

# 1. Az árak és az árképzés néhány elvi kérdése

Az Olvasóval együtt tudatában vagyunk annak, hogy a közgazdaságtudomány egyik alapvető kategóriájának, az árak témakörének könyvtáryi szakirodalmá van; a hozzá kapcsolódó, kapcsolható, marketingszemléletű, illetőleg szociológiai és jogi elméleteknek is hatalmas tárháza áll rendelkezésre – ezeknek csak a címszó szerinti felsorolása is túllépne könyvünk keretein. Nem is lehet ez célunk. Úgy véljük azonban: könyvünk elvi alapvetésének meghatározása mégiscsak azt kívánja, hogy ezen elméleti kérdéskörök felszínét legalább vázlatosan érintsük – elkerülhetetlenül vállalva, hogy az Olvasó az itt következő megjegyzéseket „igencsak felületes” jelzővel illesse.

## A közgazdasági és marketingszemléletű megközelítés

Megkerülhetetlen, hogy ne tegyünk említést arról az alapelmületről, amely leírta a piaci működés manapság is alapvetően érvényes elveit és megfogalmazta az árról mint kategóriáról máig is meghatározó nézeteket.

A piacgazdaság hívei *Adam Smith* óta vallják, hogy a piaci mechanizmus olyan mozgatóerő, amely hosszabb időtávon összehangolja az embereket, a tevékenységeket és a vállalkozásokat az árak és piacok rendszere révén. A piac olyan – kezdetben valóságos, napjainkban egyre inkább elméleti – helyszín, ahol a vevőknek és az eladóknak lehetőségük van az árat meghatározni, a termékeket és a szolgáltatásokat elcserélni. A piacon mind a fogyasztási cikkek, mind pedig a termelési tényezők (a föld, a munka és a tőke) kereskedelme folyik. A ma élő neves amerikai közgazdász, *Paul Antony Samuelson* klasszikussá vált *Közgazdaságtan* c. könyvében úgy foglalja össze ezt a nézetet, hogy az összes különböző (fogyasztási, föld, munka, tőke stb.) piac összekapcsolódása által a piacok kölcsönhatásban működnek, és kialakítják az árak és a termelés általános egyensúlyát. *Smith* művének megjelenése, 1776 óta persze arra is gyűlnek szép számmal a példák, hogy a klasszikus elmélet érvényességi köre korlátozott: vannak piaci kudarcok, a piacok önmagukban nem mindig vezetnek a leghatékonyabb eredményekhez, és egyre inkább megjelentek olyan nem kívánt tényezők is, mint a monopóliumok vagy a környezetszennyezés.

*Adam Smith* azt is felismerte, hogy a piaci mechanizmus pozitív hatásai csak akkor érvényesülnek igazán, ha a tökéletes versenyből fakadó kiegyenlítő erők

megfelelően dolgoznak. Ezek a kiegyenlítő erők egyrészt annak alapján működnek, hogy minden terméknek és szolgáltatásnak ára van, és a piacon cserélik őket, másrészt egyetlen termelő vagy szolgáltató, ill. vásárló vagy fogyasztó sem elég nagy ahhoz, hogy befolyásolja a piaci árat. A klasszikus elmélet megfogalmazása óta tudjuk azonban, hogy a piacok szereplői általában sokféle módon megsértik a tökéletes verseny feltételeit, mindenekelőtt a már említett monopóliumok létrejöttével. A tökéletes verseny körülményeinek kialakulása vezetett elsősorban az állam szabályozószerepének ismétlődő megfogalmazásához, amelynek várt eredménye a piacok megnyitása az új (nem egy esetben külföldi) versenyzők előtt.

A piacgazdaság kiemelt kategóriája tehát az ár, azaz az adott termék értéke pénzben kifejezve. Az árak fogalmazzák meg azokat a feltételeket, amelyek alapján az emberek és a vállalkozások önkéntesen, szabad akaratukból kicserélik egymással a különböző termékeket és szolgáltatásokat; végső soron az árak a piacon összehangolják a termelők, szolgáltatók és a fogyasztók döntéseit. A magasabb ár hatására a vevők rendszerint kevesebbet vásárolnak, a termelők, szolgáltatók pedig bővítik a kínálatukat; az alacsonyabb ár általában növeli a fogyasztást és megfontolásra inti a termelőket. Az árak alkotják tehát a piac szabályozóeszközét.

Magyarországon a második világháborút követő „klasszikus” szocialista gazdaságirányítási rendszerben a központi utasítás volt a meghatározó és az árak nem töltöttek be lényeges szerepet a gazdaságban. A 1960-as évek végén elkezdődött gazdaságirányítási változásokkal fokozatosan fogalmazódott meg az árrendszerrel szemben az a követelmény, hogy „helyesen orientálja és ösztönözze” a termelőket és a fogyasztókat a gazdasági döntéseikben. Kisebb-nagyobb kitérőkkel vezetett ez az út ahhoz a közgazdasági gondolkodáshoz, amely az 1980-as évek végére a hazai gazdaságpolitikában újra elfogadottá tette az árak valódi szerepét. Azóta, pontosabban az 1990-es esztendőktől óta nincs elvi vita a magyarországi közgazdaságtanban, ill. a gyakorló közgazdászok körében az árról mint a piac szabályozóeszközéről.

Terjedelemi korlátok miatt ehelyütt eltekintünk az árakkal kapcsolatos mikro-gazdasági elméletek bemutatásától – nyilvánvalóan ezek is jelen vannak abban a szakmai közgondolkodásban, ami az árak kategóriájával kapcsolatban kialakult.

Napjainkban a közgazdaságtudomány egyik alapkategóriája a **marketing**, ami a fogyasztói szükségletek felismerésének, megértésének és tudatosításának a tudományterülete; azokkal a megoldásokkal foglalkozik, amelyek a piaci, pontosabban a fogyasztói igényeket kielégítik és egyben profitot hoznak a termelők, vállalkozók számára. A vállalati környezet többirányú elemzésétől a stratégiai tervezésen át az eladás művészetéig sok részterületet ölel fel a marketing kategóriája, és nyilvánvalóan meghatározó tényezőnek tekinti az árak problematikáját is.

A korszerű marketingelméletek szerint az árpolitika a **marketingmix** eszközszerének sajátos eleme. Ez a fogalom, amit másképpen *4P* néven is említene, négy angol kifejezés: a *Product*, *Price*, *Place*, *Promotion* (vagyis termék, ár, hely, promóció, azaz kommunikációs politika) kezdőbetűiből ered, ma már általánosan elterjedt a marketing gyakorlatában. A különböző elméletek egyetértene abban, hogy



az árat tekintik az egyik legrugalmasabb és leginkább ellenőrizhető mixelemnek; ugyanakkor a hatékony alkalmazása számos összefüggő tényező alapos ismertetését kívánja meg. Az adott termék árának megállapításához a termelőnek egyrészt a költségeivel kell tisztában lennie, másrészt megfelelő valószínűséggel kell megbecsülnie a szóban forgó termék iránti keresletet, ugyanakkor kellő információval kell rendelkeznie az adott piaci viszonyokról, versenytársai helyzetéről és várható lépéseiről. Az árpolitika kérdéskörének komplexitását jelzi, hogy sokan mindinkább beletartozónak vélik ebbe a körbe még a hitellehetőségek kidolgozását is.

A költségei számításbavételét valószínűleg minden termelőcég el tudja végezni – az a séma, amit a könyvünk későbbi fejezeteiben az építőipari árképzés alapjául szolgáló önköltségszámítás, költségtervezés témakörében áttekintünk, lényegében azonosan használható más iparágak, termékgyártók önköltségszámításához: a változó (termelésfüggő) költségek és az állandó (rezsijellegű) költségek összege adja az összköltséget. Az egy egységre jutó költséget úgy kapjuk meg, hogy az egységnyi változó költséghez hozzáadjuk az állandó költségeknek az értékesíteni tervezett darabszámmal elosztott hányadosát (az egy egységre jutó állandó költséget). Nyilvánvaló, hogy a konkrét esetben nem ennyire egyszerű a képlet, hiszen a költségek a különböző termelési, gyártási kapacitáskihasználtságok mellett különbözőképpen alakulnak, és ezen folyamatok időbeli lefutása sem egyforma.

Egy adott (tervezett) termék aktuális ár és aktuális kereslet összefüggéseit az ún. *keresleti függvény* írja le; ez az összefüggés azt illusztrálja, hogy a piac egy a szóban forgó termékből milyen mennyiséget fog vásárolni különböző árak alkalmazása mellett. Tapasztalatból tudjuk, hogy általában az ár és a kereslet fordított arányban áll egymással: minél magasabb az ár, annál alacsonyabb a kereslet. Szinte minden jelentős, marketinggel foglalkozó szakkönyv külön fejezetet szentel az ár-érzékenység kérdésének, azaz annak vizsgálatának, hogy a vevők milyen tényezők alapján reagálnak az árak alakulására. Igen sok árérzékenységi tényezőt különböztet meg a szakirodalom, az adott termék marketing szempontú jellemzőitől a vevők pszichológiai motivációjáig – ezek érvényessége nyilvánvalóan a termék és a piac konkrétumaitól függ.

Az említett keresleti függvényt a gyártó cégek sokféle modellezési módszer alapján próbálják minél megbízhatóbbá tenni; az alapvető probléma annak a becslése, hogy a piaci versenytársak árai változnak-e, vagy állandóak maradnak az új termék megjelenésekor, ill. a régi termék átárazásakor. Az erre a kérdésre adható válaszokat tovább árnyalja, hogy az adott, szóban forgó ár mellett a vizsgálatba más tényezőket is be kell vonni, például a reklámtevékenység megváltoztatását. Összességében tehát sokféle kockázatot rejt az adott termék keresleti görbéjének felvázolása – pedig a legalapvetőbb kérdésre keresi a termelő a választ: mennyit tud majd eladni az adott termékből az általa legoptimálisabbnak tartott áron?

A legmegfelelőbb ár nagyságába beleszól a piacon lévő sok más, hasonló termék ára is – azaz a versenytársak árai és a lehetséges árreakciói. Nehezen elképzelhető, hogy egy racionális termelő nem fordít kellő figyelmet a versenytársak termékeire

és azok áaira – folyamatosan össze kell vetnie a saját termékeit, termékfejlesztési elképzeléseit és az alkalmazott vagy alkalmazni kívánt árait a többi piaci szereplő termékeivel és áraival. Tudnia kell, miben különbözik a saját terméke a többiekétől; ha nincs nagy különbség azokban a szempontokban, amelyeket az adott vásárlói réteg, vevőközönség értékel, akkor áraiknak is közel hasonlóknak kell lenniük; ám differencia esetén valószínűleg jogosan kérhet többet vagy kevesebbet a versenytársakénál. Végül soron tehát arról van szó, hogy a termelőcég a versenytársak termékeinek és árának ismeretében az új termékét az induló ár kialakításával pozícionálja a piacon – fogalmaznak a marketing szakemberei.

Ismerjük tehát a kiindulási alapokat: a várható költségeket, a megalapozottan remélt keresletet, a piaci versenytársak és a helyettesítő termékek árait. Ezekből a tényezőkből kiindulva kell meghatározni a legjobb árat, amire két eltérő elvi megoldást lehet megfogalmazni; az adott cég alapozhatja az árat a költségeire vagy a vevők árelfogadási hajlandóságára.

A két elv a mai piaci viszonyok között sohasem érvényesül vegytisztán, az egyik módszer sem teljes a másik nélkül. Ugyanakkor a domináns módszer alapján *öt alapvető árképzési szisztéma* különíthető el többé-kevésbé egymástól; ezekről lesz szó a következőkben.

A legegyszerűbb árképzési elv a **haszonkulcs elve**. Ebben az esetben a termék költségeihez (összköltségéhez) egy, az iparágra vagy a termékcsoportha jellemző haszonkulcsot adnak hozzá. Ez a módszer a pillanatnyi keresletet és a piaci versenyt látszólag teljesen figyelmen kívül hagyja – ám valójában van-e verseny ennek a terméknek a piacán? Azt kell látnunk, hogy ez a séma leginkább akkor működik, ha az adott ár mellett az elvárt értékesítés mértéke csaknem állandó, és az ágazat cégei lényegében valamennyien ezt az árképzési elvet alkalmazzák – és amelyet bizonyos okokból a megrendelők is elfogadnak. A termelők számára természetesen biztonságot jelent ennek az elvnek az érvényre juttatása, hiszen az árképzés során a piaci versenytársak magatartásával nem kell érdemben számolni; az összköltséget viszonylag egyszerű kalkulálni, rizikót „csak” a várt mértékű forgalom elmaradása jelenthet. A vevők szempontjából is kínál egyfajta biztonságot ez az elv: ebben az esetben az eladó nem húz hasznot abból, ha hirtelen megnövekszik a kereslet a termék iránt, ezenkívül hosszabb távon kalkulálható ennek az árnak a változatlanlansága, ami a félkész termékek, további megmunkálást, beépítést igénylő produktumok esetében szintén nem megvetendő vásárlói, megrendelői aspektus.

A **tervezett hozam elve** szintén a költségtervezésen alapszik: a termelőcég azt az árat határozza meg, amely alkalmazása esetén a szóban forgó termék(ek) érdekében végrehajtott beruházás megfelelő megtérülést hoz. Ebben az esetben a termelő kockázata az értékesítés becslésén túl a költségek tervezésében is megjelenik. Alapvető kérdés a fedezeti mennyiség kérdése, vagyis annak az értékesítési mennyiségnek a nagysága, amelynek elérése után az adott termék nyereséget hoz. A fedezetszámítás elve szintén egyszerű: az állandó költségek szintjéről indított és a változó költségek alakulását jellemző egyenes jelenti az összköltséget; amikor



a tervezett értékesítés egyenese (összbevétel) átmetszi az összköltséget jelentő irántangens, az a fedezeti pont; az e fölötti összbevétel már nyereséget is tartalmaz. Ez a módszer sem igazán tudja figyelembe venni az árugalmasságnak és a versenytársak reakcióinak kérdéseit.

Jelentősen eltérő szemlélet ölt testet az **elismert érték elv** árképzési alkalmazása során: az árak meghatározása során nem a termelő tervezett költségeit, hanem a vevő által elismert értéket állítják a középpontba. Ebben a határozottan marketingszemléletű megközelítésben nyilvánvalóan a gondolatmenet is teljesen más: a termelő cég megelőz egy piacot, végiggondolva, hogy milyen, kifejezetten ideszánt termékkel, milyen áron, milyen értékesíthető mennyiséggel számolhat. Ennek alapján döntenek az ehhez szükséges beruházásokról, költségekről. Ezt a tevékenységet komolyabb piackutatás jellemzi, és hosszabb elemző és fokozatosan közelítő munkamódszerrel juthat el a termelővállalkozás addig a döntésig, hogy érdemes belevágnia a szóban forgó termék kifejlesztésébe. Ennek az elvnek az alkalmazása jelentősebb kockázati elemeket visz az ár kialakításának mechanizmusába; ezeket a rizikófaktorokat, mindenekelőtt a piaci reakció várható alakulását (elfogadják-e majd a vásárlók az eladó által feltételezett érték nagyságát?) újabb és újabb, a társtudományok eszközeivel segített marketingeszközökkel lehet csökkenteni.

Az **igazodó árképzés elve** méginkább a piaci helyzetre épít: a termelő az árat elsősorban a vele azonos piacon tevékenykedő versenytársak áaira alapozva határozza meg. Ebben az esetben a cég az árképzés során kevesebb figyelmet fordít a saját költségeire – de az üzletmenet során annál fontosabb szempont, hogy a költségei megtérüljenek az ily módon alkalmazott árban és ezekkel a kondíciókkal nyereséges is legyen. Ennek az árképzési elvnek az alapesetében az adott piacot alapvetően meghatározó nagytermelők, irányító nagyvállalatok határozzák meg az (egymástól nem jelentősen eltérő) árakat, a kisebb cégek pedig követik azokat. Ez a követés nyilván nem zárja ki az eseti, kisebb eltéréseket, de tendenciáiban a piacvezetőkhez, árvezetőkhez való igazodás érvényesül.

Az ún. **ajánlatiár-jellegű árképzés** általában arra a termelő, szolgáltató szektorra jellemző, amelynek vállalatai döntően nem raktárra termelnek, hanem megrendelésre dolgoznak, és így az adott konkrét munkára tesznek ajánlatot. Elterjedt az **önköltségalapú árképzés** elnevezés is, ami igen plasztikusan fejezi ki a lényegét, hiszen az ajánlatot adó cég pontosan ismeri a költségeit és jól prognosztizálja a várható keresletet, ugyanakkor döntő szempontként kezeli a versenytársakra vonatkozó árelőrejelzéseket is. Pontosan ismeri azt a helyzetet, hogy árát nem csökkentheti egy adott szint alá (azaz romlana a gazdasági helyzete, ha a költségei alatti áron vállalkozna) – ugyanakkor a vállalási ára minél inkább meghaladja a költségeit, annál inkább romlanak az esélyei a megbízás elnyerésére. Az ún. várható nyereség kalkulációs módszerével elemezni lehet az ajánlat összege, a benne foglalt nyereségtartalom és az ajánlat elfogadása esélyeinek összefüggését. A szisztematikus elsősorban a hosszú távon működő nagy forgalmú vállalkozások alkalmazzák, amelyeknél a folyamatosan elnyert megrendelések következtében a nyereségek, hozamok különbözősége kiegyenlítődik.

Ahogy már említettük, az ismertetett öt árképzési elv szinte sohasem érvényesül steril módon a gyakorlatban, az egyes elemeik – valamelyik elv dominanciája mellett – keverednek a cégek konkrét, egyes termékekre, termékcsoporthozak vonatkozó árki alakítási tevékenységében. Természetesen számos egyéb tényezőnek is szerepet szánunk a végső ár kiválasztása során: a lélektani motivációk mellett az árak az adott célpiacra és termékekre, termékcsoporthozak vonatkozó marketingmix más elemeivel való kölcsönhatása is komolyan elemezendő kérdés.

Tovább árnyalja az árképzésről alkotott képet, ha számításba vesszük: a kialakított árak alkalmazása során számos tényező befolyásolja, hogy adott esetben a gyártó vagy forgalmazó milyen árat érvényesít, ill. érvényesíthet a megrendelőjénél. Különbségek lehetnek földrajzi értelemben: hol és milyen feltételekkel érvényesek az adott árak? A szállítási költségek ismertetéséről szóló fejezetünkben ismertetjük az árak paritásának alapeseteit – belátható, hogy a relatíve nagy fuvarigényű termék esetében nem közömbös az árak érvényességi helye. Ugyancsak gyakori eset, hogy az eladó cég a vásárlója különösen kedvező fizetési feltételeit vagy a számlalejárt előtti fizetési hajlandóságát honorálja skontóval, azaz százalékos árcsökkentéssel. Emellett jól ismert a mennyiségi és az időszakos árengedmények intézménye a nagy tételben vagy a szezonon kívüli időszakban vásárlóknak. A viszonteladókati illeti meg az általában azonos mértékű funkcionális árengedmény, hiszen ők a termék raktározásában, eladásában vállalnak bizonyos szerepet. A marketing eszközrendszerével erősen összefügg a promóciós és a megkülönböztető áralkalmazás esete: az előbbi formában a reklámártól az alacsony kamatú részletfizetésig széles a paletta, míg az utóbbi kategóriában az adott terméket az eladó több, körülményektől függő áron is értékesíti. Igen figyelemreméltó a termékmix árazásának kérdésköre: ebben az esetben a termelő, eladó nem egy termék, hanem egymással összefüggésben álló különböző termékek, azaz termékmix árazását végzi egységes elv alapján. Ide soroljuk például a kötött felhasználású termékek árazását, a kétrészes árképzést (alapdíj és használati díj), az árukapsolást (csomag-árképzés).

Mint látjuk, a termelők árképzése igen összetett és sok tényező alapos ismeretét feltételező folyamat. Nem elhanyagolható szempont ugyanakkor, hogy amíg az előzőekben ismertetett elveket, módszereket az azokat alkalmazó gyártó, eladó oldaláról szemlítettük, a mindennapjainkban gyakran előforduló eset, hogy a gyártó, eladó piaci versenytársa él ezekkel kezdeményezően – és ilyenkor reagálni kell ezekre az árazási, ill. árváltoztatási, áralkalmazási lépésekre.

A marketingszemlélet illusztrálásának teljesebb tétele miatt azt is megemlítjük, hogy amíg a marketingmix 4P-módszere – mint láttuk – az eladók szempontjából vizsgálja a marketing eszköztárat, a marketing tudománya és gyakorlata megalkotta a 4C-módszert is. Ez utóbbi a vevők szempontjait veszi elsősorban figyelembe, és a termékek helyett a vásárlói szükségletekre, az ár helyett a vásárló költségeire, a hely, vagyis az elosztási csatornák helyett a vásárlónak való megfelelésre, a promóció helyett a vásárlókkal folytatott kommunikációra helyezi a hangsúlyt;



itt is négy angol kifejezés: Costumer value, Cost, Convenience, Communication kezdőbetűjéből képzett rövidítésről van szó.

Könyvünk az előzőekben már felvázolt árképzési elvek építőiparra jellemző gyakorlati megjelenési, alkalmazási formáival részletesen foglalkozik majd. Ehelyütt is emlékeztetünk arra, hogy az építőipari vállalkozó a tevékenysége során ajánlatadó (azaz eladó, vállalkozó) és egyszerre ajánlatkérő (azaz vásárló, megrendelő), hiszen minden esetben igen jelentős beszállítói körrel áll kapcsolatban. Ez utóbbi szempontból hívjuk fel a figyelmet: az információs technológia fejlődése lehetővé teszi (bizonyos körben már lehetővé is tette) a beszállítói piaci információk földrajzi területtől lényegében független nyomon követését – azaz a vállalkozó számára az ajánlatának elkészítéséhez szükséges termékek, szolgáltatások széles körben elérhetők, így olyan összehasonlítható adatbázisok alakíthatók ki, amelyek segítségével az ajánlata versenyképessége számottevően növelhető – ha ezt az eszközt jól és kellő kritikával használja.

## A versenyszociológiai megközelítés

Könyvünk következő fejezetében, az építőipari termelés sajátosságait összefoglaló gondolatkörben néhány adatot közlünk a magyarországi építőipari piac szereplőiről. A nyilvántartott cégek száma és az ország építőipari termelési volumenének viszonyossága sokféle elemzésre kínálhat lehetőséget – ám egy ilyesfajta analízistől függetlenül is mind a megrendelők, mind a vállalkozók pontosan érzékelik: komoly verseny van ma a hazai építőipari piacon. Ez is indokolja, hogy ejtsünk szót a verseny bizonyos jellemzőiről, nyilvánvalóan elsősorban témánk szempontjaira fókuszálva.

Ebben a gondolatkörben mindenekelőtt *Michael E. Porter* klasszikussá vált közgazdasági művére, a *Versenysstratégia* c. könyvére hivatkozunk, amelyben többi között az iparági versenyt meghatározó tényezőket tekintette át. Eszerint az adott iparágban a verseny öt alapvető versenytényezőtől függ:

- verseny a már működő vállalatok között,
- az új belépők fenyegetése,
- a helyettesítő termékek vagy szolgáltatások fenyegetése,
- a vevők (vásárlók) alkupozíciója,
- a szállítók alkupozíciója.

Ez az öt versenytényező együttesen szabja meg az adott iparágban a verseny élességét és jövedelmezőségét; ugyanakkor a versenyhelyzet kialakításában más és más tényező játsza a főszerepet a különböző iparágakban. Úgy véljük, hogy a 2000-es évtized közepének magyar építőipari piacán is többé-kevésbé általános jellemző ennek az öt nevesített tényezőnek a jelenléte – talán a helyettesítő termékek vagy szolgáltatások fenyegetése tekinthető leginkább egyedi jellegűnek.

Könyvünk témája szempontjából vizsgálva e versenytényezőket kimondhatjuk, hogy az építőipari árak kérdéseivel markánsan a már működő versenytársak

közötti vetélkedés, az új belépők fenyegetése, a vevők alkupozíciója és a szállítók alkupozíciója kapcsolható össze.

A verseny élességét a már működő cégek között alapvetően befolyásolja, hogy az iparág milyen fejlődési szakaszában van; jelen időszakunk, a 2005–2008 közötti évek belföldi építőipari keresletét várhatóan a stagnálás, vagy az időintervallum végén a növekedés fogja jellemezni, ez pedig a versenyt a piaci részesedésért folyó versennyé alakítja. Ez a fajta verseny Porter szerint sokkal kiszámíthatatlanabb, mintha az iparág gyors növekedése biztosítaná a cégek számára a nyereségességük javulását egyszerűen az építőipari fejlődéssel való lépéstartás útján.

Hasonlóan karakteres vonás, hogy relatíve nagy számú vagy nagyjából egyforma erejű versenytárs működik ebben az iparágban; bár nem állnak egyenes arányban ezek az adatok a versenyerővel, idézzük a Központi Statisztikai Hivatal 2005. évi adatát, ami szerint az építőiparban működő gazdasági társaságok között:

- 500 főt vagy többet foglalkoztató cég 9 működött,
- 250–499 fő között foglalkoztatott 20 vállalkozás,
- 50–249 fő között foglalkoztatott 360 cég.

Úgy gondoljuk, ezek a vállalkozások lehetnek azok, amelyek jellemzően a fővállalkozás, generálkivitelezés területén hatékonyan működnek. A vizsgált időszakban a KSH regisztrációja szerint ez a három cégnagyság-kategória összesen 666 Mrd Ft saját termelést produkált, ami a teljes 2005. évi hazai építőipari termelési volumen (2048 Mrd Ft) csaknem egyharmad része. Ezek az adatok 2000 óta lényegében nem változtak; ők alkották és alkotják a hazai építőipari cégek élmezőnyét. A kialakult képben a külföldi cégek egyelőre a magyarországi leányvállalatok mögött játszanak szerepet, bár az önálló külföldi vállalkozások színrelépése is erősödő folyamat.

Erre a piaci élbolyra is jellemző Porter megállapítása, miszerint amikor sok azonos vagy közel azonos versenyerőjű vállalat működik az adott iparágban, szinte biztos, hogy akad közöttük „szabadúszó”, és egyes vállalatok úgy gondolják, hogy észrevétlenül megtehetnek bizonyos lépéseket. A méretben és erőforrásaikban nem túlságosan különböző vállalatok hajlamossá válhatnak arra, hogy komolyan harcoljanak egymással – és adott esetben meg is vannak az erőforrásaik a kitartó és erőteljes akciókra.

Más a helyzet a kisebb cégek esetében: ugyanebben az évben, 2005-ben a KSH adatai szerint:

- 20–49 fő között foglalkoztatott 1413 cég,
- 10–19 fő között foglalkoztatott 3021 cég,
- 1–9 fő között foglalkoztatott 76 075 cég,

míg a statisztikai nyilvántartás számára ismeretlen létszámmal dolgozott 15 341 vállalkozás. Ez az építőipari vállalkozói sokadalom nyilvánvalóan igen heterogén, és tudomásunk szerint semmiféle szociológiai elemzés nem készült róluk. Valószínű, hogy a hazai szakkivitelezői cégek jelentős többsége ebbe a kategóriába tartozik: túlnyomó részben megbízhatóság, szakértelem és felelősség jellemzi a működésü-



ket. Bár a piaci aktivitásukat tekintve mind földrajzilag, mind megrendelői körüket, mind pedig a sok esetben alkalmazott speciális technológiákat tekintve jellemzően elkülönültek egymástól, sokszor versenytársként jelennek meg, jól illusztrálva a műszaki megoldások említett versenyt is.

Ugyanakkor ebben a nagy létszámú csoportban kaptak helyet azok a kényszervállalkozók is, akik korábbi munkahelyüket és így alkalmazotti státusukat is valamilyen oknál fogva elvesztve, kényszerűségből lettek építési vállalkozók: váltottak ki egyéni vállalkozói igazolványt, vagy alapítottak minimális törzstőkével gazdasági társaságot. Ezeknek a vállalkozásoknak mint kategóriának a versenyhelyzetéről nincs pontos képünk; nagyon sok esetben a pusztán megélhetőségükért küzdenek, anyagmentes szolgáltatásként lényegében a munkaerejüket viszik a piacra – talán nem is lenne jogos őket a szó hagyományos értelmében a „vállalkozók körében” említeni. Valószínűleg nem csekély részük a jó és megbízható szak kivitelezők bizonyos háttérbázisát alkotja – sok saját kapacitással dolgozó kivitelező szervezet munkacsúcsok esetén a saját fix létszámát ebből a körből egészíti ki. Ez a szimbiózis mindkét fél számára hasznos, végső soron racionálisan épülnek egymásra. Sajnos még ennyi sem ismert a más megrendelésekre, más területeken, valószínűleg önállóan dolgozó egy-két személyes vállalkozásokról – jó részük valószínűleg az építőipari javítás, karbantartás kategóriájában dolgozik, lakossági megrendelésekre végez munkát; másik jelentős részük a korábbi munkáltatójánál tevékenykedhet, „számlaképes” alvállalkozói minőségben – ám ez a kör már bizonyosan nem alkotja részét a versenyszférának.

Porter az említett könyvében nyilván nem szólhatott arról a sajátos helyzetről a működő vállalatok között, ami többé-kevésbé jellemző a mai magyar építőipari piaci körülményekre – pontosabban a még működő cégek gyakori magatartásáról. Úgy véljük, a verseny körülményei között gyakori, hogy egyes vállalkozások nehéz gazdasági helyzetbe kerülnek, elkerülhetetlen a végelszámolásuk, felszámolásuk. Rendezett piaci viszonyok között ezek a nem kívánatos események relatíve gyorsan, szabályozott menetrend szerint zajlanak, a végelszámoló, bíróságok, felszámoló olajozottan teszik a dolgukat. A mai magyar építőipari piaci helyzetre viszont az a jellemző, hogy a valamilyen okból – például rossz vállalat, felelőtlen gazdálkodás, csalárd tulajdonosok, balszerencse stb. miatt – anyagilag megingott cégek viszonylag hosszú ideig próbálnak talpon maradni – ennek fontos eszköze, hogy szerződéses állományt tudjon maga mögött, hiszen a várható árbevétel ebben a helyzetben némi fogódzót jelent a hitelezők, bankok számára. A bizonytalan szituációban lévő vállalkozásnak pedig csak egy vonzereje van a megrendelő szemében: az olcsó, pontosabban a mindenkinél olcsóbb ára. Az ily módon túléléssel próbálkozó cégek „mélyrepülő” árai szétzilálják az adott részpiacot, sokszor lehetetlen helyzetbe hozzák a tisztességesen gazdálkodó és így tisztességes árat kínáló kivitelezőket.

Valószínű, hogy ezek a vázlatos vonások a meglévő piaci szereplők közötti árverseny prognosztizálásához kellő alapot adnak az előttünk álló két esztendőre. Nyilvánvalóan az Európai Unió forrásainak bővülése, a Nemzeti Fejlesztési Terv II. címen induló hazai beruházási lendület az építőipari keresletet növelni fogja,

ami azt valószínűsíti, hogy – más tényezők, így többek között az iparágban meghatározó szerepet játszó cégek körének alapvető változatlanlansága esetén – abban az időszakban majd a versenytársak összes pénzügyi és vezetői erőforrását igényli az iparággal egyidejű bővülésük.

Az iparágba belépni akarók elvileg piaci részesedést akarnak kiharcolni maguknak, és gyakran jelentős erőforrásokat is maguk mögött tudhatnak; gyakorlatilag persze más motivációik is lehetnek.

Ilyesfajta anyagi erőforrások mindenekelőtt a mélyépítés, infrastrukturális építés részpiacára való belépéshez szükségeltetnek, hiszen ennek a területnek igen jelentős a technológiai, gépesítettség igénye; itt ezek a tényezők jelentik a belépési korlátokat. A már említett Európai Unió fejlesztési források, a Nemzeti Fejlesztési Terv II. kötetében olvasható fejlesztési elképzelések jelentős színterei ebben a részpiacban várhatók: a környezetvédelem, vízellátás, csatornázás, közlekedésfejlesztési projektek olyan kiemelt területek, amelyek vonzóvá tehetik új belépők számára is ezt a szegmenst. Kérdés, hogy a belépni szándékozók valóban rendelkeznek-e a szükséges tőkével – illetve milyen feltételekkel (kockázati kamatfelár stb.) lehet megszerezni a pénzpiacra a szükséges tőkét? Az elmúlt években tanúi lehettünk új cégek piacra lépésének ezen a mélyépítési, infrastrukturális területen: alacsony árral, kihívó magatartással jelentkeztek, emiatt forgalmuk igen rövid idő alatt jelentősen megnövekedett – és gyakran finanszírozhatatlanná vált a termelésük, a cserbenhagyott alvállalkozók, szállítók felszámolást is kezdeményeztek ellenük.

A magasépítés, generálkivitelezés területére való belépés a hazai tapasztalatok szerint általában nem igényel ilyen jelentős anyagi tőkét, a belépési korlát ebbe a szegmensbe nem túl magas. Ez a részpiac – véleményünk szerint – legalább szellemi területen igényelne jelentősebb tőkét, azaz kiváló, nagy tapasztalatú építőipari szakembereket (akik persze az anyagi tőke megléte esetén valószínűleg biztosíthatók lennének). A relatíve alacsony tőkeszükséglet nyilvánvalóan hamis látszat, mert az alvállalkozók, szállítók által finanszírozott generálkivitelezési tevékenység hosszabb távon nem tartható fenn; a „hosszabb távot” azonban sok megrendelő és vállalkozó még nem tapasztalta meg. Addig pedig ezekre az új színre lépőkre jellemző marad az árak minimalizálása; a kalkulációjuk során a várható (tervezett?) költségeik figyelembevétele helyett mindössze az információik szerinti piaci árszint alatt akarnak maradni, a munka elnyerése érdekében.

Az előzőekben elmondottak mellett tudjuk, hogy mind a mélyépítés, infrastrukturális építés, mind a magasépítés, generálkivitelezés területén a magyarországi piacon új belépőként jelentkeznek jelentős és jó bonitású külföldi cégek is – erre egyrészt az Európai Unió tagországainak cégei számára nyitva álló közbeszerzési pályázatok, másrészt a hazánkba érkező működő tőkéik tulajdonosaival korábban kialakított jó üzleti kapcsolatuk teremti lehetőséget. Az egyre kevesebb adminisztrációs akadállyal alapítható új cégek, fiókintézmények, telephelyek egyszerű piaca jutást jelentenek ezen külföldi vállalkozásoknak, amelyek átmeneti „áldozatként” nem riadnak vissza attól, hogy Magyarországon árszint alatt



kössenek szerződést. Esetükben lényeges, nehézséget jelentő belépési korlátokról nem beszélhetünk.

Hasonlóan nincsenek jelentős belépési korlátaik azoknak a mélyépítési, infrastrukturális építési cégeknek, amelyek – átmeneti vagy tartósabb saját piaci visszaesésük elkerülésére – a magasépítési, generálkivitelezői piacra törekcsenek. Ugyanakkor itt elvileg kissé árnyaltabb is a kép: a tőkével, építőipari gépekkel való ellátottságuk szempontjából nincs különösebb átlépési nehézségük, ugyanakkor megfelelő építési szakemberek (elsősorban tapasztalt magasépítési, generálkivitelezői műszaki irányítók) hiánya ha nem is korlát, de a belépési költségeiket megnöveli, hiszen „a tanulópénzt meg kell fizetni”. Az ellentétes irányú mozgás, tehát a szűkülő magasépítési piacról a mélyépítés, infrastrukturális építés területére való átlépés nem jellemző – éppen a belépés magas anyagi korlátja, ill. az itt is érvényesülő szakember-speciálizáció miatt.

Az építési résztevékenységek, az alvállalkozói produkciók terén nehezen fogalmazható meg az új belépők belépési korlátja – sok kényszervállalkozó próbál ezen a területen szerencsét, jószerivel mindössze munkaerejét, kéziszerszámaikat és kapcsolatrendszerét tekintve tőkének. Nyilvánvalóan nem feledkezünk meg a szakmájukat magas színvonalon űző, kicsi és profi munkaszervezettel dolgozó szakkivitelezőkről, vagy egy-egy jelentősebb szakkivitelező mint anyacég által alapított és menedzselte szakmai cégről – ám nem ők alkotják az alvállalkozói piac túlsúlyát.

E piaci szegmens belépési korlátai között kell említést tenni egy másfajta differenciálódásról: a tapasztalat, a tudás és a megrendelői bizalom talaján álló korlátokról. Vitathatatlan, hogy a szakkivitelezők között vannak olyan szakterületek, amelyek művelése – az általános vélekedés szerint – nem igényel különösebb speciális szakképzettséget; elsősorban a hagyományos építőipari szakmákat tekinthetjük ilyeneknek. Ugyanakkor vannak területek, elsősorban a szerelőipar (épületvillamosság, épületgépészet), vagy például a korszerű szigetelések szakterületei, amelyeknél a munkálkodás komolyabb technológiai, szakismereti követelményekkel jár, és a végeredmény, az elvégzett munka minősége különösen fontos a megrendelő számára. Gondoljunk bele, hogy például egy rosszul elvégzett elektromos szerelési munka életveszélyes lehet, egy hibásan kivitelezett épületgépészeti szerelés igen nagy értékű berendezések tönkremenetelével járhat, az előírt technológiától eltérően elvégzett szigetelési munka pedig adott esetben az egész épület, építmény tartós és jelentős károsodásához vezethet. Ezeken a területeken az új belépők olyan belépési korlátokkal találják magukat szemben, amelyek leküzdése komoly szakmai referenciákat, igazolt tudást és szakértelmet kíván a részpiacra belépni szándékozó vállalkozótól – különben az óvatos megrendelő (még magasabb áron is) általában a számára minőséget és határidőt biztonságosan garantáló kivitelező mellett dönt. Vagyis ebben a körben a piaci belépő árletörő, felelőtlenül vállalkozó magatartása ritkán vezet eredményre.

A helyettesítő termékek vagy szolgáltatások fenyegetése, mint már említettük, bizonyos fokig speciális versenypiaci tényező az építőipari részpiacra. A 2. fejezet-

ben részletesebben is illusztráljuk, hogy az építőipari termelésnek több olyan fontos sajátossága van, amelyek jelentősen megkülönböztetik a gyáripari, klasszikus ipari termeléstől; ezek közül az egyik legjelentősebb, hogy megrendelésre termel. Ebből a sajátosságból fakadóan – mindenképp a fővállalkozói, generálkivitelezői területen – általában nem lehet a megrendelőt alternatív szolgáltatásokkal másfajta épület, építmény megrendelése felé befolyásolni, ami esetleg egy erre a piacra belépni szándékozó vállalkozó sajátja. A sokszor konkrét kiviteli terv birtokában ajánlatkérőként megjelenő építető az eredetileg elgondolt, megtervezett részmegoldások számára előnyös megváltoztatását, azaz helyettesítését ugyanakkor csaknem mindig kész megvizsgálni, elemezni – ez viszont az anyaggyártók, berendezésszállítók, specializálódott szakkivitelezők versenyét érintő tényező. Könyvünk későbbi fejezeteiben többször is visszatérünk arra az alapgondolatra, miszerint az építőipari versenynek nem elsősorban árversenynek kell lennie, hanem az a cél, hogy legyen verseny a műszaki megoldások között is, győzzön az ajánlatkérő szempontjai szerint legoptimálisabb változat. Ez az idea öltött testet akkor is, amikor az Európai Parlament és a Tanács a 2004/18/EK irányelvét (2004. március 31.) megszövegezte az építési beruházásra, az árubeszerzésre és a szolgáltatásnyújtásra irányuló közbeszerzési szerződések odaítélési eljárásainak összhangjáról. Az irányelv így fogalmaz:

„(29) A közbeszerzők által kidolgozott műszaki leírásoknak lehetővé kell tenniük a közbeszerzés verseny előtti megnyitását. E célból lehetővé kell tenni a műszaki megoldások sokféleségét tükröző ajánlatok benyújtását.”

Ennek szellemében igenis lehetséges és kívánatos az anyaggyártók, a berendezéseket szállítók, a specializálódott szakkivitelezők területén a helyettesítő termékek és szolgáltatások versenye, legtöbbször a fővállalkozók, generálkivitelezők összhangoló tevékenysége mellett. Az efféle versenyre igen sok példa van ma a hazai építési piacon – bizonyítva, hogy az ajánlatkérő és a tervezője által adott kereteken belül, a megkívánt műszaki, esztétikai és használhatósági ismérvek sokféleképpen teljesíthetők az ajánlatkérői és tervezői alapelvek maximális figyelembevételével is.

A vevők (megrendelők) alkupozíciójáról szólva tudjuk, hogy egy adott iparágban a vevők úgy harcolnak érdekeik érvényesítéséért, hogy lefelé kényszerítik az árakat, jobb minőséget vagy több szolgáltatást alkudnak ki, miközben kijátsszák a versenytársakat egymás ellen.

Ezt az alkupozíciót napjainkban mindenekelőtt az építőipari kereslet erős beszűkülése erősíti. A Központi Statisztikai Hivatal 2007. augusztus 17-i építőipari gyorsjelentése által közzétett adatok szerint az építőipar 2007. év június végi szerződésállománya 41,3%-kal volt kisebb, mint egy évvel korábban; ezen belül az épületek építésére kötött szerződések állománya 23%-kal csökkent, az egyéb építmények építésére kötötték a felére esett vissza. Ezek az adatok sajnos önmagukért beszélnek! Ilyen drasztikus visszaesés esetén nincs csodálni való, hogy a



2007. évi igencsak magas nemzetgazdasági inflációs mértéknek csak a töredékével emelkedtek az építőipari árak: 2007. januárjában 0,1%-kal csökkentek az előző hónaphoz képest, februárban szinten maradtak, még júniusban is csak 0,2%-os emelkedést mutattak az előző havi árszínhez képest.

Az építetők további alkuerejét markánsan jelzi, hogy csaknem általános vonás: a megrendelők a vállalások szerződéseiben rendre olyan, minden feltétel- és az alapjogviszony vizsgálata nélküli teljesítési és jóteljesítési (szavatossági, jótállási) bankgaranciák nyújtására, ill. vállalására tudják kötelezni a vállalkozókat, amelyek sajnos nagyon komoly megrendelői (vevői) visszaélésekre adhatnak alkalmat; ugyanakkor a vállalkozók általában semmiféle banki vagy egyéb garanciát nem tudnak szerezni a megrendelőiktől az elvégzett munka ellenértékére, ill. annak fedezetére vonatkozóan. Ezt a helyzetet némiképp kiegyensúlyozottabbá teheti a 2007. évi LXXVIII. törvény, ami a vállalkozói „körbetartozások” mérséklése céljából történő törvénymódosításokról rendelkezik. Ez a jogszabály 2007. év közepén – többi között – módosította a magyar polgári törvénykönyvet; eszerint a vállalkozót a megrendelő tulajdonjogát képező, a szerződés szerinti munkák végzésére szolgáló ingatlanon a díjkövetelése erejéig jelzálogjog illeti meg. Emellett a többször módosított 1991. évi XLIX. törvény a csődeljárásról és a felszámolási eljárásról újabb módosításáról is rendelkezik az említett jogszabály – egyszerűbbé téve a jogos követelés kiegyenlítésének elmaradása miatti fizetéseképtelenség-megállapítást. Véleményünk szerint ezeknek az előírásoknak inkább elrettentő ereje lesz a rosszhiszemű megrendelői magatartás ellen; a család módon esetleg ki nem fizetett vállalkozói számlák likvid forrása ezúton sem teremthető meg.

A szállítók alkupozícióját az teszi lehetővé az iparág vállalataival szemben, hogy az általuk előállított termékek, elvégzett szolgáltatások árának emelésével vagy minőségének lerontásával fenyegethetnek.

Az építőanyag-gyártók piacáról szólunk elsőnek és megállapíthatjuk, hogy bizonyos területeken (pl. a cementiparban, a betonacéliparban, a téglá- és cserépiparban, a gipszkartongyártásban) az adott termék gyártói piacát igen kevés vállalat uralja és ez erősebben koncentrált, mint a termékeik felvevői piaca. Általános és Magyarországon is megfigyelhető tendencia, hogy azok a szállítók, akik megosztott vásárlók számára értékesítenek, jelentősen befolyásolhatják az árakat, a minőségüket és egyéb feltételeket – azaz sok szempontból diktálhatják a feltételeket a tőlük vásárló építőipari cégeknek, szakkivitelezőknek. Ezen a helyzeten az importanyagok folyamatosan megújuló szállítóinak megjelenése segíthet; ez ellen viszont a nagy gyártók nemzetköziesedése hat: ha a környező országokban is ugyanezen gyártók a dominánsak, akkor ez a fajta importverseny nyilvánvalóan csak korlátozottan működik.

Ugyancsak erősíti a szállítók alkupozícióját, ha az általuk szállított termék a vevők tevékenységének fontos alkotórésze – azaz mindazon építési anyagok esetében, amelyek tágan értelmezett minősége az épület, építmény minősége számára meghatározó, a vásárló kiszolgáltatottsága relatíve nagy. Egyértelműen ebbe a körbe

tartoznak a szerkezetépítéshez szükséges anyagok, szerkezetek (beton, betonacél, tartószerkezeti acél stb.), a gépészeti és elektromos berendezések, a nyílászárók, a burkolatok stb. Az esetek egy részében ezeknek a szállítóknak az alkuereje – több tényező egyidejű érvényesülése miatt – hatványozottan jelentkezik.

Kisebbségi a szállítók alkuereje a többi építőanyag területén – az utóbbi időben ezen a piacon is megjelentek a távol-keleti olcsóbb termékek (pl. ajtók, álmennyezetek, bizonyos épületgépészeti berendezések stb.), amelyek érdemibb árversenyt jelentenek a hagyományos beszerzési források számára. Nyilvánvalóan az adott piacra belépő szállítók, termelők versenyzési eszközei között megtaláljuk az alacsony árral való színrelépés módszerét – ezeket a cégeket tudatosan keresni, velük üzleti kapcsolatba kerülni sokszor komoly versenyelőnyt jelenthet a kivitelező vállalkozásoknak.

Tudjuk, hogy ezen a piacon a szállítók alkupozícióját a vevők általában nehezen tudják befolyásolni – a kétoldalúan jó üzleti kapcsolat, a korrekt szállítási és fizetési morál jelenthetik azt a maximumot, amit elérhet a vásárlói építőipari vállalkozás, ám a szállítói árat végső soron érdemben a listaárhoz viszonyított ármérséklés erejéig tudja csak csökkenteni. Napjainkban ugyanakkor tanúi vagyunk ilyen árváltoztatási kísérleteknek – mindenekelőtt akkor, amikor egy nemzetközi méretekben is igen jelentős magas- és mélyépítő-ipari cég magyarországi leányvállalata cementgyárat szándékozik építeni azért, hogy az erősen koncentrált cementgyárakkal szembeni kiszolgáltatottságát csökkentse.

A szállítók között kell megemlítenünk a hazai építőipar szakkivitelezői vállalatsegregét, akik alvállalkozóként, szolgáltatóként vesznek részt az építmények, épületek kivitelezésében. Az ő megrendelőjük általában a generálkivitelező, fővállalkozó cég, vagy az „egyszakmás munkák” esetében sok esetben közvetlenül a lakosság. A nagyszámú egyéni vállalkozó, kis- és közepes vállalkozás alkupozíciója ha függ valamitől, az elsősorban a szaktudása, a megbízhatósága, a referenciái. Ahogy már említettük, vannak olyan szakterületek, amelyek a megrendelő számára kiemelten fontosak: ilyenek elsősorban a nagy értékű berendezések beépítésével, az élet- és vagyonbiztonsággal, a végső esztétikai kialakítással összefüggő munkák – ezek esetében a jó szakkivitelezők alkupozíciója nyilvánvalóan nagyobb.

Rendszerint cégeket tekintünk szállítóknak, de jelen fejezetünkben a munkaerőt is annak kell vennünk. A magyarországi építőipari munkások, szakmunkások szakmai összetétele, rendelkezésre állása alapvető problémákat vet fel; a jó építőipari szakmunkásokból – elsősorban a szakképzés problémáiból fakadóan – egyértelműen nagyon komoly hiány mutatkozik. A hiány pótlását a cégek egyrészt úgy oldják meg, hogy szakképzetlen munkásokkal végeztetnek szakmunkát – ennek eredménye sokszor minősíthetetlen; másrészt külföldi, főleg kelet-európai országok kömvései, ácsai, burkolói, vasbetonszerelői dolgoznak a magyar építési munkahelyeken. A jelentős hiány és a munkaerő bizonyos fokú szervezethez való ellenére a dolgozók alkuereje valójában nem számottevő. Bár az ágazat reprezentatív szakszervezetei, az Építő-, Fa- és Építőanyagipari Dolgozók Szakszervezeteinek Szövetsége



(ÉFÉDOSzSz), ill. az Építőipari és Társult Szakszervezetek Országos Szövetsége (ÉTSzOSz) elérték az Építőipari Ágazati Kollektív Szerződés megkötését, és így kötelező bértarifa rendelkezik az ágazati minimális bérekről, nem jellemző ennek betartása a munkáltatók részéről. Ennek számos oka van, mindenekelőtt a rendkívül nyomott vállalkozási díjak, amelyek a vállalkozó oldaláról kikényszerítik, a megrendelő oldaláról pedig elfogadottá teszik a rossz minőségű munkát. Az Európai Unió forrásaiból is finanszírozott Nemzeti Fejlesztési Terv II. megvalósítása időszakában (feltehetően 2008 második felétől) komoly, több tízezres szakmunkáskeresőt prognosztizálnak a szakemberek; ez a növekvő hiány a munkavállalók alkuerejét fokozni fogja.

Más a helyzet az építőipari menedzserekkel: a nagy tudású, több nyelven jól beszélő vezetők, középvezetők jelentős hiány van – az ő alkuerejük a munkájuk ellenértékét és a munkaeszközeit illetően jelentős.

Az előzőekben vázlatosan áttekintettük a hazai építési piac jellemzőit versenyszociológiai szempontból. Tettük ezt azért, mert tudjuk: a piacon elérhető árak, vállalkozói díjak alakításának, alakulásának egyik fontos mozgatója, hogy a versenyben lévő vállalkozók milyen piaci körülmények között működnek, mennyire markánsak a közöttük lévő versenyjellemzők, mennyire erős a megrendelőik, szálítói alkuereje és milyen erővel, ill. milyen eszközökkel akarnak új piaci szereplők megjelenni ebben a versenyben.

## A jogi szemléletű megközelítés

Jól tudjuk, hogy a piacgazdasági körülmények az elmúlt két évszázadban nagy hajtóerőnek bizonyultak az ipari országok gazdasági fejlődésében. A megfigyelt, megszenvedett piaci kudarcok és aránytalanságok, a tökéletlen piaci verseny létrejötte, valamint nem egyszer a politikai igények azonban az államokat, kormányokat a gazdasági beavatkozás útjára vitték és viszik. Hazánkban az 1990-es évek elején az állam lényegében visszahúzódott a gazdaság nagy részéből; a világ más országaihoz hasonlóan azóta keresik az aktuális kormányok a megfelelő egyensúlyt az állami szabályozás és a piac között. Ennek közvetlen és közvetett megoldásait nyilvánvalóan nem tárgyaljuk ebben a könyvben, de tudjuk, hogy ebbe a körbe illeszkedik a gazdasági tevékenység, így az árak jogi szabályozásának és ellenőrzésének kérdésköre is.

Ezeknek a jogi szabályozóeszközöknek a legtagabb kereteit Magyarországon nyilvánvalóan a **polgári törvénykönyvről szóló, 1959. évi IV. törvény** határozza meg. Nem lehet célunk ennek a törvénynek a részletesebb ismertetése, azonban mindenképpen említést kell tennünk a vállalkozási, illetőleg az építési szerződésekkel kapcsolatos megfogalmazásairól. Úgy véljük, hogy könyvünk témája, az építési tevékenység árának előkalkulációja, az ellenérték előzetes megállapítása és elfogadása mindenekelőtt a vonatkozó vállalkozási, építési szerződésnek lesz

sarkalatos eleme; az ajánlatkérő megrendelő és az ajánlattevő vállalkozó közötti megállapodás a „mit?” és a „mennyiért?” kérdésekre adott és kölcsönösen elfogadott válaszokon nyugszik. Ez a csaknem fél évszázados törvény természetesen általános elveket fogalmaz meg:

„201. § (1) A szerződéssel kikötött szolgáltatásért – ha a szerződésből vagy a körülményekből kifejezetten más nem következik – ellenszolgáltatás jár.

(2) Ha a szolgáltatás és ellenszolgáltatás között anélkül, hogy az egyik felet az ajándékozás szándéka vezetné, a szerződés megkötésének időpontjában feltűnően nagy az értékkülönbség, a sérelmet szenvedő fél a szerződést megtámadhatja.”

Konkrétabban a vállalkozás általános szabályairól könyvünk szűkebben vett témájával kapcsolatban a következőket találjuk:

„389. § Vállalkozási szerződés alapján a vállalkozó valamely dolog tervezésére, elkészítésére, feldolgozására, átalakítására, üzembe helyezésére, megjavítására vagy munkával elérhető más eredmény létrehozására, a megrendelő pedig a szolgáltatás átvételére és díj fizetésére köteles.

390. § (1) A felek megállapodhatnak abban, hogy a vállalkozó részletes műszaki és gazdasági adatokat tartalmazó ajánlatot készít, a megrendelő pedig díjat fizet és az ajánlatot átveszi.

(2) A megrendelő a részletes ajánlatot – a törvény eltérő rendelkezésének, illetőleg a felek eltérő megállapodásának hiányában – szabadon felhasználhatja abban az esetben is, ha annak alapján a vállalkozóval nem köt szerződést.

(3) A felek a szolgáltatást műszaki tervekre és költségvetésre utalással is meghatározhatják.

391. § (1) A vállalkozó a munkát saját költségén végzi el. Köteles a munkavégzést úgy megszervezni, hogy biztosítsa a munka gazdaságos és gyors befejezését.”

Az ellenszolgáltatás megfizetésével kapcsolatban általános szabályként a következő megfogalmazás érvényes:

„397. § (1) A díj – ha jogszabály kivételt nem tesz – a vállalkozás teljesítésekor esedékes.

(2) A vállalkozót a díj biztosítására zálogjog illeti meg a megrendelőnek azon vagyontárgyaira, amelyek a vállalkozási szerződés következtében birtokába kerültek.”

A vállalkozási szerződések nevesített jellemző kategóriája az építési szerződés:

„402. § (1) Építési szerződés alapján a vállalkozó építési-szerelési munka elvégzésére, a megrendelő pedig annak átvételére és díj fizetésére köteles.



(2) A vállalkozót a megrendelő tulajdonát képező, a szerződés szerinti munkák végzésére szolgáló ingatlanon – díjkövetelése erejéig – jelzálogjog illeti meg, amely a szerződéskötés ténye és a vállalkozó kérelme alapján a jelzálogjognak az ingatlan-nyilvántartásba történő bejegyzésével jön létre; az ezzel ellentétes rendelkezés semmis. Ha a megrendelő a vállalkozó díját kiegyenlítette, a vállalkozó köteles a jelzálogjog törléséhez hozzájárulni, az ennek elmulasztásából származó kárért felelős.

Az elszámolások sok vitával járó kategóriája a pótmunka:

403. § (4) A vállalkozó köteles elvégezni a tervben szereplő, de a költségvetésből hiányzó munkákat (többletmunka), továbbá azokat a műszakilag szükséges munkákat is, amelyek nélkül a létesítmény rendeltetésszerűen nem használható. E munkák díjazásának elszámolásáról külön jogszabály rendelkezik.

Megjegyezzük, hogy az itt említett külön jogszabály az 1990-es évtized első éveiben, a deregulációs folyamat egyik első lépéseként szűnt meg – azelőtt is, azóta is bírósági perek sokaságának tárgya az építőipari pótmunka elszámolása (erre a 11. fejezetben még visszatérünk). Hasonlóan fogjuk érinteni a Ptk. előírásait a későbbiekben más, kapcsolódó fejezetekben is.

Az előzőekben illusztráltuk a polgári törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény néhány témánkhoz kapcsolódó megfogalmazását – tettük ezt azzal az indokkal, hogy lássuk: milyen előírásokat és összefüggéseket tartalmaz az ajánlatkérő, ill. megrendelő és az ajánlattevő, ill. vállalkozó közötti kapcsolatra vonatkozóan. Könyvünk tudatosan meghatározott tartalmi kereteit nyilvánvalóan meghaladják a jogszabály-magyarázatok, törvényelemzések – az itt érintett jogszabályokkal kapcsolatban a szakmagyakorlás során általában kialakult értelmezéseket és vélekedéseket foglalmaztuk és foglalmazzuk meg, természetesen említve az esetlegesen vitatható megállapításokat is.

A polgári törvénykönyvre épülve három további – témánk szempontjából meghatározó – jogszabályt kell legalább vázlatosan érintenünk a következőkben: a versenytörvényt, az ártörvényt és a közbeszerzési törvényt.

Az előbbiekben fontos alapelveként foglalmaztuk meg, hogy a piacgazdaság alapvető létformája a verseny, ennek egyik fontos területe az árverseny; éppen ezért a piacgazdaságban az árak alapvetően szabadok, az árszabályozás csak kivételes. Az általános versenyjog a tisztességtelen verseny elleni jogszabályokkal védi egyrészt a fogyasztókat, megrendelőket, másrészt a versenytársakat a versenyben részt vevő más vállalkozók üzleti tisztességbe ütköző versenycselekedetei ellen. A jog, jogalkotás elvi kérdéseivel foglalkozók egyetértenek abban, hogy az árjog és versenyjog mint az állami beavatkozás formái összefüggnek annak következtében, hogy árjogra ott lehet szükség, ahol a verseny nem kielégítően működik, vagy a versenyjog eszközei nem kielégítően hatékonyak.

Úgy véljük, ebben a körben mindenképpen elsőnek említendő az 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról. Ez a jogszabály a preambulumban általános elvet fogalmaz meg:

„A gazdasági hatékonyságot és a társadalmi felemelkedést szolgáló piaci verseny fenntartásához fűződő közérdek, továbbá az üzleti tisztesség követelményeit betartó vállalkozások és a fogyasztók érdeke megköveteli, hogy az állam jogi szabályozással biztosítsa a gazdasági verseny tisztaságát és szabadságát. Ehhez olyan versenyjogi rendelkezések elfogadása szükséges, amelyek tiltják a tisztességes verseny követelményeibe ütköző, ill. a gazdasági versenyt korlátozó piaci magatartást, valamint megakadályozzák a vállalkozásoknak a versenyre hátrányos összefonódását, gondoskodva a szükséges szervezeti és eljárási feltételekről.”

A törvény a piaci magatartás átfogó szabályainak körvonalain belül – többi között – leszögezi:

„7. § Tilos a versenyeztetés – így különösen a versenytárgyalás, pályázatás –, az árverés, a tőzsdei ügylet tisztaságát bármilyen módon megsérteni.”

Úgy véljük, ez az egyértelmű tilalom az építőipar szereplőire hangsúlyosan vonatkozik, hiszen alapvetően minden építési szerződés megkötése valamilyen versenytárgyalás, pályázatás eredményeként jön létre; hazánkban a tervutasításos gazdaságirányítási rendszer egyik oldásaként 1988-ban éppen az építőipari szolgáltatások területén alkották meg az első olyan jogszabályt, amely kötelezővé tette a versenytárgyalást.

A versenytörvény így folytatódik:

„8. § (1) Tilos a gazdasági versenyben a fogyasztókat megtéveszteni. E törvény alkalmazásában fogyasztó: a megrendelő, a vevő és a felhasználó.

(2) A fogyasztók megtévesztésének minősül különösen, ha

- a) az áru ára, lényeges tulajdonsága – így különösen összetétele, használata, az egészségre és a környezetre gyakorolt hatása, valamint kezelése, továbbá az áru eredete, származási helye, beszerzési forrása vagy módja – tekintetében valótlan tény vagy valós tény megtévesztésre alkalmas módon állítanak, az árut megtévesztésre alkalmas árjelzővel látják el, vagy az áru lényeges tulajdonságairól bármilyen más, megtévesztésre alkalmas tájékoztatást adnak;
- b) elhallgatják azt, hogy az áru nem felel meg a jogszabályi előírásoknak vagy az áruval szemben támasztott szokásos követelményeknek, továbbá, hogy annak felhasználása a szokástól lényegesen eltérő feltételek megvalósítását igényli;



- c) az áru értékesítésével, forgalmazásával összefüggő, a fogyasztó döntését befolyásoló körülményekről – így különösen a forgalmazási módról, a fizetési feltételekről, a kapcsolódó ajándékokról, az engedményekről, a nyeresési esélyről – megtevesztésre alkalmas tájékoztatást adnak;
- d) különösen előnyös vásárlás hamis látszatát keltik.”

Úgy gondoljuk, ezeknek az előírásoknak a vállalkozói ajánlatok készítésekor van relevanciájuk – még több az érvényességük azonban az építési vállalkozóval kapcsolatban lévő szállítók, anyaggyártók, gép- és zsálukölcsönző alvállalkozók esetében.

A fogyasztói, megrendelői döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalmait a következő előírás zárja:

„10. § Tilos a fogyasztó választási szabadságát indokolatlanul korlátozó üzleti módszerek alkalmazása. Ilyen módszernek minősül különösen, ha olyan körülményeket teremtenek, amelyek jelentősen megnehezítik az áru, ill. az ajánlat valós megítélését, más áruval vagy más ajánlattal történő tárgyszerű összehasonlítást.”

Ezt az előírást az építőipari vállalkozók, ha akarnák, akkor sem tudnák megszegni, hiszen az utóbbi évek gyakorlatában a megrendelők, ajánlatkérők kötelezően előírt ajánlatadási formulát alkalmaznak minden pályázóra, ill. előírják a kötelező műszaki tartalom és az esetleges műszaki alternatívák elkülönítését. Ebben az esetben valóban egymással összehasonlítható ajánlatokat kapnak, ill. az előírt formulától eltérő ajánlatot érvénytelennek nyilvánítják. Hangsúlyozottan érvényesül az összehasonlíthatóság elve a közbeszerzési folyamatokban (erről a későbbiekben lesz szó).

Igen fontos előírást olvashatunk a továbbiakban:

„11. § (1) Tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, ill. fejt ki. Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.

(2) Ez a tilalom vonatkozik különösen:

- a) a vételi vagy az eladási árak, valamint egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására;
- b) az előállítás, a forgalmazás, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozására vagy ellenőrzés alatt tartására;
- c) a beszerzési források felosztására, ill. a közülük való választás lehetőségének korlátozására, valamint a fogyasztók meghatározott körének valamely áru beszerzéséből történő kizárására;

- d) a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására;
- e) (...)
- f) a piacra lépés akadályozására;
- g) arra az esetre, ha azonos értékű vagy jellegű ügyletek tekintetében az üzletfeleket megkülönböztetik, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;
- h) a szerződéskötés olyan kötelezettségek vállalásától történő függővé tételére, amelyek természetüknél fogva, ill. a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához.”

Ez az előírás az építési vállalkozókat mint fogyasztókat, megrendelőket is érinti: a velük kapcsolatban álló szállítók, gyártók, szolgáltatók számára is megfogalmaz tilalmakat. Ami a hivatkozott 11.§ (1) utolsó mondatát illeti: a törvény az itt következő bekezdésében ad magyarázatot a nemfüggetlen vállalkozás fogalmára:

„15. § (1) Nem függetlenek az egy vállalkozáscsoportba tartozó vállalkozások, valamint azok a vállalkozások, amelyeket ugyanazok a vállalkozások irányítanak.”

A törvény V. fejezete foglalkozik a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilmával; ennek megfelelően így fogalmaz:

„21. § Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

- a) az üzleti kapcsolatokban – ideértve az általános szerződéses feltételek alkalmazásának esetét is – tisztességtelenül vételi vagy eladási árakat megállapítani, vagy más módon indokolatlan előnyt kikötni, vagy hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni;
- b) a termelést, a forgalmazást vagy a műszaki fejlődést a fogyasztók kárára korlátozni;
- c) indokolatlanul elzárkózni az ügylet jellegének megfelelő üzleti kapcsolat létrehozásától, ill. fenntartásától;
- d) a másik fél gazdasági döntéseit indokolatlanul előny szerzése céljából befolyásolni;
- e) az árut az ár emelését megelőzően vagy az ár emelkedésének céljából, vagy egyébként indokolatlanul előny szerzésére, ill. versenyhátrány okozására alkalmas módon a forgalomból kivonni, illetőleg visszatartani;
- f) az áru szolgáltatását, átvételét más áru szolgáltatásától, átvételétől, továbbá a szerződéskötést olyan kötelezettségek vállalásától függővé tenni, amelyek természetüknél fogva, ill. a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához;



- g) azonos értékű vagy jellegű ügyletek esetén az üzletfeleket indokolatlanul megkülönböztetni, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;
- h) a versenytársaknak az érintett piacról való kiszorítására vagy a piacra lépésük akadályozására alkalmas, nem a versenytársakéhoz viszonyított nagyobb hatékonyságon alapuló, túlzottan alacsony árakat alkalmazni;
- i) a piacra lépést más módon indokolatlanul akadályozni, vagy
- j) a versenytárs számára indokolatlanul hátrányos piaci helyzetet teremteni, vagy gazdasági döntéseit indokolatlan előny szerzése céljából befolyásolni."

Témánkhöz kapcsolódóan még egy meghatározást idézünk ebből a törvényből:

*„22. § (1) Gazdasági erőfölényben van az érintett piacon, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek vagy más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására.”*

Megjegyezzük, hogy a többször idézett törvény a továbbiakban a vállalkozások összefonódásának ellenőrzésével, a Gazdasági Versenyhivatallal, annak versenyfelügyeleti eljárása általános szabályaival, a döntéseinek végrehajtásával, valamint az európai közösségi versenyszabályok alkalmazása során követendő eljárás szabályaival foglalkozik.

Mint azt a fejezetünk elején leszögeztük, a piacgazdaság alapvető létformája a verseny – nem árt felidézni, hogy ez a kategória már a szocialista tervgazdálkodás időszakában, 1982-ben megjelent a hazai építőipari ágazatban. Nevezetesen a 14/1982. (IV. 22.) MT rendelet a vállalkozással és a szállítási szerződésekkel kapcsolatos versenytárgyalásról pontosan meghatározta az ezzel kapcsolatos fogalmakat, tennivalókat; az ennek végrehajtásáról rendelkező 58/1982. (X. 12.) PM rendelet pedig előírta, hogy minden várhatóan 2,0 M Ft értékhatárt meghaladó vállalkozási vagy szállítási szerződést versenytárgyalás útján kell megkötöni, ha az ellenszolgáltatásban állami vagy tanácsi pénzforrás van. Ezeket az előírásokat finomította a 60/1986. (XII. 17.) MT rendelet, ill. az 1987. évi 19. törvényerejű rendelet, amelyeknek bizonyos fordulatait a csaknem egy évtizeddel később napvilágot látott első közbeszerzési törvény is átvette. Mint az itt közölt dátumokból is látható, az építőipar a hazai gazdasági élet szereplői közül elsőnek került a viszonylagos piaci verseny körülményei közé – az 1990-es évek elején, amikor a gazdasági, piaci verseny Magyarországon általánossá vált, ez nem csekély előnyt

jelentett az iparágban dolgozóknak az új feltételekhez való alkalmazkodás során mentalitásban és gondolkodásban egyaránt.

Az elméletibb területre visszatérve: a piaci verseny egyik fontos területe az árverseny; éppen ezért a piacgazdaságban az árak alapvetően szabadok, az árszabályozás kivételes. Ilyen kivételesnek tekintendő árjogszabály a magyar jogrendszerben is található: az 1990. évi LXXXVII. törvény az árak megállapításáról természetesen közvetlenül kapcsolódik könyvünk témájához.

A törvény kategorikusan és az előzőkben olvasható alapelvvel egybehangzóan fogalmaz a jogszabály preambulumban:

*„Az árak legfőbb szabályozója a piac és a gazdasági verseny.”*

Ebből az alapvető közgazdasági tételből eredezteti a jogalkotó a szóban forgó törvény célját:

*„Az árakra vonatkozó közvetlen kormányzati beavatkozás csak ott indokolt, ahol a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról szóló törvényben foglaltak nem elégségesek a káros versenykorlátozás és a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés megakadályozására.”*

Ne feledjük el, hogy a rendszerváltás évében született meg ez a törvény, a piacgazdaság intézményrendszerének kialakítása, kialakulása lendületes időszakában. Ennek megfelelően fogalmazza meg a jogszabály célját:

*„A kormányzati beavatkozás kereteinek kijelölése céljából az Országgyűlés a következő törvényt alkotja.”*

Egyértelmű a jogszabályi szöveg: ez a törvény arra az esetre szól, amikor a kormányzat az árak kérdésében beavatkozik – egyébként az árak kialakítására, alkalmazására a korábban idézett 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról ismertetett rendelkezései vannak érvényben, másféle árjogszabály, ártörvény ma nincs hatályban Magyarországon.

Az építési tevékenység árára, árképzésére vonatkozóan a törvény hatályba lépése, 1991. január 1-je óta nem történt semmi olyan intézkedés, amely kormányzati beavatkozással állna összefüggésben. Ugyanakkor minden építőipari vállalkozó mint felhasználó találkozik ennek a törvénynek az alkalmazóiival, ugyanis az ennek a jogszabálynak a hatálya alá tartozó hatósági áras termékek „árképzése” a következők szerint történik:

*„7. § (1) A mellékletben felsorolt termékekre, szolgáltatásokra (a továbbiakban együtt: termék) az ott feltüntetett miniszter, ill. a helyi önkormányzat (a továbbiakban*



együtt: hatósági ár megállapítója) legmagasabb árat vagy legalacsonyabb árat (a továbbiakban együtt: hatósági ár) állapít meg.

(2) A termék hatósági árát a pénzügyminiszterrel egyetértésben kell megállapítani, ha az árat a miniszter állapítja meg, vagy az árat az állami költségvetés támogatja."

Látjuk, hogy az árak képzése helyett ebben a körben az árak megállapítása kifejezés a helytálló; erre vonatkozóan így fogalmaz a törvény:

„8. § (1) A legmagasabb árat – a (2) bekezdésben szabályozott kivétellel – úgy kell megállapítani, hogy a hatékonyan működő vállalkozó ráfordításaira és a működéséhez szükséges nyereségre fedezetet biztosítson, tekintettel az elvonásokra és a támogatásokra is.

(2) A továbbfeldolgozók vagy továbbértékesítők részére értékesített egyes energiahordozók ára a külpiaci árak szintjén is meghatározható.

(3) A legalacsonyabb árat úgy kell megállapítani, hogy az legalább a hatékonyan működő vállalkozó ráfordításaira fedezetet biztosítson, tekintettel az elvonásokra és támogatásokra is."

Fontos tudni, hogy:

„9. § (2) A hatósági árat alkalmazási feltételeivel (például a minőség, a határidő, a szállítások ütemezése, a megrendelés nagysága, a teljesítés helye, a fizetési feltételek) együtt kell megállapítani."

A hatósági árak alkalmazása szempontjából – többek között – arról rendelkezik a törvény, hogy

„11. § (1) A hatósági árat, valamint annak alkalmazási feltételeit jogszabályban kell közzétenni. A jogszabályban kell rendelkezni arról, hogy a hatósági ár mikor lép érvénybe; e rendelkezésnek visszamenőleges hatálya nem lehet.

(2) A legmagasabb hatósági árnak a szerződés megkötését követően bekövetkező emelése esetén a jogszabály kivételesen előírhatja, hogy az emelt legmagasabb hatósági ár a szerződés részévé válik. A felek azonban az új ártól lefelé – közös megegyezéssel – eltérhetnek, a szerződésben kikötött ár fenntartásával vagy megváltoztatásával.

12. § Ha hatósági árat állapítanak meg, a szerződésben

a) a legmagasabb árnál magasabb árat és

b) a legalacsonyabb árnál alacsonyabb árat

érvényesen nem lehet kikötni.

13. § Ha a felek az árban nem állapodtak meg, és a termékre hatósági ár van érvényben, az utóbbi az irányadó. A hatósági ár az irányadó akkor is, ha a felek a jogszabály megsértésével más árban állapodtak meg.

14. § A hatósági árak a szerződés megkötése és teljesítése között bekövetkezett megszűnése esetén a szerződést – ha törvény eltérően nem rendelkezik – a kikötött áron kell teljesíteni."

Lássuk, a termékek, szolgáltatások milyen körben érvényesek ezek a törvényi előírások! Erről a jogszabály melléklete rendelkezik, és különféle megkötésekkel idesorolja:

- általában a közműszolgáltatások (ivóvíz, villamos energia, távhő-szolgáltatási gőz és melegvíz, földgáz, szennyvízelvezetés, szennyvíztisztítás és -kezelés) díjait,
- a menetrend szerinti személyszállítások díjait,
- a humán célú gyógyszerek kereskedelmi árrését,
- a postai, műsorszórási, elektronikus hírközlési, telefonhálózaton keresztül történő internetszolgáltatási díjakat.

Ebből a körből a közműszolgáltatások díjai mindenképpen alapvetően fontosak minden építési vállalkozó számára, de például a menetrend szerinti személyszállítás díjának változása a dolgozó munkabajárási költségeit befolyásolja, a hírközlési, internetszolgáltatási díjak pedig a saját rezsijének a részei; azért is érintettük ezt a témát kissé bővebben, mert ismernie, tudnia kell ezeket a tényezőket az építési ár előkalkulációját végző szakembereknek.

Az árak megállapításáról rendelkező törvény bemutatásakor végezetül a jogszabály következő szakaszára hívjuk fel a figyelmet:

„19. § A gazdaság egészét vagy jelentős részét érintő és az árak alakulására ható adózási, pénzügyi vagy egyéb szabályozási eszköz változása esetén a Kormány – legfeljebb hat hónapra – az árakra vonatkozóan rendelkezhet a nem hatósági árak körében is."

Ez a rendelkezés igen sok vitát váltott ki, az Alkotmánybíróság is foglalkozott az értelmezésével; mindezzel együtt ebben a formában érvényben van ez a törvényi megfogalmazás. Úgy gondoljuk, hogy az építőipari árakra közvetlenül semmiféle ilyen hatás nem érvényesülhet, ám az építőipar mögötti beszállítókat, szolgáltatókat adott esetben érintheti ez a kormány számára nyitva álló jogszabályi lehetőség.

Végezetül ebben a körben is említést kell tennünk a megrendelő (ajánlatkérő) és a vállalkozó (ajánlattevő) egy speciális intézményen alapuló kapcsolatáról, a közbeszerzésről. Mint ismeretes, a 2003. évi CXXIX. törvény a közbeszerzésekről az Európai Parlament és a Tanács 2004/18/EK irányelvével (2004. március 31.) összhangban jött létre, amely az építési beruházásra, az árubeszerzésre és a szolgáltatásnyújtásra irányuló közbeszerzési szerződések odaítélési eljárásainak összehangolásáról rendelkezik. Ez az irányelv egyértelműen fogalmaz:



„(2) A tagállamokban az állam, a területi és a települési önkormányzatok, valamint a közjogi intézmények nevében kötött szerződések odaítélése során tiszteletben kell tartani az Európai Közösséget létrehozó Szerződés elveit, és különösen az áruk szabad mozgásának, a letelepedés szabadságának, valamint a szolgáltatásnyújtás szabadságának az elvét, továbbá az ezekből levezethető olyan elveket, mint az egyenlő bánásmód, a megkülönböztetés-mentesség, a kölcsönös elismerés, az arányosság és az átláthatóság elve. A bizonyos értéket meghaladó közbeszerzési szerződések esetében azonban tanácsos rendelkezéseket hozni az ilyen szerződések odaítélésére vonatkozó nemzeti eljárások közösségi összehangolására vonatkozóan, amely rendelkezéseknek az említett elveken kell alapulniuk annak érdekében, hogy érvényesülésüket biztosítsák, valamint hogy a közbeszerzések verseny előtti megnyitását garantálják. Ezeket az összehangoló rendelkezéseket ezért az előbb említett szabályokkal és elvekkel, valamint a Szerződés egyéb szabályaival összhangban kell értelmezni.

(3) Az említett összehangoló rendelkezéseknek – amennyire lehetséges – összhangban kell lenniük az egyes tagállamokban jelenleg alkalmazott eljárásokkal és gyakorlattal.

(4) A tagállamoknak biztosítaniuk kell, hogy ha egy közbeszerzési szerződés odaítélésére irányuló eljárásban egy közjogi intézmény ajánlattevőként vesz részt, ez a magánjog hatálya alá tartozó ajánlattevők tekintetében ne torzítsa a versenyt.

(5) A Szerződés 6. cikke értelmében a környezetvédelmi követelményeket – különösen a fenntartható fejlődés előmozdítására tekintettel – be kell illeszteni a Szerződés 3. cikkében említett közösségi politikák és tevékenységek meghatározásába és végrehajtásába. Ezért ez az irányelv meghatározza, hogyan járulhatnak hozzá az ajánlatkérő szervek a környezetvédelemhez és a fenntartható fejlődés előmozdításához, ugyanakkor biztosítja számukra a lehetőséget arra, hogy szerződéseik keretében az általuk teljesített ellenszolgáltatásért a legjobb szolgáltatást kapják.”

A hatályos magyar közbeszerzési törvény a fentieknek megfelelően, deklaráltan három fő cél elérése érdekében jött létre, összhangban a közbeszerzések terén létező nemzetközi szerződéseinkkel és az Európai Unió jogszabályaival:

- egyrészt a közpénzek ésszerű felhasználása átláthatósága,
- másrészt ennek széles körű nyilvános ellenőrizhetősége,
- harmadrészt a közbeszerzések során a verseny tisztaságának biztosítása.

Ezeknek a céloknak az érvényre jutását az alapvető rendelkezések között megfogalmazott törvényi alapelvek segítik:

„1. § (1) A közbeszerzési eljárásban – ideértve a szerződés megkötését is – az ajánlatkérő köteles biztosítani, az ajánlattevő pedig tiszteletben tartani a verseny tisztaságát és nyilvánosságát.

(2) Az ajánlatkérőnek esélyegyenlőséget és egyenlő bánásmódot kell biztosítania az ajánlattevők számára.

(3) Az Európai Unióban letelepedett ajánlattevők és a közösségi áruk számára nemzeti elbánást kell nyújtani a közbeszerzési eljárásban. Az Európai Unión kívül letelepedett ajánlattevők és a nem közösségi áruk számára nemzeti elbánást a közbeszerzési eljárásban a Magyar Köztársaságnak és az Európai Közösségnek a közbeszerzések terén fennálló nemzetközi kötelezettségeivel összhangban kell nyújtani.”

A törvény ezeknek az alapelveknek alárendelve fogalmaz meg olyan előírásokat, amelyek a verseny alapelemeinek, így többi között az árnak a kérdését is érintik. Nem szigorúan árképzési, ármegállapítási kérdésekről rendelkezik az idevonatkozó jogi szabályozás, ám annak következetesen előírt lépéssorozata, lényegi és formai kellékei sok vonatkozásban befolyásolják az építési vállalkozók ajánlat-készítési tevékenységét, ezért szólnunk kell ennek idevágó vonatkozásairól. Nem célunk a törvény rendelkezéseinek részletes bemutatása, hiszen az messze túlmutat könyvünk tartalmi és terjedelmi lehetőségein, ám minden szükséges esetben hivatkozni fogunk rájuk. Praktikusnak ezeket a hivatkozásokat nem itt, hanem az adott ajánlat-készítési fázisra vonatkozó leírásokhoz kapcsolódó fejezetekben fogjuk közölni.

Az általános törvényismertetés keretében kell viszont kitérnünk bizonyos, a könyvünk témája, az építőipari ajánlatadás, ill. árképzés szerint fontos fogalmi meghatározásokra, miszerint

„4. § E törvény alkalmazásában

2. alvállalkozó: az a szervezet (személy), amellyel (akivel) az ajánlattevő a közbeszerzési eljárás alapján megkötött szerződés teljesítése céljából, e szerződésre tekintettel fog szerződést kötni vagy módosítani, kivéve, ha a szervezet (személy) tevékenységét kizárólagos jog alapján végzi;

7. építmény: az épített környezet alakításáról és védelméről szóló törvényben így meghatározott fogalom;

14. közbeszerzési eljárás előkészítése: az adott közbeszerzési eljárás megkezdéséhez szükséges cselekmények elvégzése, így különösen az adott közbeszerzéssel kapcsolatos helyzet-, illetve piacfelmérés, a közbeszerzés becsült értékének felmérése, az eljárást megindító (meghirdető) hirdetmény, a felhívás és a dokumentáció előkészítése;

15. közbeszerzési műszaki leírás: azoknak a műszaki előírásoknak az összessége, amelyet különösen az ajánlattételhez szükséges dokumentáció tartalmaz, és amelyek meghatározzák a közbeszerzés tárgya tekintetében megkövetelt jellemzőket, amelyek alapján a közbeszerzés tárgya oly módon írható le, hogy az megfeleljen az ajánlatkérő által kért rendeltetésnek; a műszaki előírások tartalmazzák a környezetvédelmi teljesítményre, a valamennyi követelménynek – így különösen a fogyasztóknak számára a szolgáltatásokhoz való egyenlő esélyű hozzáférés szempontjában – megfelelő kialakítására, a biztonságra és méretekre vonatkozó jellemzők meghatározását, ideértve a közbeszerzés tárgyára alkalmazandó, a terminológiára, a jelekre, a vizsgálatra és vizsgálati módszerekre, a csomagolásra, a jelölésre, a



címkezésre, a használati utasításra, a gyártási folyamatokra és módszerekre vonatkozó követelményeket; építési beruházás esetén továbbá tartalmazniuk kell a minőségbiztosításra, a tervezésre és költségekre vonatkozó szabályokat, a munkák vizsgálati, ellenőrzési és átvételi feltételeit, az építési eljárásokat vagy technológiákat, valamint minden olyan egyéb műszaki feltételt, amelyet az ajánlatkérőnek módjában áll általános vagy különös rendelkezésekkel előírni az elkészült munka és azon anyagok vagy alkatrészek tekintetében, amelyeket az magában foglal; árubeszerezés vagy szolgáltatás megrendelése esetében továbbá tartalmazniuk kell a minőségre, a teljesítményre, a termék rendeltetésére, a megfelelőség-igazolási eljárásokra vonatkozó követelményeket;

23/A. műszaki ajánlás: európai szabványügyi szervezet által nem szabványként kiadott bármely dokumentum, amelyet a piaci igények kielégítésére, szabályozott eljárás szerint dolgoztak ki;

24. nemzeti szabvány: a nemzeti szabványosításról szóló törvényben így meghatározott fogalom;

24/A. nemzetközi szabvány: a nemzeti szabványosításról szóló törvényben így meghatározott fogalom."

Nem kevésbé fontos a törvény megfogalmazása az építési beruházást illetően:

„25. § (1) Az építési beruházás olyan visszerterhes szerződés, amelynek tárgya a következő valamelyik munka megrendelése (és átvétele) az ajánlatkérő részéről:

- a) az 1. mellékletben felsorolt tevékenységek egyikéhez kapcsolódó munka kivitelezése vagy kivitelezése és külön jogszabályban meghatározott tervezése együtt;
- b) építmény kivitelezése vagy kivitelezése és külön jogszabályban meghatározott tervezése együtt;
- c) az ajánlatkérő által meghatározott követelményeknek megfelelő építmény bármely eszközzel, illetőleg módon történő kivitelezése.

(2) A 22. § (2) bekezdésének a) pontja alkalmazásában építési beruházás az 1. melléklet szerinti mélyépítési tevékenységek egyikéhez kapcsolódó munka, valamint kórház, sport-, szórakozási és szabadidő-létesítmény, oktatási (iskolaépület, felsőoktatási épület) vagy közigazgatási célokra használt épület kivitelezése (építési munkái)."

Miről rendelkezik a törvény itt hivatkozott 1. számú melléklete? Ez egy olyan táblázatos összeállítás, amely megfelelő kódrendszerhez rendelve összefoglalja az építőipari résztevékenységeket és bizonyos tartalmi megjegyzéseket fűz az egyes alcsoportokban meghatározott kategóriákhoz. Úgy véljük, érdemes ennek a vázát áttekinteni; a megnevezés előtt álló két-, három- és négyjegyű számok az ún. CPV- (Common Procurement Vocabulary, azaz Közös Közbeszerzési Szójegyzék) kódok.

## 45 osztály

### 45.1 csoport

#### 45.11 alcsoport

#### 45.12 alcsoport

### 45.2 csoport

#### 45.21 alcsoport

#### 45.22 alcsoport

#### 45.23 alcsoport

#### 45.24 alcsoport

#### 45.25 alcsoport

### 45.3 csoport

#### 45.31 alcsoport

#### 45.32 alcsoport

#### 45.33 alcsoport

#### 45.34 alcsoport

### 45.4 csoport

#### 45.41 alcsoport

#### 45.42 alcsoport

#### 45.43 alcsoport

#### 45.44 alcsoport

#### 45.45 alcsoport

### 45.5 osztály

#### 45.50 alcsoport

építőipar (azaz új építmények építése, helyreállítás és általános javítási munkálatok)

építési terület előkészítése

épületbontás, földmunka

talajmintavétel, próbafúrás

szerkezetkész épületek, ill.

épületrészek építése, mélyépítés

általános építési és mélyépítési munkák

tetőszerkezet- és tetőépítés, víz

és nedvesség elleni szigetelés

autópálya, út, repülőtér

és sportlétesítmény építése

vízi építmény építése

egyéb építési szakmunkák

épületgépészeti szerelés

villanszerelés

szigetelés (hő, hang, rezgés elleni)

víz-, gáz-, fűtősszerelés

egyéb épületgépészeti szerelés

befejező építés

vakolás

épületasztalos munka

padló- és falburkolás

festés és üvegezés

egyéb befejező építés

építési eszköz bérlése, személyzettel

építési eszköz bérlése, személyzettel

Megjegyezzük, hogy ezen ismertett tevékenységi kódok mellett a közbeszerzési jogszabályokban létezik még egy további osztályozás is, ami az ún. NACE-kódokon alapul; ez a francia betűszó a „gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozása az Európai Községekben” (Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes, angol nyelven: Statistical Classification of Economic Activities in the European Communities) rövidítésből keletkezett; a kétféle kódrendszer (CPV, ill. NACE) közötti eltérés esetén a NACE nomenklatúrája az irányadó.

Ebben a fejezetben röviden még egy, az ajánlattevő számára fontos szempontból elemezzük a közbeszerzési törvény bizonyos rendelkezéseit. Köztudott, hogy az adott beszerzés törvény hatálya alá tartozása mindenekelőtt az ajánlatkérő státusától függ; az Európai Parlament és a Tanács 2004/18/EK irányelve (2004. március 31.), amely az építési beruházásra, az árubeszerezésre és a szolgáltatásnyújtásra irányuló közbeszerzési szerződések odaítélési eljárásainak összehangolásáról rendelkezik, így fogalmaz:



„1. cím – 1. cikk – fogalom-meghatározások

(9) Ajánlatkérő szerv: az állam, a területi vagy a települési önkormányzat, a közjogi intézmény, továbbá az egy vagy több ilyen szerv, illetőleg közjogi intézmény által létrehozott társulás.”

A magyar közbeszerzési törvény egzaktabb megfogalmazásokat közöl:

„2. § (1) E törvény szerint kell eljárni a közbeszerzési eljárásokban, amelyeket az ajánlatkérőként meghatározott szervezetek visszerthes szerződések megkötése céljából kötelesek lefolytatni megadott tárgyú és értékű közbeszerzések megvalósítása érdekében (közbeszerzés).”

A törvény lehetőséget ad arra, hogy önként is alkalmazza az előírásait egy ajánlatkérő – ám ezt csakis következetesen lehet tenni:

„2. § (4) E törvényt önként alkalmazó szervezetre (személyre) a törvény minden rendelkezése vonatkozik.”

Az előzőknek megfelelően az ajánlatkérőként meghatározott szervezeteket a törvény részletesen és egyértelműen, pontosan körülírja – ezt bizonyos különbségekkel teszi az értékhatártól függően meghatározott közösségi értékhatárokat elérő, a nemzeti értékhatárokat elérő és a nemzeti értékhatárok alatti közbeszerzések esetében; a legátfogóbban és legáltalánosabban a közösségi értékhatárokat elérő közbeszerzésekre vonatkozó rendelkezések fogalmazzak:

„22. § (1) E fejezet alkalmazásában ajánlatkérők:

- a) a minisztérium, a Miniszterelnöki Hivatal, a közbeszerzés során központosított ajánlatkérésre feljogosított szervezet;
- b) az állam, az a) pontban meghatározott szervezeteken kívüli központi költségvetési szerv, az elkülönített állami pénzalap kezelője, a társadalombiztosítási költségvetési szerv;
- c) az országos kisebbségi önkormányzat, az országos kisebbségi önkormányzati költségvetési szerv;
- d) a helyi önkormányzat, a helyi kisebbségi önkormányzat, a települési önkormányzatok társulása, a helyi önkormányzati költségvetési szerv, a helyi kisebbségi önkormányzati költségvetési szerv, a területfejlesztési önkormányzati társulás, a megyei területfejlesztési tanács, a regionális fejlesztési tanács;
- e) (törvénymódosítás során törölve)
- f) a közalapítvány;
- g) a Magyar Nemzeti Bank, az Állami Privatizációs és Vagyongazdálkodási Részvénytársaság, a Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság, a Magyar

Távíratí Iroda Részvénytársaság, a közszolgálati műsorszolgáltatók, valamint az a közműsor-szolgáltató, amelynek működését többségi részben állami, illetőleg önkormányzati költségvetésből finanszírozzák, továbbá az Országos Rádió és Televízió Testület;

- h) az a jogképes szervezet, amelynek létrehozataláról jogszabály rendelkezik, meghatározva a szervezet által ellátandó feladatot, az irányítására, illetőleg az ellenőrzésére, valamint a működésére vonatkozó szabályokat, feltéve, hogy e bekezdés a) – g) pontjában meghatározott egy vagy több szervezet, illetőleg az Országgyűlés vagy a Kormány meghatározó befolyást képes felette gyakorolni, vagy működését többségi részben egy vagy több ilyen szervezet (testület) finanszírozza;
- i) az a jogi személy, amelyet közérdekű, de nem ipari vagy kereskedelmi jellegű tevékenység folytatása céljából hoznak létre, illetőleg amely ilyen tevékenységet lát el, ha e bekezdésben meghatározott egy vagy több szervezet, illetőleg az Országgyűlés vagy a Kormány meghatározó befolyást képes felette gyakorolni, vagy működését többségi részben egy vagy több ilyen szervezet (testület) finanszírozza;
- j) az a jogképes szervezet, amelyet e bekezdés a) – i) pontjában meghatározott egy vagy több szervezet (ide nem értve az államot) az alaptevékenysége ellátására hoz létre, és ha ilyen szervezet felett meghatározó befolyást képes gyakorolni;
- k) a 2A. § (1) bekezdése szerinti gazdálkodó szervezet.

(2) E fejezet alkalmazásában – a támogatásból megvalósítandó közbeszerzés tekintetében – ajánlatkérő az (1) bekezdés alá nem tartozó szervezet is – kivéve az egyéni vállalkozót és az egyéni céget –,

- a) amelynek a 25. § (2) bekezdése szerinti építési beruházást vagy ezzel összefüggő szolgáltatás megrendelését az (1) bekezdésben meghatározott egy vagy több szervezet többségi részben közvetlenül támogatja;
- b) amelynek e fejezet szerinti közbeszerzését az (1) bekezdésben meghatározott egy vagy több szervezet költségvetési forrásból és az Európai Unióból származó forrásból többségi részben közvetlenül támogatja vagy az Európai Unióból származó forrásból többségi részben közvetlenül támogatják.

(3) Az (1) bekezdés alkalmazásában a működés többségi részben való finanszírozásának esetét a költségvetési év elején az adott évre tervezetten és az összes várható bevételhez viszonyítva kell becsülni, meghatározni.

(4) Az (1) bekezdés alá tartozó hitelintézet az általa igénybe vett pénzügyi, illetőleg kiegészítő pénzügyi szolgáltatási tevékenység, továbbá befektetési szolgáltatási, illetőleg kiegészítő befektetési szolgáltatási tevékenység tekintetében nem minősül ajánlatkérőnek.”



Mint látjuk, a törvény igen széles kört érintően fogalmazza meg az ajánlatkérőket – összhangban a közpénzek ésszerű felhasználása átláthatóságának és széles körű nyilvános ellenőrizhetőségének követelményével.

Erre a nagy ajánlatkérői körre is tekintettel kell lennie az ajánlattevőknek, pontosabban a potenciális ajánlattevőknek akkor, amikor a közbeszerzési eljárásban az ajánlatkérő oldalán, esetleg nevében történő esetleges közreműködésük **összeférhetetlenséget** okozhat.

A törvény ebben a vonatkozásban természetesen szigorú szempontokat fogalmaz meg:

„10. § (1) A közbeszerzési eljárás előkészítése, a felhívás és a dokumentáció elkészítése során vagy az eljárás más szakaszában az ajánlatkérő nevében nem járhat el, illetőleg az eljárásba nem vonható be a közbeszerzés tárgyával kapcsolatos gazdasági tevékenységet végző gazdálkodó szervezet (a továbbiakban: érdekelt gazdasági szervezet), illetőleg az olyan személy vagy szervezet, aki, illetőleg amely

- a) az érdekelt gazdálkodó szervezettel munkaviszonyban vagy munkavégzésre irányuló egyéb jogviszonyban áll;
- b) az érdekelt gazdálkodó szervezet vezető tisztségviselője vagy felügyelőbizottságának tagja;
- c) az érdekelt gazdálkodó szervezetben tulajdoni részesedéssel rendelkezik;
- d) az a)–c) pont szerinti személy hozzátartozója.

(2) Nem kell alkalmazni az (1) bekezdést, ha az ajánlatkérő nevében eljáró, illetőleg az eljárásba bevonni kívánt érdekelt gazdálkodó szervezet, illetőleg az eljárásba bevonni kívánt személlyel vagy szervezettel az (1) bekezdés a) – d) pontja szerinti viszonyban álló érdekelt gazdálkodó szervezet írásban nyilatkozik, hogy az eljárásban nem vesz részt ajánlattevőként vagy alvállalkozóként.”

Talán sok szakmailag jól felkészült, komoly reputációval rendelkező kivitelező, vállalkozó kerülhet abba a helyzetbe, hogy egy ajánlatkérő szervezet bevonja őt egy adott közbeszerzési eljárás előkészítésébe. Ebben az esetben igen körültekintően kell eljárnia mind a két félnek, nehogy a már említett összeférhetlenségi helyzet alakuljon ki akár figyelmetlenségük, akár nagyvonalúságuk miatt. Ahogy olvashattuk, a közbeszerzési eljárás előkészítésében való részvétel is megalapozhatja az összeférhetlenséget, ami a későbbiekben adandó ajánlat érvénytelenné nyilvánításához vezet – ahogy a törvény fogalmaz:

„88. § (1) Az ajánlat érvénytelen, ha

- c) ajánlattevő, illetőleg alvállalkozója nem felel meg az összeférhetlenségi követelményeknek (10. §);”

Körültekintően kell tehát megvizsgálni, hogy az adott potenciális ajánlattevő közreműködése a szóban forgó közbeszerzési eljárás előkészítésének minősül-e. Gondoljunk a törvénynek az általunk is idézett 4. § 14. pontjára, aholis az értelmező rendelkezések szerint a helyzet- és piacfelmérés, a dokumentációkészítés a közbeszerzési eljárás előkészítéséhez tartozik. Ugyanakkor az ajánlatkérő előzetes tájékozódása a közbeszerzési eljárások szükséges velejárója, ezért a törvény speciális szabályt is tartalmaz erre az esetre vonatkozóan:

„10. § (6) Nem minősül e § alkalmazásában a közbeszerzési eljárás előkészítésébe bevont személynek (szervezetnek) az olyan személy (szervezet), akitől, illetőleg amelytől az ajánlatkérő

- a) az adott közbeszerzéssel kapcsolatos helyzet- illetőleg piacfelmérés, a közbeszerzés becsült értékének felmérése érdekében a közbeszerzés megkezdése időpontjának megjelölése nélkül, kizárólag a felmérés érdekében szükséges adatokat közölve kért tájékoztatást, vagy
- b) a támogatásra irányuló igény (pályázat) benyújtásához szükséges ár-ajánlatot kapott, feltéve, hogy az a), illetőleg a b) pont alkalmazása kapcsán az ajánlatkérő nem közölte vele a közbeszerzési eljárás során az összes ajánlattevő (részvételre jelentkező) részére rendelkezésre bocsátott adatok körét meghaladó információt.

(7) Az ajánlatkérő nevében eljáró, illetőleg az eljárásba bevonni kívánt személy vagy szervezet írásban köteles nyilatkozni arról, hogy vele szemben fennáll-e az e § szerinti összeférhetlenség. Az összeférhetlenséggel kapcsolatos nyilatkozathoz – a (2) vagy a (4) bekezdés szerinti esetben – csatolni kell az érintett érdekelt gazdálkodó szervezet nyilatkozatát arról, hogy az eljárásban nem vesz részt ajánlattevőként vagy alvállalkozóként (távolmaradási nyilatkozat).”

Az összeférhetlenséggel kapcsolatos témakört lezárva azt javasoljuk, hogy mind az ajánlatkérők, mind az ajánlattevők járjanak el igen körültekintően ebben a kérdésben; egyrészt a potenciális ajánlattevőkben felgyülemlett tudás és tapasztalat kihasználása az adott projekt érdekeit szolgálja, másrészt esetleges nem körültekintő munkálkodásuk a közbeszerzési eljárásból való kizárásukkal járhat.

Értettük a közbeszerzési folyamat néhány alapelvét és fogalmát, inkább jellegük illusztrálására. Mint korábban említettük, a törvény előírásaira konkrétan az egyes fejezetekben hivatkozunk.

Itt, a jogi elvek és háttér bizonyos illusztrálásának a végén egy terminológiai megjegyzést kell tennünk. Deklaráltuk, hogy könyvünk a vállalkozási (építési) szerződés megkötéséig elvezető útra, pontosabban annak egyik legmeghatározóbb szakaszára, az **árajánlat** elkészítésére koncentrált. Ugyan maga az árképzés, ár-ajánlat-összeállítás lényegében egységes elvek szerint történik, láthatjuk, hogy az annak elfogadásáig, ill. a vonatkozó szerződés aláírásáig tartó folyamat, maga az út – elsősorban az eljárási rendet tekintve – alapvetően kétféle lehet:



- vagy a kialakult és írott általános szakmai, jogi, üzleti etikai előírások mentén halad,
- vagy a közbeszerzési jogszabályokban meghatározott esetekben szűkebbre szabott ösvényen halad.

A következő fejezetekben nekünk is meg kell különböztetnünk ezt a két eljárást: a továbbiakban a klasszikus elnevezéssel illetjük, azaz „szabad kezes vállalatba adásnak” nevezzük az általános utat, míg közbeszerzési eljárásnak a közbeszerzési törvény által szabályozott eljárásrendet.

## 2. Az építőipari termelés sajátosságai

Az építőipari termelésnek több olyan fontos sajátossága van, amelyek jelentősen megkülönböztetik a gyáripari, klasszikus ipari termeléstől; nyilvánvaló, hogy ezeket a jellemzőket figyelembe kell venni az építőipari ajánlatok összeállításában, az építési árak kalkulációjában is. Tekintsük át a következőkben ezeket az építőipari sajátosságokat!

Mindenekelőtt azt kell kiemelnünk, hogy az építőipar mindig **megrendelésre termel**, nem raktárra. Más megfogalmazásban: a hagyományos gyáripari termelés esetében a termék létrehozási folyamatát az eladó, a gyártó indítja el – az építőiparban a létesítmény létrehozását a vevő, a megrendelő kezdeményezi. Tudjuk, hogy ez a sajátosság nem csak az építőiparra jellemző – vannak más iparágak is, ahol a megrendelésre való termelés a karakteres vonás: általában a különösen nagy értékű termékek esetében, gondoljunk a hajógyártásra vagy a repülőgépgyártásra, de ide kell sorolnunk például bizonyos egyedi épületszerkezetek (pl. adott épülethez, építményhez tervezett acélszerkezetek, előregyártott vasbeton- vagy más tartószerkezetek, ill. például sajátos tető- vagy homlokzati szerkezetek, függönyfalak stb.) gyártását is. Viszonylag új jelenség a hazai építőipari piacon az ún. „készházak” megjelenése, amikor is lényegében kész, előregyártott épületelemekből, könnyűszerkezetes építési technológiával épülnek családi házak, ikerházak. Látjuk, hogy az utóbbi időben az elvileg „raktárról” szállítandó bizonyos termékek esetében is egyre erőteljesebben érvényesül az egyedi vevői megrendelések teljesítésére irányuló gyártói törekvés, gondoljunk például a személygépkocsik egyedi felszereltséggel való szállítására – ám ez más üzleti tendencia megjelenési formája.

Itt jegyezzük meg az a napjainkban gyakori eset, amikor egy építőipari szervezet a kivitelezési profilja mellett ingatlanfejlesztési tevékenységet is folytat, azaz az adott fejlesztés esetén megrendelői szerepkörbe kerül. Ilyen eset lehet például egy lakópark fejlesztése. Vegyük azonban észre, hogy ezek az értékesítésre váró lakások az ingatlanfejlesztő készletét jelentik, maga az építőipari termelés ebben az esetben is megrendelésre folyik, hiszen az ingatlanfejlesztés ugyanazon cég másik üzletága, számvitelileg is elkülönült tevékenysége, amit nem egyszer önálló cégben, projektársaságban végez. Emellett persze az is előfordul, hogy az itt elkészült végtermékek, a lakások valószínűleg nem találnak száz százalékban vevőre az építkezés befejezésekor; azaz előfordulhat, hogy „raktáron” maradnak



– de az ingatlanfejlesztő cég, projektársaság raktárkészleteként, az építőipari cég itt is megrendelésre termelt.

Nyilvánvalóan a megrendelésre történő termelés jellegéből fakadóan az építőipari marketing, piackutatás „műfaja” is különbözik a raktárra, készletezésre termelő cég ilyen irányú tevékenységétől: itt az egyedi megrendelőt előre kell meggyőzni a terméket, azaz az épületet, műtárgyat előállító cég alkalmasságáról, ezen keresztül a jövőbeli végtermék kiválóságáról és határidőre való elkészüléséről. Erre szolgálnak a referenciák, a megrendelő igényeinek leginkább megfelelő, már megépített hasonló épületek és építmények, amelyeket megtekintve, azok korábbi megrendelőit meginterjúvolva megfelelő képet alkothat az ajánlatkérő a szóban forgó ajánlatadó, kivitelező képességéről, ill. munkájáról.

Fontos ismételni, hogy az egyedi javak (épületek, építmények) **megrendelői köre** (vevőköre) állandóan változik. Ez az általánosítás nem zárja ki azt a jelenséget, hogy például egy adott, általában bizonyos profilra szakosodott ingatlanfejlesztő szívesen dolgozik a megszokott, bejáratott kivitelezői háttérével – mindenekelőtt az a bizalom indokolja ezt, amiről hamarosan külön is szólnunk. Különösen sok lehetőség adódik erre az Európai Unión belül, ahol (a hagyományosan értelmezett) belföldi és külföldi vállalkozások minden tagállamban egyenrangú piaci szereplőknek számítanak; ám az általános tendencia azt is mutatja, hogy megfelelően jó ajánlatokkal az adott országban tevékenykedő helyi kivitelezők igenis komoly versenytársak lesznek az ingatlanfejlesztő által már ismert, jó bizonyítványú, így korábban preferált cégekkel szemben.

Más oldalról szemlélve ezt a kérdést: egy jelentős kivitelező cég általában igen sok megrendelővel (szervezettel, céggel) áll egyidejűleg szerződéses kapcsolatban – még földrajzilag szűk területre korlátozva is a tevékenységét, nem elemelve most a nemzetközi méretekben működő vállalkozásokat. A sokféle egyidejű megrendelő körében lehetnek ugyan az előbbi gondolatmenet szerint „visszatérő” kliensek, megszokott kapcsolatok, ám inkább jellemző ezek változékonysága, sokszínűsége. A közbeszerzések szigorú odaítélési rendje méginkább aláhúzza ezt a tendenciát.

Jól tudjuk, hogy az építőipar terméke **nagy értékű és hosszú élettartamú**. Gondoljunk csak arra, hogy a számviteli szabályok, ill. adójogszabályok (I. a többször módosított 1996. évi LXXXI. törvény) a hosszú élettartamú szerkezetekből készült épületek esetében 50 éves amortizációs időtartammal számolnak (az évi leírási kulcs: 2%), a közepes élettartamú szerkezetek esetében 33,33 esztendő az amortizációs idő (az évi leírási kulcs: 3%), míg a rövid élettartamú szerkezet esetében ez az időtartam 16,67 év (az évi leírási kulcs: 6%). Az egyéb építmények besorolása az amortizációs időtartam alapján hasonló: az ipari építményeknél az évi leírási kulcs 2%, a mezőgazdasági építményeknél évi 3% mértékű; ugyanakkor az alagutak évi leírási kulcsa csak 1% (tehát az amortizációs időtartam 100 esztendő), míg a közforgalmú vasút esetében évi 4%-os leírási kulccsal 25 éves amortizációs időtartamot számítanak a hatályos jogszabályok. Az előzők szerinti, általában igen jelentős leírási időtartamok sorából az épületgépészet körébe tartozó gépeket

és berendezéseket emeli ki a jogszabály, amely szerint ebben a kategóriában évi 14,5%-os leírási kulccsal, azaz 6,89 évi amortizációs idővel lehet számolni (nyilvánvalóan az új gépek, berendezések rohamos műszaki fejlődését, ill. a meglévők ezzel összefüggő rohamos avulását figyelembe véve).

Az épületek, műtárgyak, általában az építmények élettartamának igen hosszú voltát fogalmazza meg – más, műszaki és ezzel összefüggő minőségi szempontból – a 11/1985. (VI. 22.) ÉVM-IpM-KM-MÉM-BkM együttes rendelet az egyes épületszerkezetek és azok létrehozásánál felhasználásra kerülő termékek kötelező alkalmassági idejéről, valamint a 12/1988. (XII. 27.) ÉVM-IpM-KM-MÉM-KVM együttes rendelet az egyes nyomvonal jellegű építményszerkezet kötelező alkalmassági idejéről. E két jogszabály közül az előbbi rendelet a lakóépületekre, a pihenés céljára szolgáló épületekre, a személygépkocsi-tárolókra, az igazgatási és irodaépületekre, a szociális, egészségvédelmi, művelődési és oktatási épületekre, valamint ellátó- és szolgáltatóépületekre, az utóbbi jogszabály az utakra, a közforgalmú vasutakra, a járdákra, térburkolatokra, a csővezetékekre, az erős- és gyengeáramú, földbe fektetett vezetékekre, az árvízvédelmi vonalakra, a belvízi és öntöző főművekre, valamint a felsoroltak műtárgyainak szerkezeteire vonatkozik.

Emellett a nagy értéket és a hosszú élettartamot hangsúlyozza az építmények egy speciális csoportjára, a lakásokra vonatkozó jótállási jogszabály is; ezek az iparágra jellemző ismérvek azok, amelyek miatt külön kormányrendelet, foglalkozik a lakások hároméves időtartamra kötelezően kiterjedő jótállási kérdéseivel.

Az épületek, műtárgyak nagy értékére vonatkozó megjegyzéseink nem csak a közvélekedésen alapulnak; ezt a statisztikai adatok is alátámasztják, de még inkább az ingatlanpiaci információk jelzik, milyen jelentősek ezek a fajlagos árak. Természetesen ez utóbbi, ingatlanpiaci adatok nemcsak az építési árakról, hanem az adott építmény, létesítmény egyéb jellemzőiről is szólnak: mindenekelőtt a telekről és annak értékéről. Véleményünk szerint az építmények építési költségeinek szakmailag megalapozott és elfogadott nagyságrendjét jól illusztrálja a 245/2006. (XII. 5.) Korm.rendelet az építésügyi bírság megállapításának részletes szabályairól 1. sz. melléklete, amely a különféle rendeltetésű építmények egységnyi számított értékét határozza meg; ebből idézünk példálózva:

„Többlakásos, társasházi, telepszerű közösségi lakóépület, szálláshely szolgáltató épület, épületrész (szociális-, nyugdíjas-, szeretetotthon, diák-, munkás-, hajléktalanszálló, kollégium, árvaház, szálloda, hotel, motel, panzió, fogadó stb.)

160 000 Ft/m<sup>2</sup>

Kis- és nagykereskedelmi építmény, építményrész (bevásárlóközpont, üzletközpont, áruház, vásárcsarnok, fedett piac stb.)

190 000 Ft/m<sup>2</sup>

Közösségi szórakoztató építmény, építményrész (színház, operaház, filmszínház, koncert- és hangversenyterem, cirkusz, stúdióház, tánc ház, stb.)

190 000 Ft/m<sup>2</sup>



Nagyforgalmú közlekedési építmény, építményrész (pályaúdvár, terminálok, állomásépület, repülőtér, metróállomás, váróterem stb.) 190 000 Ft/m<sup>2</sup>

Egyéb, közlekedéssel kapcsolatos építmény, építményrész (parkolóház, buszgarázs, remíz, gépjárműmosó, töltőállomás stb.) 130 000 Ft/m<sup>2</sup>

Ipari építmény, építményrész (gyár, műhelycsarnok, szerelőüzem, üzemi konyha, nyomda, technológiai rendszereket befoglaló üzemi építmény, csarnok stb.) 190 000 Ft/m<sup>2</sup>

Az építmények különösen nagy értékének illusztrálására idézzük fel a 2003–06. közötti évek magyarországi autópálya-építéseinak fajlagos árait; a Nemzeti Infrastruktúra-fejlesztő Zrt. adatai szerint például:

- az M7-es autópálya Zamárdi–Balatonszárszó közötti 12,2 km hosszúságú szakaszának fajlagos ára (a köröshegyi völgyhíd nélkül) 1,032 Mrd Ft/km;
- a Balatonszárszó–Ordacsehi közötti 20 km-es szakasza km-enként 1,665 Mrd Ft-ba kerül, míg az Ordacsehi–Balatonketesztúr közötti 27 km hosszúságú autópálya-szakasz km-enkénti ára 1,263 Mrd Ft.

Az eltéréseket az egyes szakaszok különböző vonalvezetése, felszíni adottságai indokolják – felhívva a figyelmet az építőipari termék, a mű egy másik sajátosságára, annak egyedi voltára.

Mint már utaltunk rá, a szerződéses kapcsolatokban igen jelentős, sokszor meghatározó elem a **bizalom**, hiszen a különösen nagy érték és a relatíve hosszú kivitelezési átfutási idő miatt a partnereknek meg kell bízniuk egymásban. Ellenében a hagyományos gyáripari termelés esetével, amikor is az adás-vétel a termék fizikai megvalósítása után jön létre, az építőipar esetében az adás-vételre vonatkozó szerződés megkötése megelőzi a termék fizikai megvalósítását. Mind a két szerződő félnek bíznia kell a másikban, el kell hinnie, hogy a vállalkozó szerződésszerűen, a megállapodott minőségben, határidőben teljesíteni fog, és hogy a megrendelő fizetni fogja az elvégzett munka megállapodott ellenértékét. Köztudott, hogy ennek a bizalomnak az erősítésére a vállalkozási szerződések igen sok biztosítékot tartalmazhatnak: mindenekelőtt a vállalkozói teljesítés biztosítására szolgáló teljesítési garancia (adott vállalkozói díjhányad visszatartása vagy bankgarancia formájában), a szavatossági időszakra szóló jólteljesítési garancia (szintén visszatartás vagy bankgarancia formájában), ill. ezek kombinációja és még számtalan biztosítéki intézmény, többi között a kötbérek kikötése – lényegesen kevesebb azonban azoknak a száma, amelyek a vállalkozót biztosítják a megrendelő esetleges fizetési nehézségei, átvételi ellehetetlenülése esetére. Összességében tehát léteznek (sokszor egyoldalú) szerződéses biztosítékok a másik fél szerződésszegő magatartása következményeinek kezelésére, ám ezek mellett a bizalom mint alapvető kategória mindig is az építésre, kivitelezésre létrejövő vállalkozási szerződések jellemzője.

Mind a két szerződő partnernek, a megrendelőnek és vállalkozónak is tudatában kell lennie annak, hogy az építési munka – a később részletezett egységisége mellett – mindig igen **bonyolult műszaki feladat**, így az elvégzendő tevékenységek

csak bővebb kifejtéssel: a műszaki (ajánlati vagy kiviteli) tervek mellett műszaki leírásokkal, költségvetési szövegi írásokkal, minőségi és mennyiségi jegyzékekkel stb. határozhatók meg egyértelműen.

Könyvünk témája szempontjából különösen fontos, hogy az **építmény árát** előre, azaz bizonyos mértékig kidolgozott tervek alapján, tehát láthatatlanban, azonos termék ismerete, ill. prototípus nélkül kell meghatározni. Esetünkben nincs „nullszéria”, nincs próbagyártás, amelyek során, ill. eredményeképpen véglegesíteni lehetne a korábban, a termék elgondolásakor, megtervezésekor kiszámított ellenértéket. Az is idetartozó, fontos ismerv, hogy az épület, építmény említett bonyolultsága miatt annak ára mindenkor az egyes részeinek elemeiből, szerkezeteiből állapítható meg, vagyis értékét az egyes szerkezetek, a munkafolyamatok egységnyi elemére előkalkulált részárak összesítésével lehet meghatározni. Ehhez az előre kialakított, szerződésben rögzített árhoz később, a szerződés teljesítése, a kivitelezési munka végzése közben helyszíni szervezéssel, műszaki tudással és a gazdálkodási feltételek megteremtésével kell alkalmazkodni; ezért különösen fontos valamennyi, a kivitelezés során előfordulható körülmény előzetes tisztázása és figyelembevétele. Mindezzel együtt szinte általános, hogy – éppen a relatíve hosszú átfutási idő adta lehetőségek és kényszerek miatt – az építési időtartam alatt az épített, ill. mindkét szerződő fél változtat a műszaki tartalom, egyéb szerződéses feltételeken (pl. a befejezési határidőn); ezek a változások, változtatások azzal járnak, hogy az építmény árát az első szerződéses árhoz képest szintén változtatni kell, mert az nem egyszer csak a kivitelezés utolsó fázisában lesz majd végleges.

Az építmények árát befolyásoló sajátos tényezőt jelent, hogy a munka kivitelezése, az építési munka megvalósítása **hosszabb időtartamot** vesz igénybe, és ezen hosszabb idő alatt számolni kell a termelés összetevőinek (anyagok, energia, munkaerő, gépek, fuvarozás stb.) árának változásaival is. Bár az elmúlt húsz-huszonöt év alatt általában a hazai építési (átfutási) időtartamok látványos rövidülésének voltunk szemtanúi, a mind korszerűbb kivitelezési technológiákkal, az egyre újabb munkaszervezési eljárásokkal sem lehet az építőipar ezen jellemzőjét, a más iparágakhoz mérten relatíve hosszú átfutási időtartamot eliminálni. Tudjuk, hogy az építőipari inflációs várakozások, ill. előrejelzések időszakonként igen különbözőek, ám az is biztos, hogy az árajánlat elfogadása (praktikusan a vonatkozó vállalkozási szerződés megkötése) és az adott munkarész konkrét kivitelezési időpontja között jelentős, a kivitelező vállalkozótól független árváltozások is történhetnek.

A többi iparághoz viszonyítva az építőipar az egyik legjelentősebb specifikumát az jelenti, hogy az építési folyamatban létrehozott termék, az épület vagy a műtárgy a „végső fogyasztás” **helyszínén valósítandó meg**. Ebből következően tehát mindig új helyen, az adott, általában a megrendelő tulajdonát képező ingatlan területén folyik az építőipari termelés. Ezzel jár a termelés alapfeltételeihez szükséges felvonulási berendezkedés kiépítése, üzemeltetése, majd elbontása, a volt területük rendezése, általában a tágan értelmezett térbeli és időbeli organizációs feltételek megteremtése, ideértve a megközelítést szolgáló és munkaterületen belüli utak,



az ideiglenes közműellátás kialakítását. Mindig új, eltérő helyi feltételek szerint kell megoldani a beépítendő anyagok munkaterületre való ütemezett szállítását, raktározását, deponálását, megóvását, ill. a szükséges eszközök (elsősorban az építésgépesítés: földmunkagépek, daruk, felvonók, de adott esetben ideiglenes áramtermelő berendezések, mobil betongyarak, betonacél-megmunkáló gépsorok stb.) helyszíni telepítését, üzemeltetését, majd lebontását és elszállítását.

Hasonlóan meghatározó sajátosság, hogy az építőipari termelés nem zárt üzemszarnokokban, hanem a szabadban, tehát az **időjárási feltételeknek kitett körülmények között** folyik, ami szintén annak egyedi jellegét húzza alá. Az adott esetben viszonylag szélsőséges időjárási körülményekkel szemben nyilvánvalóan lehet védekezni, ám ezek költségei általában nem elhanyagolhatók. Gondoljunk például ebből a célból ideiglenes műszaki megoldások alkalmazására (Magyarország éghajlati viszonyai között gyakori a téliesített munkaterületek kialakítása ideiglenes tetőkkel, nyílászárásokkal, ill. az így kialakított munkaterületek fűtése ideiglenes hőtermelő berendezésekkel), vagy olyan munkaszervezési intézkedésekkel, amelyekkel például a végleges fűtési rendszernek a rendeltetésszerű használatnál korábbi igénybevételével oldják meg az alacsony hőmérsékletre érzékeny befejező szakipari munkák téli elvégzéséhez szükséges munkaterület-temperálást.

Az előzőkből is fakadóan a termelési folyamat termékenként (építményenként, épületenként) lényegében **egyedi jellegű**, hiszen a különböző munkaterületeken a különböző épületek és műtárgyak általában más-más technológiákkal, ill. technológiai berendezésekkel, más-más időbeli és térbeli szervezési feltételekkel valósíthatók meg. Gondoljunk csak az épülettől, építménytől és a helyszíntől erősen függő emelőgépigényekre, ill. lehetőségekre – pl. egy toronydaru vagy autódaru teljesítőképességét (emelési teljesítményét) meghatározzák az adott épületszerkezetek súlyadatai, beemelési távolságai, ugyanakkor az építési helyszín determinálhatja az adott daru telepíthetőségét: közművek a telepítési helyszínen (föld alatt és levegőben), a környező épületek magassága, forgalmas út közelsége, a depónia helyek adottságai, a munkavédelmi szempontok stb.

A szakmában járatosak számára egyértelmű, hogy az építési folyamat végtermékei: az **épületek és műtárgyak is egyediek**, hiszen a műszaki megoldások a helyszíntől függően többé-kevésbé mindig különbözők. A klasszikus gyáripari termelésben a termék, végtermék teljes mértékben standardizált – az építőipari termelés alkotóelemei lehetnek standardizáltak, a végén a késztermék nem az. Érvényes ez a megállapítás adaptált tervek vagy típustervek alkalmazása esetén is, hiszen a szóban forgó építési területeknek legalább földrajzi adottságai, terepviszonyai, talajmechanikai jellemzői, út- és közműellátási lehetőségei valószínűleg sok tekintetben különbözők. Itt érdemes elgondolkozni azon is, hogy a hagyományos gyáripari produkció esetében a termékek rendszerint igen széles skálán helyettesíthetők egymással, így a vevők széles határok között választhatnak a funkció, a minőség, az ár stb. tekintetében; ugyanakkor az építési beruházás során ez a fajta helyettesíthetőség, így a vevő választási lehetőségei erősen korlátozottak – a

vevőnek (esetünkben a megrendelőnek) az ilyen jellegű döntéseit általában már a tervezés fázisában meg kell hoznia.

Markáns építőipari vonás, hogy az építőipari termelés számos szervezetnek és ezek eszközeinek, személyi állományának a **helyszíni kooperációjával** valósul meg; ez a folyamat az elmúlt másfél évtizedben nagyon felerősödött, a specializációval együtt kialakult jelentős alvállalkozói láncolatok egymásra épülő hálózata keretében valósulnak meg az építőipari munkák, általában a generálkivitelező, fővállalkozó felelőssége mellett. Természetesen az is lehetséges, hogy a generálkivitelező, fővállalkozó ilyesfajta szerepét és felelősségét az építető lényegében önmaga vállalja fel, saját szervezetet állítva fel ezen kooperációs, koordinációs tevékenység elvégzésére; ilyenkor az a jellemző, hogy a megrendelő összehangolása mellett a termelés helyszínén számos vállalkozás dolgozik egyidejűleg.

Végül, de jelentőségét tekintve nem utolsósorban tudatában kell lennünk annak is, hogy a vállalkozónak igen jelentős anyagi eszközöket kell a javak előállítására érdekében **előre investálnia**: a vállalkozói díjat általában csak utólag fizetik meg. Szinte minden iparágra jellemző, hogy a gyártó a termelését bizonyos határig (például a raktárkészletet) önmaga finanszírozza, ám az építőipar esetében a különösen nagy érték és a különösen hosszú átfutási idő ennek a finanszírozási igénynek sajátos hangsúlyt ad és nem egyszer jelentős kockázatot is jelent. Az 1959. évi IV. törvény a polgári törvénykönyvről a vállalkozási szerződésekkel kapcsolatos fejezetében így fogalmaz:

*„397. § (1) A díj – ha jogszabály kivételt nem tesz – a vállalkozás teljesítésekor esedékes.”*

Természetesen ismeretesek olyan pénzügyi technikák (előlegfizetés, az elvégzett munka szakaszos elszámolása stb.), amelyek bizonyos indokok és a megrendelő számára értékelhető előnyök alapján ezt az előzetes vállalkozói investíciót mérsékelhetik, ám az előrefinanszírozás általános jellegű ebben az iparágban – ha máskor esetleg nem, a végösszámra kifizetése során mindenképpen erről van szó: annak rendezése csakis a műszaki átadás-átvétel befejezése, nem egyszer a használatbavételi eljárás lezárása után (sokszor a jogerős használatbavételi engedély kézhezvételét követően), utólag történik meg. Egyre általánosabb, hogy a megrendelő a korábban teljesített részek, szakaszok ellenértékét sem teljes összegében, hanem bizonyos (jellemzően 10%-os) visszatartással fizeti ki a vállalkozónak, és ezeknek a visszatartásoknak a kumulált összege is csak a végösszámlában esedékes.

A bizalom kategóriája kapcsán már szóltunk a megrendelői fizetési nehézségekről, átmeneti késedelmekről, végső soron a vállalkozói számlák kiegyenlítése elmaradásának veszélyeiről – ebben az összefüggésben is utalunk ezen kérdésre mint az utóbbi évek egyik legégetőbb gazdasági és jogi problémájának a forrására, azaz az építőipari körbetartozásra, láncartozásra.



Ezek a felsorolt és röviden bemutatott jellemzők **együtt érvényesek** az építőipari termelésre; esetenként az egyik komponens nagyobb hangsúlyt kap, a másik kevésbé érvényesül, de alapvetően ezek a karakteres vonások együttesen határozzák meg azt a folyamatot, amelynek végeredményeként az építmény (épület, műtárgy) létrejön. Fontosnak tartjuk, hogy mind az ajánlatot adó, mind az ajánlatot kérő tudatában legyen ezen sajátosságoknak, ill. kölcsönhatásaiknak – nyilvánvaló ezeknek a hatása az építőipari árképzésre, a vállalkozói díj megállapítására.

Úgy véljük, hogy az építőipari termelési folyamat sajátosságainak áttekintése után foglalkozunk a magyarországi építőipari termelők sajátosságaival is – nevezetesen az építőipari vállalkozások mint **gazdasági szervezetek** számszerűsíthető jellemzőivel. Elsősorban adatokat közlünk, amelyekből az Olvasónak lehetősége van bizonyos következtetések levonására, ill. előző fejezetünk versenyszociológiai fejtegetésével való összekapcsolására.

A **regisztrált vállalkozások** összesített száma az építőiparban évről évre emelkedik, bár a struktúrájuk változik. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatai szerint a gazdálkodási formák alapján kategorizált vállalkozások száma a következőképpen alakult:

Gazdálkodási formák	2004. évben	2005. évben
Társas vállalkozás összesen	45 521	47 911
Jogi személyiségű gazdasági társaság	22 099	23 935
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	23 422	23 976
Egyéni vállalkozás	49 673	48 338
Regisztrált vállalkozások összesen	95 194	96 249

Az elmúlt évi adatokat illetően a KSH gyakorlata némiképp megváltozott, nem tette közzé az egyéni vállalkozások számát, így a 2006. évben a regisztrált társas vállalkozásokra koncentráltunk:

Gazdálkodási formák	2006. évben
Társas vállalkozás összesen	49 869
Jogi személyiségű gazdasági társaság	26 924
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	22 945

Amennyiben ehhez a 2006. évi regisztrált társas vállalkozási adathoz hozzászámítjuk az előzők szerint a 2004. és a 2005. évekre jellemző kb. 49 ezer fős egyéni vállalkozói létszámot, akkor jó közelítéssel 95–100 ezer nyilvántartott építőipari vállalkozásról beszélhetünk az elmúlt, 2006-os évet illetően.

Ettől az adatsortól természetesen némiképpen eltér a **működő vállalkozások** száma – nyilvánvalóan kevesebben működnek, mint amennyi bejegyzett és meg

nem szüntetett vállalkozást nyilvántartanak. Szintén a KSH adatai tartalmazzák a következőket:

Gazdálkodási formák	2004. évben	2005. évben
Társas vállalkozás összesen	38 624	40 016
Jogi személyiségű gazdasági társaság	19 247	20 617
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	19 377	19 399
Egyéni vállalkozás	43 712	43 486
Működő vállalkozások összesen	82 346	83 502

Nem tartozik könyvünk témájához annak elemzése, hogy a regisztrált és a működő vállalkozások száma közötti eltérések mögött milyen jelenségek húzódnak meg. Mindenesetre elgondolkodtató, hogy a KSH hivatkozott adatai szerint például a 2005. évben a társas vállalkozások esetében 7895 cég a differencia, ami a bejegyzett szervezetek számának 16,5%-a, azaz a nyilvántartott vállalkozások közül minden hatodik nem működött; valószínűleg ez az arány érvényes lehet könyvünk írásának időpontjában is.

Az építési szakmában járatos szakemberek sokszor felteszik a kérdést, hogy a 2006. évi magyarországi folyóáras építőipari termelés értékét, összesen **2157,1 Mrd Ft termelést produkáló** építőipari vállalkozások száma sok-e vagy kevés? A 95–100 ezer regisztrált vállalkozás, azaz gazdaságilag és jogilag elkülönült gazdálkodóegység az építőipari ágazat szétaprózottságát illusztrálja-e? A KSH szerint a 2006. évben összesen 321 600 fő foglalkoztatottnak munkát adó építőipar túl sok szervezetben dolgozik-e? Milyen arányt képviselhetnek ebben a nagy tömegben a kényszervállalkozók?

A válasz kereséséhez érdemes szemügyre venni a statisztikai adatokat az építőipari szervezetek létszám-kategóriák szerinti építőipari tevékenységéről – forrásunk szintén a KSH, a vizsgált időszak: 2006. év.

Létszám-kategória	Érték, Mrd Ft	Megosztás, %
4 fő és kevesebb	687,028	31,8
5–9 fő között	209,246	9,7
10–19 fő között	269,580	12,5
20–49 fő között	301,101	14,0
50–249 fő között	339,784	15,8
250 fő és több	350,354	16,2

Az adatokból például azt látjuk, hogy a 20 főnél kisebb létszámmal dolgozó kisvállalkozások, egyéni vállalkozások adják a hazai építőipari termelés 54%-át – ennek elemzése nyilvánvalóan nem lehet könyvünk témája.



A kép árnyalásához megfontolásra ajánljuk a 2004. és a 2005. évek időszakából a magyarországi **ipari termelésre** vonatkozó adatokat; forrásunk ugyancsak a KSH bázisa:

Gazdálkodási formák	2004. évben	2005. évben
Társas vállalkozás összesen	52 674	52 676
Jogi személyiségű gazdasági társaság	30 562	31 213
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	22 112	21 463
Egyéni vállalkozás	36 806	34 011
Regisztrált vállalkozások összesen	89 480	86 687

Láthatjuk, hogy csaknem 10 ezer regisztrált vállalkozással kevesebb céget tartottak nyilván 2005. évben az iparban, mint az építőiparban – és ez a kevesebb cég a KSH adatai szerint összesen 17 161 Mrd folyóáras ipari termelést produkált a vizsgált esztendőben. Az iparban foglalkoztatottak száma 948 900 fő volt, azaz mintegy háromszor annyian dolgoztak 2005-ben az ipari vállalkozásokban, mint az építőipariakban. Egészen más arányok ezek, mint amelyeket az építőipari termelőszervezetek számát tekintve láttunk.

Ország	Építőipari termelés, Mrd €	Foglalkoztatottak száma	Vállalkozások száma
Ausztria	29	257 000	24 000
Belgium	29	248 000	71 000
Bulgária	3	150 000	10 000
Csehország	10	363 000	150 000
Dánia	29	180 000	29 000
Franciaország	151	1 798 000	315 000
Finnország	24	162 000	32 000
Lengyelország	26	690 000	113 000
Magyarország	11	321 600	95 000
Nagy-Britannia	166	1 822 000	209 000
Németország	216	2 156 000	227 000
Olaszország	144	1 900 000	563 000
Románia	8	380 000	250 000
Spanyolország	186	2 543 000	448 000
Svájc	32	275 000	36 000
Szlovákia	5	156 000	3 000
Szlovénia	3	71 000	13 000

A feltett kérdésre választ keresve érdemes megismerkedni az **európai építőipari szervezetekre** jellemző adatokkal is; ehhez az építési vállalkozók európai szövetsége, a FIEC (*Federation de l'Industrie Européenne de la Construction*) évente közzétett számaival használjuk fel. Könyvünk kéziratának elkészítésekor a 2006. évi tagországi adatok álltak rendelkezésünkre; ezek szerint néhány országban a jellemző számokat az 51. oldalon lévő táblázat tartalmazza.

Lehetséges, hogy ezen adatok között első látásra nehéz kézenfekvő összefüggéseket találni – nyilvánvaló, hogy többi között az adott ország gazdasági szerkezete, piaci hagyományai, cégstruktúrája, az iparágra jellemző tökekonzentráció mértéke alapvetően befolyásolják, hogy az előzőekben olvasható 2006. évi építőipari produkciót hány cégben és milyen foglalkoztatott létszámmal teljesítették.

Végző soron a hazai ipari, építőipari és európai építőipari cégek adatainak ismeretében úgy látjuk, nem adható általános válasz arra a sokszor feltett és általunk is idézett kérdésre, miszerint túlságosan sokan vannak-e a Magyarországon bejegyzett építőipari vállalkozások? Ha nincs is egyszerű válasz, meggyőződésünk, hogy nem értelmetlen ezzel a kérdéssel foglalkozni – ám ez messze túlmutat könyvünk korlátain. Mindenesetre ismernünk kell ezeket az adatokat; az építőipari termelés karakteres vonásai mellett a magyarországi építési piac, cégstruktúra sajátosságait bemutató statisztikai számok is témánkhoz tartoznak, hiszen azok az építési piac fontos jellemzői.

Könyvünk minden fejezetében kitérünk az építési piac speciális területére, a **közbeszerzési törvény** hatálya alá tartozó építési beruházások kérdésére. Ebben az esetben ennek a szegmensnek a méretét illusztráljuk, amikor a Közbeszerzések Tanácsa által az országgyűlés számára összeállított éves jelentések, ill. a Magyar Közbeszerzési Hírbörze Kft. összeállításai alapján közöljük a következő adatokat az építőiparnak a közbeszerzésekből való részesedését illetően:

Az adott esztendőben az összes közbeszerzés darabszámát 100%-nak tekintve, az építőipar részesedése: 1999-ben 38%, 2000-ben 46%, 2001-ben 57%, 2002-ben 65%, 2003-ben 46%, 2004-ben 61%, 2005-ben 49%.

Az utóbbi 2 év adatai a közbeszerzések összesített értékével is illusztrálva:

	2005. évben	2006. évben
A közbeszerzések darabszáma	4256 db	5812 db
összértéke	1068,4 Mrd Ft	1884,6 Mrd Ft
Ebből építési beruházás darabszáma	1481 db	2139 db
összértéke	528 Mrd Ft	829 Mrd Ft

A számadatok igen plastikusan mutatják, hogy az összes közbeszerzésen belül milyen döntő, mennyire meghatározó arányt képviselnek az építőipar tevékenységét



igénylő közbeszerzési eljárások. Némi metodikai magyarázatként megemlítyük, hogy a PPP (*Private Public Partnership*, tehát a magán- és közszféra együttműködési konstrukciója) keretében megvalósított beruházásokat 1999-től 2005-ig az „építőipari” kategóriába sorolták be a közbeszerzési statisztikákban; mivel ezek valójában építési beruházással kombinált szolgáltatások, 2006. évtől ezeket a „gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások” kategóriájában mutatják ki. Ez a speciális – közbeszerzési – csoportosítás nem befolyásolja azt a tényt, hogy az általános statisztikai nyilvántartás az ilyenfajta PPP-konstrukciók építési tevékenységét mindig is építőipari termelésként tartotta és tartja nyilván.

Fejezetünkben igen nagy kört érintetünk, amikor az építőipari termelés sajátosságait írtuk körül, majd pedig a hazai építési piac néhány jellemző számadatát foglaltuk össze, elsősorban a vállalkozók számát és produktívóját illetően. Úgy gondoljuk, ezek az ismeretek megfelelő alapot adnak ahhoz, hogy megértsük az építőipari árképzés, előkalkuláció alapvető sajátosságait, és némi képtünk legyen arról a hazai építőipari piacról, amelyen ezek az árak érvényre jutnak.