetési mód vagy határidő, vagy valamilyen kiegészítő szolgáltatás (pl. házhozszállítás) kizárása].

*A versenyjogi értékelés kapcsán leszögezendő az a versenytanácsi határozatokban és bírósági ítéletekben megállapított tétel, miszerint a vállalkozások közötti megállapodások versenyjogi megítélésének kiindulópontja azon követelmény, hogy a vállalkozások piaci döntéseiket önállóan hozzák meg, mellőzve a versenytársaikkal akarategységben tanúsított piaci magatartást.*

[Lásd pl.: Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.798/2006/7., 2.Kf.27.232/2007/14., 2.Kf.27.052/2007/22. számú ítéleteit]

9. Nem változtat a megállapodás kartellnek való minősítésén, ha az valamilyen okból végül nem fejt ki hatást, vagy nem valósul meg. Az is kartellben való részvételnek számít, ha egy kartelltag eleve nem is szándékozott betartani a megállapodást, leszámítva azt az esetet, amikor ezt a többiek felé egyértelműen kinyilvánította és az egyeztetéstől távol maradt. (Utóbbi talán furesának tűnik, de könnyű belátni, hogy a megállapodás létrejöttéhez pusztán asszisztáló résztvevő is segíti a többiek által megvalósított versenykorlátozást és e tekintetben a jogsértés megállapításához az sem követelmény, hogy hasznot húzzon belőle.)

## 2.2. A kartellek jellemzői

8. Tilalmazott voltak és az ellenük való erőteljes fellépés miatt a kartellek jellemzően titokban működnek, vagyis a versenytársak titokban egyeztetnek az ákról, az értékesítési feltételekről, kvóta meghatározásról vagy a piac felosztásáról. A kartellekkel szembeni eljárások kritikus része jellemzően nem a tényállás jogi értékelése, hanem a tényállás megállapítása, vagyis a kartell felderítése és annak bizonyítása.

11. A kartellfelderítést segíti a kartellműködés néhány jellemzőjének megértése.

- a) Bár egy kartellel (elvileg) minden kartelltag jól jár, működése és működőképessége nem magától értetődő. A legtöbb résztvevőre igaz ugyanis, hogy – amennyiben a

többiek betartják a megállapodást – az adott résztvevő akkor jár a legjobban, ha a megállapodást megszegi.

- b) A felek továbbá nem foglalhatják szerződésbe a megállapodásukat, hiszen az a polgári jog szabályai szerint tilos, azaz semmisnek tekintendő,<sup>4</sup> így azt bíróság előtt sem lehet kikényszeríteni. A kartellben résztvevőknek ezért saját maguknak kell „megbüntetni” a megállapodást megszegőket, ennek pedig előfeltétele, hogy észrevegyék a megállapodás megszegését.
- c) Ezen felül már megállapodásra jutni sem feltétlenül egyszerű, különösen akkor, ha a résztvevők jellemzői (pl. költség szerkezete) és érdekei egymásétól eltérőek, és így az egyik számára optimális helyzet a másik számára nem feltétlenül az. Ez nem csak a kartell létrejöttét nehezíti, de stabilitását is rontja, a viták pedig erodálhatják a kartelltagok közötti bizalmat.
- d) A kartell célja a versenyszintünél magasabb profit elérése (a vevők kárára), mivel azonban a profit elérése kollektíven történik, egyes kartelltípusok esetén a többletprofit tagok közötti elosztását is meg kell oldani, hiszen az eredetileg jelentkező profit esetleg aránytalanul oszlik meg a kartelltagok között és közülük egyeseknek esetleg az eredeti feltételek mellett nem lesz kellően vonzó az együttműködés. Ez tovább bonyolíthatja a kartellek menedzselését.

12. Mindez azt jelenti, hogy egy valóban működőképes kartellhez szükségesek sajátos megfigyelési és büntetőmechanizmusok, kompenzációs mechanizmusok és a kartelltagok közötti egyértelmű koordináció és kommunikáció. E mechanizmusok, illetve működtetésük során azonban szükségszerűen keletkeznek nyomok, és adódik alkalom hibák elkövetésére. (Például a kartellezők kénytelenek valamilyen formában rögzíteni a megállapodás tartalmát, vagyis azt, hogy ki mit vállalt, feljegyzések és e-mailek keletkeznek a belső vitákról, melyeket aztán bizonyítékként szolgálhatnak a kartell létezésére). A kartellfelderítés részben épp az ilyen nyomokat és hibákat igyekszik megtalálni, részben pedig olyan eszközöket használ (pl. engedékenységi politika, és informátori díj), amelyek a kartellek instabilitását használják ki (egyfelől kockázatosabbá téve a kifejezettebb koordinációt, másfelől rontva a kartellen belüli bizalmat).

### **3. A közbeszerzési kartellek sajátosságai**

13. A kartellek a versenytárgyalásokon is megjelennek, például amikor a kartelltagok az ajánlataikat előzetesen egyeztetik egymással. Ez az ajánlatok tartalmának egyeztetését, vagy annak a közös meghatározását jelenti, hogy ki hová nyújt, vagy nem nyújt be ajánlatot. Nem képeznek kivételt ez alól a közbeszerzési eljárások sem, a továbbiakban ezekről, illetve a közbeszerzési kartellekről lesz szó.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> A Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. 6:95. §-a értelmében semmis.

<sup>5</sup> Bár az ezt követő rész már csak a közbeszerzési kartellekkel foglalkozik, tartalmának jelentős része egyéb versenytárgyalásokra, illetve versenytárgyaláson való összejátszásra is érvényes (a „közbeszerzés” szó sok esetben felcserélhető a „versenytárgyalás” szóval), és figyelembe vételük hasznos lehet a magánvállalatok beszerzéssel foglalkozó munkatársai számára is.

### 3.1. Megjelenési formák

14. A közbeszerzési kartellekre is érvényesek a kartellek általános jellemzői, de ezek a versenykorlátozások a kartellekhez képest eltérő sajátosságokkal bírnak. A közbeszerzési kartellek célja az, hogy adott tenderre/tenderekre előre meghatározzák a nyertes vállalkozást, vállalkozásokat, és ezen célhoz igazítják a különböző magatartási formákat. A közbeszerzés jogszabályi rendelkezések biztosította nagyobb átláthatósága miatt a kartelltagok a „hagyományos” piacokhoz képest könnyebben megfigyelhetik a megállapodás megsértését, illetve azt, hogy ki sértette meg a megállapodást. A versenykorlátozó összejátszások vonatkozhatnak egyetlen egy közbeszerzésre, vagy több, ismétlődő tenderre is. Ismétlődő tenderekről akkor beszélünk, ha azonos, vagy hasonló tenderek rendszeresen követik egymást (pl. városi közműfelújítások, útépitések stb.). Ismétlődő tenderek esetén a kartelltagok érdekegyeztetése és a többletprofit elosztása is könnyebb, tehát a kartellek működtetése jóval könnyebb lehet, mint a „hagyományos” piacokon.

15. Bár az áregyeztetés kartellek esetén igen gyakori, közbeszerzések keretében a klasszikus árkartell nemigen képzelhető el. Egy adott tender kapcsán az egyeztetések a nyertes vállalkozás, illetve ajánlat előre történő meghatározására irányul, aminek érdekében a vállalkozások az ajánlati árakat, az ajánlatok egyéb tartalmi elemeit, valamint a tender során tanúsítandó egyéb magatartásformáikat is meghatározzák. Mivel az áregyeztetések a nyertes vállalkozás meghatározásának elősegítésére irányulnak, ezért jellemzően nem azonos, hanem egymástól különböző mértékű árak meghatározására irányulnak.

#### 3.1.1. Egy tender esetén megvalósuló magatartási formák

##### Ajánlat-visszatartás

- a) A közbeszerzési piacfelosztás legegyszerűbben úgy valósítható meg, hogy a kartelltagok – egy kivételével – nem nyújtanak be ajánlatot, érvénytelen ajánlatot nyújtanak be, vagy visszavonják az ajánlatukat, esetleg hiányos ajánlatot nyújtanak be és nem tesznek eleget a hiánypótlási felhívásnak. Ez az **ajánlat-visszatartás** (ajánlat elfojtás). Vagyis a kartelltagok nem támadják azt, „akié” az adott tender. Ekkor az ajánlattevőnek nem kell tartania a többi kartelltag által támasztott versenytől, így magasabb árat kérhet illetve az ajánlatkérő számára kedvezőtlenebb feltételekkel tehet ajánlatot, mint a megegyezés hiányában. Az ajánlat-visszatartás egyenértékű egy versenytilalmi kikötéssel.
- b) Az ajánlat-visszatartás nyomán a versenytársak lemondanak az adott tenderről. Ez csak akkor racionális viselkedés részükről, ha valamilyen kompenzációban részesülnek. Maga az ajánlat-visszatartás a versenyt küszöböli ki, a kompenzáció (profitmegosztás) további elemeket igényel. A kompenzáció piacfelosztás esetén a kölcsönösségen keresztül valósul meg: más tendereket az adott tenderen ajánlatukat visszatartó versenytársak „kapnak meg”. (Például földrajzi piacfelosztáskor a „saját” földrajzi területére vonatkozó tendereken, vagy körbenyerés esetén egy későbbi tenderen.) Ilyenkor az ajánlat-visszatartás nem egyetlen tenderhez kötődik, hanem egy több tendert érintő piacfelosztó magatartás része.



- c) A kompenzáció azonban más módon, az adott tenderhez kapcsolódóan is megvalósulhat, ha a versenykorlátozással elért többletprofitot az ajánlattevő megosztja azokkal, akik a megállapodás részeként nem nyújtottak be ajánlatot, vagy nem önálló ajánlattal vettek részt a közbeszerzésen, hanem egy konzorcium tagjaként. Ennek módjai között szerepel az ajánlatot be nem nyújtók bevonása alvállalkozóként, vagy a konzorcium tagjaként (mindkettőről lesz szó később). Az ajánlat-visszatartás tehát nem feltétlenül egy több tenderre kiterjedő magatartás része.
- d) A versenytársak megállapodása az ajánlat visszatartásában kartellnek minősül, függetlenül attól, hogy feltárássra került-e a kompenzáció pontos módja, vagy a versenykorlátozás egésze (pl. a többi tenderre vonatkozó versenykorlátozás). Utóbbiak bizonyítása nem szükséges, hiszen a megegyezésen alapuló ajánlat-visszatartás egyetlen ésszerű magyarázata a versenykorlátozás.

### **Színlelt ajánlattétel**

Az ajánlat-visszatartás felkeltheti az ajánlatkérő gyanúját is abban az esetben, ha figyelemmel kíséri a piac alakulását. Az ajánlat-visszatartás alkalmazását gátolhatja, ha a tenderek eredményességének feltétele egy minimális számú érvényes ajánlat beérkezése. Ekkor az ajánlat-visszatartás helyettesítésére használható az ajánlattevők által a **színlelt ajánlattétel**. A színlelt, vagy szívességi ajánlatok olyan ajánlatok, melyek garantáltan kevésbé lesznek elfogadhatók az ajánlatkérő számára, mint azon ajánlattevőé, „akié” a tender. A színlelt ajánlat versenyképtelenségének oka lehet *túlárzás*, vagy egyéb *kedvezőtlen feltétel* szerepeltetése (pontosabban a megállapodás szerinti győztes vállalkozásénál is kedvezőtlenebb ár/feltételek szerepeltetése).

- a) A színlelt ajánlatok lényege, hogy a verseny látszatát keltik az ajánlat-visszatartás leplezése érdekében. Épp ezért a kompenzáció, illetve profitelosztási probléma, illetve a versenyjogi megítélés szempontjából a színlelt ajánlatokra is érvényesek az ajánlat-visszatartás kapcsán a fentebb leírtak.
- b) Színlelt ajánlat tételével az ajánlattevő „kiárazza” magát a tenderből, az ilyen kartell jó példa a nem klasszikus árkartell jelentő áregyeztetésre (esetleg a piacfelosztás eszközeként): annak ellenére is *hardcore* kartellről van szó, hogy a versenytársak nem azonos árak alkalmazásában állapodtak meg.
- c) Az ajánlat-visszatartás kevésbé szigorú változatában a megállapodás szerint nem egyetlen kartelltag nyújt be ajánlatot, de a kartelltagok egy része változatlanul távol marad a tendertől, esetleg érvénytelen ajánlatot nyújt be. Hasonló enyhébb változat a színlelt ajánlatokkal kapcsolatban is elképzelhető. Ez is kartell, hiszen a kartelltagok megállapodnak abban, hogy legalább egyikük nem tesz ajánlatot (vagy színlelt ajánlatot tesz), ami elvileg már csökkenti a többi ajánlattevőre nehezedő versenynyomást. Ugyanígy nem változtat a megállapodás kartell voltán, ha azt nem minden résztvevő tartja be (vagy akár egyikük sem tartja be), vagy ha annak nem tagja az összes ajánlattevő, sőt az sem, ha ilyen ajánlattevő ajánlata nyer.

Az eljárás alá vont vállalkozások adott közbeszerzések kapcsán együttműködtek annak érdekében, hogy az általuk előre meghatározott ajánlattevő nyerje el a tendert. E célból közösen készítették el és egyeztették ajánlataikat és hiánypótlási dokumentációjukat. A támogató ajánlattevők alkalmatlanságuk tudatában ajánlatuk benyújtásával igyekeztek potenciális fővállalkozó benyomását kelteni az eljárás során.

(A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-48/2013/122. számú határozata.)

Az eljárás alá vont vállalkozások adott közbeszerzések kapcsán együttműködtek annak érdekében, hogy az általuk előre meghatározott ajánlattevő nyerje el a tendert. E célból a kiválasztott ajánlattevő – saját ajánlati árainak ismeretében - készítette el a támogató ajánlattevők ajánlatait, amely ajánlatokat azután az ajánlattevők - kisebb formai változtatásokat követően – saját ajánlatuk részeként, látszólag versenyző ajánlatként nyújtottak be.

(A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-65/2012/215. számú határozata.)

### **Értékesítési feltételekben való megállapodás**

Az árak vagy az értékesítési feltételek egyéb – nem közbeszerzési kartell-specifikus – egyeztetése is elképzelhető. Például közbeszerzések esetében is érvényesülhet olyan megállapodás az ajánlattevők között, hogy egységesen nem alkalmaznak bizonyos kedvezményeket, vagy egységesen alkalmaznak bizonyos díjtételeket, kalkulációkat, vagy értékesítési feltételeket, illetve egységesen továbbhárítanak bizonyos költségeket.

### **Közös ajánlat - konzorcium**

Közös ajánlatban (konzorcium) is testet ölthet közbeszerzési kartell. Nem minősül kartellnek a közös ajánlat abban az esetben, ha a felek nem tudtak volna önállóan ajánlatot tenni. Ilyenkor a megállapodás nem korlátozza a versenyt, sőt lehet, hogy épp erősíti, lehetővé téve egy újabb ajánlattevő, vagy egy jobb ajánlat megjelenését a tenderen. Amikor azonban a közös ajánlat résztvevői önállóan is képesek lettek volna ajánlatot tenni és a közös indulás mögött más ésszerű gazdasági megfontolás nem áll fenn (ilyen ésszerű gazdasági indok lehet az, ha a résztvevők ugyan képesek lettek volna önállóan is ajánlatot tenni, de a kapacitásaik optimalizálásával hatékonyabban tudják elvégezni a munkát és így jobb ajánlatot tudnak tenni), akkor versenykorlátozásról van szó, amely csökkenti a felek közötti versenyt. Tapasztalatok szerint a konzorciumi ajánlattételt a konzorcium egyes működési jellemzői teszik jogellenessé, ami akár a konzorciumi szerződés szövegéből is kitűnhet. Pl.: a felek kizárják a szerződésben, hogy a többi tenderen a felek önállóan induljanak

Az eljárás alá vont vállalkozások egyes közbeszerzések kapcsán tájékoztatták egymást az adott közbeszerzésen követni kívánt magatartásukról (nevezetesen, hogy az eljárás során ki melyik szakaszt kívánja megnyerni, ehhez milyen konzorciumot kíván létrehozni, abban milyen szerepet kíván játszani és ehhez milyen ajánlatot kell tennie.)

(A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-27/2003/16. számú határozata.)

## **Alvállalkozói bevonások**

A versenytársak közötti **alvállalkozói szerződések** sokban hasonlítanak a közös ajánlathoz. Ezek is akkor minősülnek versenykorlátozónak, ha a résztvevők képesek lettek volna önálló fővállalkozói ajánlatot tenni, azonban előzetes egyeztetés során a tender átengedésének (tendertől való távolmaradás illetve szándékosan rosszabb ajánlat benyújtásával a nyertesség átengedése a másik ajánlattevő részére) kompenzációjaként egymást a fővállalkozók alvállalkozóként bevonják a szerződés teljesítésébe. Az összehangolt magatartástól függően jogsértőnek minősülhet az a helyzet is, amikor az alvállalkozóként bevont vállalkozás önálló fővállalkozói ajánlatot nem adott be, illetve amikor önálló fővállalkozói ajánlatot is benyújt párhuzamosan.

Az eljárás alá vont vállalkozások adott közbeszerzés kapcsán megállapodtak abban, hogy minden elvárhatót megtesznek az általuk előre meghatározott ajánlattevő nyertessége érdekében, illetve abban is, hogy az előre meghatározott nyertes ajánlattevő a nyertesség biztosításért cserébe alvállalkozói szerződést köt a megállapodásban résztvevő további ajánlattevővel.

(A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-154/2002/47. számú határozata.)

## **Információcsere**

Az általános kartellekhez képest az információcsere sokkal intenzívebben jelentkezik a vállalkozások között egy közbeszerzési eljárás során. Az ajánlattevők azon magatartásukkal, mellyel bármilyen módon tájékoztatják egymást a fővállalkozói ajánlatok tartalmáról vagy ajánlataikat megmutatják egymásnak, nem információs, hanem közbeszerzési kartellt valósítanak meg.

9. A közbeszerzési kartellek nem feltétlenül mindenben előre eltervezett és fegyelmezett együttműködések, gyakran menet közben változhatnak. Előfordulhat például, hogy egy eredetileg nem kartelltag ajánlattevőt bevonnak a megállapodásba (aki eredetileg érvényes, versenyző ajánlatot nyújtott be, de így azt visszavonja, vagy nem nyújt be valamilyen hiánypótlást) vagy, hogy valamelyik résztvevő nem tartja be a megállapodást, vagy akár az is, hogy a kartell bizonyos időszakokban „szétesik”.

Az eljárás alá vont vállalkozások árai egyeztetése és többek között a közbeszerzési piac felosztása érdekében, valamint ehhez kapcsolódóan üzleti titoknak minősülő információk cseréje céljából stratégiai együttműködési megállapodást kötöttek.

(Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa Vj-43/2011/581 számú határozata)

### **3.1.2. Ismétlődő tender esetén megvalósuló magatartási formák:**

#### **Piacfelosztás**

A piacfelosztás közbeszerzéseken a egyes tenderek versenytársak közötti elosztását jelenti. Ez megvalósulhat a „hagyományos” piacfelosztási sémák szerint, vagyis ugyanúgy lehet földrajzi alapú, ügyfél alapú, illetve termék vagy szolgáltatás alapú is. Vagyis például az egyik földrajzi területre vonatkozó tender az egyik versenytársé, egy másik földrajzi területre

vonatkozó tender egy másik versenytársé, vagy az egyik ajánlatkérő az egyik versenytársé, egy másik ajánlatkérő a másik versenytársé, vagy az egyik termékre/szolgáltatásra meghirdetett tender az egyik versenytársé, egy másik termékre/szolgáltatásra meghirdetett tender a másik versenytársé lesz.

Az eljárás alá vont vállalkozások versenykorlátozó megállapodást kötöttek, amelynek végrehajtása céljából összehangolták magatartásaikat a legalább 72 kV feszültségű gázszigetelésű elektromos kapcsolóberendezések, illetve a kapcsolódó alállomások piacán, amely magatartás alkalmas volt a verseny korlátozására a magyarországi piacon.

A kartell célkitűzése az volt, hogy a kartelltagoknak lehetővé tegye a közösen meghatározott piaci részesedésük elérését és megőrzését. A kartelltagok egyezményes piaci részesedését mutatták a rájuk osztott kvóták. A megcélzott piaci kvóták teljesülése érdekében a résztvevők képviselői rendszeresen találkoztak, illetve más módon egyeztették az egyes projektek elosztását.

(A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-102/2004/174. számú határozata.)

Az eljárás alá vont vállalkozások általános piacfelosztó megállapodást kötöttek már kiírt, illetve a jövőben kiírni tervezett közbeszerzések kapcsán. A megállapodások keretében a felek többek között megállapodtak a piacfelosztás elveiben, illetve a várható munkák kapcsán a megállapodásban résztvevők arányos részesülésében is.

(A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-174/2007/332. számú határozata.)

## **Körbenyerés**

A közbeszerzési piacfelosztás további említésre méltó alicse a piac – illetve a tenderek – időbeli elosztása, illetve a tenderek rotálása a versenytársak között, vagyis a tendereken való **körbenyerés**. Ekkor az egyes versenytársaké minden n-edik tender (pl. minden harmadik, vagy minden ötödik tender, attól függően, hogy mekkora a kartell). A rotálás természetesen nem feltétlenül ennyire tökéletesen történik, hiszen azt befolyásolja a résztvevők mérete, az egyes tenderek mérete stb. – a lényeg az, hogy általánosságban mindenki azután kaphat egy tendert, ha a többiek már sorra kerültek.

Az eljárás alá vontak a 2001. és a 2002. évben több alkalommal megtartott megbeszéléseken előzetesen megállapodtak az Útgazdálkodási és Koordinációs Igazgatóság által a 2001. és 2002. években az előzetes összesített tájékoztatóiban tervezett és kiírt egyes út- és hídépítési, felújítási beruházások győzteseinek személyéről, a vállalkozások esetében a várható kivitelezésekből fakadó fő- és alvállalkozói részesedéséről.

(A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-56/2004/190. számú határozata.)

17. A fentebb taglalt kartellezési magatartások és formák, valamint azok működtetése sajátos nyomokat hagynak maguk után. Az ajánlatok visszatartásakor például váratlanul kevés, esetleg csak egyetlen (érvényes) ajánlat érkezik, színlelt ajánlatok esetén számos

ajánlatban az adott piacon a szokásosnál magasabb ár jelenhet meg, a konzorciumok és alvállalkozói szerződések pedig nem feltétlenül titkos, vagy minden részletükben titokban tartható megállapodások.

### 3.2. A közbeszerzési kartelleknek kedvező körülmények

18. Bizonyos körülmények kedveznek a közbeszerzési kartellek létrehozásának, fenntartásának. E körülmények alapvetően a piac olyan jellemzőivel függenek össze, mint a kínálati oldal koncentráltasága, a piac átláthatósága, a termékek/szolgáltatások homogenitása, a technológiai fejlődés lassabb üteme, vagy a kereslet változékonysága. A közbeszerzési kontextusban ezek sajátos formában jelentkeznek az alábbiak szerint.

a) Kevés (potenciális) ajánlattevő és kevés potenciális piacra lépő vállalat

Kevesebb potenciális ajánlattevő együttműködését általában könnyebb menedzselni, egyszerűbb az érdekegyeztetés és a profitelosztás.

b) Egymáshoz hasonló (potenciális) ajánlattevők

Egymástól nagyban különböző ajánlattevők nehezebben alakítanak kartellt, és könnyebben merülnek fel konfliktusok a kartellen belül.

Különösen nehezíti az összejátszást egy ún. *maverick* vállalat jelenléte. Ez a versenyjogi terminológiában egy a „sorból kilógó”, vagyis a többiektől lényegesen eltérő adottságú piaci szereplőt jelent (pl. a megszokottól eltérő technológiával rendelkező, vagy terjeszkedni kívánó, vagy a többiekétől jelentősen eltérő költségekkel, vagy vevőkörrel rendelkező vállalat), akinek érdekei jellemzően eltérnek a többiekétől, így nehéz lehet olyan kartellt alakítani vagy fenntartani, amelynek ő is tagja (a kartelltől való távolmaradása pedig esetleg értelmetlenné, vagy hatástalanná teszi a kartellt).

c) A közbeszerzés átláthatósága

A korrupció megelőzése és felderítése szempontjából fontos a közbeszerzések átláthatósága. A nagyobb átláthatóság ugyanakkor könnyebbé teszi a kartelltagok számára, hogy időben észleljék, ha valaki nem tartja be a megállapodást, és segítheti a közöttük levő koordinációt is.

d) Az ajánlattevők közötti információáramlás lehetősége

Ha az ajánlattevőknek alkalmuk adódik információkat cserélni egymással – akár az ajánlatkérő vagy az ajánlatkérő számára tanácsadóként eljáró vállalkozás közvetítésével, esetleg átfedő alvállalkozói vagy konzorciumi hálózatokon keresztül – a tenderről, vagy ajánlataik tartalmáról, akkor könnyebb összehangolniuk érdekeiket és magatartásukat. Az információcsere akár szükségtelenné is teheti az explicit koordinációt, hallgatólagos összejátszás kialakulásához vezethet.

e) Ismétlődés az ajánlatkérésekben

Az ismétlődő ajánlatkérések lehetőséget teremtenek az ajánlattevők közötti, kölcsönösségen alapuló, piacfelosztó együttműködésekre. Az ismétlődés továbbá lehetővé teszi, hogy a megállapodást korábban megszegő ajánlattevőket a többiek megbüntessék.

f) A közbeszerzés kiszámíthatósága

Ha nem fordulnak elő a korábbiaktól eltérő események (például, ha az ismétlődő tenderek előre látható módon rendszeresek és egymással azonosak) akkor az ajánlattevők könnyebben eltervezhetik együttműködésüket, illetve élhetnek a már bevált módszerekkel.

g) A tender(ek) tárgyát egyszerű vagy egymáshoz hasonló termékek/szolgáltatások, esetleg homogén termékek alkotják

Az ilyen termékek/szolgáltatások esetén általában könnyebb megegyezni és koordinálni, különösen, ha azonos technológiával állítják elő őket, mivel ilyenkor az ajánlattevők költségszerkezete is egymáséhoz hasonló lehet.

h) A tender(ek) tárgyát képező termék vagy szolgáltatás nem, vagy nehezen helyettesíthető mással

Ekkor az ajánlattevőknek kevésbé kell attól tartaniuk, hogy egy „alternatív” ajánlattevő megzavarja a kartellt.

i) A tender(ek) tárgyát képező termék vagy szolgáltatás technológiája nem változik

Ekkor valószínűbb az ajánlattevők közötti nagyobb szimmetria, továbbá az ajánlattevőknek ez esetben is kevésbé kell attól tartaniuk, hogy egy „alternatív” ajánlattevő megzavarja a kartellt.

j) A kereslet nem változik, vagy kiszámítható

A tapasztalatok szerint a kereslet ingadozása kihívás elé állítja a kartelleket, mert tagjaik esetleg eltérően kívánnak reagálni a változásokra, illetve a kereslet visszaesése esetén konfliktust okozhat a kieső kereslet egymás közötti „elosztása”. Állandó kereslet esetén e kihívások elmaradnak, ami kedvez a kartell stabilitásának.

19. A fenti tényezőket jelentős részben meghatározza az eljárás kialakítása, így azokra az ajánlatkérők is hatást gyakorolhatnak (erről később még lesz szó).<sup>6</sup>

### 3.3. A közbeszerzési kartellek elleni küzdelem - a felderítés eszközei

20. A közbeszerzési kartellek felderítése bizonyos sajátosságokkal bír az általános kartellfelderítéshez képest, illetve a nem közbeszerzési versenytárgyalásokon történő összejátszáshoz képest. A sajátosságok arra vezethetők vissza, hogy a közbeszerzés a közpénzek felhasználásához kötődik.

---

<sup>6</sup> Vö. 4.1. A kartellkockázat csökkentése c. fejezet.

10. Ez a sajátosság egyrészt negatív hatást gyakorol a kartellfelderítésre, mivel közbeszerzési kartellek esetén hiányzik az a magánérdek, ami arra ösztönzi a vevőket, hogy beszerzéseik során megnehezítsék a kartellek dolgát, figyeljék a kartellekre utaló jeleket (és gyanús esetekben a versenyhatósághoz forduljanak), valamint, hogy a feltárt kartelleket követően kártérítési pereket indítsanak, ezzel is növelve a kartellezők kockázatát.

11. A közpénzekkel való kapcsolat azonban kedvezhet is a kartellfelderítésnek, mivel a közbeszerzések elvileg jól megfigyelhetők, a velük kapcsolatos adatok adatbázisba szervezettek, a különféle ajánlatkérők nem szükségszerűen egymástól elszigetelten tevékenykednek, a közpénzek költségének ellenőrzését is ellenőrzik, és a közbeszerzések tisztasága politikai elvárásként is megfogalmazható, mindez pedig motivációt és – bizonyos tekintetben jobb – lehetőséget teremthet a kartellekre utaló jelek és magatartásminták keresésére.

12. Magyarországon a közbeszerzési kartellek szankcionálása súlyosabb, mint az egyéb kartelleké. A GVH által elmarasztalt közbeszerzési kartellek résztvevőit meghatározott időre ki kell zárni a további közbeszerzési eljárásokból.<sup>7</sup> Ezen felül a magyar büntetőjog is szankcionálja a közbeszerzési kartellben való részvételt (a büntetőjog természetéből adódóan ez alapvetően nem a piaci szereplőt, hanem a kartellben részt vevő egyének felelősségre vonását jelenti).<sup>8</sup>

### 3.3.1. A GVH felderítő tevékenysége

24. A kartellfelderítés szervezetenként is elkülönül a versenyhatóságon belül, hiszen a többi eljárástól eltérő kompetenciákat és hozzáállást, kvázi „detektív munkát” igényel. A GVH-n belül jelenleg egy külön szervezeti egység, a Felderítő Iroda végzi a kartellfelderítést üzleti hírszerzési módszerekre, bírósági engedély alapján végrehajtott hajnali rajtaütésekre, engedékenységi politikára, és az informátori díj jogintézményére egyaránt támaszkodva.

25. A felderítő tevékenység jelentős mértékben támaszkodik az üzleti hírszerzés módszereire, valamint a kartellre vonatkozó „belső” információk versenyhatósághoz juttatásának jutalmazására. Utóbbi körbe tartozik az ún. engedékenységi politika (*leniency policy*), és az informátori díj jogintézménye. A felderítés további jellemzője, hogy titokban történik, hiszen ha a kartelltagok megsejtenék, hogy a versenyhatóság a nyomukban van, akkor még azelőtt megsemmisíthetnék a kartellezés bizonyítékait, mielőtt a hatóság ténylegesen fellépne ellenük.

#### a) Hajnali rajtaütés

A GVH a versenytörvényben foglalt lehetőségével élve kartell-megállapodás gyanúja esetén előzetes bírói engedély alapján helyszíni kutatást tarthat egy vagy akár több vállalkozás székhelyén, telephelyén. Helyszíni kutatás alkalmával lehetőség nyílik a jogsértéssel kapcsolatos bizonyítási eszközök felkutatására, amely céljából bármely ingatlant, járművet, adathordozót átkutathat a GVH munkatársa, önhatalmúlag, a tulajdonos illetve az ott tartózkodó személyek akarata ellenére is beléphet ezen

<sup>7</sup> Kbt. 62. § (1) n).

<sup>8</sup> Btk. 420. §. Jelen pontnál fontos kiemelni, hogy az ajánlatkérői oldal is részese lehet a tényállás megvalósulásának abban az esetben, ha súlyosabb bűncselekmény nem valósul meg (pl. költségvetési csalás).

helyszínekre. A kutatás alkalmával feltárt bizonyítékokról és adathordozókról másolat, tükörmásolat készíthető.

b) Engedékenységi politika

Az engedékenységi politika lényege, hogy a kartellben résztvevő piaci szereplőre kartellezés miatt kirótt bírság jelentősen csökken, vagy akár elengedésre kerül abban az esetben, ha a vállalkozás addig ismeretlen, és a kartell bizonyításához nélkülözhetetlen információkat tár megfelelő időben a versenyhatóság elé (mielőtt a versenyhatóság maga észlelné azt).

c) Az informátori díj – a kartellügyben kiszabott bírság meghatározott hányada<sup>9</sup> – a kartellben részt vevő, vagy arról kellő tudással rendelkező magánszemélyeket arra ösztönzi, hogy ugyanilyen információkat tárjanak a versenyhatóság elé.

d) Más ügýtípusokhoz hasonlóan e jogsértések felderítésében is szerepet játszanak a versenyhatóságokhoz érkező bejelentések és panaszok, bár ezek általában nem bizonyítják kétséget kizáróan a jogsértést, hanem csak gyanút alapoznak meg. Gyakran maguk a vevők sem veszik észre, hogy kartellezés áldozatai.

e) A nyilvánosan elérhető adatok közgazdasági elemzése – ún. kartellszűrés (*cartel screening*) – vagy a nyilvános közbeszerzési adatbázisok monitorozása is vezethet kartellgyanúhoz.

A GVH felderítő tevékenységén túl a nyomozóhatóságok (ügyészség, bíróság) is jelezhetik kartell-megállapodás észlelését, valamint az ajánlatkérők jelzései is elősegíthetik a kartellek felderítését.

### 3.4. Kapcsolat a korrupcióval

26. A közbeszerzésekkel kapcsolatos versenyellenes magatartásformáknak két csoportját különíthetjük el. Lehetséges, hogy a versenyző kimenetet mind a két fél – tehát az ajánlatkérő és az ajánlattevő – viselkedése téríti el, ekkor beszélhetünk korrupcióról. A közbeszerzésen induló vállalkozások is folytathatnak versenyellenes, koordinált magatartást, korrupció megvalósulása nélkül is. Adott közbeszerzés korrupcióval és kartell tevékenységgel is érintett lehet, ez esetben az ajánlatkérő és az ajánlattevők mindegyike (legalábbis kétszereplős esetben) piactorzító magatartást folytat.

27. A következőkben néhány jellemző, az ajánlatkérő és egy kivételezett ajánlattevő olyan magatartásait mutatjuk be,<sup>10</sup> amelyek korrupcióra, a felek tiltott együttműködésére utalhatnak. Amennyiben e jelek csak önmagukban jelentkeznek, nem beszélhetünk a gazdasági verseny korlátozására utaló magatartás gyanújáról.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> A Tptv. 79/A. § (3) bekezdése értelmében az adott ügyben a versenytanács által kiszabott bírság 1%-a, de legfeljebb 50 millió forint lehet.

<sup>10</sup> Csalásra utaló jelek ismertetője az ERFA, az ESZA és a KA vonatkozásában: EU Bizottság Regionális Politikák Főigazgatósága (COCOF 09/0003/00-EN). A hivatkozott dokumentum több csalási formát is kiemel, de ezek közül csak azok kerültek említésre, amelyek a piaci versennyel, annak esetleges korlátozásával összefüggésben hozhatóak.

<sup>11</sup> Fontos megjegyezni, hogy amennyiben az alább bemutatott magatartások mellett a közbeszerzésben résztvevő összes ajánlattevő magatartásaiban felfedezhetők a kiegészítő, színlelt ajánlattétel, az ajánlat visszatartás, a



### **a) Korrupt befolyás**

A szerződési és beszerzési területen a korrupt befolyásolás gyakori formája a nem megfelelő kiválasztás, mint például az indokolatlanul versenyeztetés nélküli, egyetlen potenciális ajánlattevőtől történő beszerzés (történhet több odaítélés keretében, amelyek mindegyike a közbeszerzési értékhatár alatti<sup>12</sup>) indokolatlanul magas árak, a szükségletet jelentősen meghaladó mennyiség felvásárlása, rossz minőségű, késedelmes teljesítés vagy nem teljesítés elfogadása.

Figyelmeztető jelek:

- Szoros személyes kapcsolat a szerződés megkötésében résztvevő alkalmazott és a szolgáltatást vagy terméket nyújtó fél között.
- Nem dokumentált vagy gyakori szerződésmódosítások, amelyek növelik a szerződéses összeget.

### **b) Titkolt összeférhetlenség**

Összeférhetlenség keletkezhet, ha

- a szerződő szervezet egyik munkavállalójának titkolt pénzügyi érdekeltsége fűződik egy szerződéshez vagy szállítóhoz. Egy munkavállaló esetleg titokban tulajdonosa lehet egy beszállító cégnek, vagy vállalkozásnak;
- az ajánlatkérő nevében eljáró és vagy uniós pályázat elnyerése érdekében közreműködő (tanácsadó) vállalkozás és/vagy annak képviselőjében eljáró személyek/tulajdonosok és az ajánlattevő vállalkozás és annak képviselőjében eljáró személyek/tulajdonosok személye, a vállalkozások cégadatai között átfedések, egyezőségek vannak;<sup>13</sup>
- ha a műszaki tartalom, a dokumentáció, a becsült érték, a kivitelei tervek stb. elkészítésében közreműködő vállalkozás a nyertes ajánlattevő alvállalkozója lesz a szerződést követően.<sup>14</sup>

Figyelmeztető jelek:

- egy bizonyos vállalkozó vagy beszállító megmagyarázatlan vagy szokatlan előnyben részesítése;
- ajánlatkérő nevében eljáró személy/vállalkozás és ajánlattevő vállalkozás cégadataiban fennálló egyezőségek;
- alvállalkozói szerződések.

---

körbenyerés, a piacfelosztás jelei akkor azokkal kiegészülve a magatartások egésze esetében felmerül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodás gyanúja is.

<sup>12</sup> A beszerzést részekre bontják annak érdekében, hogy a szerződési érték ne érje el a közbeszerzési értékhatárt.

<sup>13</sup> A GVH saját gyakorlati tapasztalata alapján meghatározott magatartási forma.

<sup>14</sup> A GVH saját gyakorlati tapasztalata alapján meghatározott magatartási forma.

### **c) Egyenlőtlen feltételek mellett történő ajánlatétel**

A magatartásforma egyik gyakorlata szerint az ajánlatkérő vagy megbízottja a kivételezett ajánlattevőt olyan hasznos belső információkkal látja el, amelyek a többi ajánlattevő számára nem hozzáférhetőek, mint például tájékoztatás arról, hogy

- az ajánlati felhívás egy vagy több költség tétele nem fog szerepelni a megkötendő szerződésben (néhányik tétel félreérthető vagy túl tágan értelmezhető is lehet, a kivételezett ajánlattevő pedig felvilágosítást kap arról, hogy ezek vonatkozásában hogyan tegyen ajánlatot);
- mi a becsült költségvetés, vagy mik az előnybe részesített megoldások.

A magatartásforma másik gyakorlata szerint a kivételezett ajánlattevő lehetőséget kap az ajánlatkérőtől, hogy számára kedvező módon véleményezze, javasolja, vagy adott esetben maga írja meg az eljárást megindító felhívás tartalmát, különös tekintettel a szerződés időtartamára, a közbeszerzés tárgyára, a részajánlat-tételre, alkalmassági követelményekre, a kizárási okokra, az ajánlatok értékelési szempontjaira és az ajánlati biztosítékokra.<sup>15</sup>

Az egyenlőtlen feltételek mellett történő ajánlatétel az egyik leghatékonyabb spekulatív ajánlattételi módszer, mivel a befolyásolás nem annyira nyilvánvaló, mint más gyakori módszerek esetében (mint pl. az indokolatlanul versenyeztetés nélküli, egyetlen potenciális ajánlattevőtől történő beszerzések).

Figyelmeztető jelek:

- bizonyos ajánlati elemekre vonatkozó árak ésszerűtlenül alacsonynak tűnnek;
- szokatlan vagy ésszerűtlen alkalmassági feltételek;
- az ajánlati felhívás, dokumentáció dokumentumainak meta adataiban a dokumentumok keletkezési helyei, egyes módosításai nem az ajánlatkérő v. annak megbízottjához, hanem valamely kivételezett ajánlattevőhöz köthetőek.

### **d) Összejátszás alapján megadott műszaki leírás**

Az ajánlattételi felhívás olyan műszaki leírást tartalmazhat, amely egy meghatározott ajánlattevő adottságaihoz lett igazítva, vagy melynek kizárólag egy ajánlattevő felel meg. A túlságosan szigorú alkalmassági feltételeket annak érdekében használhatják, hogy ezzel kizárják más, egyébként alkalmas ajánlattevők részvételét, illetve arra is, hogy igazolják a versenyeztetés nélküli, egyetlen potenciális ajánlattevőtől történő beszerzéseket, ezáltal kizárják a tényleges verseny lehetőségét. Az olyan összejátszáson alapuló specifikációt alkalmazó elkövetési módok, amelyek egy konkrét vállalkozónak kedveznek, korrupcióra utalnak.<sup>16</sup>

Figyelmeztető jelek:

- csak egy, vagy néhány ajánlattevő jelentkezik az ajánlattételi felhívásra; a specifikációk lényegesen szűkítettebbek vagy tágabbak, mint más hasonló korábbi kiírások esetében, adott esetben konkrét márka megadása;

<sup>15</sup> A GVH saját gyakorlati tapasztalata alapján meghatározott magatartási forma.

<sup>16</sup> A GVH saját gyakorlati tapasztalata alapján meghatározott magatartási forma.

- szokatlan vagy ésszerűtlen alkalmassági feltételek; egy bizonyos szállítónak rendkívül gyakran ítélnék oda szerződéseket;
- panaszok a többi potenciális ajánlattevőtől;
- az ajánlati felhívás, dokumentáció dokumentumainak meta adataiban a dokumentumok keletkezési helyei, egyes módosításai nem az ajánlatkérő v. annak megbízottjához, hanem valamely kivételezett ajánlattevőhöz köthetőek.

13. Mindezek ellenére két, fogalmilag jól elhatárolható magatartásról van szó, amelyek nem minden közbeszerzésben kapcsolódnak össze: nem jár minden kartell korrupcióval és nem jár minden korrupció kartellel. Továbbá a két magatartással más-más jogszabályok foglalkoznak, felderítésük és szankcionálásuk pedig más-más hatóság feladatkörébe tartozik. A GVH kizárólag a kartellek felderítésére vonatkozó hatáskörrel, eszközökkel és szakmai tapasztalattal rendelkezik, korrupciós gyanúval a megfelelő hatósághoz szükséges fordulni.

14. Kartellról akkor beszélünk, amikor a közbeszerzés torzítására kettő vagy több (potenciális) ajánlattevő szövetkezik. Korrupcióról ezzel szemben általánosságban akkor beszélünk, amikor a közbeszerzés torzítására az ajánlatkérői oldal valamely szereplője és egy (vagy több) ajánlattevő szövetkezik. A korrupcióban tehát az ajánlatkérő szervezet valamely munkatársa is érintett (vagy olyan személy, aki őt utasíthatja), akár célpontként, akár kezdeményezőként.<sup>17</sup>

15. A közbeszerzések során a két magatartás gyakran együttesen jelenik meg és erősíti egymást. Egyrészt a kartellezők megkereshetik az ajánlatkérői oldal valamely szereplőjét, hogy az segítse elő a kartell sikeres működését. Ez a segítség lehet a tender olyan kialakítása, amely kedvez a kartellezésnek, vagy az, hogy az ajánlatkérő szándékosan „nem veszi észre” a kartellre utaló jeleket, és nem értesíti a versenyhatóságot, vagy akár az, hogy a maga eszközeivel segíti a kartell működésének fenntartását (például a megállapodást be nem tartók azonosítását és megfegyelmezését, illetve a nem kartelltag ajánlattevők kiszűrését).<sup>18</sup> Másrészt egy ajánlattevő és az ajánlatkérői oldal valamelyik szereplője közötti korrupció sikere igényelheti egyes ajánlattevők együttműködését, a versenytől való távolmaradását, amiről esetleg a korrupcióban érintett ajánlattevő gondoskodik kartellszerű együttműködés kialakításával. A gyakorlatban a versenyhatósági eljárás során a tényállás nem mindig kerül olyan fokú feltárára, hogy kiderüljön, vajon a korrupció vagy a kartell „volt előbb”, és nem feltétlenül játszik egyik vagy másik magatartás alárendelt szerepet a másikhoz képest egy, a közpénzekből származó többletprofit elérésére vonatkozó terv részeként.

<sup>17</sup>A közbeszerzési kartell és a közbeszerzési korrupció fogalmát hasonlóan kezeli a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont tanulmánya (Czibik Ágnes, Fazekas Mihály, Tóth Bence, Tóth István János: A versenykorlátozás módszerei és mérése a közbeszerzések piacán, MTA KRTK KTI, Budapest, 2014. április 30.), 9. oldal (1.3 Kartell és korrupció a közbeszerzésekben).

<sup>18</sup> Meghívásos közbeszerzési eljárásnál ez jelentheti a meghívni szánt vállalkozások megválogatását, előválogatását is.

#### 4. Az ajánlatkérők lehetőségei a közbeszerzési kartellek által okozott veszteség mérséklésére

28. A közbeszerzési kartellek célpontjai és a veszteségek közvetlen elszenvedői az ajánlatkérők. Az ajánlatkérők azonban nincsenek teljes mértékben kiszolgáltatva a kartelleknek, hanem saját tendereik vonatkozásában egyrészt csökkenthetik a kartellkockázatokat, másrészt segíthetik a kartellek felderítését, harmadrészt pedig kártérítést követelhetnek az elszenvedett veszteségekért a versenyjogi jogsértésben marasztalt kartellek tagjaitól. Mindezek révén mérsékelhetők a közbeszerzési kartellek miatt elszenvedett veszteségek, közvetve pedig – a költség/haszon arányok megváltoztatásán keresztül – csökkenthető az ajánlattevők ösztönzöttsége a kartellezésre.

16. Ez az oktatási anyag – céljának megfelelően – a kartellfelderítés ajánlatkérők által történő segítésére összpontosít, előbb azonban röviden azt is tárgyalja, hogy az ajánlatkérők hogyan csökkenthetik tendereik kartellkockázatát. Az utólagos kártérítések témájával ez az oktatási anyag részletesen nem foglalkozik arra is tekintettel, hogy ez egy összetett, és a többitől, valamint az eddigiekben tárgyalattól tartalmában elkülönülő kérdéskör, ami nem az ajánlatok kérésével és értékelésével foglalkozó – és az őket ellenőrző – munkatársakat érinti.

##### 4.1. A kartellkockázat csökkentése

30. Korábban már volt szó a közbeszerzési kartelleknek kedvező körülményekről.<sup>19</sup> Az ajánlatkérők úgy csökkenthetik tendereik kartellkockázatát, hogy a lehető legjobban mérséklik, vagy akár kiküszöbölik ezeket a körülményeket. Erre az ad lehetőséget, hogy az említett körülmények jelenléte sok esetben jelentősen befolyásolható a tender megfelelő előkészítésével és kialakításával, valamint a közbeszerzési eljárás körültekintő lefolytatásával. A megfelelő előkészítést segíti elő az előzetes piackutatás elvégzése, piaci információk begyűjtése, a műszaki leírás pontos meghatározása.

31. Az OECD egy útmutatója részletesen foglalkozik azzal, hogy az ajánlattevők hogyan alakíthatnak ki kevésbé „kartellbarát” tendereket és eljárásokat.<sup>20</sup> Az alábbi példák forrása is ez az útmutató.

- a) Kerülendők az ajánlattevők számát és változatosságát akár közvetetten korlátozó feltételek. Ilyen lehet például:
  - a minimumkövetelmények aránytalan meghatározása az ajánlattevők méretére, felépítésére vagy természetére vonatkozó túlzó alkalmassági követelmények előírása;
  - a ténylegesen elérni kívánt eredménnyel arányban nem állóan korlátozó alkalmassági követelmény meghatározása;

<sup>19</sup> Vö. 3.2. A közbeszerzési kartelleknek kedvező körülmények c. fejezet.

<sup>20</sup> Iránymutatás a közbeszerzési kartellekkel szembeni fellépéshez, OECD, 2009. február. Az útmutató számot tarthat a tenderek kartellkockázatának csökkentése iránt mélyebben érdeklődők figyelmére. <http://www.oecd.org/competition/cartels/45263580.pdf>

- a külföldi ajánlattevők részvételét – akár implicit módon – akadályozó feltételek alkalmazása;
- az ajánlattevők eljárással kapcsolatos költségeinek felesleges növelése;
- a részajánlat-tételi lehetőség indokolatlan kizárása;
- a korábbi közbeszerzési eljárásokban ajánlatot nem tett, potenciális ajánlattevők kizárása az indulásból;
- meghatározott technológia előírása meghatározott eredmény helyett, vagy túlzott referencia- követelmények előírása.

A részvételt segíti az is, ha a tender feltételei világosak és menet közben nem változnak, illetve egységesen értelmezendők.

b) A lehető legkisebb mértékűre kell csökkenteni annak a kockázatát, hogy az ajánlattevők egymás ajánlatairól vagy megfontolásairól bármilyen módon tudomást szerezzenek, valamint azt is, hogy kommunikáljanak egymással. Ennek megfelelően kerülendők:

- az ajánlattevők számának nyilvánosságra hozatala;
- a legmagasabb kifizethető ár közlése az ajánlattevőkkel;
- a több ajánlattevővel való közös egyeztetés;
- körütekintés szükséges az előkészítése során iparági és hivatalos közbeszerzési tanácsadók igénybe vételekor (különösen a kevés szereplős piacok esetén), valamint akkor, amikor az ajánlattevők tájékoztatást kapnak pl. bontáskor vagy egyeztetések alkalmával.)<sup>21</sup>

c) Ha lehetséges, kerülni kell:

- az ajánlatkérések mechanikus ismétlését és kiszámíthatóságát;
- az ismétlődően azonos értékű szerződések megkötését;
- az alternatív vagy innovatív ajánlati lehetőségek előzetes kizárását (például a helyettesítő termékeket kizáró műszaki leírással), illetve általában kedvezőbb az elérni kívánt teljesítmény/funkció, mint a konkrét termék, vagy technológia rögzítése.

d) Megfontolásra érdemes a szerződések esetenkénti összevonása vagy felosztása, vagy más ajánlatkérőkkel történő együttműködés is.

32. E példák többféleképpen is csoportosíthatók, illetve közülük egyeseknek többféle hatása is lehet. A helyettesítő termékek kizárása például az ajánlattevők számát is csökkentheti, és a tender homogenitását, valamint kiszámíthatóságát is növelheti (mindkettő kedvez a kartellezésnek). Továbbá az egyes példák relevanciája, megvalósíthatósága és hatásossága nyilvánvalóan függ a tender konkrét körülményeitől is. Vagyis a mechanikus alkalmazás helyett a szabályoknak az eljárás által érintett termékek és szolgáltatások, illetve iparág bizonyos fokú ismeretén alapuló rugalmas alkalmazása lenne célszerű.

---

<sup>21</sup> Maga a Kbt. is tartalmaz meghatározást azon adatokra nézve, amelyet a különböző eljárásrendek alkalmazásakor meg kell osztani az ajánlattevőkkel. Ilyen például a becsült érték nyilvánosságra hozatala, valamint a tárgyalásos eljárás alkalmával az ajánlattevők egymás ajánlatának számszerű ismerete mellett nyújtják be végleges ajánlatukat.

33. Mindebből látható, hogy a tenderek kartellkockázatának csökkentése, illetve a kartellek működésének megnehezítéséhez általában az szükséges, hogy az ajánlatkérők szokásos munkájuk során gondosan és körültekintően érvényesítsenek viszonylag egyszerű szempontokat, és ez nem követeli meg semmilyen többletvegyenység vagy többletelemzés elvégzését sem.

#### 4.2. A kartellfelderítés segítése

17. A tenderek kartellkockázatának csökkentése megnehezíti ugyan a kartellezést, de nem előzi meg vagy lehetetlenít el minden kartellt (vagyis nem csökkenti nullára a kartellek jelenlétének kockázatát). A védekezés második vonala a versenyhatóság által végzett kartellfelderítés és kartellelles fellépés. Ezt az ajánlattevők azzal segíthetik, hogy kartellgyanú esetén a versenyhatósághoz fordulnak.

35. Bár a kartellek gyakran a vevők számára is észrevétlenek, a közbeszerzési kartellek maguk után hagyhatnak olyan nyomokat, amelyek kartell léteire utalnak vagy utalhatnak, és amelyeket az ajánlatkérők észlelhetnek. E jelek és magatartásminták részben a közbeszerzési kartellek szükségszerű velejárói, részben a kartellműködés tökéletlenségeinek, illetve a kartellezés során vétett hibák következményei.

36. Korábban a tananyag is kiemelte, hogy Magyarországon a közbeszerzési törvény kifejezetten előírja az ajánlatkérők számára, hogy jelezzék a GVH-nak ha kartellt észlelnek, vagy ha azt alapos okkal feltételezik.

*Amennyiben az ajánlatkérő az adott közbeszerzési eljárás során a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 11. §-a, vagy az EUMSZ 101. cikke szerinti rendelkezések nyilvánvaló megsértését észleli vagy azt alapos okkal feltételezi, köteles azt - a Tpv. bejelentésre vagy panaszra vonatkozó szabályai szerint - jelezni a Gazdasági Versenyhivatalnak.<sup>22</sup>*

(Közbeszerzési törvény, 36.§ (2) bekezdés)

37. Jelen oktatási anyag e törvényi rendelkezés értelmezését és betartását is segíti azáltal, hogy az alábbiakban az említett törvényi rendelkezés szerkezetéhez rendelhető „riasztási szintekbe” rendezve tárgyalja a kartellre utaló jeleket és magatartásmintákat, valamint az ajánlatkérők kartellre vonatkozó esetleges közvetlen értesüléseit.

18. A második és a harmadik „riasztási fokozaton” belül megkülönböztetésre kerülnek azok a jelek és magatartásminták, amelyek már egyetlen tender vonatkozásában is értelmezhetők, illetve gyanú alapjául szolgálhatnak, és azok, amelyek csak több tender

<sup>22</sup>A versenytörvény (Tpv.) 11. §-a, valamint az EUMSZ 101. cikke a versenyt korlátozó megállapodásokkal foglalkozik. A kartellek a versenykorlátozó megállapodásoknak csak egy részhalmazát jelentik, a legtöbbször azonban nem ésszerű, hogy egy közbeszerzési eljárásban egyéb versenykorlátozó megállapodáshoz kapcsolódó jogsértés forduljon elő, vagy, hogy az ajánlatkérő ilyet érzékelhessen. Ezen felül, kartellek esetében – ha a magatartás létezik – a jogsértés léte kézenfekvő, szemben a vertikális korlátozásokkal és a nem kartellszerű horizontális megállapodásokkal, melyek összetett jogi értékelést, esetleg hatáselemzést igényelnek. Az idézett törvényi rendelkezés tehát a gyakorlatban a kartelltilalom megsértésével kapcsolatban ró kötelezettséget az ajánlatkérőkre.

vonatkozásában értelmezhetőek. A legerősebb riasztási fokozat esetén az ajánlatkérő nem kartellre utaló jeleket észlel, hanem magát a kartellt, így itt nincs értelme az egy tender és több tender vonatkozásában fennálló jelek szerinti tagolásnak. Az alábbiakban az említett jelek és magatartásminták összefoglaló bemutatása következik, részletes, értelmező megjegyzéseket is tartalmazó listát az első melléklet tartalmaz.

#### **4.2.1. Észlelt közbeszerzési kartell – „vörös riasztás”**

39. Ritkán, de előfordulhat, hogy egy ajánlatkérő magát a kartellt észleli. Ehhez a megállapodást kell ismernie, vagy legalább közvetlen tudomással bírnia róla (nem pusztán következtetnie a létezésére). Ez leginkább akkor fordulhat elő, ha a kartelltagok hibáznak, pl. elszólják magukat és valamilyen módon az ajánlatkérő tudomására hozzák a megállapodás tényét (pl. azt, hogy ajánlataikat előzetesen megmutatták egymásnak vagy, hogy azokról egyeztetést folytattak). Ebben az esetben egyértelmű a kartelltilalom megsértése és így az is, hogy az ajánlatkérőnek a **GVH-hoz kell fordulnia**.

#### **4.2.2. Erős jelek és magatartásminták, melyek közbeszerzési kartellre utalnak – „narancs riasztás”**

40. Az ebben a részben tárgyalt jelek és magatartásminták bármelyikének észlelésekor komoly kartellgyanú merül fel, az ajánlatkérőnek ilyenkor a GVH-hoz kell fordulnia. E jeleknek és magatartásmintáknak lehet alternatív magyarázata is (vagyis, hogy nem kartell nyomai), de ennek valószínűsége a legtöbbször lényegesen kisebb. Egyes itt szereplő jeleket és magatartásmintákat nehéz lehet megkülönböztetni a kartell közvetlen észlelésétől, ennek azonban nincs gyakorlati jelentősége, mivel az ajánlatkérőnek mindkét esetben a GVH-hoz kell fordulnia.

19. Az **egyetlen tender** vonatkozásában is értelmezhető, illetve gyanút keltő erős jelek és magatartásminták:

- a) A különböző ajánlattevők ajánlatainak, ajánlati dokumentációjának olyan formai hasonlóságai, mint pl. az azonos kézírás, azonos számítási hibák, elírások, vagy egy másik ajánlattevő cégjelzése (levélpapírja), valamint az ajánlattevők olyan „elszólásai” is, melyek valamilyen közöttük levő megállapodás létét sejtetik.
- b) Az ajánlattevőknek a tenderrel összefüggő (pl. a tender időtartamára összpontosuló) kapcsolattartása, kommunikációja, vagy rendszeres találkozói, vagy ezekre történő bármilyen utalás, illetve olyan információk, amelyek azt jelzik, hogy az ajánlattevők ismerhetik más ajánlattevők ajánlatát vagy annak bizonyos részeit.
- c) Közös ajánlatok, ha az ajánlattevők külön-külön is képesek lettek volna ajánlatot tenni, illetve a projektet megvalósítani.
- d) Az alvállalkozói kapcsolatok olyan esetei, amelyek versenyt és valódi, független ajánlattételt feltételezve szokatlanok, furcsák (például, ha a nyertes később bevonja a sikertelen ajánlattevőket alvállalkozóként).
- e) Az ajánlati árak szélsőséges, részletekbe menő és indokolatlan egyezése, vagy ha a nyertes és a vesztes ajánlatok árai közötti különbségben fellelhető szabályosság (pl. ha

az utóbbiak egységesen valamilyen kerek számmal pl. 10%-kal magasabbak a nyertes áránál).

- f) Arra utaló közlések, hogy az ajánlattevők, vagy egy részük valamilyen közös politikát folytat (például árak kapcsán hivatkozás ágazati ajánlásokra).

42. A **csak több tender** vonatkozásában értelmezhető, illetve gyanút keltő erős jelek és magatartásminták:

- a) Az ajánlati feltételek, különösen az árak hirtelen, indokolatlan, és nem elszigetelt (egy-egy ajánlatot érintő) romlása a korábbi tenderekhez képest.
- b) Az ajánlati feltételek, különösen az árak egyéb hirtelen változásai a korábbi tenderekhez képest (pl. javulás új ajánlattevő megjelenésével, vagy egységesülés).
- c) Valamilyen piacfelosztást sejtető szabályosság vagy séma, pl. körbenyerés megjelenése a tendernyerésekben.

#### **4.2.3. Gyenge jelek és magatartásminták, melyek közbeszerzési kartellre utalnak – „sárga riasztás”**

43. Az ebben a részben tárgyalt jelek és magatartásminták tekintetében a legtöbbször lényegesen nagyobb az alternatív magyarázat valószínűsége (vagyis, hogy valójában nem kartell nyomai az észleltek), mint az előző részben tárgyaltak esetében. A „sárga riasztáshoz” tartozó jelek észlelésekor felmerülhet a kartellgyanú, komoly gyanút azonban csak halmozódás, vagy egyéb információk fényében alapozhat meg. Ezek hiányában nem indokolt, hogy az ajánlatkérő a GVH-hoz forduljon, indokolt lehet ugyanakkor, hogy az ajánlatkérő alaposabban megvizsgálja a szóban forgó tender/tenderek, és más azzal összefüggő tenderek dokumentációját annak ellenőrzése céljából, hogy nem talál-e további, kartellre utaló – erős vagy gyenge – jeleket.

44. Az **egyetlen tender** vonatkozásában is értelmezhető, illetve gyanút keltő gyenge jelek és magatartásminták:

- a) A projekt megvalósítása iránti érdeklődés szokatlanul alacsony, vagy az ajánlattevők számának váratlan csökkenése.
- b) Nyilvánvalóan alkalmatlan ajánlattevő/ajánlattevők felbukkanása.
- c) A különböző ajánlatokban, vagy az ajánlattevők ajánlatkérővel folytatott kommunikációjában fellelhető – fentebb nem említett – egyezések.
- d) Ajánlattevők közötti logisztikai együttműködés az ajánlatok benyújtásában, vagy az ajánlatkérési dokumentumok kezelésében.
- e) Valamely ajánlattevőnek az ajánlat benyújtásával kapcsolatos olyan „taktikázása”, amely a többi ajánlatra vonatkozó információkat próbál figyelembe venni, illetve ilyen információknak az ajánlatkérőtől való megszerzésére tett kísérlet.



- f) Indokolatlannak tűnő „bonyolítás” megjelenése nyilvános aukciós mechanizmus alkalmával (pl. szokatlan számok megjelenése olyankor, amikor kerekített számok lennének várhatóak).

45. A **csak több tender** vonatkozásában értelmezhető, illetve gyanút keltő gyenge jelek és magatartásminták:

- a) A nyertesek és a vesztesek körének állandósága.
- b) Párhuzamosság az ajánlati árak időbeli alakulásában (pl. az árak egy ütemben, azonos mértékben egyszerre emelkednek).
- c) Tartósan érvényesülő ésszerűtlenség az ajánlatokban (pl. a földrajzilag távolabbi ajánlattevők ajánlata tartósan kedvezőbb, mint a földrajzilag közelebbieké, olyankor, amikor a fuvarozás költsége arányában jelentős).

#### **4.2.4. Az ajánlatkérő teendői az észlelést követően**

46. A kartellfelderítés sikeressége szempontjából kritikus, hogy a kartellek tagjai ne szerezzenek tudomást a kartellgyanúról, mert akkor megsemmisíthetik a kartellezés bizonyítékait. Ezért bármelyik riasztási fokozatba tartozó észleléskor nagyon fontos, hogy az ajánlatkérő az észlelt problémát ne beszélje meg az ajánlattevővel/ajánlattevőkkel (még azokkal sem, amelyek látszólag nem érintettek a kartellben).

47. Az észlelés egyértelműsítéséhez egyes jelek esetén szükség lehet az ajánlattevőktől kapott további információkra vagy pontosításra. Nagyon fontos, hogy erről az ajánlatkérő anélkül gondoskodjon, hogy az ajánlattevőkkel - akár közvetve - megismertetné az információkérés okát. Amennyiben az ajánlatkérő erre nem lát módot, vagy kockázatosnak tartja, akkor jobb, ha nem kér további tisztázó információkat azelőtt, hogy a GVH-hoz fordulna.

48. Hasonlóképpen, az ajánlatkérő semmiképpen ne döntsön a közbeszerzési eljárás kartellgyanúra hivatkozással történő eredménytelenné nyilvánításáról<sup>23</sup> azelőtt, hogy a GVH-hoz fordulna.

49. A „vörös” és a „narancs” riasztáskor az ajánlatkérőnek a GVH-hoz kell fordulnia, „sárga riasztáskor” pedig indokolt további gyanút keltő jeleket keresnie. A vakriasztás elkerülése érdekében mindegyik esetben szükséges az információk egyértelműsítése és szűrése. Egyrészt célszerű az ajánlatkérőnek meggyőződnie arról, hogy az észlelt jelek valódiak, illetve, hogy nincs-e rájuk nyilvánvaló alternatív magyarázat.

50. Másrészt az ajánlatkérőnek külön kell választania a kartellgyanút a korrupció gyanújától. Ez nem nehéz feladat, hiszen a két magatartás fogalmilag jól elhatárolható egymástól. A GVH csak a kartellgyanú kezeléséhez szükséges hatáskörrel, eszközökkel és szakmai tapasztalattal rendelkezik, a korrupció gyanúját az ajánlatkérőnek az annak kezelésére hivatott egyéb hatóságok számára kell jeleznie.

---

<sup>23</sup> Közbeszerzési törvény 75. (2) bekezdés c) pontja alapján.

51. A közbeszerzési törvény szerint az ajánlatkérő GVH-hoz fordulásának módja az, hogy az ajánlatkérő a versenytörvény<sup>24</sup> szerinti panaszt vagy bejelentést nyújt be a GVH-hoz. Tehát az ajánlatkérő a GVH-hoz nem szignalizációval fordul még akkor sem, ha közigazgatási szervről van szó. A legmegfelelőbb, ha az ajánlatkérő közvetlenül a GVH-n belül működő Felderítő Irodával veszi fel a kapcsolatot – akár telefonon vagy e-mailben –, tisztázó egyeztetés céljából. A Felderítő Iroda az ilyen megkeresést a – szóbeli vagy írásbeli – panaszra vonatkozó szabályok szerint kezeli. Az egyeztetés nem csak az észlelést és annak kontextusát érintheti, hanem azt is, hogy az ajánlatkérő hogyan segítheti a gyanú tisztázását és hogyan felelhet meg a rá vonatkozó szabályoknak a kartellfelderítés indokolatlan veszélyeztetése nélkül.

52. Az egyeztetést segíti, ha az ajánlatkérő arra előzetesen felkészül és rendszerezi a rendelkezésére álló információkat. Célszerű az első gyanú felmerülését követően minden, az ajánlattevőkkel folytatott kommunikációt rögzíteni. E kommunikációk közé számít a fenti 47. bekezdésben említett kapcsolatfelvétel és az ajánlattevők részéről érkező egyoldalú közlések vagy kérdések is. A szóbeli megkeresésekről célszerű írásos feljegyzést készíteni (a pontosság érdekében a kommunikációt követően a lehető legrövidebb időn belül és legrészletesebben). Az így keletkezett dokumentumok segíthetik a későbbiekben a gyanú tisztázását.

53. Az egyeztetés során – illetve azt követően – a GVH értékeli a kapott információkat, és hozzáilleszti azokat az adott magatartással összefüggő, esetlegesen már birtokában levő ismeretekhez, majd ennek alapján dönt arról, hogy azok alapján indokolt-e további információszerzés, vagy versenyfelügyeleti eljárás megindítása, vagy annak előkészítése.

## 5. Összefoglalás

54. A kartellek jelentős károkat okoznak a gazdaságnak és a fogyasztóknak. Ezen belül a közbeszerzési kartellek kifejezetten ártalmasak, a közpénzek hatékony felhasználását csorbítva károsítják a nemzetgazdaságot és az adófizetőket.

55. A közbeszerzési kartellek által okozott veszteségek mérséklésében fontos – a GVH tapasztalatai szerint jelenleg még kihasználatlan – szerep jut az ajánlatkérőknek. Ez az oktatási anyag elsősorban azzal foglalkozik, hogy az ajánlatkérők hogyan segíthetik a kartellfelderítést, másodsorban pedig azzal, hogy hogyan csökkenthetik tendereik kartellkockázatát.

56. Mindkét téma bemutatását a kartellekkel kapcsolatos legfontosabb tudnivalók, és a közbeszerzési kartellek sajátosságainak ismertetése alapozza meg. Utóbbi magában foglalja a közbeszerzési kartelleknek kedvező körülmények rövid áttekintését. E körülmények legtöbbször erősen függenek a tender és a közbeszerzési eljárás jellemzőitől, ami lehetőséget ad az ajánlatkérőknek a kartellek kialakulásának és működésének megnehezítésére azáltal, hogy megfelelően alakítja ki a tendert és a közbeszerzési eljárást.

---

<sup>24</sup> A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVIII. törvény (versenytörvény).

57. A kartellfelderítés ajánlatkérők általi segítése azon alapul, hogy – a közbeszerzési kartellek megjelenési formáiból és a kartellműködés jellemzőiből fakadóan – léteznek olyan közbeszerzési kartell jelenlétére utaló jelek, amelyeket az ajánlatkérők észlelhetnek. Az ajánlatkérőknek figyelniük és értelmezniük kell e jeleket és magatartásmintákat. Az „erős” jelek komoly kartellgyanúra adnak okot („narancs riasztás”), a „gyenge” jelek pedig az ajánlatkérő éberségét és további tájékozódását indokolják („sárga riasztás”).

58. Komoly kartellgyanú esetén az ajánlatkérőnek a GVH-hoz kell fordulnia [csakúgy mint akkor, ha közvetlen tudomással bír a kartellról („vörös riasztás”).]. Ezt a közbeszerzési törvény is előírja, az oktatási anyag pedig konkrét fogódzókat nyújt arra, hogy az ajánlatkérők hogyan tudnak ezen előírásnak megfelelni. Létfontosságú, hogy az ajánlatkérő kartellgyanújáról az ajánlattevők semmilyen formában ne szerezzenek tudomást, mert akkor megsemmisíthetik a kartellezés bizonyítékait.

59. A közbeszerzési kartellek és a közbeszerzési korrupció célja egyaránt a közbeszerzés manipulálása a közpénzek magáncélra történő átesoportosítása érdekében. A közbeszerzési kartellek és a korrupció gyakran össze is kapcsolódik és erősíti egymást. Mindezek ellenére két egymástól jól elhatárolható magatartásról van szó: a kartellben a (potenciális) ajánlattevők működnek együtt a közöttük levő verseny korlátozására, a korrupcióban az együttműködés az ajánlattevő(k) és az ajánlatkérői oldal valamelyik szereplője között történik a közbeszerzési döntés torzítására.

60. A GVH nyilvánosságra hozza a közbeszerzési kartellel kapcsolatos ügyeit, valamint nyilvántartást vezet honlapján azon vállalkozásokról, amelyek jogerős közigazgatási határozatban, vagy jogerős bírósági ítéletben megállapított versenykorlátozó magatartást valósítottak meg, aminek eredményeként kizárhatóak későbbi közbeszerzési eljárásokból.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Az ügyek listája és a kizárható vállalkozások köre elérhető az alábbi linken: [http://www.gvh.hu/szakmai\\_felhasznaloknak/kozbeszerzesi\\_kartellek](http://www.gvh.hu/szakmai_felhasznaloknak/kozbeszerzesi_kartellek)

## MELLÉKLETEK

### 1. Közbeszerzési kartellekre utaló jelek és magatartásminták

Nem alkotható teljes és szabatos lista a közbeszerzési kartellekre utaló, ajánlatkérők által észlelhető jelekről. Az e mellékletben szereplő listaelemek az oktatási anyag 4.2.2. és 4.2.3. fejezetében tárgyalt kategóriákat részletezik és illusztrálják az ott kialakított tagolásnak megfelelően. A listaelemek értelmezéséhez segítséget nyújtanak a hozzájuk tartozó rövid értelmező megjegyzések, valamint maga az oktatási anyag is, különösen annak említett fejezetei. A listaelemek legfontosabb forrása az OECD témával foglalkozó, az oktatási anyagban korábban említett útmutatója.

### Erős jelek és magatartásminták – „narancs riasztás”

Bármelyik listaelem jelentkezése komoly kartellgyanút vet fel, ezért indokolt, hogy az ajánlatkérő a GVH-hoz forduljon.

#### *Egyetlen tender vonatkozásában is értelmezhető / gyanút kelt:*

- a) Valamely ajánlattevőtől érkező ajánlat egy másik ajánlattevő levelezési cégjelzését, faxszámát tartalmazza, vagy egyéb, a másik ajánlattevő ajánlatában szereplő sajátos részt tartalmaz.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve azt, hogy az ajánlatokat vagy egy részüket ugyanaz a személy készítette.

- b) Különböző ajánlattevők által benyújtott iratokban hasonló hibák, pl. szokatlan, vagy azonos helyeken szereplő helyesírási hibák és elírások vannak.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve azt, hogy az ajánlatokat vagy egy részüket ugyanaz a személy készítette.

- c) Különböző ajánlattevőktől érkező ajánlatok hasonló kézírást tartalmaznak, vagy írásképet mutatnak, vagy azonos irodai eszközök használatának nyomát viselik.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve azt, hogy az ajánlatokat vagy egy részüket ugyanaz a személy készítette.

- d) Különböző ajánlattevőktől érkezett ajánlatok azonos számítási hibákat tartalmaznak.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve azt, hogy az ajánlatokat vagy egy részüket ugyanaz a személy készítette.

- e) Különböző ajánlattevőktől érkező ajánlat az utolsó pillanatban végrehajtott módosításokat, törléseket vagy egyéb fizikai módosításokat tartalmaz (azonos helyeken vagy azonos módosításokat, melyeket nem indokol a kiírás változása vagy az ajánlatkérő igényeinek módosulása).

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, esetleg azt, hogy az ajánlatokat vagy egy részüket ugyanaz a személy készítette.

- f) Bármilyen az ajánlattevők közötti megállapodásra utaló, szóbeli vagy írásos hivatkozás.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve az ajánlatok tartalmáról folytatott információcserét.

- g) Az ajánlattevők olyan kijelentései, melyek arra utalnak, hogy egyes cégek nem értékesítenek adott földrajzi területeken vagy adott vásárlóknak.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, vagy a konkrét tender(ek)en túlmutató kartellt/versenykorlátozást is.

- h) Az ajánlattevők olyan kijelentései, melyek arra utalnak, hogy egy terület vagy egy ügyfél másik beszállítóhoz „tartozik”.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, vagy a konkrét tender(ek)en túlmutató kartellt/versenykorlátozást is.

- i) Arra utaló kijelentések, hogy valamely ajánlattevő jelképes, vagy színlelt ajánlatot tett.

Színlelt ajánlatot jelezhet.

- j) A tender kapcsán a versenytársak rendszeresen találkoznak, vagy megbeszéléseket tartanak az ajánlattételi határidő lejárta előtt.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- k) Valamely ajánlattevőtől érkező ajánlat kifejezetten hivatkozik a versenytársak ajánlatára.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve az ajánlatok tartalmáról folytatott információcserét.

- l) Az ajánlattevők olyan kijelentései, amelyek a versenytársak árazásával, vagy ajánlataival kapcsolatos, nem nyilvános adatok ismeretét jelzik, és olyan kijelentések, amelyek az adott cég sikerével, vagy kudarcával kapcsolatos előzetes ismereteket jeleznek olyan eljárásban, amelynek eredményét még nem tették közzé. / Az egyik (vagy több) ajánlattevő bizonyos ismereteket árul el a tenderbontás előtt versenytársai pályázatáról.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve az ajánlatok tartalmáról folytatott információcserét.

- m) Két vagy több vállalat közös ajánlatot tesz, annak ellenére, hogy képesek lettek volna önálló ajánlatot tenni.

Kartellszerű konzorciumot jelezhet.

- n) A nyertes ajánlattevő bevonja a vesztes ajánlattevőket vagy egy részüket alvállalkozóként.

Kartellszerű alvállalkozó-bevonást jelezhet.

- o) Egy vagy több ajánlattevő visszavonja az ajánlatát (vagy a döntés felülvizsgálatára vonatkozó kérelmét), vagy nem pótolja ajánlatának hiányosságait, majd a nyertes ajánlattevő alvállalkozóként bevonja őket a teljesítésbe.

Kartellszerű alvállalkozó-bevonást jelezhet.

- p) A nyertes ajánlattevő nem köti meg a szerződést, később azonban alvállalkozóként részt vesz annak teljesítésében.

Kartellszerű alvállalkozó-bevonás jele lehet, vagy annak a jele, hogy egy kartellt megzavaró új szereplő nyert, de a kartell „megfegyelmezte”.

- q) Több ajánlattevő teljesen egyforma, részleteiben is (indokolatlanul) azonos árat jelöl meg.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- r) A vesztes árajánlatok (vagy egy részük) kerek összeggel nagyobbak a nyertes ajánlatnál (akkor is, ha egymással nem azonosak).

Színlelt ajánlatot jelezhet.

- s) A vesztes árajánlatok (vagy egy részük) 5–10–20%-kal nagyobbak a nyertes ajánlatnál, vagyis százalékosan kifejezve kerek összeggel nagyobbak, akkor is, ha egymással nem azonosak.

Színlelt ajánlatot jelezhet.

- t) Olyan kijelentések, amelyekben az ajánlattevők az áraikat azzal magyarázzák, hogy azok összhangban vannak az iparági ajánlott árakkal.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, vagy a konkrét tender(ek)en túlmutató kartellt/versenykorlátozást is.

***Csak több tender vonatkozásában értelmezhető / kelt gyanút (pl. ismétlődő tenderek)***

- a) Az árajánlatok költségekkel nem magyarázható hirtelen és egyidejű emelkedése.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- b) A korábbiak alapján várt árengedmények váratlan eltűnése.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- c) Hasonló árazás, ha az ajánlattevői árak hosszabb ideje nem változtak, vagy az ajánlattevői árak korábban egymástól eltértek.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- d) Egy új, vagy nem rendszeres ajánlattevő megjelenését követően az árajánlatok jelentős csökkenése a korábbi szinthez képest, különösen, ha az ajánlattevők száma közben nem változott jelentősen, vagy ha a nyertes egyébként nem új piacra lépő.

Olyan kartellt jelezhet, amiben a nyertes nem vett részt, illetve, hogy a nyertes megzavart egy működő kartellt.

- e) A nyertes ajánlatok valamilyen földrajzi rendszerezettséget mutatnak. Egyes vállalatok csak olyan ajánlatokat tesznek, ami csak adott földrajzi területeken nyer.

Piacfelosztást jelezhet.

- f) Úgy tűnik, hogy az egyes vállalatok sorban egymás után nyernek (nem jellemző az újra nyeres azelőtt, hogy a többiek sorra kerülnének).

Körbenyerést jelezhet.

- g) Valamely ajánlattevő árajánlata jóval magasabb egy adott szerződés esetében, mint ugyanazon ajánlattevő árajánlata, más hasonló szerződések esetén.

Színlelt ajánlatot jelezhet.

- h) Rendszeres ajánlattevők nem tesznek ajánlatot olyan esetben, amikor arra számítani lehetett volna, más esetekben viszont továbbra is rendszeresen ajánlatokat tesznek.

Ajánlat-visszatartást jelezhet.

### **Gyenge jelek és magatartásminták – „sárga riasztás”**

Valamely listaelem jelentkezése indokolja, hogy az ajánlatkérő további jeleket keressen. A listaelemek halmozódásakor indokolt, hogy az ajánlatkérő a GVH-hoz forduljon.

#### ***Egyetlen tender vonatkozásában is értelmezhető / gyanút kelt***

- a) Egyes ajánlattevők váratlanul visszavonják az ajánlatukat.

Ajánlat-visszatartást jelezhet.

- b) A nyertes ajánlattevő hirtelen eláll a szerződéstől, arra kényszerítve a kiírót, hogy a második legjobbal szerződjön.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet. Annak jele is lehet, hogy a nyertes nem volt része a kartellnek, vagy nem tartotta be a megállapodást, de időközben a kartelltagok bevonták, vagy „megfegyelmezték”.

- c) Megmagyarázhatatlanul kevés ajánlat érkezik a kiírásra.

Piacfelosztást jelezhet.

d) Egy ajánlat sem érkezik a kiírásra.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet – összehangolt bojkottot, melynek révén a potenciális ajánlattevők befolyásolni kívánják a közbeszerzési feltételeket.

e) Olyan ajánlattevő is ajánlatot tesz, aki nyilvánvalóan képtelen lenne a projekt megvalósításának teljesítésére.

Színlelt ajánlatot jelezhet.

f) Különböző ajánlattevők ajánlatai nagyobb számban tartalmaznak egyes tételek költségével kapcsolatban hasonló becsléseket.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve az ajánlatok tartalmáról folytatott információcserét.

g) Olyan kijelentések, amelyekben az ajánlattevők az áraikat azzal magyarázzák, hogy az összhangban „a szokásos piaci árakkal”, vagy „az iparágra jellemző ármozgásokkal”, különösen, ha az árak elvileg nem nyilvánosak az adott iparágban.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, vagy a konkrét tender(ek)en túlmutató kartellt/versenykorlátozást is.

h) Különböző ajánlattevők ugyanazon terminológiával magyarázzák az áremelkedést.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve az ajánlatok tartalmáról folytatott információcserét.

i) Különböző ajánlattevők ugyanazokat a kérdéseket teszik fel az ajánlatkérőnek, vagy hasonló kéréseket, anyagokat juttatnak el az ajánlatkérőhöz.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, vagy tiltott információcserét az ajánlattevők között.

j) Különböző ajánlattevők által benyújtott ajánlatok is kevesebb részletet tartalmaznak, mint ami az adott esetben szükséges, vagy elvárható lenne, vagy a valódiság hiányára utaló egyéb jeleket tartalmaznak (különösen, ha ugyanazon kellékek, mellékletek, igazolások hiányoznak az ajánlatokból és ezt nem magyarázza az ajánlatkérés egyértelműségének hiánya vagy hibája).

Színlelt ajánlatot jelezhet.

k) Úgy tűnik, mintha csak egy ajánlattevő tenne valódi erőfeszítést a tender elnyerésére, illetve az ajánlat kialakítására (pl. kér a nagykereskedőtől az árakkal kapcsolatos információt az ajánlattételt megelőzően).

Színlelt ajánlatot jelezhet.

l) Az ajánlattevők olyan kísérőlevelei, amelyben elutasítják bizonyos eljárási feltételek betartását, vagy amelyekben egyeztetésekre utalnak, például kereskedelmi, vagy szakmai szervezetek keretein belül.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet, illetve kollektív bojkottot, esetleg a konkrét tender(ek)en túlmutató kartellt/versenykorlátozást is.



- m) Valamely ajánlattevő magának és egy versenytársának is kér az ajánlatkérési dokumentációból.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- n) Valamely ajánlattevő a saját és versenytársa ajánlatát is benyújtja.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- o) Valamely ajánlattevő több ajánlattal érkezik az ajánlattételre és azután dönt arról, hogy melyik ajánlatot nyújtja be, miután megállapítja (vagy megkísérli megállapítani), hogy milyen más ajánlattevők tesznek ajánlatot.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet – az ajánlattevő azt akarhatja felmérni, hogy volt-e aki megszegte az egyeztetést (nem színlelt ajánlatot adott be, vagy nem tartotta vissza ajánlatát), vagy azt, hogy volt-e az egyeztetésben részt nem vevő ajánlattevő.

- p) Váratlan események az ajánlatok nyilvánosságával járó elektronikus vagy egyéb aukciók során, mint például szokatlan számok megjelenése az ajánlatokban, olyan esetekben, ahol általában kerekített számokat lehetne várni.

Az ajánlategyeztetés, illetve az ajánlatokra vonatkozó tilalmazott kommunikáció sajátos formáját (*signaling*) jelezheti, melyben az ajánlattevők magát az ajánlatot használják az összejátszás során az egymás közötti kommunikáció eszközüül.

***Csak több tender vonatkozásában értelmezhető / kelt gyanút (pl. ismétlődő tenderek)***

- a) Gyakran ugyanannak a vállalatnak az ajánlata a legalacsonyabb árú.

Piacfelosztást jelezhet.

- b) Egyes vállalatok mindig ajánlatot tesznek, de soha nem nyernek.

Színlelt ajánlatot jelezhet.

- c) A versenytársak hasonló ajánlatokat adnak, vagy az általuk tett árajánlat rendszeres időközönként együtt változik.

Egyeztetett ajánlatot jelezhet.

- d) Helyi beszállítók magasabb árajánlatokat tesznek a helyi teljesítésre, mint a távolsági teljesítésre.

Egyeztetett ajánlatot, illetve piacfelosztást jelezhet.

- e) Hasonló szállítási költségeket határoznak meg a helyi és a nem helyi ajánlattevők.

Egyeztetett ajánlatot, illetve piacfelosztást jelezhet.

## 2. Riasztási szintek és az ajánlatkérő teendői

Vörös riasztás	Narancs riasztás	Narancs riasztás	Sárga riasztás	Korrupció gyanúja (kartellgyanú nélkül)
Közvetlen tudomás magáról a kartellról, vagy a kartellre vonatkozó közvetlen információ valamely ajánlattevő(k) részéről	Közbeszerzési kartellre utaló „erős” jel/mintázat	Közbeszerzési kartellre utaló „gyenge” jel/mintázat halmozódása	Közbeszerzési kartellre utaló „gyenge” jel/mintázat	
Közbeszerzési kartell komoly gyanúja	Közbeszerzési kartell komoly gyanúja	Közbeszerzési kartell komoly gyanúja	Közbeszerzési kartell gyanúja felmerül	
A kartelltilalom megsértésének észlelése (közbeszerzési törvény 36. § (3))	A kartelltilalom megsértésének alapos okkal történő feltételezése (közbeszerzési törvény 36. § (3))	A kartelltilalom megsértésének alapos okkal történő feltételezése (közbeszerzési törvény 36. § (3))		
Az ajánlatkérő forduljon a <u>GVH-hoz</u>	Az ajánlatkérő forduljon a <u>GVH-hoz</u>	Az ajánlatkérő forduljon a <u>GVH-hoz</u>	Az ajánlatkérő figyeljen / keressen további gyanús jeleket/mintázatokat	Az ajánlatkérő forduljon a <u>megfelelő hatósághoz</u>
KÖZVETLEN TUDÁS/INFORMÁCIÓ	JEL/MINTÁZAT			
	KARTELL			KORRUPCIÓN
GVH	FIGYELÉS			MÁS HATÓSÁG

**Javasolt szakmai források:**

- [http://www.gvh.hu/szakmai\\_felhasznaloknak/kozbeszerzesi\\_kartellek](http://www.gvh.hu/szakmai_felhasznaloknak/kozbeszerzesi_kartellek)
- [www.kartell.gvh.hu](http://www.kartell.gvh.hu)
- [www.megfeleles.hu](http://www.megfeleles.hu)
- <http://www.oecd.org/competition/cartels/45263580.pdf>

\*

Az ajánlatkérők lehetőségei a közbeszerzési kartellek felderítésének segítésére (Oktatási anyag a közbeszerzésben közreműködő ajánlatkérők – és az őket ellenőrző felügyeleti szervek – munkatársai számára), Gazdasági Versenyhivatal, 2015. (2016. októberi frissítésű változat.)

„A közbeszerzési kartellek sajátosságai” elnevezésű képzéséhez tartozó tananyag. A képzést Közigazgatási Továbbképzési Kollégium a közszolgálati tisztviselők továbbképzési rendszerében közszolgálati képzési programként nyilvántartásba vette (a program azonosítója: PN-0357-1511-MS, a program szervezéséért a Gazdasági Versenyhivatal felel).

A kiadvány kizárólag oktatási és ismeretterjesztési célt szolgál, és nem minősül jogforrásnak.

A kiadvány tartalma a forrás feltüntetésével szabadon idézhető és hivatkozható.

A kiadvány elérhető a GVH honlapján.

Felelős kiadó: Tevanné dr. Südi Annamária