



Korrupció a kármentesítési projektek esetében

**A tenderek pontatlan
információszolgáltatása lehetőséget ad a
nyertes „irányított” kiválasztására.**



Dr. BICZÓ Imre László



Két magyar mondás

- **Zavarosban halászik**

*Mitől zavaros? –objektív okok
Hogy válik / tehető zavarossá?
Mitől lehet elrontani?*

- **Tiszta vizet a pohárba!**

Hogy lehet „megjavítani” ? – néhány javaslat

Általános javaslaok; transzparencia

*bizalom / szakértelem / szabadság
világos szabályok, ezek gyors alkalmazása !
személyi következmények !*





- Ami nem tárgya az előadásnak;
 - Erőfölénnyel, hivatali hatalommal való visszaélés, a döntéshozatal nyílt, erőszakos befolyásolása (sötét szobák, telefonok), NGO-k felbérelése az ellenfél / projekt ellehetetlenítésére
- Ami a tárgya;
 - I. Felmérési „trükkök”, hibák, objektív problémák
 - II. Tenderezési játékok
 - III. Pár javaslat a tendereztetés javítására



Zavaros víz

- Egyedi projektek; kármentesítés, hulladéklerakók rekultivációja

Nehéz átlátni / ellenőrizni – alkalmas a „zavarosságra”

Felmérés, input adatok bizonytalansága természetes, de ez „fokozható”

Lehatárolás, hulladéktest (tömeg, összetétel, történet) felmérése „mintavételezéses módszer; **A felmérés alapossága csökkenti(hetné) a „zavarosságot”**

Objektív – szubjektív okok, amiért nem....

- A kiíró dilemmája; **Sárga** v. **piros** FIDIC szerinti kiírás?

Ismeretlen kockázatok a kiírónak, de esetleg innovatív (olcsóbb) megoldás? Magasabbak az ajánlati árak.

Tervezhetőbb költség keret, de nincs esély a jobb megoldásra, a technológia megadása csökkenti a versenyt, de az árakat is





I. Felmérés - kivitelezés ROI

- Becsületes, alapos felmérés
 - költség és idő, bizalom (de ekkor a fix ár nem alkalmazható!)
- megalapozottabb tender, tervezés, és ezen alapuló kivitelezés
 - költséghatékonyság, pontosabb projekt terv, jobb ellenőrzés

Lehet ez az érdek? – vagy jobb a nyertesnek a vis major?

Elfogadja a döntéshozó?

Közbeszerzés, privát megbízó (OMV)



I. Költség v. ismeret / hatékonyság

kivitelezés
/ Ft /

felmérés
/ Ft /

"információ "



Példák és következmények a felmérés fázisában „előálló zavarosságra” (1.)

- A műszaki feladat „**alulbecsült**”
 - általában szakmai hiba (akár igaz is lehet), ritkábban „jaj a nyertesnek”, a konkurencia harc része, majd az igazi nyertes jön a 2. fázisban, természetesen magasabb áron
 - „játék” a pénzügyi keretekkel; finanszírozót belehajtani a projekt megkezdésébe, amit már nem lehet leállítani (elhúzódó kármentesítések n. fázisai, metró ...) **ÉS (hurrá!); PÓTMUNKA**





Példák és következmények a felmérés fázisában „előálló zavarosságra” (2.)

- A műszaki feladat „**túlbecsült**”;
 - I. felvonás; a bennfentes nyer az alacsony árral
- de azért lehet még a végén **túlmunka**
 - II. felvonás; A bennfentes tudja, hogy van „tartalék”.
+/- 10%, már közel 80 % árdifferencia!!!
(1,1 a köbön; **1,33** , míg 0,9 a köbön; 0,73)
- Egyéb **hibás tervezési (alap)adatok**; kódolva /
kényszerítve van a „trükközés”; „Te is sáros vagy!”
 - pl; rekultiváció tenderben megadott lerakói egység ár –
valóságos ár; - **ki kell „gazdálkodni”**.





II. Tenderezési játékok

- A tender követelte referenciák és „alkalmasságok” szűkítik a versenyzők körét, miként a megadott tech. is. (l. **piros FIDIC**)
- „Lot” – közbeszerzés csomagokban
(pl. 30-40 rekultiváció; csak nagy cég nyerheti meg „A”, de majd a kis Bt. csinálja meg, 1-2-t, -20-30%-ért)
- Hiánypótlás; 1. helyezett /á 80/, inkább nem pótol a 2. helyezett /á 100/ előnyére, HA –munka nélkül – kap a delta 20-ból.
- Kiíró a drágább kedvéért kizárja az olcsóbbat, hogy a „szokásos” %-n felül, még a deltából is kaphasson.
(Lám a másik 70-ért tudná, akkor Te a 100-70-ből adj nagyobb falatot.)

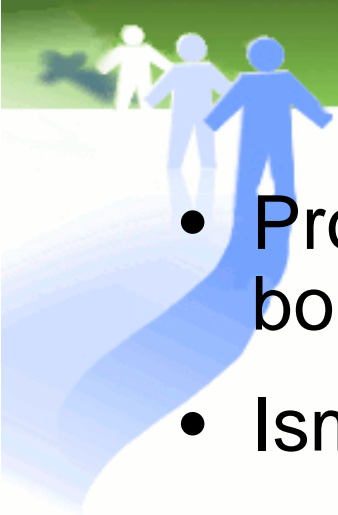




III. Tiszta (tisztább) vizet a pohárba!

- Legyenek következmények; ha kizárják a „A”-t, ne lehessen „reloaded A” se a pályázó, vonatkozzon a szankció az ügyvezető ig.-ra, vezetőpályázati személyekre is (projekt mngr etc.) – így lassan kifogynak a huncutok, vagy kétszer is meggondolják.
- Gyors döntés, gyors alkalmazás!



- 
- Profi, minősített, ellenőrzött tendereztetőket, bonyolítókat, akik átlátják a trükkök százait!
 - Ismét és általánosan kétlépcsős kiértékelés;
 - 1., műszaki tartalom (**sárga FIDIC**)
 - 2., shortlistások árai alapján
 - E-licit, ahol csak lehet. (Nem fogják szeretni.) Ehhez megbízható (?) IT rendszer kell!
 - No package tender, sőt, egy feladatot lehetne részekre vágva is tendereztetni. (pl. külön a talajcsere –pár hét- és a talajvíztisztítás – hónapok / évek)





További jó gondolkodást,
tetteket a „víztisztításhoz” !

