

Bírálat

Tátrai Tünde: „Verseny és innováció változó piaci környezetben a közbeszerzésben”

című akadémiai doktori értekezéséről

Tátrai Tünde értekezése a címéből adódóan három nagy általános fogalmat vizsgál, amelyek a társadalom minden szeletét áthatják, számtalan diszciplína foglalkozik velük, így a gazdaságtudomány, azon belül a közgazdaságtan és a gazdálkodástudomány. A verseny, az innováció és a piaci környezet témája óriási, kutatása örök, a történelem nagy gondolkodóit foglalkoztatja, értelemszerűen az évszázadok folyamán a tudomány állásától függően más és más megközelítésben. A doktori értekezés tárgya a közbeszerzés, egy olyan terület, amely nagyon hétköznapiak tűnik, a tudományos kutató számára talán nem is érthető, hogy mit lehet ezen kutatni, csinálni kell és kész. A bibliai József mindenféle tudományos előképzettség nélkül, közbeszerző is volt, aki a fáraó megbízásából a változó természeti környezetre felkészülve, 7 évre elegendő élelmiszert vásárolt fel, hogy Egyiptom elkerülje az éhínséget.

A piaci tranzakció két fő szereplője a beszerző és az értékesítő, az általuk végzett tevékenységek a 20. században egyre bonyolultabbakká, összetettebbekké váltak, másrészt a piaci mechanizmusok révén az érdeellentétek is egyre inkább felszínre kerültek. Ennek folyamatát legegyszerűbben az Egyesült Államokban figyelhetjük meg. A szakterület professzionalizálódásával, nagyjából egyidőben (az 1900-as évek elején) alakultak meg az értékesítési és a beszerzési ügynökök, majd menedzserek szövetségei.

Témánk szempontjából az 1915-ben alakult National Association of Purchasing Management (NAPM) érdemel figyelmet, amely 2001-ben, az idők szavát meghallva az Institute for Supply Management (ISM) nevet vette fel. A támogatásával megjelent, 1000 oldalas monumentális mű, Aljian's Purchasing Handbook 4. kiadásában a közbeszerzésről a következőt olvashatjuk: „Ezen fejezet egyedüli, legfontosabb üzenete, hogy a köz (szövetségi, állami és helyi) beszerzés és anyaggazdálkodás alapvetően ugyanaz, mint más, a könyvben tárgyalt beszerzés. A legfontosabb különbség a köz- és a magán-szektor között, hogy a közösségi szektor által elköltött dollárt az adófizetők hozták létre és biztosították. Következésképpen minden akciót intenzív ellenőrzés követ. A közösség felé irányuló *elszámoltathatóság* követelménye miatt a közbeszerző akváriumi (fishbowl) környezetben érezheti magát, ahol minden „intim” részletről jelentés készül.” (Aljian's Purchasing Handbook 1982, Fourth Edition, McGraw-Hill Book Company, 20-3 oldal).

Tátrai Tünde ennek a számtalan „intim” kérdést is felvető közbeszerzésnek szentelte a doktori értekezését, egy olyan témakörnek, amely a közfigyelem következtében a jogi szabályozásnak is nagyobb mértékben kitett, mint az általános beszerzés. Az

elmúlt 15 évben megjelent 25 publikációját (amelyből 9 egyszerzős, 9 első szerzős és 4 darab nemzetközi szerzőgárdával írott mű) kiválasztva született meg a 187 oldalas monográfia, amely 23 oldalon 287 felhasznált irodalmi tételt tartalmaz és 12 oldalnyi függelék a nemzeti öntisztázásra vonatkozó gyakorlatokról. ,

Az értekezés tézisyűjteményében nagyon világos rendezőelveket fogalmaz meg arra vonatkozóan, hogy milyen elméleti megfontolások vezérlik a tudományos kutatásban, illetve, hogy a kiválasztott témakörei, tanulmányai hogyan állnak össze egy egészszé, miként illeszkednek a nemzetközi kutatási irányokba.

Számomra rendkívül szimpatikus, hogy megnevez három olyan elméleti irányzatot, amelyek meghatározó szerzőit és műveit azonosítva, kijelöli azt az ösvényt, amelyen haladni kíván, amikor a közbeszerzéssel foglalkozik. A változó környezet és verseny (Tsoukas-Chia, 2002), a dinamikus képességek elmélete (Teece és társai, 1997) és az innovációs folyamat (Tidd és társai, 2001) három olyan terület, amelynek a kutatása a stratégiai menedzsment irodalom örökzöld témája, és amelyek vizsgálatára Tátrai Tünde alkalmassá tette a közbeszerzést. (Tézisfüzet, 2. számú ábra).

Az értekezés 6 fejezetből áll, a bevezetést és összefoglalást leszámítva, a 2-4 fejezet tartalmazza a megalapozást, előkészítést majd az 5. fejezet mutatja be az öt kutatási eredményt. A következőkben először a 2-4 fejezethez fűzök megjegyzéseket, majd az öt kutatást értékelem az elméleti tézisek újdonsága és elfogadhatósága szempontjából.

A közbeszerzés fejlődése, elméleti háttére és az alkalmazott módszerek

Miként a beszerzés általában, a közbeszerzés, mint a beszerzés speciális területe is nagy változásokon ment keresztül. Schumpeter korszakos megállapítása, hogy „innováció a nyersanyagok vagy félkész áruk új beszerzési forrásainak a meghódítása” alkalmazható a közbeszerzésekre is. Az innovációt vizsgálni lehet különböző beszerzési területeken, mint ahogy a szerző teszi a biotechnológiai projektek esetében.

A közbeszerzés fejlődését Telgen és társai (2007) alapján mutatja be a szerző és ebbe a 7 lépcsős fejlettségi modellbe illeszti bele a saját kutatásait, (Tézisfüzet 1. számú ábra) azt is illusztrálva, hogy „halad a korral”, azaz a kutatásai majdnem minden fázist lefednek. Önmagában véve szellemes ez az összehasonlítás, de hiányolom, hogy nem fűz kritikai megjegyzéseket magához a modellhez, azt igaznak tekinti. A bírálónak viszont alapvető kifogásai vannak a modellel kapcsolatban. Hogy lehet fejlettségi modelről beszélni, amikor a modell 1. fázisa magát a tevékenységet nevezi meg (1. Áruk és szolgáltatások beszerzése és szállítása), majd szempontokat, indikátorokat helyez a fejlődési létra különböző fokaira. Így például a 4. szintre helyezi az „elszámoltathatóságot”, holott az elszámoltathatóság a közbeszerzés „sine qua non”-ja évszázadok óta, miként azt Aljian is megfogalmazta. Az „értéket a pénzért” elv érvényesülését az 5. fokra helyezi, miközben a császárok,

vagy királyok akár a fejét is vették volna annak a birodalmi beszerzőnek, aki nem ezt követeli meg. Ennek ellenére természetesen ezek nem mindig érvényesültek, ezért is van értelme például a korrupcióról beszélni.

A szakirodalmi elemzés ebben a fejezetben és a kutatási fejezetekben is nagyon alapos, szerteágazó és koncentrált, egyformán szolgálja a megalapozást és az igazolást, a legújabb forrásokra támaszkodva. Ugyanakkor a bíráló, a vállalatgazdasági oldalról nézve hiányolja, hogy magának a beszerzésnek, illetve a másik oldalnak, az értékesítésnek/marketingnek az elméleti megközelítéseit nem vonta be a vizsgálatba. A beszerzés oldaláról Aljian korábbi műve mellett, hivatkozom Leendersre és szerzőtársaira, akiknek a könyve 1948-ban jelent meg először (Leenders M.R. – Fearon H.E. – England, W.B. (1985) *Purchasing and Materials Management*. nyolcadik kiadás, Richard D. Irwin, Inc. a közbeszerzés 14. fejezet). Leenders volt az, aki 40 évnyi beszerzési kutatás után, a vevő és az eladó kapcsolatát vizsgálva jutott arra a felismerésre, hogy a beszerzés nem más, mint fordított marketing. (Leenders, M.R. – Blenkhorn, D.L. (1988), *Reverse marketing, The New Buyer – Supplier Relationship*. The Free Press)

Természetesen erre a marketing kutatók is rájöttek, hiszen a marketing vizsgálat középpontjában a mindenkori vevő áll és a *szervezeti vásárlók* között legjobb vevő a fizetőképes, megbízható, visszatérő közbeszerző. A szervezeti vásárlással foglalkozó skandináv kutatók alapították meg az Industrial Marketing and Purchasing (IMP) Csoportot az 1970-es években, majd az IMP Journalt 2007-ben. A csoport meghatározó személyisége Hakan Hakansson. A máig érvényes, programadó, az interaktív megközelítést elméleti keretbe rendező művük 1982-ben jelent meg. (Hakan Hakansson Editor 1982, *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods. An Interaction Approach*. By IMP Group, John Wiley & Sons, 407 pages).

Az ipari (szervezeti) beszerzést komplex, holisztikus modellben tárgyaló marketing kutatók közül ki kell még emelnem a Webster-Wind párost, akik 1972-ben dolgozták ki az elméleti modelljüket, amely a közbeszerzés számára is hasznos elemeket tartalmaz. (Webster, F. – Wind, Y. (1972), *Organizational Buying Behavior*. New Jersey: Prentice Hall).

Annak oka, hogy hosszadalmasabban foglalkoztam az általam hiányolt szakirodalmi irányzatokkal, a következő. Egyrészt a szerző jövőbeni kutatásai szempontjából, de kimondottan az értekezés szakkönyv formában történő megjelentetése érdekében (amit melegen javaslok) tartom fontosnak. Másrészt, tisztában vagyok vele, hogy a szerző nagyon részletes beszerzési ismeretekkel rendelkezik, hiszen könyvet írt róla (Vörösmarty, Gy. – Tátrai T.: 2017, *Beszerzés: Stratégia, folyamatok, információ*. Budapest, Wolters Kluwer Kft. 349 p.) és talán éppen ezért nem tartotta fontosnak, hogy a tudományos értekezésében ezt az oldalt hangsúlyosabbá tegye. Harmadszor, hogy teljesüljön a 8. oldalon tett kijelentése: „a kutatás végzése mind a közbeszerzési, mind a beszerzési szakirodalom ismeretét igényli. Hiszen a közbeszerzés leginkább a beszerzéstől tanul.”

Az értekezésben felhasznált *kutatási módszerek* széles skálát (adatbázis elemzés, szakértői interjú készítés, esettanulmány és komparatív elemzés) ölelnek fel, mindig a témakör által igényelt és a vezető lapok által megkövetelt színvonalon.

Új tudományos eredmények

Az értekezés és a tézisfüzet öt tanulmányhoz kapcsolódóan öt tézist, öt új kutatási eredményt fogalmaz meg, amelyek mindegyike az értekezés címében jelzett versenyhez, piachoz és/vagy innovációhoz kötődik. A következőkben egyenként veszem őket sorra és értékelem.

1. A verseny intenzitásának növelése és az alkalmazott közbeszerzési indikátorok

A szerző abból az általánosan elfogadott feltevésből indul ki, hogy a verseny fokozása általában és így feltehetően a közbeszerzésben is jót tesz a gazdaságnak. Én elfogadom ezt a kiindulást, de azért megjegyzem, hogy a gazdasági koordinációval (Kornai János), vagy az integrációs mechanizmusokkal (Polányi Károly) foglalkozó kutatók piacra és redisztribúcióra (bürokratikus koordinációra) vonatkozó elméleteiből más következtetésre is lehetne jutni a közbeszerzés számára. Ugyanakkor a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) és a Közbeszerzési Hatóság is ezt az irányt fogalmazza meg éves jelentéseiben a küldetése részeként.

Véleményem szerint ez a kutatás, a TED adatbázis alapján a közbeszerzési eljárást megindító hirdetmények és szerződések összekapcsolása, az adatbázis ily módon való feldolgozása nemzetközi szinten is új eredménynek számít, függetlenül az empirikus eredmények tartalmától. A három szerző munkájára épülő kutatásban két kutatási kérdést és két hipotézist foglalmaztak meg, amelyeket nem utasítottak el. Ezek:

H1 szerint az egy ajánlattevővel lefolytatott eljárások száma nem lehet a verseny erősségének kizárólagos meghatározója,

H2 szerint a közbeszerzési eszközök képesek növelni a versenyt.

Ezen általános megfogalmazáson túlmenően a fejezetben számos olyan összefüggést tártak fel a verseny és a tíz vizsgált változó, közbeszerzési eszköz (Indikátor) között (11. számú táblázat és az azt követő elemzés), amelyek szintén új tudományos eredmények.

2. Öntisztázás a közbeszerzésben

A laikus olvasó számára az olyan jogtechnikai eszköz, mint az öntisztázás talán nem érdemelne nagyobb figyelmet, hiszen azokkal, akiket valamilyen (véltetően jogos) indokkal kizártak a közbeszerzésből, nem kell foglalkozni. Tátrai Tünde viszont az öntisztázás eseteit és elméleti hátterét, a vizsgálati módszereket bemutatva, majd öt EU-tagállam tipikus modelljeit összehasonlítva új megállapításokra jut. Új

tudományos eredménynek tekintem, hogy a megfogalmazott feltételezésnek megfelelően:

„az öntisztázás célja valójában a verseny mesterséges növelése, melyre korlátozottan alkalmas, hiszen erodálja azokat az eszközöket, melyeket a nem etikus piaci szereplő kiszorítására vezettek be a közbeszerzésben. Ebben a vonatkozásban a verseny intenzitása növelésének egy olyan módjáról beszélünk, mely valójában kontraproduktív és különösen a fejlődő országok vonatkozásában nem éri el a kívánt hatást.”

Ezzel a fejezettel kapcsolatban, amelyhez 12 oldalas melléklet is tartozik, szeretném megjegyezni, hogy célszerű lett volna egy táblázatban is összefoglalni az 5 országra és az 5 kérdésre adott válaszokat és összevetni a 12. táblázatban bemutatott korrupcióérzékelési és korrupcióellenőrzési indexekkel.

3. Intézményi korrupció és a közbeszerzés

Az öntisztázás után a harmadik kutatás foglalkozik a korrupcióval, egy sokkal általánosabb, társadalmi problémaként is kezelt jelenséggel. A közbeszerzésnek a becsületesség és a feddhetetlenség mintaképeinek kellene lenni és például szolgálni a vállalatok közötti beszerzési kapcsolatok számára is. Sajnos ez nincs így, ezért az intézményi korrupcióval foglalkozó két tanulmány (Tátrai, 2016, és Tátrai 2024), amelyek angol nyelvű kézikönyvekben jelentek meg, adja a háttérét a fejezetnek. A korrupció legszélesebb körben használt definíciója, amely szerint „a korrupció hatalommal való visszaélés magánhaszonszerzés céljából” helyett a szerző Lessig (2013) sokkal összetettebb, az intézményi korrupcióra vonatkozó definícióját fogadja el. Ez a fejezet alapos irodalomelemzés, amelybe beleértjük a különböző szervezetek (mint OECD Külföldi Megvesztegetési Jelentés, vagy az Európai Csalás Elleni Hivatal) megbízása alapján készült tanulmányokat. Végso konklúzióját három pontban és egy általános megállapításban, mint tézisben foglalja össze, amelyek kiindulásul szolgálhatnak egy jövőbeni empirikus kutatás számára és én új tudományos eredménynek tekintem. A tézis szerint: *„Az intézményi korrupció visszaszorítására a közbeszerzésben a hagyományos eszközök nem alkalmasak, mivel a piaci szereplők eleve deformált keretrendszerben végzik munkájukat, felelnek meg elvárásoknak.”*

4. Környezetileg fenntartható építési beruházás – körforgásos megközelítés megvalósítása a közbeszerzésben

A fenntarthatóság, a körforgásos megközelítés manapság minden területen vizsgálendő és a társadalmi problémákat is orvosolni szándékozó célkitűzés. Éppen ezért releváns kutatási terület ennek vizsgálata a közbeszerzések - piaci értékét tekintve - legjelentősebb ágazatában, az építőiparban. Az értekezésben korábban hivatkozott OLAF (2013/b) tanulmány szerint 2010-ben a városi/közműépületek építése ágazatban volt a legmagasabb a korrupció költsége, a közbeszerzés teljes

értékének 4,8-6,6 százaléka között. Ezért is fontos a sokak által fenntartással kezelt, és gyakran a „green washing” címkéje alá sorolt „zöld” programokat alaposan kutatni.

Lényegre törő irodalomelemzés, a körkörös építőipar meghatározása után fogalmazták meg a kutatási kérdést („hogyan valósítható meg a körforgásos szemlélet az építési projektek közbeszerzésében?”), amelynek megválaszolására 50 közbeszerzési szakemberrel folytatott, félig strukturált interjú szolgált. Az építési projektek fenntarthatósági szempontjait és kritériumait magába foglaló, 15. számú táblázat ez után született meg. Az építési projektet négy életciklus szakaszra bontó modell lett kiegészítve a GPP-kritériumok által érintett környezeti hatásokkal (18. számú ábra), majd a közbeszerzés-menedzsment kapcsolatokkal (19. számú ábra). Véleményem szerint ez utóbbi modell választ ad a kutatási kérdésre és összhangban van Teece és társai (1997) dinamikus képességekre vonatkozó elméletével. Új tudományos eredménynek tekintem a 19. számú ábrán bemutatott modellt és a hozzá fűződő megállapítást a tézisfüzetben, amelyet csak töredékesen idézek.

„A körforgásosság biztosítása érdekében a tervezés és a kivitelezés különválasztása optimális megoldás, mely lehetővé teszi a zöld szempontok hatékony beépítését az eljárásba. Ennek megfelelően a körköröség nem a közbeszerzési eljárás szintjén, hanem az egész projekt szintjén jelentkezik, és hatását is így kell értékelni.”

5. Innováció és kapacitásépítés biotechnológiai projektek közbeszerzésében.

Az innováció a közbeszerzésben, illetve az innováció a közbeszerzésért megközelítés szembeállítása és értelmezése markáns eleme az értekezésnek. Az innovációs ökoszisztéma kutatása, az egyetemek, kutatóintézetek, vállalatok és kormányzati szervek összehangolt vizsgálatát igényli. A közfinanszírozás szerves részét képezi a közegészségügyi és a biotechnológiai kutatásoknak, ebből adódóan nagyon logikus, hogy a szerző, kutatótársával ezen a területen is vizsgálja a közbeszerzést. Talán ebben a fejezetben jelenik meg legdirektebben az elmélet, nevezetesen az innovációs (Tidd, 2001) és a dinamikus képességek (Teece és társai, 1997) elmélete. A fejezet alapos irodalom elemzés után, a közbeszerzés az innovációért (PPfI) filozófia mentén haladva, a start-up vállalkozások közbeszerzési innovációs programba történő bevonásával is foglalkozik. Szakítanak a versenyeztetést középpontba állító modellel és sokkal inkább az együttműködésre helyezik a hangsúlyt.

Ugyanakkor, ez az ígéretes kutatási irány még csak a „work in progress” szakaszban van. A 20., 25. és a 26. számú ábrákon feltüntetett modellek még nem kiforrottak és nincsenek „beszélő viszonyban” a három esettanulmányban bemutatott ábrákkal. A három sikeres esettanulmány (kettő az EU-ból és egy az USA-ból) bemutatása önmagában érdekes, de vázlagszerű, mozaikszerű, nem kapcsolódik szervesen az előzőkhez. A tézisfüzetben megfogalmazott legfontosabb megállapítás engem nem győzött meg, ezért ezt a tézist jelen állapotában nem tekintem új kutatási eredménynek.

Itt jegyezném meg, hogy az értekezés jó stílusban megírt, olvasmányos munka, csak néhol fordul elő nyelvi pontatlanság, amellyel leginkább ebben az 5.3.1. fejezetben találkozhatunk, talán abból kifolyólag, hogy a tanulmány angol nyelven készült és a fordítás nagyobb odafigyelést igényelt volna.

Összefoglaló gondolatok

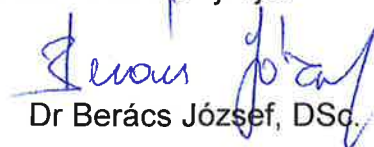
A bibliai Józsefet, mint kereskedőt, a *társadalmi állásából adódó kötelesség*, illetve az állami szolgálat készítetett arra, hogy árubeszerzéssel, áruforgalmazással foglalkozzon. Az ókorban az ilyen személyt **factornak** nevezték, míg azt a kereskedőt, akit az adásvételi műveletekből származó nyereségvágy, azaz a *profitmotívum* hajt, **mercatornak**. A közbeszerzés területét a verseny és a piac körülményei közé helyezve, a factor és a mercator szerepek közötti évezredek problémákkal szembesülünk a 21. századi intézményi struktúrák közepette is.

Felvethető a kérdés, hogy az értekezésben tárgyalt témakörök, az öt tanulmány milyen mértékben fedi le a közbeszerzést? A válaszuk egyértelmű: nem teljes mértékben, nem is ez volt a célja. De elég széles kört fog át, ami alapján ajánlható a jövőben a szakkönyv formába való átdolgozás és megjelentetés. A magyar triatlon sportág (úszás, kerékpár, futás) 2024-ben érte el története legnagyobb eredményeit és kezdte el magát népszerűsíteni, mint a fiatalok számára is „szerethető sportág”. Az analógia csalhat, de a magyar közbeszerzési tudomány 2024-ben, Tátrai Tünde akadémiai doktori értekezésével nagyot lépett abba az irányba, hogy ha nem is szerethető, de önállóan művelhető, doktori hallgatók számára kutatható diszciplína legyen.

Magyarországon ezen kutatások számára kiváló háttérrel nyújt a Gazdasági Versenyhivatal és a Közbeszerzési Hatóság, akik 2025. tavaszán, a Magyar Compliance Akadémia szervezésében közös konferenciát rendeztek „A közbeszerzések és a versenyjog kapcsolódási pontjai” címmel. A *Közbeszerzési Hatóság* 2023-ban a közbeszerzési hirdetmények ellenőrzése során 28 441 db hiánypótlási felhívást postázott. Alapértékei között szerepel, hogy „közreműködik a közbeszerzési tudományos közéletben”. Hasonló elveket követ a *Gazdasági Versenyhivatal* is, amely a tisztességes versenykultúra elterjesztésén fáradozva a 2024-es esztendőben 1550 darab kartell eljárást folytatott le, amelyből több mint 1000 közbeszerzési eljáráshoz kapcsolódott.

Összefoglalóan azt állapíthatom meg, hogy az előzőekben kifejtett gondolatok alapján Tátrai Tünde: „Verseny és innováció a közbeszerzésben” címmel benyújtott értekezését a nyilvános vitára tűzésre alkalmasnak találom és arra is, hogy ez alapján a Magyar Tudományos Akadémia doktora címet elnyerje.

Budapest, 2025. május 7



Dr Berács József, DSc.

professzor emeritus, BCE