



**TRANSPARENCY
INTERNATIONAL**

MAGYARORSZÁG

Versenykultúra felmérés

– Szakmai Beszámoló –

Készítette: dr. Ilaš-Székely Annamária

a Transparency International Magyarország megbízásából

Transparency International Magyarország • Levelezési cím: 1072 Budapest, Rákóczi út 42.

Tel.: 06-1-269-9534 Fax: 06-1-269-9535 • E-mail: info@transparency.hu

Web: <http://www.transparency.hu>

A Transparency International Magyarország köszönetét fejezi ki valamennyi a felmérésben részt vett cégnek, a Magyar Logisztikai, Beszerzési és Készletezési Társaságnak (MLBKT) és az Informatikai Vállalkozások Szövetségének (IVSZ) a kutatás szélesebb körben való elvégezhetőségének támogatásáért.

Tartalomjegyzék

RÖVIDÍTÉSEK.....	4
VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	5
SZEKTORONKÉNT ÉRKEZETT VISSZAJELZÉSEK ÖSSZEGZÉSE.....	7
BEVEZETÉS	11
A FELMÉRÉS HÁTTERE	11
METODOLÓGIA	12
ÁLTALÁNOS VISSZAJELZÉSEK.....	13
<i>Versenykultúra</i>	<i>14</i>
<i>Versenyjogi tájékozottság</i>	<i>19</i>
<i>Versenyetika, tájékoztatás.....</i>	<i>23</i>
<i>Összegzés</i>	<i>24</i>
INFORMATIKAI SZEKTOR	25
PIACI JELLEMZŐK ÁLTALÁNOSÁGBAN.....	25
<i>Piaci jellemzők részletezése</i>	<i>26</i>
VERSENYKULTÚRA	31
VERSENYJOGI TÁJÉKOZOTTSÁG	32
VERSENYETIKAI TÁJÉKOZTATÁS.....	38
EGÉSZSÉGÜGYI PIAC	39
PIACI JELLEMZŐK ÁLTALÁNOSÁGBAN.....	39
<i>Piaci jellemzők részletezése</i>	<i>40</i>
VERSENYKULTÚRA	45
VERSENYJOGI TÁJÉKOZOTTSÁG	45
VERSENYETIKAI TÁJÉKOZTATÁS.....	51
KÓRHÁZAK	52
A KÓRHÁZ SZEKTOR JELLEMZŐI	53
<i>A kórházi tevékenység jellemzőinek részletezése</i>	<i>53</i>
VERSENYKULTÚRA	57
VERSENYJOGI TÁJÉKOZOTTSÁG	58
VERSENYETIKAI TÁJÉKOZTATÁS.....	63
FÜGGELÉK	64
A VÁLASZADÓK GEOGRÁFIAI MEGOSZLÁSA MEGYÉK SZERINT.....	64
ÉPÍTŐIPARI SZEKTOR SZÖVEGES VISSZAJELZÉSEI A FÉLIG NYITOTT KÉRDÉSEKRE	64
LOGISZTIKA, SZÁLLÍTMÁNYOZÁSI SZEKTOR SZÖVEGES VISSZAJELZÉSEI A FÉLIG NYITOTT KÉRDÉSEKRE.....	64

Rövidítések

<i>ÁNTSZ</i>	<i>Állami Népegészségügyi és Tisztiorvosi Szolgálat</i>
<i>EBF</i>	<i>Egészségbiztosítási Felügyelet</i>
<i>EU</i>	<i>Európai Unió</i>
<i>GVH</i>	<i>Gazdasági Versenyhivatal</i>
<i>IT</i>	<i>Információ Technológia</i>
<i>kb.</i>	<i>körülbelül</i>
<i>MLBKT</i>	<i>Magyar Logisztikai, Beszerzési és Készletezési Társaság</i>
<i>TEK</i>	<i>Területi Ellátási Kötelezettség</i>
<i>TI</i>	<i>Transparency International Magyarország</i>
<i>TVK</i>	<i>Teljesítmény Volumen Korlát</i>
<i>VK</i>	<i>Versenykultúra</i>

Vezetői összefoglaló

A magánszektor kulcsszerepet játszik a korrupció elleni fellépésben, azonban a magyarországi üzleti kultúra még mindig nem kellően helyezi a tiszta versenyt a középpontba, nincs benne a köztudatban az etikus üzleti viselkedés hosszú távú profitteremtő és kockázatcsökkentő hatása, a visszaéléseken kapott cégek nem esnek rossz társadalmi megítélés alá. A Magyarországon tevékenykedő üzletemberek szerint hazánkban nem – vagy csak rendkívül nehezen – lehet korrupciómentesen érvényesülni az üzleti életben. Ezért a *Transparency International Magyarország* versenykultúra felmérést készített a Magyarországon tevékenykedő cégeket bevonva, *négy szektorban*: 1) informatika, 2) egészségügy és kórház, 3) építőipar, 4) logisztika és szállítmányozás. A felmérés *célja* az volt, hogy feltérképezze a versenykultúra színvonalát, átfogó visszajelzést adjon a felmért szektorokban a magyarországi üzleti életben megfigyelhető versenylehetőségeket és üzleti környezetet érintően, továbbá hozzájáruljon a tisztességes versenyhez, és egyben növelje a versenyszabályokkal kapcsolatos tájékozottságot. A versenykultúrával kapcsolatos felmérés online kérdőívvel került lebonyolításra. A kérdőív 39 kérdésből állt, és négy nagyobb *kérdéskört* érintett: 1. Piaci adottságok, 2. Versenyellenesség megnyilvánulásai, 3. Versenyügyek, 4. Versenykultúra, versenyetika.

A megkeresett összesen 628 cég közül 155 cég vett részt a felmérésben (25 %-os válaszadási hajlandóság). A kérdőívet így a válaszadókra vetítve részlegesen 60 %, illetve teljesen 43 % töltötte ki. A felmérésben 62 informatikai, 28 egészségügyi, 36 kórház, 13 logisztikai és 16 építőipari cég vett részt.¹ A válaszadók 83 %-a a cégek felső vezetői körébe sorolható.

Megállapítható, hogy a válaszadók 82%-át érdeklik a *versenykultúrával* kapcsolatos anyagok és 58% rendelkezik *megfogalmazott versenyetikai* elvárásokkal (ami leírt formában a 39 % esetében áll rendelkezésre). A válaszadók piaci viszonyaikat a *verseny intenzitása* szempontjából nagyon (57%) vagy eléggé (27%) intenzívnek találják. Jellemző a versennyel kapcsolatos cégtudatosság (82%), és a fogyasztói hűség (67%) is.

A válaszadók *versenyellenes magatartásként* értékeli a kartelleket (96%), az erőfölénnyel való visszaélést (88%). A versenykorlátozó megállapodások *súlyozott* rangsorában a legkárosabbnak értékelték a közbeszerzéssel kapcsolatos összejátszást, majd sorban a következő a piacfelosztás, a közbeszerzésen kívüli összejátszás, a piacra lépés akadályozása, és az ármeghatározás. A közbeszerzési kartellekkel szemben alkalmazott *büntetőjogi szankciókkal* kapcsolatban a válaszadók nagy része (kb.80%) a cégek és cégvezetők

¹ Az építőipari illetve a logisztikai szektor elemzésére külön nem került sor – tekintettel az alacsony válaszadási hajlandóságra –, a beérkezett visszajelzéseket a beszámoló általános része tartalmazza.

büntetőjogi szakcionálhatóságával egyetért. A versenyjog-sértő üzleti gyakorlat miatt kiszabott *szankciók* tekintetében Magyarország viszonylatában a visszajelzők 54%-a nem találta megfelelőnek az alkalmazott pénzbírságok nagyságát azok visszatartó hatása szempontjából; az engedékenységi politikát 40% nem találta megfelelőnek szankcióenyhítő szempontból. A válaszadók egyharmada nem tudott a szankciók mértéke vagy megfelelősége, sem az engedékenységi politika alkalmazása tekintetében véleményt formálni.

A válaszadók 47%-a nem ismeri az *engedékenységi politikát*, 42% van tisztában azzal, hogy egy engedékenységi kérelem teljes bírságelengedéssel is járhat. 35% jelölte meg, hogy mentesülési garanciával jár, és 24 % választotta „kartelleket belülről számolja fel” válaszlehetőséget. Érdekes kontraszt figyelhető meg: 23% szerint elősegíti az üzleti körülmények tisztulását, míg 20% szerint megrendíti az üzleti bizalmat. 62% nem tudja, hogy fordulna-e engedékenységi kérelemmel a versenyhivatalokhoz, ha lenne rá oka, míg egyértelmű igennel 29% válaszolt, és 3% jelezte, hogy kivárna néhány hónapot a kérelem benyújtása előtt. Összesen 32% viszonyul az engedékenységi politikához pozitívan. 42%-a tart attól, hogy versenytársai később *megtorlással* sújtják engedékenységi bejelentése miatt, de ugyanakkor jobbnak tartja, ha tisztul a piac a bejelentése eredménye révén.

Versenyprobléma esetén külső *jogi tanácsot* 67% nem vesz igénybe, míg 24% szükségesnek tartja azt. A válaszadók 85-95%-a jellemzően nem fordult versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben azzal együtt, hogy 15% jelezte, hogy évente három versenyaggálllyal szembesül, 9% tíz. A versenysérelmek miatt elszenvedett *károk polgári perben* történő érvényesítése vonatkozásában 28% válasza volt egyértelműen pozitív hajlandóságú, ugyanakkor 28% soha nem gondolkozott még ezen a kérdésen. Összesen 38% volt azon válaszadók aránya, akik egyértelműen nem lépnének fel ilyen igénnyel. A visszajelzések szerint a *tendereken* nagyrészt ugyanazok a cégek vesznek részt (58% szerint). Az Európai Unió más országaiból inkább nem jellemző (46% szerint), hogy lennének pályázók. A válaszadók a hivataloktól illetve a *Közbeszerzési Döntőbizottságtól* nem várnak előrelépést versennyel vagy tenderekkel kapcsolatos visszás ügyekben, többnyire nem fordulnak ezekhez a fórumokhoz, hanem közvetlenül igyekeznek rendezni a felmerült konfliktusokat.

Nagyarányban jellemzőek magyar partner- (83%) és magyar beszállítói (68%) kapcsolatok. Viszonylag magasabb azok aránya, akikre egyértelműen nem jellemző (40%) nemzetközi *üzleti kapcsolatok* megléte, jellemzőként 43% adott visszajelzést. Nemzetközi beszállítói kapcsolatok esetén az egyértelműen nemleges válaszadók aránya 29%, míg a legalább valamennyire jellemző válaszadók aránya 49%. A cég *stratégia* kialakítására az *anyavállalattal* rendelkező cégek (47%) nagyrészt (73%) szabad kezet kapnak. A stratégia megvalósításában mindössze 6% azoknak az aránya, akik nem kapnak szabad kezet.

A válaszadók 75%-a tart *versenytemájú tájékoztatást* cége alkalmazottainak ilyen jellegű igény felmerülésekor vagy felvételnél. A tájékoztatás bevezetésében 76% esetében a spontán, saját elhatározás játszott szerepet, 69% esetében a jogi szabályozás is, 49% esetében a bírságok és egyéb szankciók is, 43% esetében mások versenyjogi ügyei játszottak még szerepet. Érdeemes kiemelni, hogy a vállalat policy, vagy az anyavállalat által támasztott elvárások illetve más vállalati kultúrához szokott munkatársak tájékoztatása is szerepet játszott egyes válaszadó cégek (22%) esetében.

Szektoronként érkezett visszajelzések összegzése

Az *informatikai szektor* piaci viszonyait *intenzív verseny* jellemzi, cégtudatosság, fogyasztói hűség szerepe szintén eléggé jellemző. Az áru-megkülönböztetés alkalmazása a többség szerint nem fontos. A potenciális versenytársak által gyakorolt nyomás intenzitása nagyon jellemző. A válaszadók szerint az első három legnagyobb piaci szereplő a piac 50%-a. Versenytársaik piaci magatartását 12% nem veszi figyelembe. Középtávon 74% szerint változik a versenytársak között a piaci részesedés. A válaszadók szerint sok helyettesítője van termékeiknek, és a beszállítók pozíciója nagyrészt gyengébb. Az IT piacot árverseny (84%), differenciálás (64%), és technológiai (60%) verseny jellemzi. A válaszadók ismerik a versenytársakat, -termékeket, és nagyrészt tisztában vannak versenytársaik áraival (74%), de többségében nem tudják, milyen árszint alá nem mennének már a versenytársak. Versenyelőnyökként (rangsorolva) a termék- és szolgáltatásminőséget, az innovációs előnyt, a rugalmasságelőnyt, árelőnyt, humán erőforrásból és vállalati kultúrából fakadó előnyöket, technológia és termelési hatékonyság előnyeit és a költségelőnyöket emelték ki.

Az üzleti kapcsolatokat a kötöttségek kevésbé (40%), a rugalmasság (62%) inkább jellemzi, míg formálhatóságuk tekintetében 68%-nak van ráhatása. Anyavállalatától a cégek többsége stratégia kialakítására részben (42%), vagy teljesen (25%) szabad kezet kap; a stratégia megvalósításában 25% részben, 67% pedig teljesen szabadon cselekszik. Nagyrészt ugyanazok a cégek vesznek részt a tendereken (60%), és az EU más országaiból, a válaszadók 46%-a szerint nem jellemző, hogy lennének ilyen cégek a pályázók között.

A válaszadó cégek nagy arányban (kb.95%) jellemzően nem fordultak versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben. A versenysérelmek miatt elszenvedett károk polgári perben történő érvényesítése vonatkozásában 47% nem lépne fel (nehéz számszerűsíthetőség, vagy nehéz bizonyíthatóság miatt). Magyarország viszonylatában a versenysértő üzleti gyakorlattal szemben alkalmazott pénzbírságok nagyságát azok visszatartó hatása szempontjából az IT-visszajelzők 59%-a nem találta megfelelőnek; az engedékenységi politikát 50% nem találta megfelelőnek szankcióenyhítő szempontból. A közbeszerzési kartellekkel szemben

alkalmazott büntetőjogi szankciókkal kapcsolatban 85% egyetért a cégek, cégvezetők büntetőjogi szakcionálhatóságával, és más kartellek esetében is pozitív viszonyulás jellemző. Az IT-cégek 56%-a rendelkezik megfogalmazott versenyetikai elvárásokkal (leírt formában a válaszadók 29%-ánál áll ez rendelkezésre). Az IT-válaszadók 40%-a nem tudja mit jelent az engedékenységi politika, 43% tisztában volt azzal, hogy teljes bírságelengedéssel is járhat egy engedékenységi kérelem, 33,3% jelölte meg, hogy mentesülési garanciával jár, 20% jelölte meg a „kartelleket belülről számolja fel” válaszlehetőséget. 20%-20% szerint vagy elősegíti az üzleti körülmények tisztulását, vagy megrendíti az üzleti bizalmat. A válaszadók fele tart attól, hogy versenytársai később megtorlással sújtják engedékenységi bejelentése miatt, de nagyrészt (30%) ugyanakkor jobbnak tartják, ha tisztul a piac a bejelentése révén. 17% nem tart a megtorlásoktól.

Az **egészségügyi szektorra** a visszajelzések szerint *intenzív* verseny, tudatosság (89%), fogyasztói hűség (80%) és áru-megkülönböztetés alkalmazása (61%) jellemző. A potenciális versenytársak által gyakorolt nyomás intenzitása az egészségügyi piacon 80% szerint komoly mértékű. A válaszadók szerint az első három legnagyobb piaci szereplő a piac kb.73%-a. Máshol nem alkalmazható nehezen konvertálható eszköz 73% szerint szükséges. Versenytársaik piaci magatartását 12% nem veszi figyelembe. Középtávon 54% szerint változik a versenytársak között a piaci részesedés. A válaszadók 58%-a szerint sok helyettesítője van termékeiknek. A beszállítók pozíciója nagyrészt (65% szerint) gyengébb. Az egészségügyi szektort 79% szerint árverseny, 65% szerint differenciálás, és 46% szerint technológiai verseny jellemzi. A legfontosabb versenyelőnyök a visszajelzések szerinti ragsorban: termék- és szolgáltatásminőség, humán erőforrásból és vállalati kultúrából fakadó előnyök, árelőny, tudásmenedzsment, szervízelőny, márkaelőny és innovációs előny. Nemzetközi beszállítói kapcsolatok esetén az egyértelműen nemleges válaszadók aránya csak 6%, míg a legalább valamennyire jellemző válaszadók aránya 75%. Az üzleti kapcsolatokra a kötöttségek jellemzőek (75%), a rugalmasság alacsonyabb mértékű (25%), míg formálhatóságuk tekintetében a cégek 63%-a jelezte, hogy van ráhatása. Anyavállalatától a cégek stratégia kialakítására részben (73%), vagy teljesen (13%) szabad kezet kapnak. A stratégia megvalósításában mindössze 7% nem kap szabad kezet. Tendereken, beszerzési eljárásokon nagyrészt ugyanazok a cégek vesznek részt (77% szerint). Az EU más országaiból 58%-a szerint nem jellemző, hogy lennének cégek a pályázók között. Piaci visszasságok kapcsán a válaszadók kiemelték, hogy volt olyan pályázat, ahol csak látszat kedvéért pályáztattak más cégeket, holott a nyertes már előre eldöntött volt, vagy referenciák behatárolásával eleve kizáró feltételeket szabnak a kiírók; a megfelelő receptet felírókat kongresszusokra utaztatják. Az egészségügyi cégek 73%-a rendelkezik megfogalmazott

versenyetikai elvárásokkal, és ez leírt formában a válaszadók ugyancsak 73%-ánál áll rendelkezésre.

A válaszadó cégek nagy arányban (kb.70%) jellemzően nem fordultak versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben, ha versenyjogi problémával szembesültek, azzal együtt, hogy a válaszadók több mint egyharmada évente átlagosan 2-5 versenyaggálllyal, egyötöde 5-10 versenyaggálllyal szembesül. A versenysérelmek miatt elszenvedett károk polgári perben történő érvényesítése vonatkozásában 53% válasza pozitív hajlandóságú, ugyanakkor 20% soha nem gondolkozott meg ezen a kérdésen. Összesen 27% nem lépe fel amiatt, mert nehezen számszerűsíthető a kár. Magyarország viszonylatában a versenyjog-sértő üzleti gyakorlattal szemben alkalmazott pénzbírságok nagyságát azok visszatartó hatása szempontjából az egészségügyi szektorból visszajelzők közül 67% nem találta megfelelőnek; az engedékenységi politikát a válaszadók 53%-a nem találta megfelelőnek szankcióenyhítő szempontból. A közbeszerzési kartellekkel szemben alkalmazott büntetőjogi szankciókkal kapcsolatban a válaszadók kb. 65-80%-a egyetért, és más fajta kartellek esetében is pozitív viszonyulás jellemző (64%). Az engedékenységi politikával kapcsolatban az egészségügyi szektor válaszadóinak csak 14%-a nem tudja mit jelent, és csak 7% szerint rendíti meg az üzleti bizalmat. A válaszadóknak 36% nem tudja, hogy fordulna-e engedékenységi kérelemmel a versenyhivatalokhoz, egyértelmű igennel 50% válaszolt. A válaszadók 86%-a tart attól, hogy versenytársai később megtorlással sújtánák engedékenységi bejelentése miatt, de nagyrészt (65%) ugyanakkor jobbnak tartják, ha tisztul a piac a bejelentése révén.

A **kórházak** versenykultúra szempontú felmérésével kapcsolatban a következőket szükséges mindenekelőtt kiemelni: Verseny lehetőségeket tekintve erősen korlátozott területről van szó, az egészségügyi ellátás közfeladat jellegén túl, a kórházi tevékenységre jellemző területi ellátási kötelezettség (TEK), és teljesítmény volumen korlát (TVK) miatt. Ez a terület sincs kizárva a versenyjogi szabályok hatálya alól, és mindezeket túl beszerzéseik során és bizonyos szegmensben üzleti jellegű gazdasági tevékenységet folytathatnak, – a profit-orientáltság nem feltétele a versenyjog alkalmazhatóságának, non-profit tevékenység is hatáskörébe tartozik. A kórházi terület viszonyait versenyszempontból kevésbé (58%) vagy *egyáltalán nem intenzív verseny* (21%) jellemzi. A versennyel kapcsolatos tudatosság kevésbé jellemző (47% szerint), a fogyasztói hűség szerepe viszont eléggé jellemző (58%). A potenciális belépők által gyakorolt nyomás intenzitása a kórházi tevékenység területén szintén alig, vagy egyáltalán nem jellemző (63%), viszont 32% szerint eléggé jellemző. *Hektikus* körülmények jellemzik a szektort (75% szerint), komoly versenynyomást sem a szektortársak (75% szerint), sem a potenciális belépők nem jelentenek (59% szerint). 25% szerint van olyan, aki még nincs egyáltalán jelen ebben a tevékenységi körben, de rendelkezésére állnak

olyan kapacitások, amivel rövid időn belül be tud lépni a piacra. Máshol nem alkalmazható, nehezen konvertálható eszköz 71% szerint szükséges a tevékenységükhöz. Más kórházak magatartását nagyrészt (59%) figyelembe veszik a válaszadók döntéseik során, míg 12% nem veszi figyelembe. A kórházak részesedést a szektoron belül egymástól szereznek 56% szerint. 63% szerint nem jellemző a szektor méretének csökkenése, 69% szerint nem mondható, hogy növekedés jellemezné a piacot. Középtávon 35% szerint változik a kórházak között a részesedés. 56% szerint termékeiknek, szolgáltatásaiknak nincs sok helyettesítője, míg 38% szerint nem releváns a kérdés. A beszállítók pozíciója kb.62% szerint erősnek mondható. A kórház szektorban kapacitás verseny (81%), differenciálás (65%), technológiai (63%) minőségi verseny (38%) jellemző. Versenyelőnyökként sorrendben a termék- és szolgáltatásminőséget, humán erőforrásból és vállalati kultúrából fakadó előnyöket, az infrastruktúra előnyöket, a tudásmenedzsmentet és a szakosodást emelték ki a válaszadók.

Kiugróan nagyarányban jellemzőek magyar partnerkapcsolatok (100%) és magyar beszállítói kapcsolatok (92%). Nemzetközi beszállítói kapcsolatok esetén az egyértelműen nemleges válaszadók aránya 77%, míg a legalább valamennyire jellemző válaszadók aránya 23%. Az üzleti kapcsolatokra a kötöttségek jellemzőek (69%), a rugalmasságáról alacsonyabb mértékű (25%), míg formálhatóságuk tekintetében a cégek 62%-a jelezte, hogy van ráhatása.

A kórházak 69%-a jelezte, hogy szembesültek számukra hátrányosan kihatású tevékenységgel (pl.: egészségügyi szolgáltatás jogszabályellenes módon történő magánkézbe adása). A válaszadó cégek egyáltalán nem fordultak versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben, ha versenyjogi problémával szembesültek, azzal együtt, hogy a válaszadók egyharmada évente átlagosan 1-3 versenyaggálllyal szembesül. Versenysérelem miatt elszenvedett károk polgári perben történő érvényesítése vonatkozásában csak 20% válasza pozitív (40% soha nem gondolkozott meg ezen a kérdésen). A versenyjog-sértő üzleti gyakorlat miatt kiszabott szankciókkal kapcsolatban, Magyarország és az Európai Unió viszonylatában a kórház szektorból visszajelzők közül 70%-a nem tudott véleményt formálni, kivéve a Magyarországi pénzbírságok visszatartó hatása tekintetében (50% szerint nem megfelelőek, 20% szerint megfelelőek). Az engedékenységi politika szankcióenyhítő jellegét magyarországi viszonylatban 20% nem találja megfelelőnek, míg 10% megfelelőnek gondolja. A közbeszerzési kartellekkel szemben alkalmazott büntetőjogi szankciókkal kapcsolatban a válaszadók nagy része (kb. 80-90%) egyetért. Az engedékenységi politikával kapcsolatban a kórházszektor válaszadóinak 70%-a nem tudja mit jelent, nincs tisztában alkalmazási lehetőségével és következményeivel; a válaszadók 40%-a nem tart attól, hogy versenytársai később megtorlással sújtánák engedékenységi bejelentése miatt.

Bevezetés

A *Transparency International Magyarország* versenykultúra felmérést készített a Magyarországon tevékenykedő cégeket bevonva, *négy szektorban*: 1) informatika (IT), 2) egészségügy és kórház, 3) építőipar, 4) logisztika és szállítmányozás.

A felmérés *célja* a versenykultúra színvonalának feltérképezése volt online kérdőíves vizsgálattal, és egy átfogó kép felvázolása a magyarországi üzleti életben megfigyelhető versenylehetőségeket és üzleti környezetet érintően az említett négy szektorban, illetve a fogyasztói kultúra fejlesztéséhez való hozzájárulás, a versenypolitika hatékonyabbá tétele, a tisztességes verseny elősegítése és a versenyszabályokra vonatkozó tájékozottság növelése – beépülve a *Transparency International Magyarország* prioritásába.

A felmérés háttere

A magánszektor kulcsszerepet játszik a korrupció elleni fellépésben. Szoros összefüggés mutatható ki az átláthatóság és a gazdasági növekedés között, így egy ország versenyképességét, befektetési környezetét nagyban meghatározza, hogy az üzleti élet szereplőinek milyen mértékű és típusú korrupcióval kell szembenéznie. Magyarországon a vállalkozásokra és a versenyre vonatkozó jogszabályok megfelelő és stabil alapot biztosítanak a vállalkozás szabadságához és a tiszta verseny érvényesüléséhez. A gazdasági és a közélet elleni bűncselekmények büntetési tételei megfelelően szigorúak, a jogalkalmazás azonban egyes területeken hiányosságokat mutat. A jogszabályi és jogalkalmazási hiányosságok, illetve a gazdasági környezetből adódó szűk keresztmetszetek mellett a magyarországi korrupció kulturális okokra, a társadalomba beivódott erkölcsi szemléletre is visszavezethető.

A magyarországi üzleti kultúra még mindig nem kellően helyezi a tiszta versenyt a középpontba, nincs benne a köztudatban az etikus üzleti viselkedés hosszú távú profitteremtő és kockázatsökkentő hatása, a visszaéléseken kapott cégek nem esnek rossz társadalmi megítélés alá. A Magyarországon tevékenykedő üzletemberek szerint hazánkban nem – vagy csak rendkívül nehezen – lehet korrupciómentesen érvényesülni az üzleti életben. A *Transparency International Magyarország* célja, hogy e szemléleten változtasson.

A korrupciómentes cégvezetés Magyarországon versenyhátrányt eredményez, ami a kedvezőtlen gazdasági tendenciák mellett sok üzletembert ösztönöz arra, hogy elősegítse a korrupció megfékezését és az átlátható viszonyok megteremtését az üzleti életen belül, az üzleti és a közszféra viszonylatában.²

Metodológia

A versenykultúrával kapcsolatos felmérés elektronikus, interneten keresztül elérhető kérdőívvel került lebonyolításra.³ A felmérésben való részvétel önkéntes, az adatgyűjtés anonim volt. A kérdőív 39 kérdésből állt, és négy nagyobb *kérdéskört* érintett: 1. Piaci adottságok, 2. Versenyellenesség megnyilvánulásai, 3. Versenyügyek, 4. Versenykultúra, versenyetika.

A kérdések között voltak egyszerű felet választós kérdések – ahol több, előre megadott, vagy beírható válaszlehetőség közül lehet választani –, skálakérdések, és számszerű kérdések. Több kérdés esetében is volt nyitott válaszadási lehetőség, hogy a válaszadók szempontjából fontosabb aspektusokat legyen lehetőség külön is kiemelni.

A kérdőív a válaszadási időszak alatt folyamatosan elérhető volt a válaszadók számára megadott linken keresztül. A kitöltést meg lehetett szakítani, és a kérdőív kitöltése később is folytatható volt a válaszadásra nyitva álló időszak alatt.

Tekintettel arra, hogy a kérdőív nem személyes kérdezőbiztos segítségével együtt volt elérhető, a válaszadás kötelező volt a legtöbb kérdés esetében (amit a válaszlehetőségekkel – pl. nem tudom / nem releváns – lehetett megkerülni, továbbá figyelmeztetések és előzetes ellenőrzők is be voltak építve az érvénytelen/értékelhetetlen válaszok előzetes kiszűréséhez. Ezek a korlátok hatottak a válaszadási hajlandóságra, amit emlékeztetőkkal, és e-mailen keresztül kérhető folyamatosan elérhető segítségnyújtással lehetett javítani.

² http://www.transparency.hu/uzleti_szektor

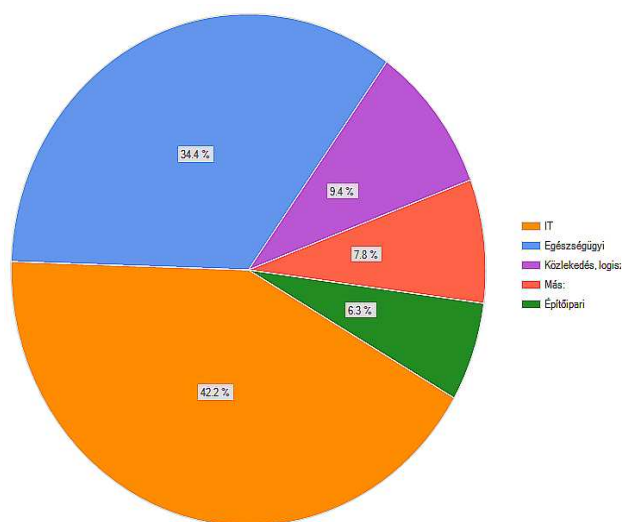
³ A kérdőív kinyomtatható formában is eljutott a megkeresett cégekhez, hogy a hagyományos válaszadási módokat preferáló cégeknek postai úton is nyitott legyen a válaszadásra.

Általános visszajelzések

A *Transparency International Magyarország* által megkeresett összesen 628 cég⁴ közül végül 155 cég⁵ vett részt a felmérésben (25%-os válaszadási hajlandóság). A kialakított kérdőívet így a válaszadókra vetítve részlegesen 60% (az összes megkeresettre vetítve: 15%), illetve teljesen 43% (az az összes megkeresettre vetítve: 11%) töltötte ki. A felmérés nem reprezentatív.

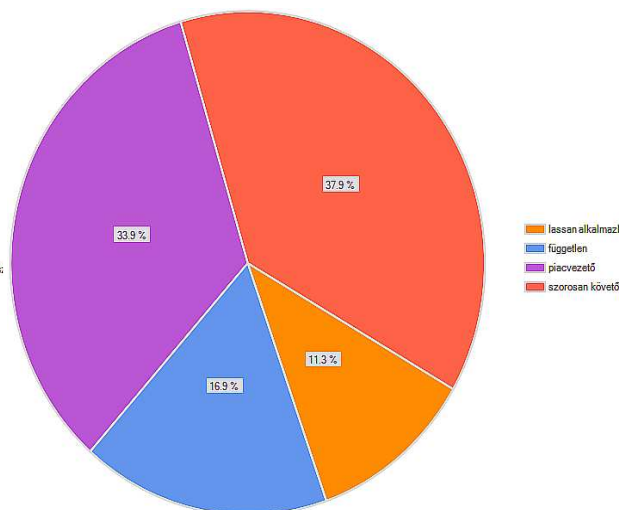
A Versenykultúra felmérésben 62 cég az IT, 28 cég az egészségügyi, 36 kórház, 13 cég a logisztikai és szállítmányozási és végül 16 cég az építőipari szektorból vett részt – tükrözve egyben az egyes szektorok érzékenységét a felmérésben érintett témákra. (1. ábra.) A válaszadók több mint 83%-a a cégek felső illetve legfelső vezetői körébe tartozik, a fennmaradó körülbelül 16% középvezetői illetve alkalmazotti körbe tartozik.

1. ábra: A válaszadók ágazati megoszlása



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

2. ábra: A válaszadók piaci jelentősége



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadók szektorok szerinti megoszlása: 42% – IT, 23% – kórház, 18% – egészségügy, 10% – logisztika és szállítmányozás, 6% – építő, 2% – más (valójában IT). A válaszadó cégek túlnyomó többsége Pest megyei.⁶ Az egyes szektoron belül a válaszadók piaci jelentősége szempontjából 34% piacvezetőként, 38% szorosan követőként, 11% lassan alkalmazkodóként, míg 17% függetlenként jellemezte magát. (2. ábra)

⁴ 264 (IT) + 71 (egészségügyÜ) + 123 (kórház) + 77 (logisztika) + 96 (építőipari) = összesen 628 megkeresett cég.

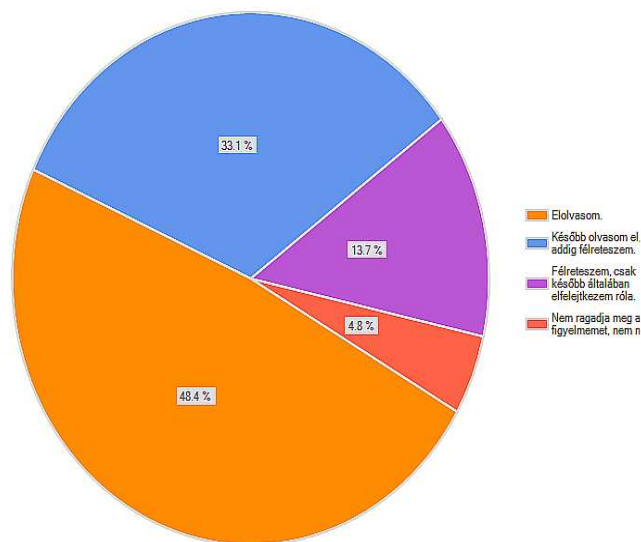
⁵ 62 (IT) + 28 (egészségügyi) + 36 (kórház) + 16 (logisztika) + 16 (építőipari) = összesen 155 válaszadó cég.

⁶ A válaszadók demográfiai jellemzői eltérnek a lakosságra jellemző paraméterektől, hiszen a felmérés vállalatokat érintett.

Versenykultúra

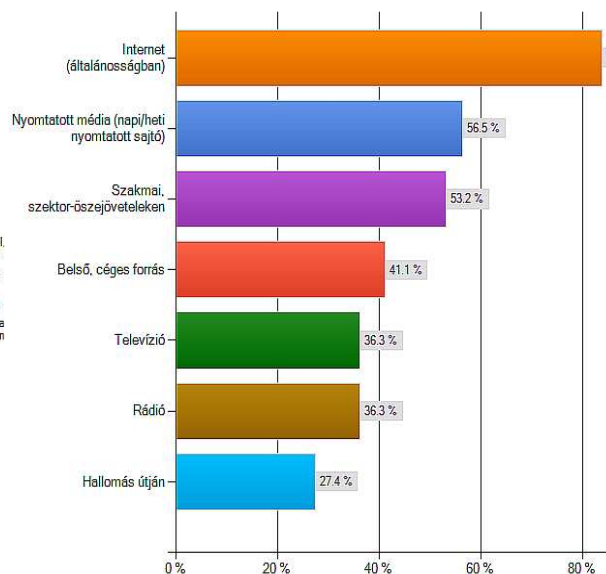
Versenykultúrával kapcsolatban megállapítható, hogy a válaszadók 82%-át érdeklik a versenykultúrával kapcsolatos anyagok (48%-a elolvassa, amennyiben ilyen témájú anyag kerül a kezébe; 33% később olvassa el), 14% félreteszi, de megfigyelték róla, és 4%-nak nem ragadja meg a figyelmét. (3. ábra)

3. ábra: Versenykultúra-anyagok iránti érdeklődés



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

4. ábra: Versenykultúra-tájékozódás forrásai



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

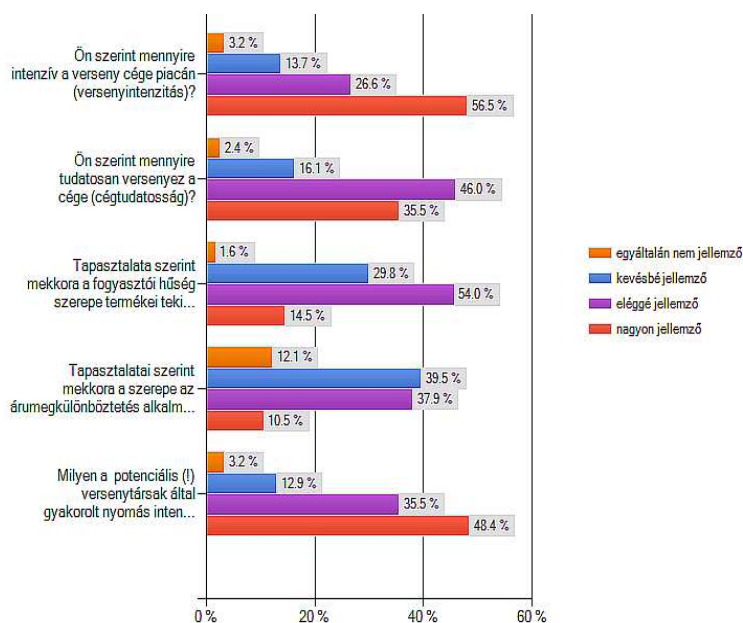
A versenykultúrával kapcsolatos tájékozódás forrásai szerint a válaszadók 85%-a számára az internet szolgál információs forrásként, 57% számára a nyomtatott média is, 53% szakmai összejöveteleken is informálódik, 41% belső céges forrást használ, továbbá televíziót és a rádiót (36% illetve 34%) használják még nagyobb arányban ilyen jellegű tájékozódásra. Érdekes, hogy a *Gazdasági Versenyhivatal (GVH)*, az *Európai Bizottság* és az *Európai Bíróság* honlapját, illetve jogi publikációkat 5-10%-os mértékben használják. (4. ábra)

A cégek 58%-a rendelkezik megfogalmazott versenyetikai elvárásokkal, ez azonban leírt formában csak a válaszadók 39%-ánál áll rendelkezésre. Ugyanakkor a válaszadók 58%-a szerint nem érezhető kialakult versenyetika versenytársai között. A válaszadó cégek 37%-a rendelkezik leírt cselekvési tervvel a versenytársak viselkedésének leereagolására.

A válaszadók piaci viszonyait verseny intenzitása szempontból a következőképpen jellemzik (4. ábra):

Nagyon (57%) vagy eléggé (27%) intenzív a verseny. A versennyel kapcsolatos cégtudatosság jellemzőbb (82%), és a fogyasztói hűség szerepe szintén eléggé jellemző (67%). Az áru-megkülönböztetés alkalmazása egyaránt van, ahol jellemző (38%), és van, ahol kevésbé fontos faktor (38%). A potenciális versenytársak által gyakorolt nyomás intenzitása valamennyi megkeresett szektort együttesen tekintve nagyon (49%), vagy eléggé (34%) jellemző. (5. ábra)

5. ábra: A négy felmért szektor jellegzetességei



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

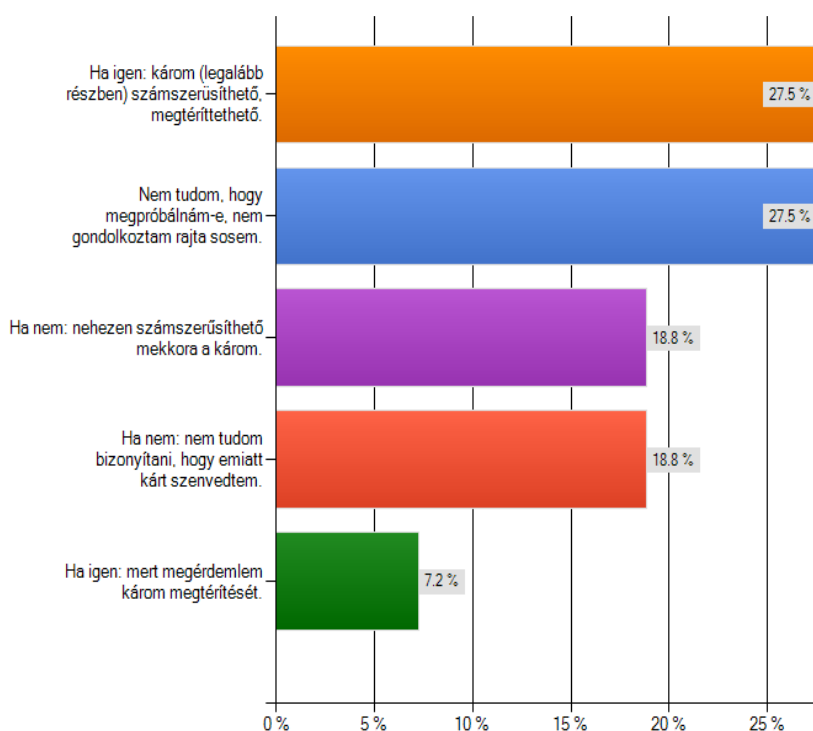
A felmérés nyitott kérdésben tért ki arra, hogy előfordult-e olyan eset, hogy az adott céggel szemben a versenytársa olyan dologhoz folyamodott, ami a céget hátrányosan érintette. Számos szöveges válasz érkezett: Azok a cégek, amelyek szövegesen is adtak saját szavaikkal visszajelzést, kiemelték, hogy a hivataloktól, illetve a *Közbeszerzési Döntőbizottságtól* nem várnak előrelépést az ilyen ügyekben. Az *Állami Népegészségügyi és Tisztiorvosi Szolgálat (ÁNTSZ)*, a *Gazdasági Versenyhivatal (GVH)*, és az *Egészségbiztosítási Felügyelet (EBF)* említése kapcsán alig érkezett sikerrel járt megkeresésről visszajelzés. Emiatt a cégek többnyire inkább nem is fordulnak ilyen fórumokhoz, hanem közvetlenül igyekeznek rendezni a felmerült konfliktusokat.

Tendereken, beszerzési eljárásokon való részvétel szempontjából nagyrészt ugyanazok a cégek vesznek részt a tendereken (58%). Az Európai Unió más országaiból inkább nem jellemző (46%), hogy lennének cégek a pályázók között, külföldi honosságú cég részvétele 39%-ban jellemző a visszajelzések szerint. A válaszadási hajlandóságot jelentősen rontotta az a kérdés, amellyel a tendereken résztvevők számára kérdezett rá a felmérés: a cégek kevesebb, mint 50%-a válaszolt az idevonatkozó kérdésre. A válaszok alapján, átlagosan 3-4 céggel találkozik egy cég a tendereken, legkevesebb 2, és legtöbb 8 céggel átlagban.

A válaszadók nagyon nagy arányban (85-95%) jellemzően nem fordultak versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben azzal együtt, hogy a válaszadók több mint egyharmada (33%) évente átlagosan egy versenyaggálllyal sem szembesül. 15% jelezte, hogy évente három versenyaggálllyal szembesül, 9% tíz, és 11% jelezte, hogy 10-nél több ilyen problémával találkozik. A külső jogi tanácsadás igénybevételéről érkezett visszajelzések szerint, azaz, hogy mekkora jelentőséget tulajdonítanak a válaszadók külső jogi tanács igénybevételének, ha versenyproblémával szembesülnek a következő állapítható meg: 67% nem szorul további tanácsra, míg 25% alapos átgondolás miatt szükségesnek tartja a külső jogi segítséget.

A versenysérelmek miatt elszenvedett károk polgári perben történő érvényesítése vonatkozásában szintén megoszlának a visszajelzések: 28% válasza egyértelműen pozitív, mert a kár (legalább részben) számszerűsíthető, megtéríthető. Ugyanakkor 28% soha nem gondolkozott még ezen a kérdéson, nem tudja, hogy megpróbálná-e. Összesen 38% volt azon válaszadók aránya, akik nem lépnének fel (ezen belül 50-50%-os megoszlásban vagy amiatt, mert nehezen számszerűsíthető a kár, vagy, mert nehezen bizonyítható az okozatiság). (6. ábra)

6. ábra: Versenysérelmek magánjogi érvényesítése



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A felmérés külön foglalkozott a versenyjog-sértő üzleti gyakorlat miatt kiszabott szankciókkal. Magyarország viszonylatában: a visszajelzők közül 57% nem találta megfelelőnek az alkalmazott pénzbírságok nagyságát azok visszatartó hatása szempontjából; az engedékenységi politikát a válaszadók 40%-a nem találta megfelelőnek szankcióenyhítő szempontból. A válaszadók jelentős része (35%) nem tudott a szankciók mértéke vagy

megfelelősége, sem az engedékenységi politika alkalmazása tekintetében véleményt formálni. Az Európai Unió vonatkozásában még nagyobb (50% feletti) a visszajelzést adni nem tudók aránya, a fennmaradók a pénzbírságok mértékét (29%) illetve az engedékenységi politikát megfelelő szankcióenyhítőként (19%) értékelte.

A válaszadók versenytársakkal való találkozási, kapcsolattartási szokásaival kapcsolatban megállapítható, hogy 79%-ban szakmai rendezvényeken, 61%-ban tendereken, 44%-ban kamarai vagy szakmai szervezeti összejöveteleken, 37%-ban üzleti tárgyalásokon, és 32%-ban vásárokon való találkozások jellemzőek.

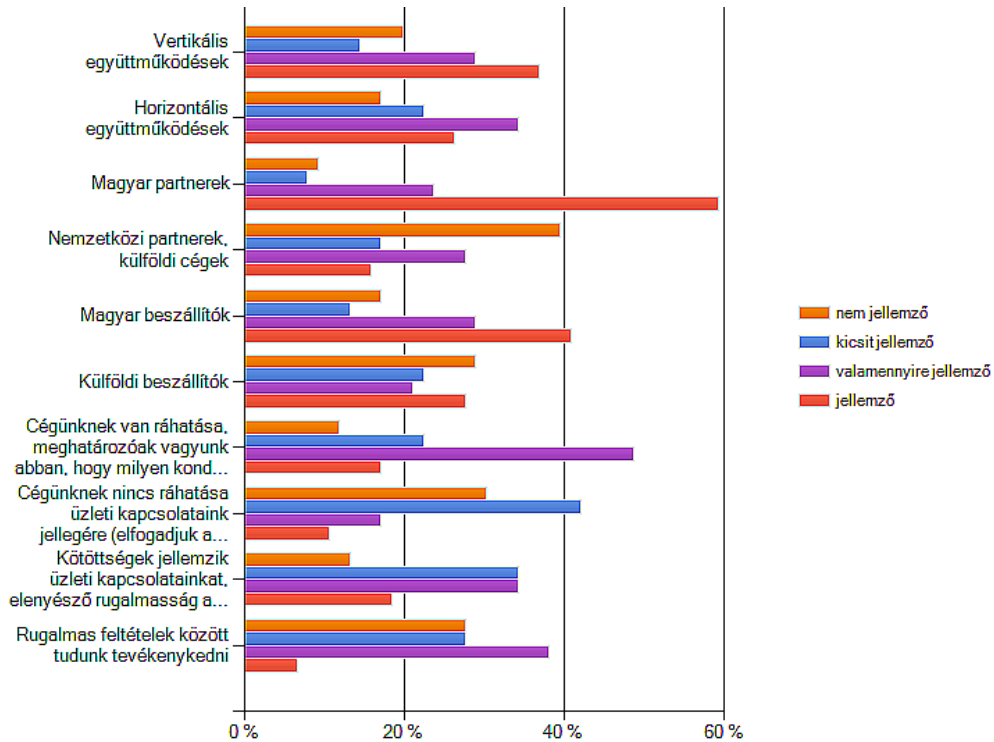
A válaszadó cégek gazdasági tevékenységének jellegzetességeit (együttműködések, partnerek, anyavállalat felé jellemző önállóság) tekintetében összességében az alábbiak állapíthatók meg: A válaszadók nagyobb részét jellemzi⁷ mind vertikális, mind horizontális együttműködésekben való részvétel (kb. 20% jelezte, hogy egyik sem jellemzi). Kiugróan nagyarányban jellemzőek magyar partner- (83%) és magyar beszállítói (68%) kapcsolatok. Viszonylag magasabb azok aránya, akikre egyértelműen nem jellemző (40%) nemzetközi üzleti kapcsolatok megléte, jellemzőként 43% adott visszajelzést. Nemzetközi beszállítói kapcsolatok esetén az egyértelműen nemleges válaszadók aránya 29%, míg a legalább valamennyire jellemző válaszadók aránya 49%. Az üzleti kapcsolatokra körülbelül hasonló arányban érkezett visszajelzés azok kötöttségéről illetve rugalmasságáról, míg formálhatóságuk tekintetében körülbelül a cégek kétharmada jelezte, hogy van ráhatása. Körülbelül a cégek egyharmada viszont nem vagy csak kis ráhatással tud lenni üzleti kapcsolataik jellemzőire. (7. ábra)

*Együttműködések jellegzetességei
(áttekintés)*

	Jellemző +Valamennyire jellemző	Nem jellemző (Nem jellemző+Kicsit jellemző)
Vertikális együttműködések	68%	20% (34%)
Horizontális együttműködés	61%	17% (40%)
Magyar partnerek	83%	9% (17%)
Nemzetközi partnerek	43%	40% (57%)
Magyar beszállítók	70%	17% (30%)
Nemzetközi beszállítók	49%	30% (51%)
Üzleti kondíciókra <i>van</i> ráhatása	66%	12% (34%)
Üzleti kondíciókra <i>nincs</i> ráhatása	28%	30% (72%)
Kötöttség jellemző az üzleti kondíciókra	53%	13% (47%)
Rugalmasság jellemző az üzleti kondíciókra	45%	28% (55%)

⁷ Válaszok: „valamennyire jellemző”, „jellemző”.

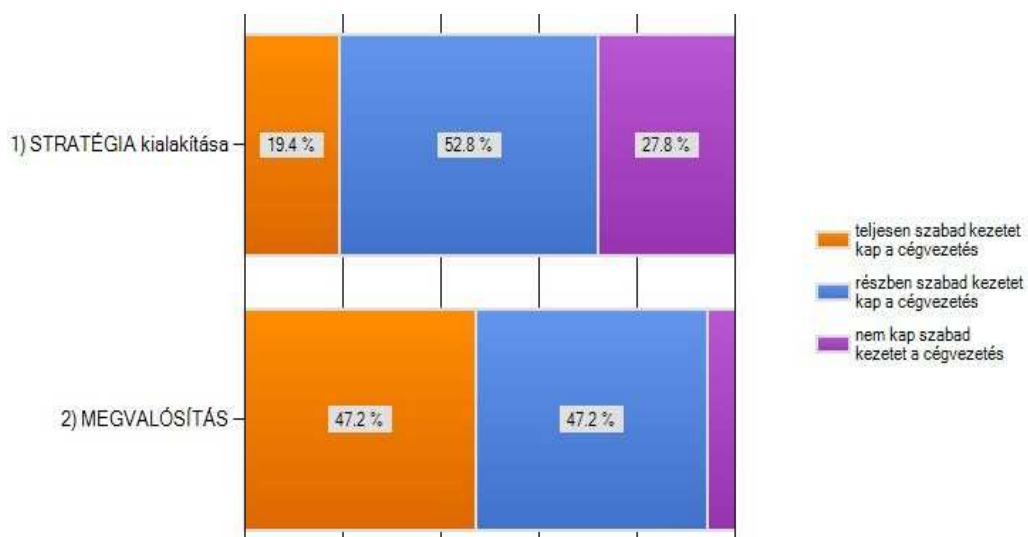
7. ábra: Együtműködések jellegzetességei



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadó cégek 47%-ának van anyavállalata. Ezek közül a cég stratégia kialakítására részben (53%), vagy teljesen (19%) szabad kezet kap, 28% azoknak az aránya, akik nem kapnak szabad kezet. A stratégia megvalósításában mindössze 6% nem kap szabad kezet, míg 47%-47% azok aránya, aki részben vagy teljesen szabadon valósíthatják meg a kialakított stratégiájukat. (8. ábra)

8. ábra: Stratégia kialakítás / megvalósítás

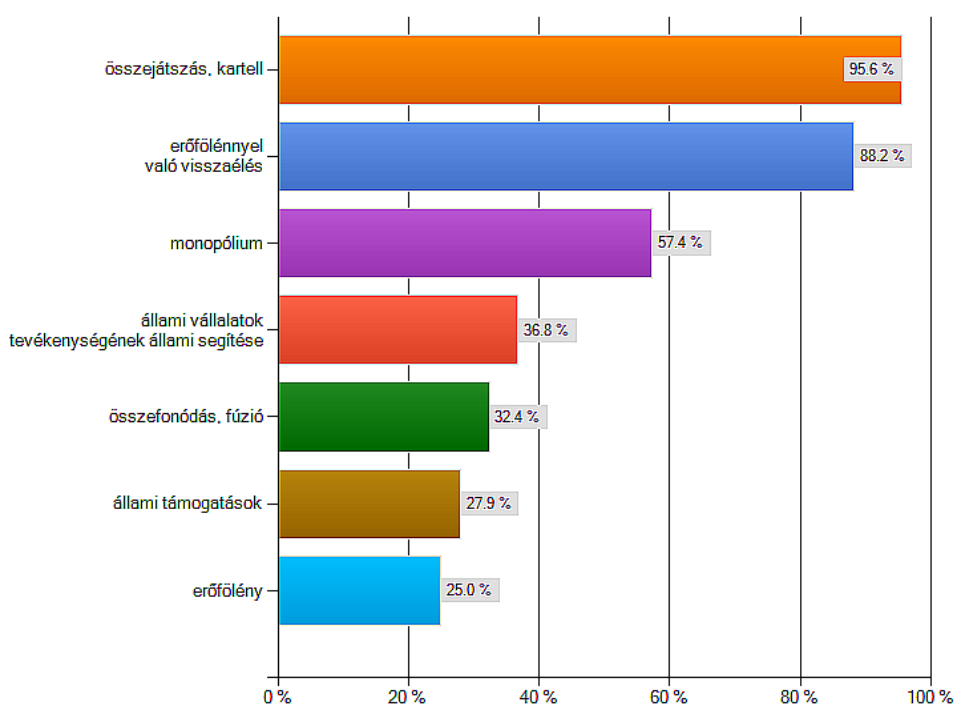


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Versenyjogi tájékozottság

Versenyjogi tájékozottság terén megállapítható, hogy a válaszadók nagytöbbsége versenyellenes magatartásként értékeli a kartelleket (96%) és az erőfölénnyel való visszaélést (88%). Bár a versenyjog a monopól vagy erőfölényes piaci helyzeteket nem tiltja csak az ilyen pozícióban lévő vállalkozások visszaélészerű magatartásait, nagyarányban minősítették versenyellenesnek a válaszadók a monopóliumokat (57%), az összefonódásokat (32%) és az erőfölényes helyzetet (25%). Az állami vállalatok állami támogatását 37%, és az állami támogatásokat 28% minősítette versenyellenesnek. (9. ábra)

9. ábra: Versenyellenes magatartások besorolása



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Legkárosabb versenykorlátozó jelenségként a rangsorolás során adott visszajelzések (súlyozott) átlagában tekintve első helyen az „üzleti döntések tisztességtelen befolyásolása”⁸ kategóriát jelölték meg; második helyre rangsorolták a „tisztességtelen verseny”⁹ kategóriát;

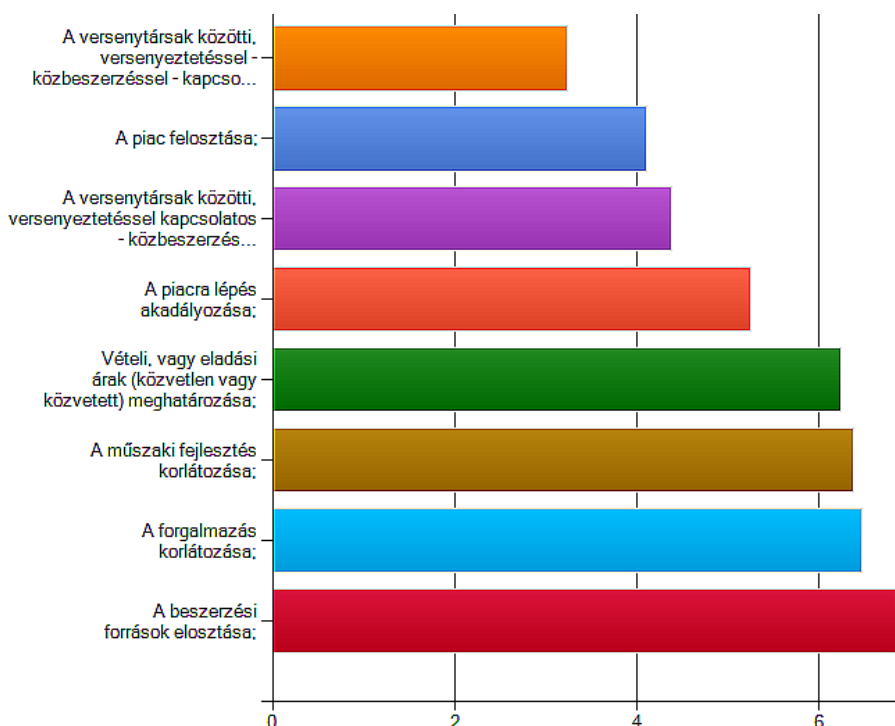
⁸ pl: üzletfelek megtévesztése, üzletfél választási szabadságának korlátozása

⁹ pl: hírnév rontás, üzleti titokkal való visszaélés, bojkott felhívás, utánzás, vagy versenyztetés során

harmadik helyre került a „gazdasági tevékenység tisztességtelen folytatása”¹⁰; és csak a negyedik helyen szerepel a visszajelzések rangsorában a gazdasági versenyt korlátozó megállapodás - kartell; rangsorban az ötödik a fogyasztók megtévesztése. Majd ezt követi a monopólium és az erőfölény, végül az állami támogatás zárja a rangsort.

A felmérés kitért a cégek véleményének feltárására abból a szempontból is, hogy milyen versenykorlátozó megállapodásokat tartanak a legkárosabbnak a válaszadók. A *súlyozott* rangsorban legelső a versenytársak közötti, versenyeztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás, majd sorban a következők követik: piacfelosztás, közbeszerzésen kívüli összejátszás, piacra lépés akadályozása, ármeghatározás, műszaki fejlesztés korlátozása, forgalmazás korlátozása, beszerzési források elosztása, egyéb üzleti feltételek meghatározása, befektetés korlátozása, végül az előállítás korlátozása. A válaszadók által adott rangsoron (átlag szerinti sorrenden) belül a legkárosabbnak az *első* helyen a versenytársak közötti, versenyeztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás válaszadók 34%-a, és a piacfelosztást válaszadók 19%-a jelölte meg. Második legkárosabbként a közbeszerzésen kívüli összejátszás a válaszadók 31%-a rangsorolta. (10. ábra)

10. ábra: Versenykorlátozó megállapodások rangsora

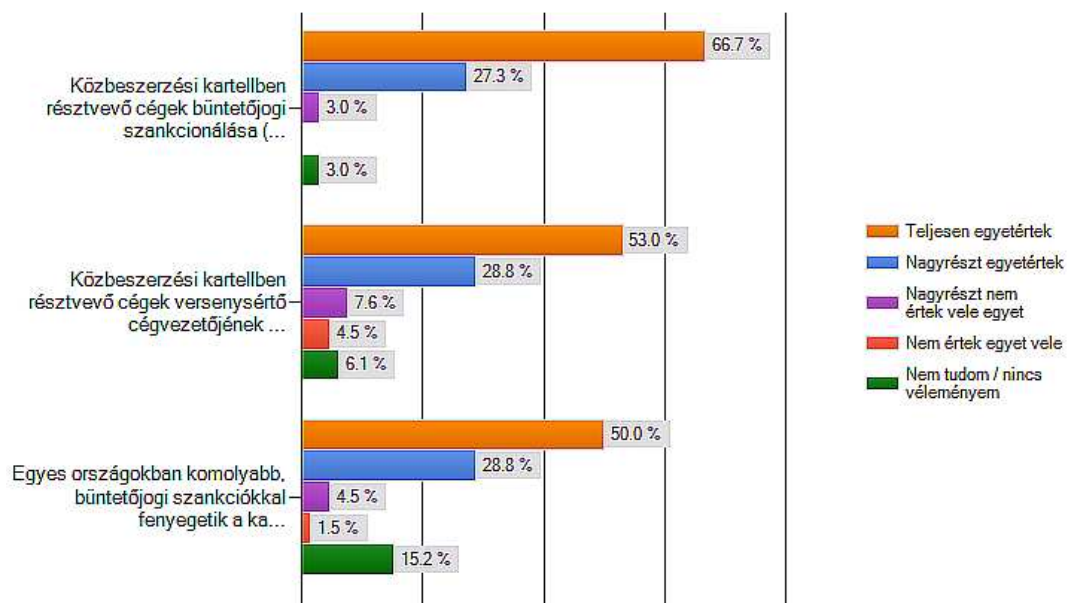


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

¹⁰ pl: a versenytársak, üzletfelek, fogyasztók érdekeit sértő/veszélyeztető vagy az üzleti tisztesség követelményeibe ütköző tevékenység

A közbeszerzési kartellekkel szemben alkalmazott büntetőjogi szankciókkal a válaszadók nagy része (legalább 73%) egyetért – teljesen vagy nagyrészt – a cégek (94%), cégvezetők (82%) büntetőjogi szakcionálhatóságával, és más fajta kartellek esetében is pozitív viszonyulást (73%) tükröztek a büntetőjogi szankciók alkalmazhatósága tekintetében. Egyet nem értő visszajelzés elenyésző mértékű volt (5% alatt – cégvezetőkkel szembeni szankció esetében). (11. ábra)

11. ábra: Büntetőjogi szankciók alkalmazásának értékelése



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

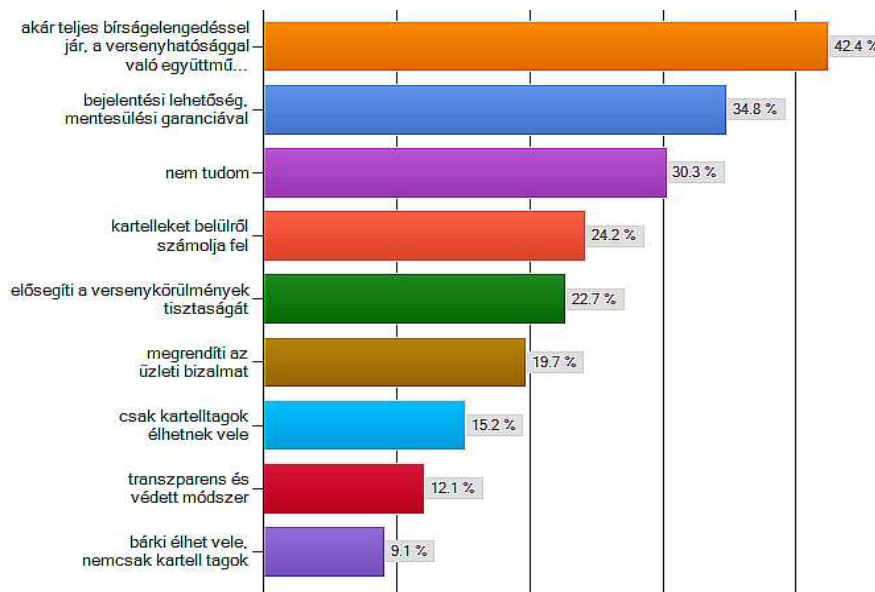
Az engedékenységi politikával¹¹ kapcsolatos visszajelzések alapján megállapítható, hogy a válaszadók több mint harmada (47%) nem tudja mit jelent, nincs tisztában alkalmazási lehetőségével és következményeivel – ebből a hányadból 10% szerint bárki¹² élhet az

¹¹ Engedékenységi politika: Kartellügyekben az eljárás hivatalból történő megindítását *engedékenységi kérelem* benyújtása előzheti meg, illetve a már megindult versenyfelügyeleti eljárásban is nyújtható be ilyen kérelem. A versenytörvényben szabályozott engedékenységi politika - szigorúan meghatározott feltételek mellett - lehetőséget ad a kartellező vállalkozások számára a GVH-val való együttműködés esetén a versenyfelügyeleti bírság alól való teljes vagy részleges mentesülésre, mivel a titkos kartellek felderítéséhez és megszüntetéséhez fűződő közérdek fontosabb, mint a kartell feltárását lehetővé tevő, abban részes vállalkozás megbírságolásához fűződő közérdek. Az engedékenységi politika arra épül, hogy a titkos megállapodásoknak lehetnek olyan résztvevői, akik készek lennének részvételüket megszüntetni és a kartell létezéséről, működéséről információkat szolgáltatni, ha nem tartanának a tevékenységük miatt rájuk váró versenyfelügyeleti szankcióktól. A hivatallal együttműködő, a kartell feltárását tevékenyen elősegítő vállalkozások ily módon viszont mentesülhetnek az egyébként kiszabásra kerülő versenyfelügyeleti bírság egésze, vagy annak egy része alól, amelyet a versenytörvényben és az alapján kiadott engedékenységi úrlapban foglaltak szerint, engedékenységi kérelem benyújtásával kezdeményezhetnek. (www.gvh.hu)

¹² Ez a visszajelzés annak ellenére érkezett ilyen arányban, hogy a több válasz megjelölését megengedő kérdés válaszalternatívái között szerepelt az is, hogy a kartelleket belülről számolja fel, illetve az az alternatíva is, hogy csak kartelltagok élhetnek az engedékenység adta kedvezményekkel.

engedékenységi politika adta kedvezményekkel. A válaszadók 42% tisztában volt azzal, hogy teljes bírságelengedéssel is járhat egy engedékenységi kérelem.

12. ábra: Mit jelent az engedékenység?

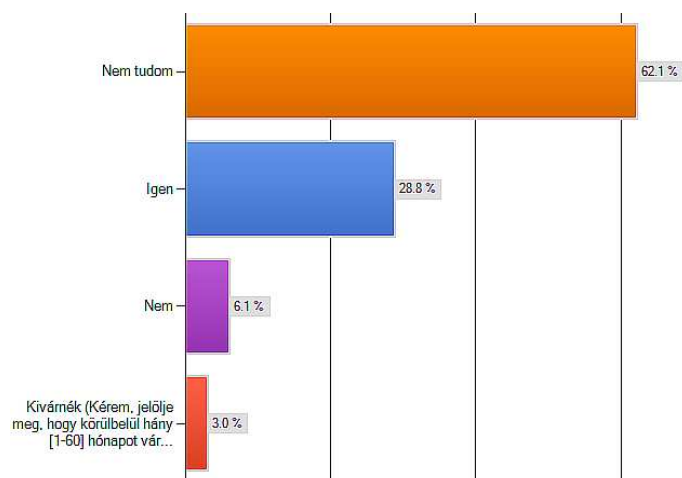


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Továbbá 35% jelölte meg, hogy mentesülési garanciával jár, és 24% jelölte meg a „kartelleket belülről számolja fel” válaszlehetőséget; 15% jelölte be, hogy „csak kartelltagok élhetnek vele”; végül 12% szerint „transzparens és védett módszer”. Érdekes kontraszt figyelhető meg: 23% szerint elősegíti az üzleti körülmények tisztulását, míg 20% szerint megrendíti az üzleti bizalmat. (12. ábra)

A válaszadók 62% nem tudja, hogy fordulna-e engedékenységi kérelemmel a versenyhivatalokhoz, ha lenne rá oka. Egyértelmű igennel 29% válaszolt – élne a lehetőséggel, amit az engedékenységi politika kínál; 3% jelezte, hogy kivárna néhány hónapot a kérelem benyújtása előtt. Összesen tehát 32% viszonyul az engedékenységi politikához pozitívan. (13. ábra)

13. ábra: Engedékenységi kérelemhez folyamodás

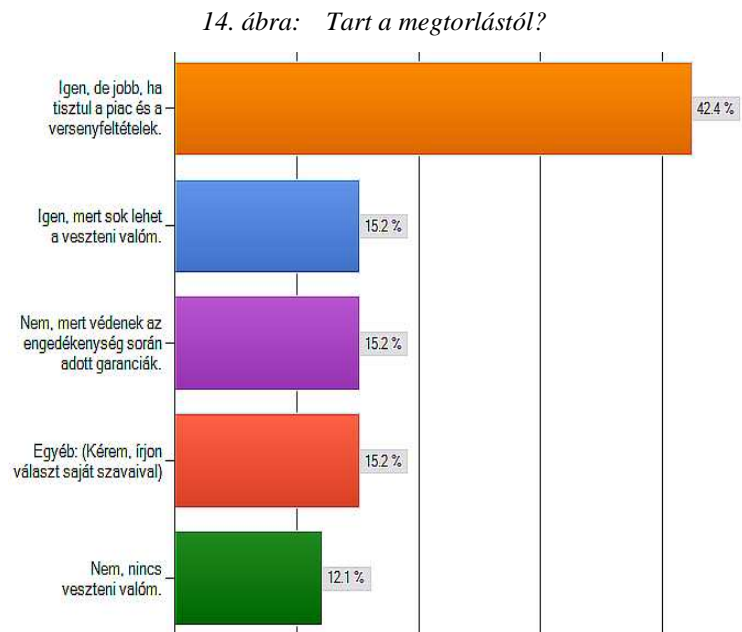


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadók többsége (42%) tart attól, hogy versenytársai később megtorlással sújtanak engedékenységi bejelentése miatt, de ugyanakkor jobbnak tartja, ha tisztul a piac a bejelentése eredménye révén. Az engedé-

kenységi kérelemmel járó garanciák 15% szerint kellő védelmet nyújtanak a későbbi esetleges piaci megtorlással szemben. 15% tart a megtorlásoktól, mert sok a veszteni valója, míg 12% nem tart a megtorlásoktól, mert nincs vesztenivalója. (A félig nyitott kérdésre beírható visszajelzések között egyes válaszadók hivatkoztak a cég vállalatirányítási

(corporate governance) gyakorlatára, ami nem teszi lehetővé kartell ügyletekben a részvételt.) (14. ábra)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Versenyetika, tájékoztatás

Versenyetikával kapcsolatos irányelvek, esetleg program kialakítása több cégen belüli szervezeti egység között megosztott feladatként valósul meg – amely cégeknél (58%) alkalmaznak ilyen irányítási eszközöket: 69%-ban felsővezetői szint, 46% legfelső vezetés, 28% jogi osztály, továbbá 10% körüli arányban látnak el a cégen belüli audit, pénzügyi részlegek is ilyen feladatokat. A kockázatmanagement részleg a cégek 6%-ánál foglalkozik versenyetikai kérdésekkel, míg a humán erőforrás részleg 5%-os arányban jelenik meg ezen a területen belül feladatellátóként a válaszadóknál. A cégek mindössze 9%-nak van külön versenytársfigyelésre kialakított szervezeti egysége. A versenytársak piaci aktivitásának figyelésével kapcsolatos feladatokat többnyire a felsővezetés végzi (86%), de a középvezetői szint mellett a marketing és a pályázati irodák is megjelennek a visszajelzésekben.

A válaszadók 75%-a tart versenytémájú tájékoztatást cége alkalmazottainak többnyire az ilyen jellegű igény felmerülésekor (kb. 45%), vagy felvételkor (kb. 30%). Éves gyakorisággal

a cégek 20%-a tájékoztatja az alkalmazottakat és a középvezetőket, havonta pedig a cégek 18%-a tart közép- és felsővezetői szinten tájékoztatást. A versenykörülményekkel kapcsolatos tájékoztatás alkalmazásával kapcsolatban a válaszadó cégek 75%-a esetében a spontán, saját elhatározás játszott szerepet a tájékoztatás cégen belüli bevezetésének elhatározásában. A válaszadók 69%-a esetében a jogi szabályozás is döntő szerepet játszott, 49% esetében a bíróságok és egyéb szankciók, 43% esetében mások versenyjogi ügyei, és 37% esetében a szektorban bevett hasonló gyakorlat is meghatározó volt döntésük meghozatalában. (Érdemes kiemelni, hogy – a félig nyitott kérdésre adható sajátos válaszok között – a corporate policy, az anyavállalat által támasztott elvárások teljesítése, illetve más vállalati kultúrához szokott munkatársak tájékoztatása is szerepet játszottak egyes válaszadó cégek (22%) esetében.

Az alkalmazott tájékoztatást a válaszadó cégek nagy része verbális kommunikáción keresztül juttatja el alkalmazottaihoz: 56% - gyűlések/meetingek, 45% - egyeztetések, 38% - egyéb verbális kommunikáción keresztül. A válaszadók 36%-a él web-alapú, illetve 31% egyéb írott kommunikációs megoldással. Viszonylag nagy jelentősége van még a példamutatással (30%), illetve ad hoc e-mail küldésével (25%) eljuttatott kommunikációnak is.

Összegzés

A felmérésben részt vett cégek visszajelzéseiből megállapítható, hogy versenykultúra kérdések az építőipari és a logisztikai és szállítmányozási cégek körében nem népszerűek, a felmérésben való részvételi hajlandóság ezekben a szektorokban volt a legalacsonyabb. A beérkezett visszajelzések alapján magas fokú (82%-os) az érdeklődés versenykultúrát érintő publikációk iránt. A válaszadók percepció szerint intenzív versenyjellemző szektorukon belül, ugyanakkor tenderek esetében ez már korlátozottabban figyelhető meg. Versenyaggállal való szembesülés esetén a válaszadók inkább nem fordulnak hatóságokhoz. Versenysérelem miatt felmerülő káraikat magánjogi úton több mint a válaszadók fele nem érvényesítené. A versenyügyekben alkalmazott szankciók visszatartó hatásával nem elégedettek (57%), ugyanakkor büntetőjogi szankciók alkalmazását többségükben (73% felett) nem kifogásolták. Az engedékenységi politikával a válaszadók 47% nincs tisztában, de akik ismerik annak következményeit, és tartalmát azok megbízható eszközként minősítik azt, viszont sokan tartanak a megtorlástól – aminek ellenére annak piactisztító hatásait preferálják. A válaszadó cégek több mint fele rendelkezik megfogalmazott versenyetikai elvárásokkal, nagy része verbális kommunikáció keretében alkalmaz versenytemájú tájékoztatást, leírt versenyetikai elvárásokkal egyharmaduk rendelkezik.

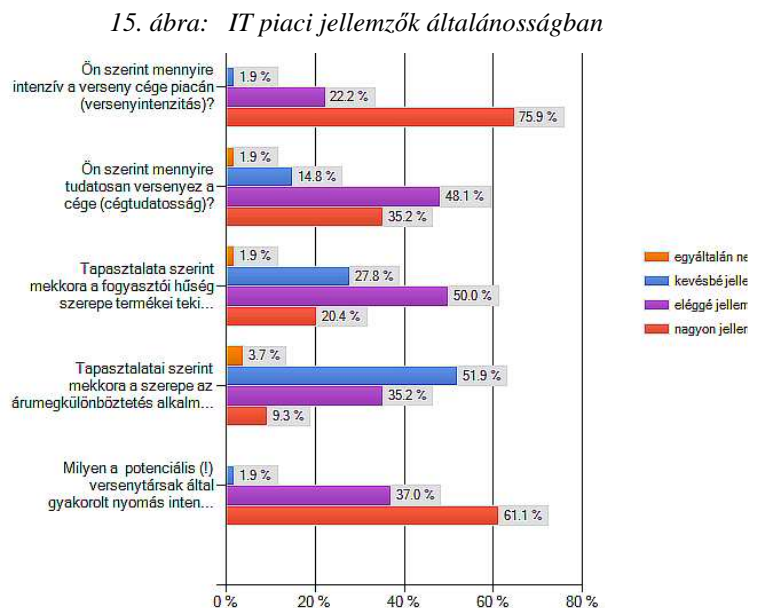
Informatikai szektor

A Versenykultúra felmérésben az információtechnológiai szektort a 264 megkeresett IT-cég közül 64 cég képviselte (24%-os válaszadási hajlandóság), a felmérésben érintett valamennyi szektorhoz képest (155 elem) a legmagasabb, 41%-os reprezentáltsággal. A válaszadó IT-cégek Pest-megyei illetőségűek, egy Borsod-Abaúj-Zemplén-megyei válaszadó részvételével; többnyire (81%) felsővezetőktől érkeztek a visszajelzések. A válaszadók közül 39% szorosan követőként, 30% piacvezetőként, 19% függetlenként, 13% lassan alkalmazkodóként jellemezte magát.

Piaci jellemzők általánosságban

A következő visszajelzések érkeztek arról, hogy milyennek érzékelik a válaszadók a piaci viszonyait versenyszempontból:

Nagyon (76%) vagy eléggé (22%) intenzív a verseny. A versennyel kapcsolatos cégtudatosság jellemzőbb (83%), a fogyasztói hűség szerepe szintén eléggé jellemző (70%). Az áru-megkülönböztetés alkalmazása kevésbé fontos faktor (56% szerint nem fontos). A potenciális versenytársak által gyakorolt nyomás intenzitása az IT piacon nagyon (61%), vagy eléggé



(37%) jellemző. (15. ábra) A

Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

válaszadók szerint átlagosan az első három legnagyobb piaci szereplő kb. a piac 50%-a. Az átlagos árkülönbség 90% körüli, eladósodottságban az eltérést 40% körülire becsülik a válaszadók. A piacra való belépéshez kb. átlagosan 16 hónap szükséges, és a műszaki beruházások jellemző átfutási idejére átlagosan 10 hónap kell. Konzorciumban az elmúlt 10 évben a válaszadók átlagosan 6-7 alkalommal vettek részt.

Piaci jellemzők részletezése

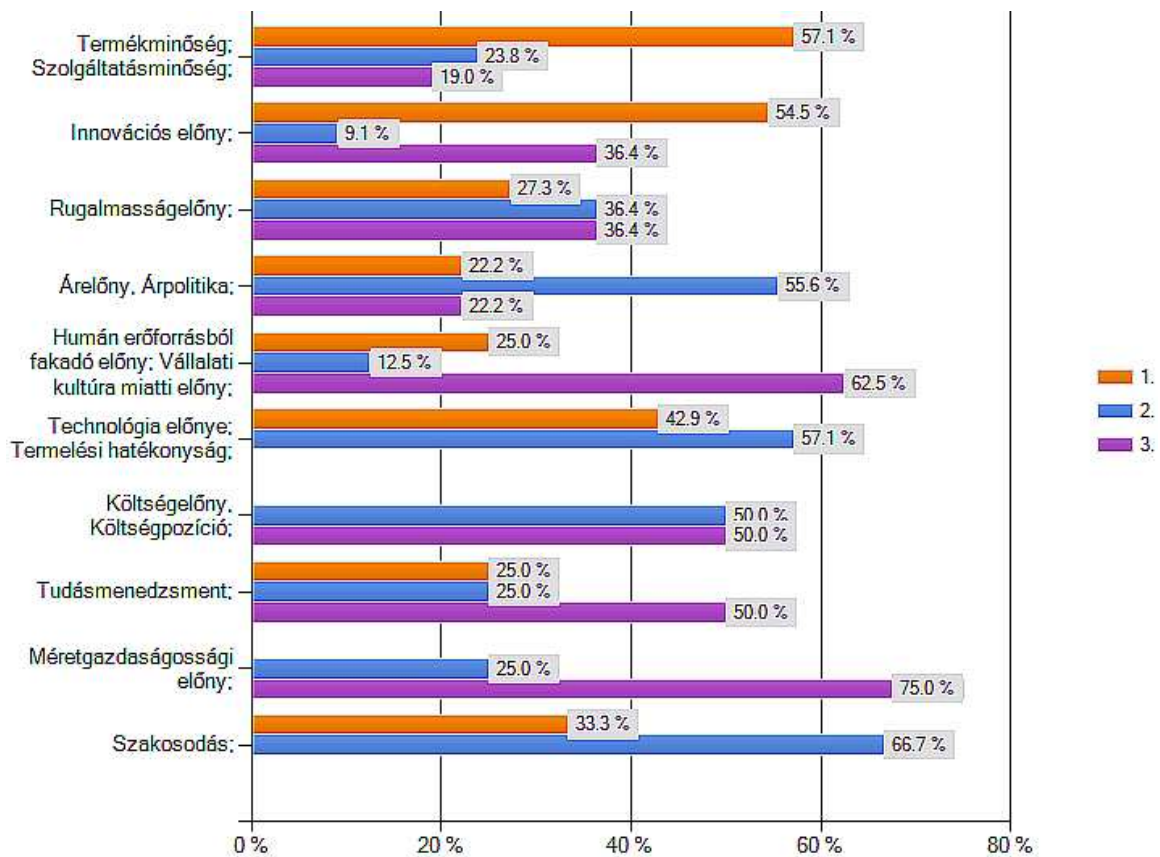
Az IT piacon valamennyi válaszadó szerint intenzív a verseny. Hektikus piaci körülmények jellemzik a szektort (65% szerint), komoly versenynyomást jelentenek a versenytársak (86% szerint), de a potenciális versenytársak is (96% szerint). Azonban csak 29% szerint van olyan cég, aki még nincs egyáltalán jelen a piacon, de rendelkezésére állnak olyan kapacitások, amivel rövid időn belül be tud lépni a piacra (ebből a szempontból 45% ellentétes véleményen van, azaz vannak ilyen cégek, míg 27% nem tudja). Máshol nem alkalmazható nehezen konvertálható eszköz a legtöbbször szerint, 44% nem szükséges, míg 40% szerint szükséges a tevékenységükhöz. Versenytársaik piaci magatartását túlnyomó részben (84%) figyelembe veszik döntéseik során, míg 12% nem veszi figyelembe, azaz piaci döntési során ezektől függetlenül cselekszik.

A versenytársak piaci részesedést egymástól szereznek (90%), azaz a piac mérete nagyjából állandó – mintahogyan ezt a külön kérdésre adott visszajelzések is megerősítik: 59% szerint nem mondható, hogy növekedés jellemezné a piacot, ugyanakkor 52% szerint az sem, hogy csökkenés jellemezné. Középtávon 74% szerint változik a versenytársak között a piaci részesedés (ugyanakkor 26% szerint ez nem helytálló megállapítás). Rövidtávon 58% szerint változik a piaci részesedés megoszlása (míg 40% szerint ez nem helytálló megállapítás). Az elmúlt 3 évben 70% szerint volt be- illetve kilépő piaci szereplő. A válaszadók 51%-a szerint sok helyettesítője van termékeiknek. A beszállítók pozíciója nagyrészt (52-57% szerint) gyengébb.

A következő visszajelzések érkeztek az IT szektorban megfigyelhető verseny jellegével kapcsolatban: a válaszadók 84%-a szerint árverseny jellemző, 64% szerint differenciálás figyelhető meg, és 60% szerint technológiai verseny van. (Nem mondható, hogy minőségi verseny lenne jellemző (71% szerint), sem reklám- (80% szerint) vagy kapacitás verseny nem jellemző (54% szerint) annyira). Amellett, hogy a válaszadók tudják melyek a versenytárs cégek (94%), a versenytársak termékeit (82% szerint), cégvezetőit ismerik (81% szerint), nagyrészt tisztában vannak versenytársaik áraival (74% szerint), termelékenységével (47% szerint) és még jövedelmezőségével is (44% szerint). A piacon jellemző munkaerőköltségekkel 52% van tisztában. Többségében nem tudják, milyen árszint alá nem mennének már a versenytársak (63% szerint), és nagyrészt azok alkalmazottait sem ismerik (58%).

Az IT piacon belül leginkább mérvadó versenyelőnyökként a megadott válaszlehetőségek súlyozott átlagának sorrendjében tekintve a termék- és szolgáltatásminőséget (1.), az innovációs előnyt (2.), a rugalmasságelőnyt (3.), az árelőnyt (4.), a humán erőforrásból és vállalati kultúrából fakadó előnyöket (5.), a technológia és termelési hatékonyság előnyeit (6.), és a költségelőnyt (7.) emelték ki a válaszadók. (16. ábra)

16. ábra: Versenyelőnyök rangsora (IT)



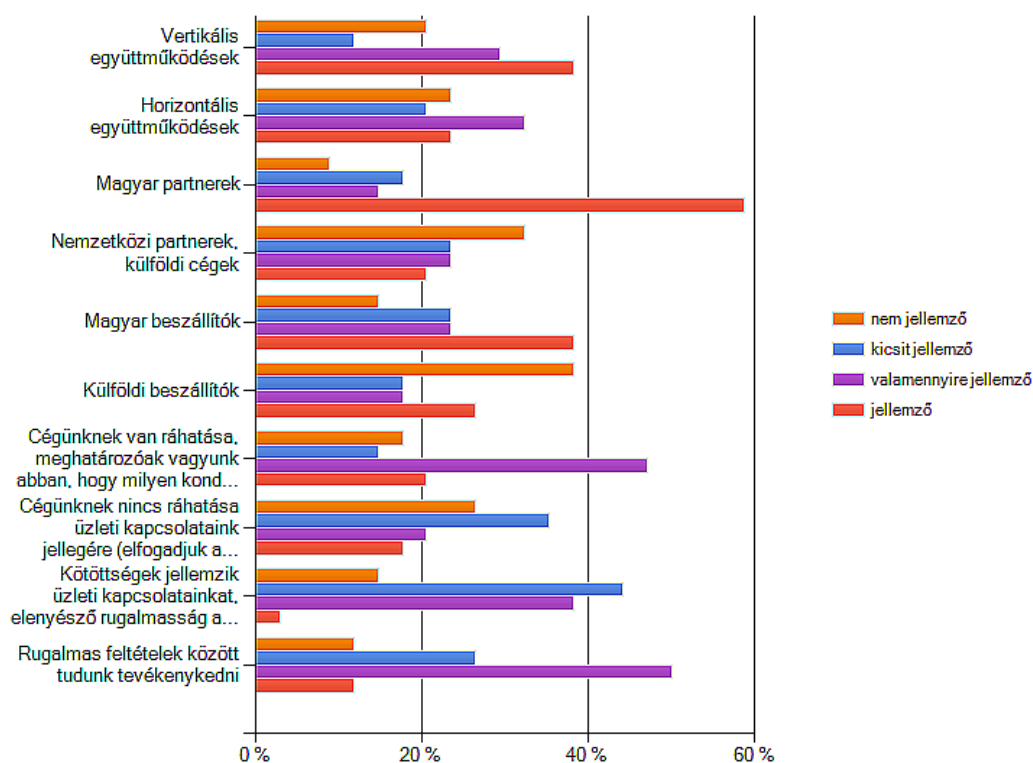
Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadó IT-cégek gazdasági tevékenységének jellegzetességeit (együttműködések, partnerek, anyavállalat felé jellemző önállóság) tekintetében összességében az alábbiak állapíthatók meg: A válaszadók nagyobb részét jellemzi¹³ mind vertikális, mind horizontális együttműködésekben való részvétel, és hozzávetőlegesen csak 22% jelezte, hogy egyik sem jellemzi. Kiugróan nagyarányban jellemzőek magyar partner- (74%) és magyar beszállítói (62%) kapcsolatok. Nemzetközi kapcsolatok tekintetében viszonylag magasabb azok aránya,

¹³ Válaszok: „valamennyire jellemző”, „jellemző”.

akikre egyértelműen nem jellemző (32%) nemzetközi üzleti kapcsolatok megléte, azonban jellemzőként 44% adott visszajelzést. Nemzetközi beszállítói kapcsolatok esetén az egyértelműen nemleges válaszadók aránya 38%, míg a legalább valamennyire jellemző válaszadók aránya 44,1%. Az üzleti kapcsolatokra a kötöttségek kevésbé jellemzőek (40%), inkább az rugalmasságáról volt nagyobb arányú visszajelzés (62%), míg formálhatóságuk tekintetében a cégek 68%-a jelezte, hogy van ráhatása. Körülbelül a cégek egyötöde viszont nem vagy csak kis ráhatással tud lenni üzleti kapcsolataik jellemzőire. (17. ábra)

17. ábra: Együttműködések jellegzetességei (IT)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

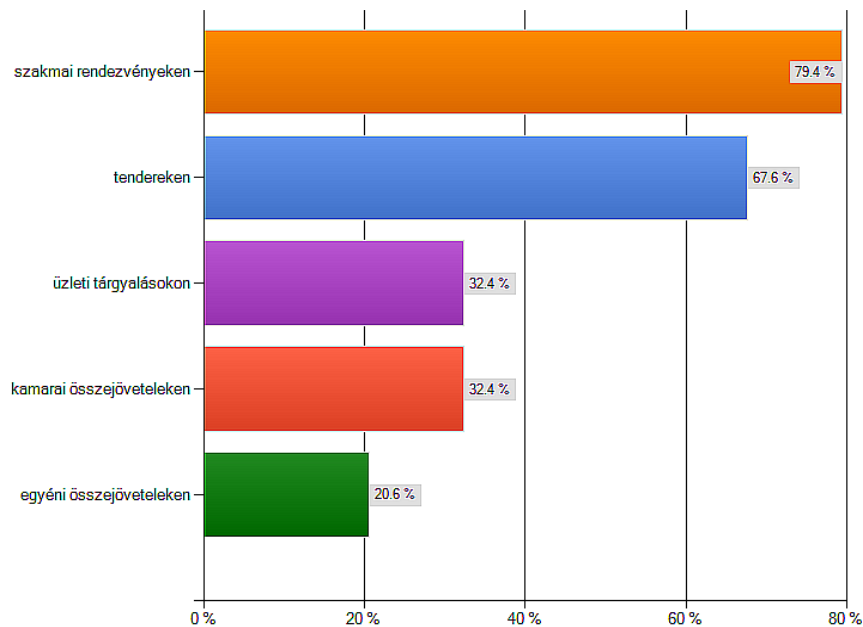
Együttműködések jellegzetességeinek összességére

	Jellemző +Valamennyire jellemző	Nem jellemző (Nem jellemző+Kicsit jellemző)
Vertikális együttműködések	68%	21% (32%)
Horizontális együttműködés	56%	24% (44%)
Magyar partnerek	73%	9% (26%)
Nemzetközi partnerek	44%	32% (56%)
Magyar beszállítók	62%	15% (39%)
Nemzetközi beszállítók	44%	38% (18%)
Üzleti kondíciókra van ráhatása	68%	18% (15%)
Üzleti kondíciókra nincs ráhatása	38%	27% (62%)
Kötöttség jellemző az üzleti kondíciókra	41%	15% (59%)
Rugalmasság jellemző az üzleti kondíciókra	69%	12% (38%)

A válaszadó IT-cégek 35%-ának nincs anyavállalata. A fennmaradók a cég stratégia kialakítására részben (42%), vagy teljesen (25%) szabad kezet kap, 33%-os azoknak az aránya, akik nem kapnak szabad kezet. A stratégia megvalósításában mindössze 8% azoknak az aránya, akik nem kapnak szabad kezet, míg 25% azok aránya, aki részben 67% pedig teljesen szabadon valósíthatja meg a kialakított stratégiát.

Versenytársakkal való rendszeres találkozők 65% szerint nem jellemző. Leginkább (79%) szakmai rendezvényeken, tendereken (68%) illetve üzleti tárgyalásokon (32%) vagy kamarai/szövetségi (32%) összejöveteleken, végül egyéni összejöveteleken (27%) találkoznak versenytársaikkal. (18. ábra)

18. ábra: Hol szokott versenytársakkal találkozni? (IT)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Tendereken, beszerzési eljárásokon való részvétel szempontjából nagyrészt ugyanazok a cégek vesznek részt a tendereken (60%). Az Európai Unió más országaiból, a válaszadók 46%-a szerint nem jellemző, hogy lennének cégek a pályázók között. Külföldi honosságú cég részvétele 46%-ban jellemző a visszajelzések szerint. A válaszadási hajlandóságot ebben a szektorban is jelentősen rosszabb volt annak a kérdésnek az esetében, mellyel a tendereken résztvevők számára kérdezett rá a felmérés (a válaszadó cégek 60%-a válaszolt az idevonatkozó kérdésre.) A válaszok alapján, átlagosan 4-5 céggel találkozik egy cég a tendereken, legkevesebb 2, és legtöbb 11 céggel átlagban.

A felmérés nyitott kérdésben tért ki arra, hogy előfordult-e olyan eset, hogy az adott céggel szemben a versenytársa olyan dologhoz folyamodott, ami a céget hátrányosan érintette. Számos szöveges visszajelzés érkezett, és 71% jelezte, hogy volt már ilyen esettel dolga: Azok a cégek, amelyek szövegesen is adtak, saját szavaikkal visszajelzést, kiemelték, hogy a hivataloktól, illetve a Közbeszerzési Döntőbizottságtól nem várnak előrelépést az ilyen ügyekben, emiatt inkább nem is fordulnak ilyen fórumokhoz, hanem közvetlenül igyekeznek rendezni a felmerült konfliktusokat. Kiemelték, hogy volt olyan pályázat, ahol csak látszat kedvéért pályáztattak más cégeket, holott a nyertes már előre eldöntött volt. Szakmai szövetséghez KKV-ként nem tudnak eredménnyel fordulni segítségért, ha megpróbálták, nem jártak sikerrel. Az alábbiakban a szöveges válaszok összefoglalása található:

1. a magas látencia, a nehéz bizonyíthatóság, illetve egyes szereplők nagy piaci súlya miatt csak az ügyfél oldalán tettünk lépéseket (főnök és/vagy más kollégák bevonása), a hatóságoktól nem várunk eredményt, hozzájuk nem is fordulunk, fentiekén túl azok inkompetenciája és lustasága miatt sem.

2. Nyilvánvalóan önköltség alatti ár alkalmazása -- nem tettünk semmit

4. az árakat abnormálisan levítették

5. A kiíró felé minden esetben időben és hivatalosan jelezzük néha sikerrel de ha kedvezőtlen válasz érkezett a közbeszerzési döntőbíróshoz nem folyamodtunk

6. KDB-hez fordultunk, eredménytelenül

7. Lejáratásos technika amerikai világceg több partnere részéről. Hamis információt rendeltek, rendelnek cégünkhöz egy vásárolt telefonkártya segítségével. Olyan cégre hivatkozva akivel soha n[em] is volt kapcsolatunk.

8. Már előre eldöntötték, hogy ki nyeri a pályázatot, a lá[tsz]at kedvéért mégis pályáztattak. Az ajánlatunkról információ szivárgott ki a pályázat leadása után a versenytárunkhoz, aki utólag mód[os]ította az ajánlatát. Zártkörű pályázatot írtak ki, ahova minket az egyok legnagyobb piaci szereplőt "elfelejtettek" meghívni. A pályázatot a legalacsonyabb árat kínáló cég nyerte, de a megvalósítás során mégis a legdrágább lett.

9. Nem foglalkoztunk az üggyel, mert erőforrás szempontból nem rentábilis.

10. Hátrányos helyzetek:

- politikai nyomásyakorlás

- tenderezési eljárás puha kritériumaival való "élés"

Ilyen helyzetekben nem tettünk semmit, nem fordultunk semmilyen fórumhoz.

11. Volt egy short list, ahova 3 versenyző jutott be. Előre definiált értékel[é]si szempontok alapján pontozás[os] értékelés történt. Három fő terület került kiértékelésre. Kettőben 0 - 100 pontot lehetett kapni úgy, hogy a legjobb pontszámú cég kapott 100 pontot, a többiek %-os arányban kevesebbet. A harmadik szempontnál picit más volt az értékelés: a legjobb 100 pontot, a leggyengébb 0 pontot kapott. A kiértékelés alapján ... nyert.... volna. Az eredmény hirdetését azonban elhalasztották. Majd kaptunk egy értesítést, hogy a 3. helyen álló cég visszalépett. A mi cégünk a 3. szempontnál a 2. helyen volt. Mivel viszont ketten maradtunk, az első megkapta itt a 100 pontot, mi pedig nullát. Ezzel megfordult a sorrend és másodikká lettünk. Nem fellebbeztünk. "Szél ellen"

12. Egy megrendelő kiválasztott bennünket több potenciális beszállító közül. A megrendelő több üzletággal rendelkező, multinacionális nagyvállalat. Feladatunk a cég egyik üzletágának ügyviteli szoftver szállítása és bevezetése volt. Szóban minden részletben

meggyeztünk (műszaki tartalom, ár, határidők, stb.). A megrendelő arra kért, hogy tekintettel a bevezetés sürgősségére, azonnal kezdjünk hozzá a projekt előkészítéséhez és szoftver telepítéséhez. A szerződéskötésre és megrendelésre időt kért. Az egyeztetéseket és a projekthez szükséges előkészületeket megkezdtük, majd három hét múlva a megrendelő közölte, hogy mégsem tudnak megállapodni velünk, mert a konkurensünk nem akar interfészt fejleszteni az általunk szállítandó szoftverhez (a konkurensünk másik üzletág számára akkor már szállított szoftvert). Ilyen módon a gyengébb és költségesebb szoftvert választották. Nem csak az üzlettől estünk el, hanem a versenytársunk (aki piacvezető ebben az üzleti szegmensben) olyan funkcionalitást fejleszthetett a megrendelés révén a szoftverébe, amellyel behozhatta lemaradását a mi termékünkhöz képest. Későbbi hatásként egy másik ügyfelünknel szintén jelentős üzleti és anyagi hátrányt szenvedtünk el a fentiek miatt.

13. Óriás szállító meggyőzte az óriás megrendelő legfelső szintű vezetőit, hogy a megrendelő egyetlen szállítótól rendeljen integrált rendszert. Még olyan területeken sem voltak hajlandók együttműködni kisebb szállítókkal, amelyekre nem volt megoldásuk. Az összes beszállítót lesöpörték a pályáról. Segítségért az alsóbb szintű vezetőkhez fordultunk, akik látták, hogy ebből nekik is nagy problémájuk lesz, de eredményt ők sem tudtak elérni. Hogy miért nem lehet ilyen esetben segítségért a szakmai szövetségünkhöz fordulni, arra egy másik példa: szakmai szövetségen belül másik óriás szállító el tudta érni, hogy ne alakuljon meg olyan munkacsoport, amely a KKV-k szakmai érdekeit erősítette volna.

Versenykultúra

Versenykultúrával kapcsolatban a válaszadók 72%-át érdeklik a versenykultúrával kapcsolatos anyagok (43%-a elolvassa, amennyiben ilyen témájú anyag kerül a kezébe; 30% később olvassa el), 20% félreteszi, de megfélejtkezik róla, és 7%-nak nem ragadja meg a figyelmét.

A versenykultúrával kapcsolatos tájékozódás forrásai szerint a válaszadók 93%-a számára az internet szolgál információs forrásként, 57% számára nyomtatott média is, 54% szakmai összejöveteleken is informálódik, 37% belső céges forrást használ, továbbá a rádiót és a televíziót (37%-24%) használnak még nagyobb arányban ilyen jellegű tájékozódásra.

Az IT cégek 56%-a rendelkezik megfogalmazott versenyetikai elvárásokkal, ez azonban leírt formában csak a válaszadók 29%-ánál áll rendelkezésre. Ugyanakkor a válaszadók 58%-a szerint nem érezhető kialakult versenyetika versenytársai között. A válaszadó cégek 22%-a rendelkezik leírt cselekvési tervvel a versenytársak viselkedésének lereagálására.

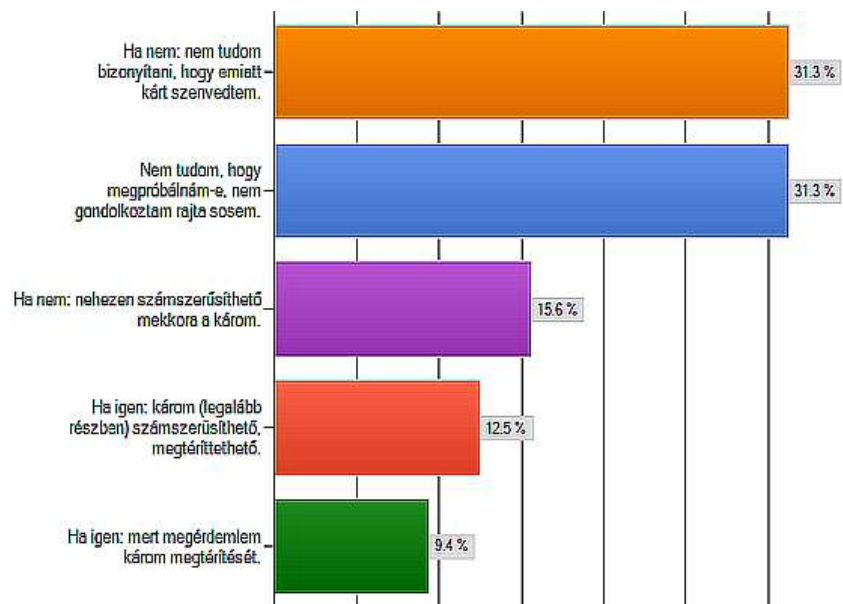
Versenyjogi tájékozottság

Az általános versenykultúrával kapcsolatos aspektusok kapcsán a jogi tanácsadás igénybevételéről érkezett visszajelzések szerint, azaz, hogy mekkora jelentőséget tulajdonítanak a válaszadók külső jogi tanács igénybevételének, ha versennyel kapcsolatos problémával szembesülnek, a következő állapítható meg: 67% nem szorul további tanácsra, míg 19% alapos átgondolás miatt szükségesnek tartja a külső jogi segítséget.

A válaszadó cégek nagyon nagy arányban (kb. 95%) jellemzően nem fordultak versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben, ha versenyjogi problémával szembesültek, azzal együtt, hogy a válaszadók több mint egyharmada (31%) évente átlagosan egy versenyaggállal sem szembesül. Egynegyede jelezte, hogy évente két-három versenyaggállal szembesül, 22% tíz-tizenöt ilyen problémával találkozik.

A versenysérelmek miatt elszenvedett károk polgári perben történő érvényesítése vonatkozásában szintén megoszlanak a visszajelzések: csak 22% válasza pozitív. Ugyanakkor 31% soha nem gondolkozott meg ezen a kérdésen, nem tudja, hogy megpróbálná-e. Összesen 47% volt azon válaszadók aránya, akik nem lépnének fel vagy amiatt, mert nehezen számszerűsíthető a kár, vagy, mert nehezen bizonyítható az okozatiság. (19. ábra)

19. ábra: Versenysérelmek magánjogi érvényesítése (IT)



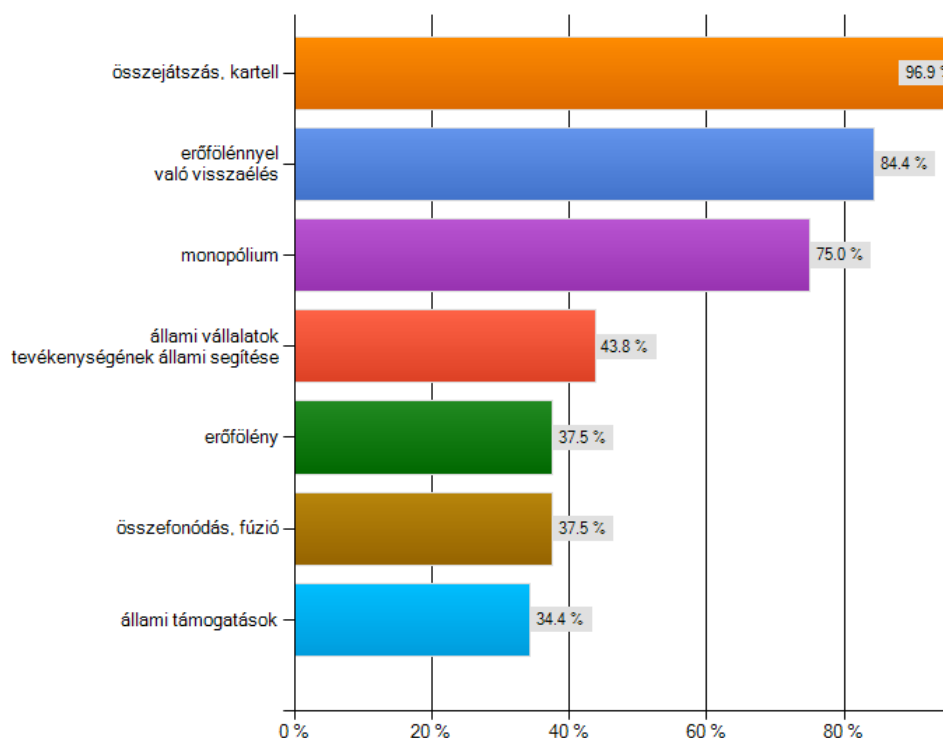
Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A versenyjog-sértő üzleti gyakorlat miatt kiszabott szankciók kapcsán Magyarország viszonylatában az IT szektorból visszajelzők közül 59% nem találta megfelelőnek az alkalmazott pénzbírságok nagyságát azok visszatartó hatása szempontjából; az engedékenységi politikát a válaszadók 50%-a nem találta megfelelőnek szankcióenyhítő szempontból. A válaszadók jelentős része (kb. 35%) nem tudott a szankciók mértéke vagy

megfelelősége, sem az engedékenységi politika alkalmazása tekintetében véleményt formálni. Az Európai Unió vonatkozásában még nagyobb, 50% feletti a visszajelzést adni nem tudók aránya, a pénzbírságok mértékét 25%, illetve az engedékenységi politikát szankcióenyhítőként 19% értékelte megfelelőnek.

Az IT-válaszadók versenyjogi tájékozottságának felmérése során a következők állapíthatók meg: Versenyellenes magatartásként értékeli a válaszadók nagytöbbsége a kartelleket (97%), az erőfölénnyel való visszaélést (84%). Bár a versenyjogi szabályok a monopol vagy erőfölényes piaci pozíciót nem tiltják, csak az ilyen pozícióban lévő vállalkozások visszaélésszerű magatartásait, nagyarányban minősítették versenyellenesnek a válaszadók a monopóliumokat (75%), az összefonódásokat (38%) és az erőfölényes helyzetet (38%). Az állami vállalatok állami támogatását 44%, és az állami támogatásokat 34% minősítette versenyellenesnek. (20. ábra)

20. ábra: Versenyellenes magatartások besorolása (IT)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

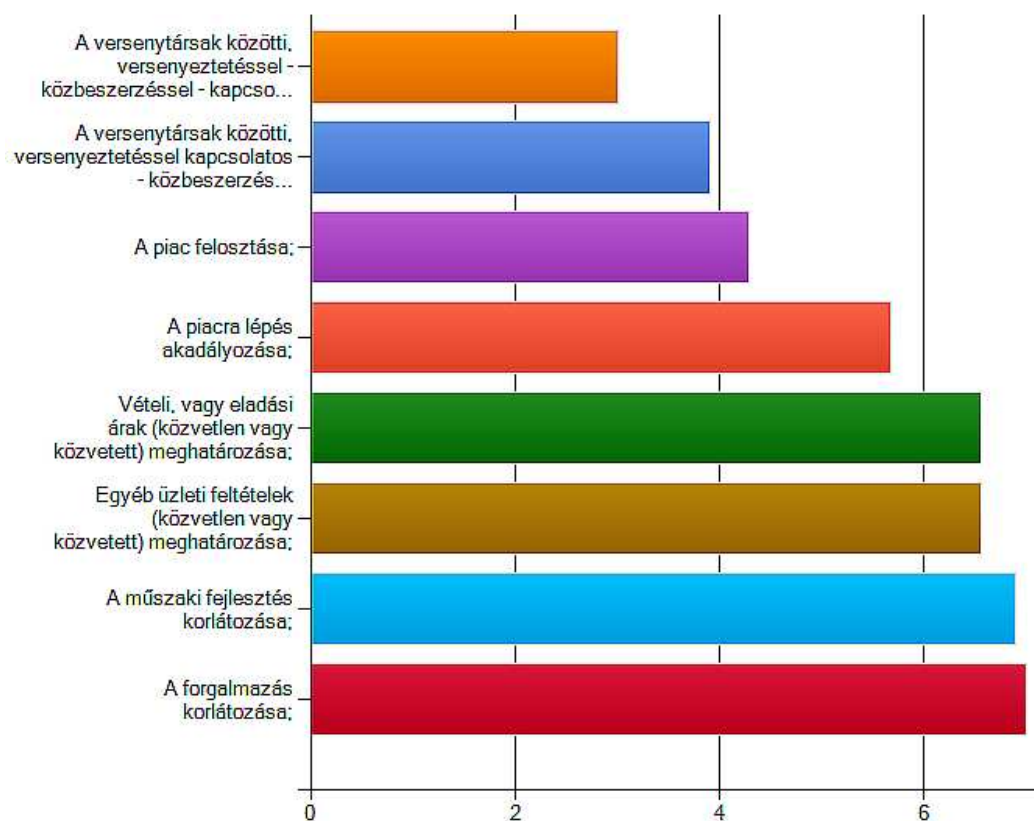
Legkárosabb versenykorlátozó jelenségként a rangsorolás során adott visszajelzések (súlyozott) átlagában tekintve első helyen az „üzleti döntések tisztességtelen befolyásolása”¹⁴ kategóriát jelölték meg; második helyre rangsorolták a „gazdasági tevékenység tisztességtelen

¹⁴ pl: üzletfelek megtévesztése, üzletfél választási szabadságának korlátozása

folytatása”¹⁵ kategóriát; harmadik helyre került „az erőfölénnyel való visszaélést”; negyedik a „tisztességtelen verseny”¹⁶, és az ötödik helyen szerepel a visszajelzések rangsorában a gazdasági versenyt korlátozó megállapodás – kartell. A rangsorban a következő a monopólium, a fogyasztók megtévesztése, majd ezt követi a az állami támogatás és végül az erőfölény zárja a rangsort.

A felmérés kitért a cégek véleményének feltárására abból a szempontból is, hogy milyen versenykorlátozó megállapodásokat tartanak a legkárosabbnak a válaszadók. A *súlyozott* rangsorban legelső a versenytársak közötti, versenyeztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás, majd sorban a következők követik: közbeszerzésen kívüli összejátszás, piacfelosztás, piacra lépés akadályozása, ármeghatározás, egyéb üzleti feltételek meghatározása, műszaki fejlesztés korlátozása, forgalmazás korlátozása, beszerzési források elosztása, befektetés korlátozása, végül az előállítás korlátozása.

21. ábra: Versenykorlátozó megállapodások rangsora (IT)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

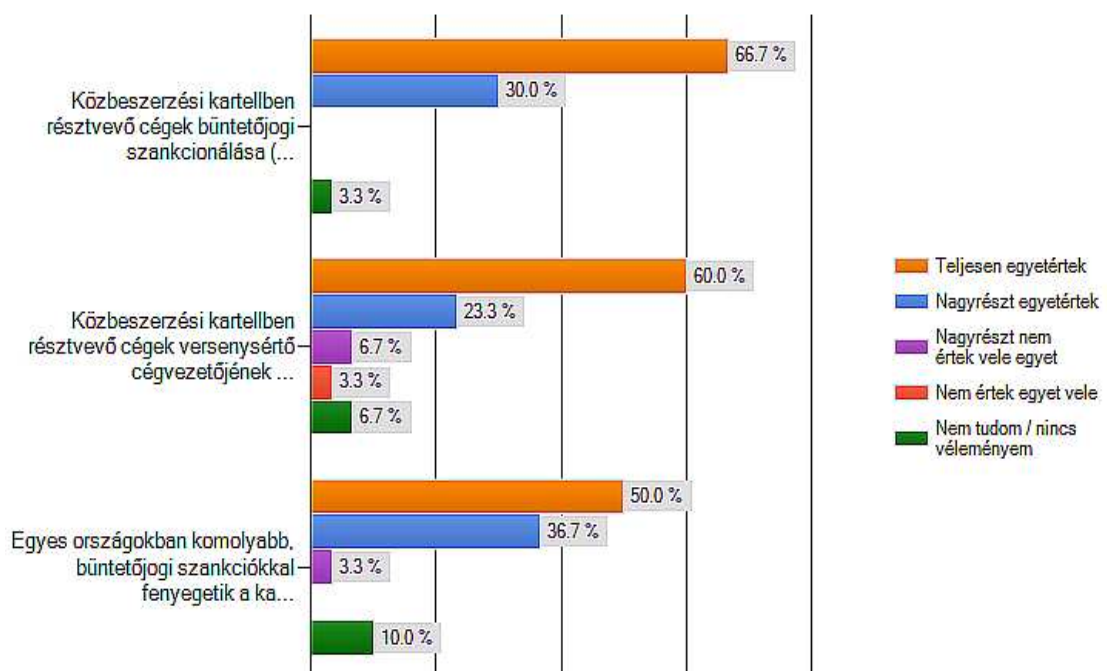
¹⁵ pl: a versenytársak, üzletfelek, fogyasztók érdekeit sértő/veszélyeztető vagy az üzleti tisztesség követelményeibe ütköző tevékenység

¹⁶ pl: hírnév rontás, üzleti titokkal való visszaélés, bojkott felhívás, utánzás, vagy versenyeztetés során

A válaszadók által adott rangsor átlaga szerinti sorrenden belül az *első* helyen legkárosabbnak a versenytársak közötti, versenyeztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás (válaszadók 37%-a), és a piacfelosztást (válaszadók 25%) jelölték meg. Második legkárosabbnak a közbeszerzésen kívüli összejátszás a válaszadók 38%-a rangsorolta. (21. ábra)

A közbeszerzési kartellekkel szemben alkalmazott büntetőjogi szankciókkal kapcsolatban a válaszadók nagy része (kb. 85%) egyetért – teljesen vagy nagyrészt – a cégek (97%), cégvezetők (83%) büntetőjogi szakcionálhatóságával, és más fajta kartellek (87%) esetében is pozitív viszonyulást tükröztek a büntetőjogi szankciók alkalmazhatósága tekintetében. Egyet nem értő visszajelzés elenyésző mértékű (0-3%, – a 3% a cégvezetőkkel szembeni szankció esetében) volt. (22. ábra)

22. ábra: Büntetőjogi szankciók alkalmazásának értékelése (IT)

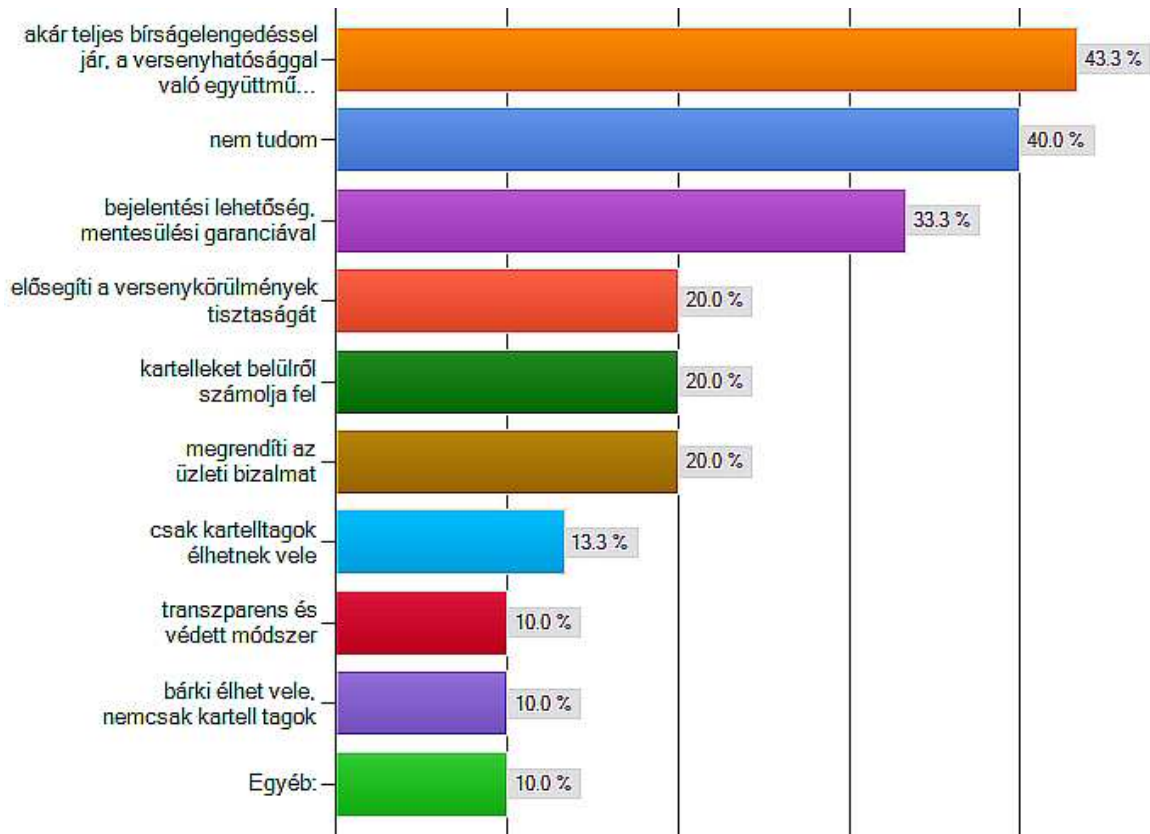


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Az engedékenységi politikával kapcsolatos visszajelzések alapján megállapítható, hogy az IT-válaszadók több mint harmada (40%) nem tudja mit jelent, nincs tisztában alkalmazási lehetőségével és következményeivel – ebből a hányadból 10% szerint bárki élhet az engedékenységi politika adta kedvezményekkel. Ez a visszajelzés annak ellenére érkezett ilyen arányban, hogy a több válasz megjelölését engedően feltett kérdés válaszalternatívái

között szerepelt az is, hogy a kartelleket belülről számolja fel, illetve az az alternatíva is, hogy csak kartelltagok élhetnek az engedékenységet adta kedvezményekkel. A válaszadók 43% tisztában volt azzal, hogy teljes bírságelengedéssel is járhat egy engedékenységi kérelem.

23. ábra: Mit jelent az engedékenység? (IT)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

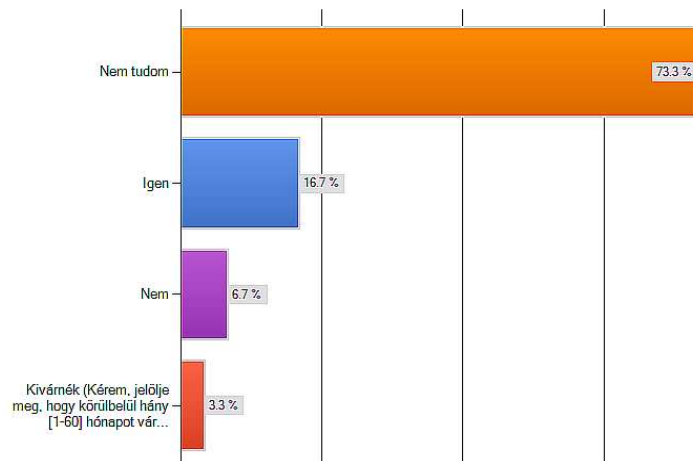
Továbbá 33% jelölte meg, hogy mentesülési garanciával jár, 20% jelölte meg a „kartelleket belülről számolja fel” válaszlehetőséget; 13% jelölte be, hogy „csak kartelltagok élhetnek vele”; végül 10% szerint „transzparens és védett módszer”. Érdekes kontraszt figyelhető meg: 20%-20% szerint vagy elősegíti az üzleti körülmények tisztulását, vagy megrendíti az üzleti bizalmat. (23. ábra)

A válaszadók 73% nem tudja, hogy fordulna-e engedékenységi kérelemmel a versenyhivata-

lokhoz, ha lenne rá oka.

Egyértelmű igennel 17% válaszolt – élne a lehetőséggel, amit az engedékenységi politika kínál; 3% jelezte, hogy kívárna néhány hónapot a kérelem benyújtása előtt. Összesen tehát 20% viszonyul az engedékenységi politikához pozitívan. (24. ábra)

24. ábra: Engedékenységi kérelemhez folyamodás (IT)

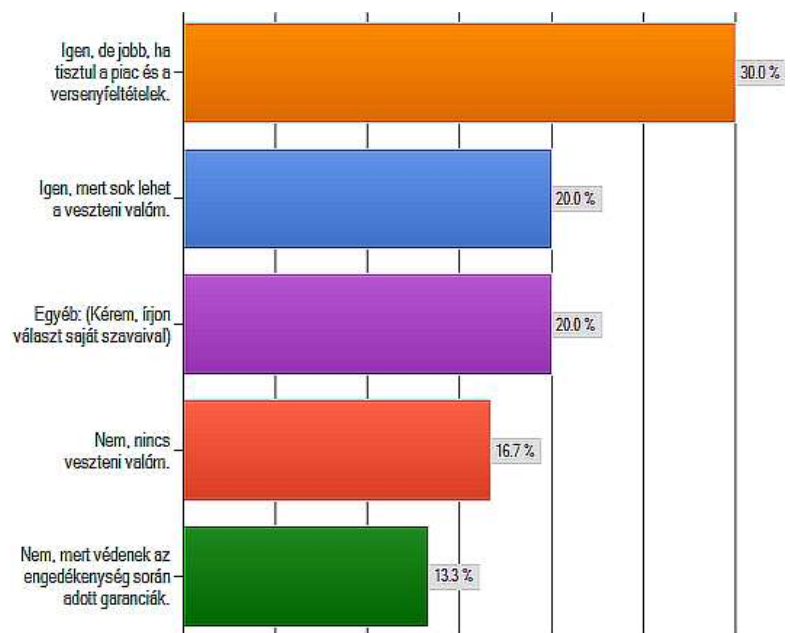


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadók fele tart attól, hogy versenytársai később megtorlással sújtják ha engedékenységi kérelemhez folyamodna, de nagyrészüket (30%) ugyanakkor jobbnak tartja, ha tisztul a piac a bejelentése révén. Az engedékenységi kérelemmel járó garanciák 13% szerint

kellő védelmet nyújtanak a későbbi esetleges piaci megtorlással szemben. 20% tart a megtorlásoktól, mert sok a veszteni valója, míg 17% nem tart a megtorlásoktól, mert nincs vesztenivalója. (A félig nyitott kérdésre beírható visszajelzések között egyes válaszadók hivatkoztak a cég corporate governance gyakorlatára, ami nem teszi lehetővé kartellgyanús ügyletekben a részvételt.)

25. ábra: Tart a megtorlástól? (IT)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Versenyetikai tájékoztatás

Versenyetikával kapcsolatos irányelvek, esetleg program kialakítása több cégen belüli szervezeti egység között megosztott feladatként valósul meg – ahol (56%) alkalmaznak ilyen irányítási eszközöket: 66% legfelső vezetés, 24% jogi osztály, továbbá 17% körül arányban látnak el a cégen belüli audit részlegek ilyen feladatokat is. Kockázatmanagement részleg a cégek 7%-ánál foglalkozik versenyetikai kérdésekkel, míg a humán erőforrás részleg 3%-os arányban jelenik meg ezen a területen belül feladatellátóként a válaszadóknál. A cégek 21%-nak van külön versenytársfigyelésre kialakított szervezeti egysége. A versenytársak piaci aktivitásának figyelésével kapcsolatos feladatokat többnyire a felsővezetés végzi (66%), de a marketing és a pályázati irodák is megjelennek a visszajelzésekben.

A válaszadók 72%-a tart versenytémájú tájékoztatást cége alkalmazottainak többnyire az ilyen jellegű igény felmerülésekor (kb. 50%), vagy felvételnél (kb. 28%). Éves gyakorisággal a cégek 9-14%-a tájékoztatja az alkalmazottakat és a középvezetőket, havonta pedig a cégek 15-20%-a tart közép- és felsővezetői szinten tájékoztatást. A versenykörülmenyekkel kapcsolatos tájékoztatás alkalmazásával kapcsolatban a válaszadó cégek 76%-a esetében a spontán, saját elhatározás játszott szerepet a tájékoztatás cégen belüli bevezetésének elhatározásában. A válaszadók 67%-a esetében a jogi szabályozás is döntő szerepet játszott, 38 % esetében a bírságok és egyéb szankciók, 48% esetében mások versenyjogi ügyei, és 29% esetében a szektorban bevett hasonló gyakorlat is meghatározó volt döntésük meghozatalában. Érdeemes kiemelni, hogy – a félig nyitott kérdésre adható sajátzavas válaszok között – vállalati policy részeként, globális, vagy az anyavállalat által támasztott elvárások teljesítése illetve más vállalati kultúrához szokott munkatársak tájékoztatása is szerepet játszott egyes válaszadó cégek (22%) esetében.

Egészségügyi piac

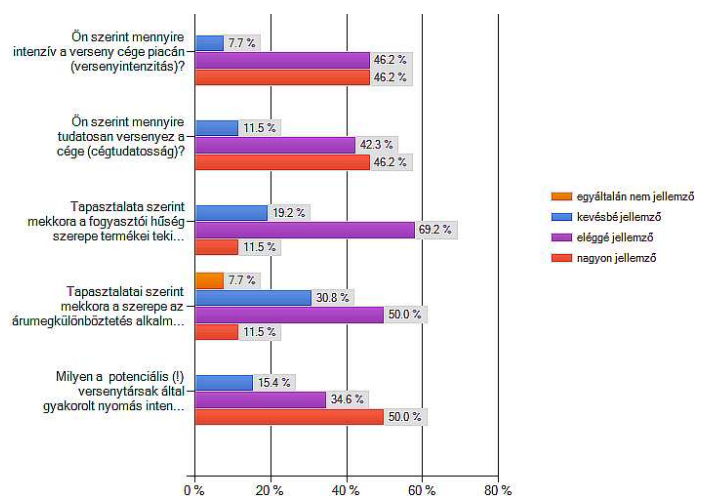
A Versenykultúra felmérésben az egészségügyi szektort a megkeresett 71 cég közül 28 cég képviselte (40%-os válaszadási hajlandóság), a felmérésben érintett valamennyi szektorhoz képest (155 elem) a harmadik (18%-os) reprezentáltsággal. A válaszadó egészségügyi cégek Pest-megyei illetőségűek; többnyire (93%) felsővezetőktől érkeztek a visszajelzések. A válaszadók közül 35% szorosan követőként, 46% piacvezetőként, 8% függetlenként, 12% lassan alkalmazkodóként jellemezte magát.

Piaci jellemzők általánosságban

A következő visszajelzések érkeztek arról, hogy milyenek érzékelik a válaszadók a piaci viszonyaikat versenyszempontból: Nagyon (46%) vagy eléggé (46%) intenzív a verseny.

A versennyel kapcsolatos cégtudatosság jellemzőbb (89%), a fogyasztói hűség szerepe szintén eléggé jellemző (80%). Az áru-megkülönböztetés alkalmazása fontos faktor (61% szerint fontos). A potenciális versenytársak által gyakorolt nyomás intenzitása az egészségügyi piacon nagyon (50%), vagy eléggé (35%) jellemző. (26. ábra) A válaszadók szerint átlagosan az első három legnagyobb piaci szereplő a piac kb.

26. ábra: Az egészségügyi piaci jellemzők általánosságban



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

73%-a. Az átlagos árkülönbség 25%

körüli, eladósodottságban az eltérést 30% körülire becsülik a válaszadók. A piacra való belépéshez kb. átlagosan 14 hónap szükséges, és a műszaki beruházások jellemző átfutási idejére átlagosan 11 hónap kell. Konzorciumban az elmúlt 10 évben a válaszadók átlagosan 11 alkalommal vettek részt.

Piaci jellemzők részletezése

Az egészségügyi piacon valamennyi válaszadó szerint intenzív a verseny. Hektikus piaci körülmények jellemzik a szektort (81% szerint), komoly versenynyomást jelentenek a versenytársak (89% szerint), de a potenciális versenytársak is (85% szerint). Azonban csak 54% szerint van olyan cég, aki még nincs egyáltalán jelen a piacon, de rendelkezésére állnak olyan kapacitások, amivel rövid időn belül be tud lépni a piacra (ebből a szempontból 25% ellentétes véleményen van, azaz vannak ilyen cégek, míg 12% nem tudja). Máshol nem alkalmazható nehezen konvertálható eszköz a legtöbbször szerint, 73% szükséges, míg 23% szerint nem szükséges a tevékenységükhöz. Versenytársaik piaci magatartását túlnyomó részben (89%) figyelembe veszik döntéseik során, míg 12% nem veszi figyelembe, azaz piaci döntési során ezektől függetlenül cselekszik.

A versenytársak piaci részesedést egymástól szereznek (96%), azaz a piac mérete nagyjából állandó – mintahogyan ezt a külön kérdésre adott visszajelzések is megerősítik: 62% szerint csökkenés jellemezi, 73% szerint nem mondható, hogy növekedés jellemezné a piacot. Középtávon 54% szerint változik a versenytársak között a piaci részesedés (ugyanakkor 46% szerint ez nem helytálló megállapítás). Rövidtávon 54% szerint nem változik a piaci részesedés megoszlása (míg 46% szerint változik rövidtávon). Az elmúlt 3 évben 60-70% szerint volt be- illetve kilépő piaci szereplő. A válaszadók 58%-a szerint sok helyettesítője van termékeiknek. A beszállítók pozíciója nagyrészt (65% szerint) gyengébb.

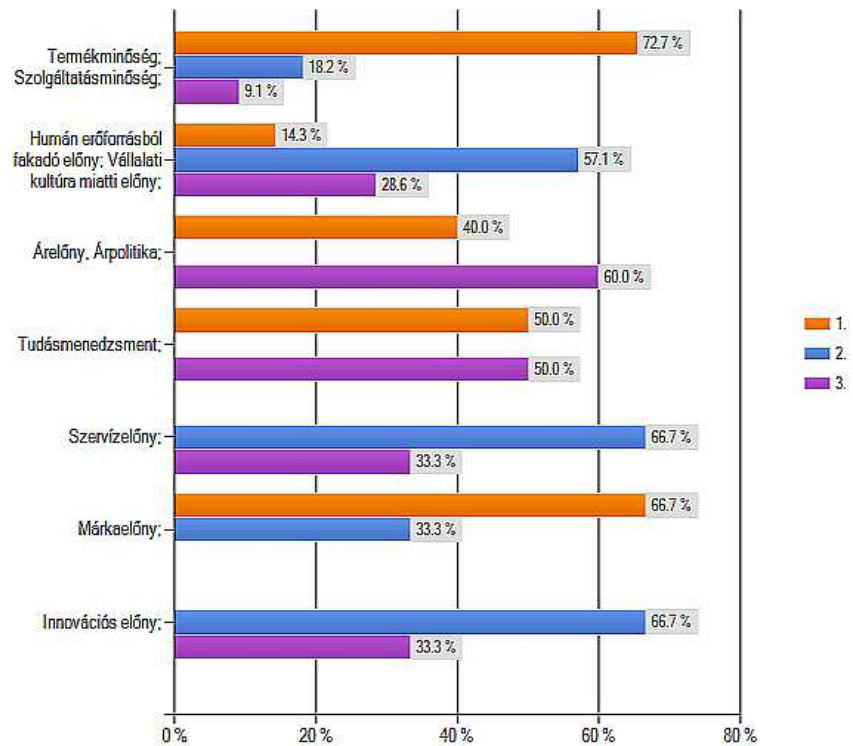
Az egészségügyi szektorban a következő visszajelzések érkeztek a verseny jellegével kapcsolatban: a válaszadók 79%-a szerint árverseny jellemző, 65% szerint differenciálás figyelhető meg, és csak 46% szerint van technológiai verseny. (Nem mondható, hogy minőségi verseny lenne jellemző (65% szerint), sem reklám- (77% szerint) vagy kapacitás verseny nem annyira jellemző (62% szerint)).

Amellett, hogy a válaszadók tudják melyek a versenytárs cégek (96%), ismerik a versenytársak termékeit (96% szerint), cégvezetőit ismerik (92% szerint), és nagyrészt azok alkalmazottait is ismerik (65%), nagyrészt tisztában vannak versenytársaik áraival (85% szerint), termelékenységével (46% szerint) és még jövedelmezőségével is (46% szerint). A piacon jellemző munkaerőköltségekkel csak 30% van tisztában, de többségében (54%) nem tudják mi a jellemző. Ugyancsak nem ismert milyen árszint alá nem mennének már a versenytársak (62% szerint).

Az egészségügyi piacon

belül leginkább mérvadó versenyelőnyökként a megadott válaszlehetőségek súlyozott átlagának sorrendjében tekintve a termék- és szolgáltatásminőséget (1.), a humán erőforrásból és vállalati kultúrából fakadó előnyöket (2.), az árelőnyt (3.), tudásmenedzsmentet (4.), a szervízelőnyt (5.), a márkaelőnyt (6.) és az innovációs előnyt (7.) emelték ki a válaszadók.

27. ábra: Versenyelőnyök rangsora (Egészségügy)



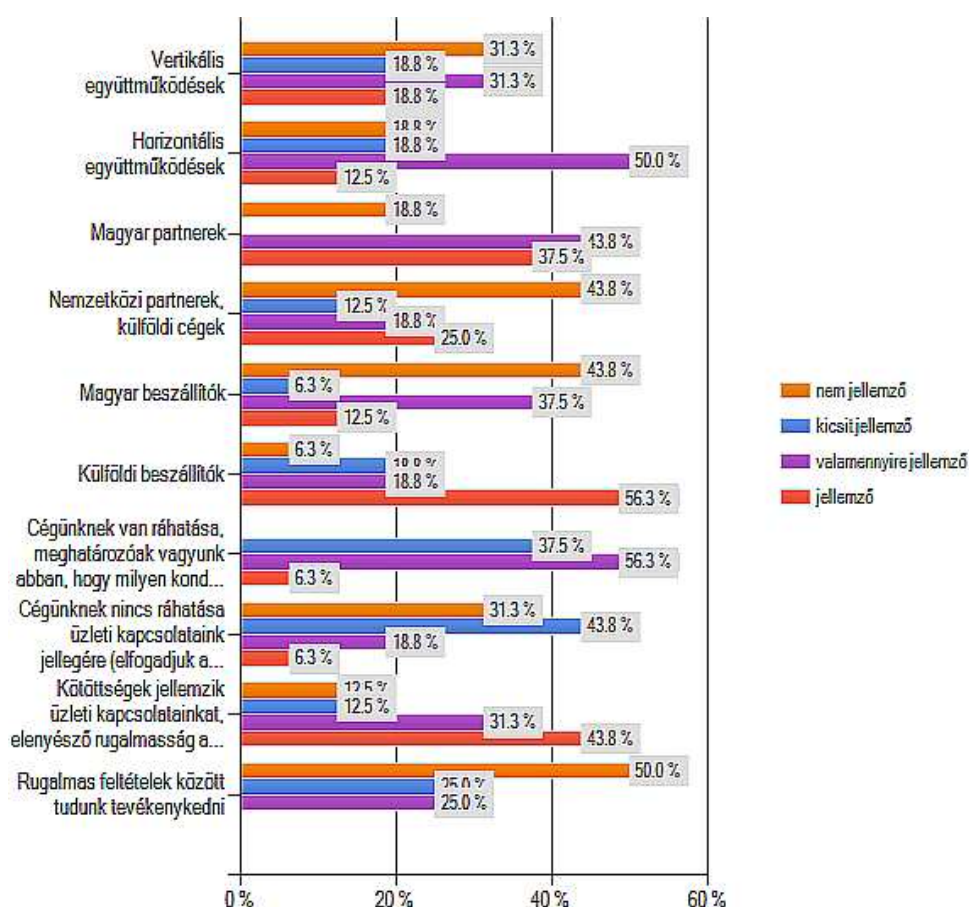
(27. ábra)

Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadó egészségügyi cégek gazdasági tevékenységének jellegzetességeit (együttműködések, partnerek, anyavállalat felé jellemző önállóság) tekintetében összességében az alábbiak állapíthatók meg: A válaszadók nagyobb részét jellemzi¹⁷ mind vertikális, mind horizontális együttműködésekben való részvétel, és hozzávetőlegesen csak 31% illetve 19% jelezte, hogy sem vertikális, sem horizontális együttműködés nem jellemzi. Kiugróan nagyarányban jellemzőek magyar partner- (81%) viszont magyar beszállítói kapcsolatok már alacsonyabb mértékűek (50%). Nemzetközi kapcsolatok tekintetében viszonylag magas azok aránya, akikre egyértelműen nem jellemző (44%) nemzetközi üzleti kapcsolatok megléte, jellemzőként 44% adott visszajelzést. Nemzetközi beszállítói kapcsolatok esetén az egyértelműen nemleges válaszadók aránya csak 6%, míg a legalább valamennyire jellemző válaszadók aránya 75%. Az üzleti kapcsolatokra a kötöttségek jellemzőek (75%), a rugalmasságáról alacsonyabb mértékű (25%), míg formálhatóságuk tekintetében a cégek 63%-a jelezte, hogy van ráhatása. Körülbelül a cégek egyötöde viszont nem vagy csak kis ráhatással tud lenni üzleti kapcsolataik jellemzőire. (28. ábra)

¹⁷ Válaszok: „valamennyire jellemző”, „jellemző”.

28. ábra: Együtműködések jellegzetességei (Egészségügy)



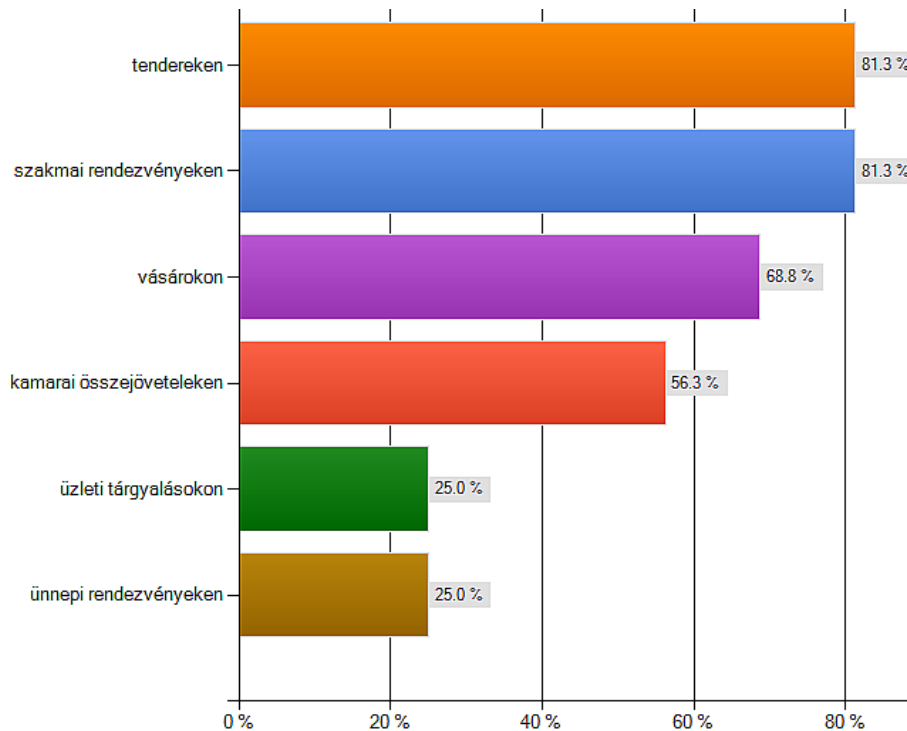
Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Együtműködések összegzése	jellegzetességeinek	
	Jellemző +Valamennyire jellemző	Nem jellemző (Nem jellemző+Kicsit jellemző)
Vertikális együttműködések	50%	31% (50%)
Horizontális együttműködés	63%	19% (38%)
Magyar partnerek	81%	19% (0%)
Nemzetközi partnerek	44%	44% (56%)
Magyar beszállítók	50%	44% (50%)
Nemzetközi beszállítók	75%	6% (25%)
Üzleti kondíciókra van ráhatása	63%	0% (38%)
Üzleti kondíciókra nincs ráhatása	25%	31% (75%)
Kötöttség jellemző az üzleti kondíciókra	75%	13% (25%)
Rugalmasság jellemző az üzleti kondíciókra	25%	50% (25%)

A válaszadó egészségügyi cégek 88%-ának van anyavállalata. Ezek közül a cég stratégia kialakítására részben (73%), vagy teljesen (13%) szabad kezet kap, 13%-os azoknak az aránya, akik nem kapnak szabad kezet. A stratégia megvalósításában mindössze 7% azoknak az aránya, akik nem kapnak szabad kezet, míg 60% azok aránya, aki részben, 33% pedig teljesen szabadon valósíthatja meg a kialakított stratégiát.

Versenytársakkal való rendszeres találkozókat 62% szerint nem jellemző. Leginkább (81%) tendereken, szakmai rendezvényeken (81%) illetve vásárokon (69%), vagy kamarai/szövetségi (56%) összejöveteleken, üzleti tárgyalásokon (25%) végül ünnepi rendezvényeken (25%) találkoznak versenytársaikkal. (29. ábra)

29. ábra: Hol szokott versenytársakkal találkozni? (Egészségügy)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Tendereken, beszerzési eljárásokon való részvétel szempontjából nagyrészt ugyanazok a cégek vesznek részt a tendereken (77%). Az Európai Unió más országaiból, a válaszadók 58%-a szerint nem jellemző, hogy lennének cégek a pályázók között. Külföldi honosságú cég részvétele 27%-ban jellemző a visszajelzések szerint. A válaszadási hajlandóságot ebben a szektorban is jelentősen rosszabb volt annak a kérdésnek az esetében, mellyel a tendereken résztvevők számára kérdezett rá a felmérés (a válaszadó cégek 59%-a válaszolt az idevonatkozó kérdésre.) A válaszok alapján, átlagosan 3 céggel találkozik egy cég a tendereken, legkevesebb 2, és legtöbb 5 céggel átlagban.

A felmérés nyitott kérdésben tért ki arra, hogy előfordult-e olyan eset, hogy az adott céggel szemben a versenytársa olyan dologhoz folyamodott, ami a céget hátrányosan érintette. Számos szöveges visszajelzés érkezett, 71% jelezte, hogy volt ilyen esettel dolga. Azok a

cégek, amelyek szövegesen is adtak, saját szavaikkal visszajelzést, kiemelték, hogy a hivataloktól, illetve a *Közbeszerzési Döntőbizottságtól* nem várnak előrelépést az ilyen ügyekben, emiatt inkább nem is fordulnak ilyen fórumokhoz, hanem közvetlenül igyekeznek rendezni a felmerült konfliktusokat. Kiemelték, hogy volt olyan pályázat, ahol csak látszat kedvéért pályáztattak más cégeket, holott a nyertes már előre eldöntött volt, vagy eleve kizáró feltételeket szabnak a kiíró referenciák behatárolásával, de ezt nem tudják megtámadni, mert jogszabályi kereteken belül maradnak a korlátok. A megfelelő receptet felírókat kongresszusokra utaztatják, ami a hirtelen megemelkedő kongresszusi létszámokon látszik egyes időszakokban.

1. Egyik versenytársunk törvényi előírást megszegve társadalombiztosítás által támogatott gyógyászati segédeszközt közvetlenül a végfelhasználóknak, azaz a betegeknek reklámozott kórházakban. Mindketten (versenytárs és cégünk) tagjai vagyunk az Orvostechnikai Szövetségnek, ahol az etikai bizottság segítségével oldottuk meg a kérdést. Emellett tájékoztattuk az érintett kórházigazgatókat, hogy versenytársunk a kórházban folytatott reklámjával megsérti az érvényben lévő jogszabályokat.

2. A tenderkiíróhoz fordultunk.

3. Közbeszerzési eljárás befolyásolása versenyt szűkítő elvárásokon keresztül. Semmit sem tettünk.

4. etikátlan reklámozás az orvosok körében Gazdasági Verseny Hivatal feljelentés, ill. EBF.

5. Volt példa rá, hogy egyik versenytársunk egy szűken specifikált tenderen, egy harmadik versenytárs termékeivel komplettálta pályázatát.

6. Versenytársunk 100.000 USD-t ajánlott fel a vevőnek, ha kilistáz minket.

7. A versenytárs befolyása miatt a közbeszerzési tenderen eleve olyan kizáró feltételeket szabtak, ami hátrányosan érintett minket (pl. Referenciák bemutatása stb.). Mivel a közbeszerzési eljárás a jogszabályi kereteken belül maradt, ezért nem tudtunk panasszal élni.

8. A versenytárs nem etikus módon, anyagi előnyöket felajánlva szerzett domináns részesedést egyes sz[er]vezmensekben. Hasonló módon aktívan befolyásolta a rendeletalkotást.

9.1. Gyse piacon hatósági áras termékek közfinanszírozási árának csökkentése (etikailag megengedett, gazdaságilag hátrányos). Az árakat az ő áraihoz pozicionáltuk, hogy ne veszítsük el a termék közgyógy jogcímű kiszolgálhatóságát.

2. Ismeretlen gyse forgalmazó cég a nevünkben bejelentést tett a REP-nél más vállalkozás hibás szolgáltatásának ismertetése céljából. Tiltakozó levelet írtunk a REP-hez és bejelentést tettünk az EBF-hez.

10. GVH: eredménytelenül, Fogyasztóvédelmi Hatóság: eredménytelenül, ÁNTSZ: eredménytelenül. Mindenki lerázta magáról a problémát és a másikkal küldött!

11. Termékeinkről valótlan adatokat tartalm[a]zó tájékoztató levelet küldtek a vevőknek illetve orvosoknak. Helyesbítő levél kiküldését kértük, amit meg is tettek.

12. Nem etikus magatartással csatolják magukhoz a recept felírókat, pl. külföldi kongresszusi utazásért cserébe piacrészt kérnek / ennek nincs írásos bizonyítéka, de látjuk egy-egy kongresszus után, hogyan változik az adott cég eladása / . Másik oldalról meg nem támadható, mert engedélyezett a kongresszusi támogatás.

13. Gyógyszer promócióval kapcsolatos feljelentés

14. Tenderekben az adatszolgáltatás hitelessége. - Közbeszerzési Döntőbizottsághoz, de csak néha.

Versenykultúra

Versenykultúrával kapcsolatban a válaszadók 84%-át érdeklik a versenykultúrával kapcsolatos anyagok (54%-a elolvassa, amennyiben ilyen témájú anyag kerül a kezébe; 31% később olvassa el), 15% félreteszi, de megfélejtkezik róla, és nem volt olyan visszajelző akinek ne ragadnák meg a figyelmét az ilyen tartalmú anyagok.

A versenykultúrával kapcsolatos tájékozódás forrásai szerint a válaszadók 69%-69% számára az internet illetve a szakmai összejövetelek szolgálnak információs forrásként, 58%-58% számára nyomtatott média és belső céges források, továbbá a rádiót és a televíziót (50%-43%) használnak még nagyobb arányban ilyen jellegű tájékozódásra.

Az egészségügyi cégek 73%-a rendelkezik megfogalmazott versenytikai elvárásokkal, és ez leírt formában a válaszadók ugyancsak 73%-ánál áll rendelkezésre. Ugyanakkor a válaszadók 80%-a szerint nem érezhető kialakult versenytika versenytársai között. A válaszadó cégek 54%-a rendelkezik leírt cselekvési tervvel a versenytársak viselkedésének lereagálására.

Versenyjogi tájékozottság

Az általános versenykultúrával kapcsolatos aspektusok kapcsán a jogi tanácsadás igénybevételéről érkezett visszajelzések szerint, azaz, hogy mekkora jelentőséget tulajdonítanak a válaszadók külső jogi tanács igénybevételének, ha versennyel kapcsolatos problémával szembesülnek a következő állapítható meg: 47% alapos átgondolás miatt szükségesnek tartja a külső jogi segítséget, 47% nem szorul további tanácsra, míg 7% nem gondolkozott még ezen a kérdésen.

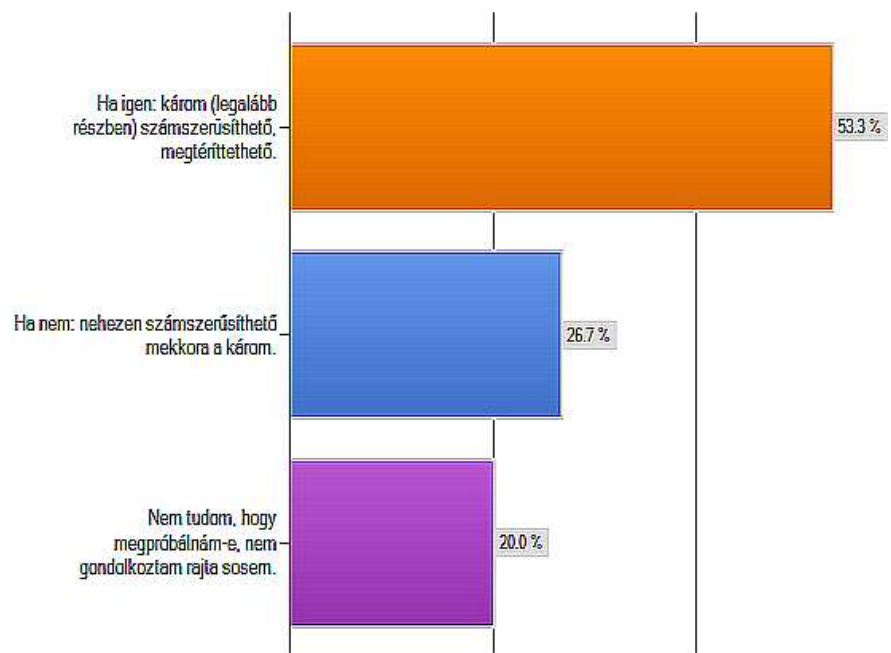
A válaszadó cégek szintén nagy arányban (kb. 70%) jellemzően nem fordultak versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben, ha versenyjogi problémával szembesültek, azzal együtt, hogy a válaszadók több mint egyharmada (33%) évente átlagosan 2-5 versenyaggálllyal szembesül. Egyötöd jelezte, hogy évente 5-10 versenyaggálllyal szembesül. 33% fordult 1-5 alkalommal, vagy bejelentéssel versenyhatósághoz. 7% esetében indult versenyfelügyeleti eljárás a GVH előtt.

A versenysérelmek miatt elszenvedett károk polgári perben történő érvényesítése vonatko-

zásában szintén meg oszlanak a vissza-jelzések: csak 53% válasza pozitív. Ugyanakkor 20% soha nem gondolkozott meg ezen a kérdésen, nem tudja, hogy megpróbálná-e. Összesen 27% volt azon válaszadók aránya, akik nem lépnének fel amiatt, mert nehezen számszerűsíthető a kár.

(30. ábra)

30. ábra: Versenysérelemek magánjogi érvényesítése (Egészségügy)

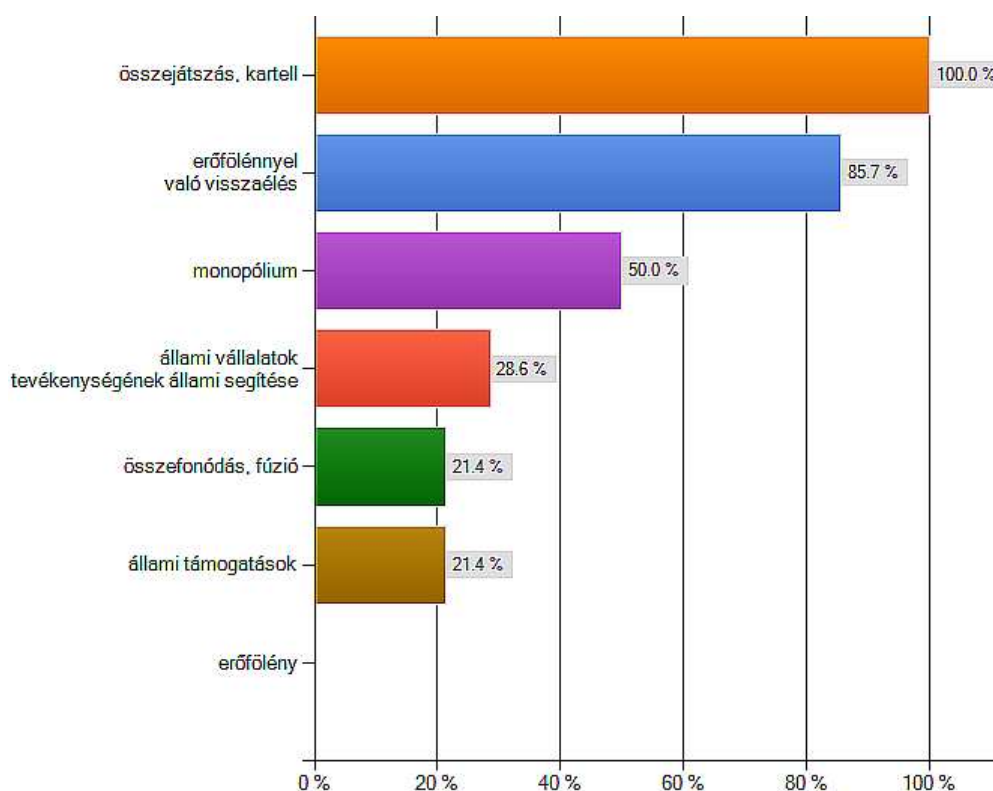


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A versenyjog-sértő üzleti gyakorlat miatt kiszabott szankciókkal kapcsolatban, Magyarország viszonylatában az egészségügyi szektorból visszajelzők közül 67% nem találta megfelelőnek az alkalmazott pénzbírságok nagyságát azok visszatartó hatása szempontjából; az engedékenységi politikát a válaszadók 53%-a nem találta megfelelőnek szankcióenyhítő szempontból. A válaszadók jelentős része (kb. 23%) nem tudott a szankciók mértéke vagy megfelelősége, sem az engedékenységi politika alkalmazása tekintetében véleményt formálni. Az Európai Unió vonatkozásában még nagyobb (53% feletti) a visszajelzést adni nem tudók aránya, 20% a pénzbírságok mértékét illetve az engedékenységi politikát megfelelő szankcióenyhítőként értékelte.

Az egészségügyi szektor válaszadói versenyjogi tájékozottságának felmérése során a következők állapíthatók meg: Versenyellenes magatartásként értékelik a válaszadók a kartelleket (100%), az erőfölénnyel való visszaélést (86%). Bár a versenyjogi szabályok a monopol vagy erőfölényes (akár összefonódások révén elért) piaci szerepet nem tiltják, csak az ilyen pozícióban lévő vállalkozások visszaélésszerű magatartásait, nagyarányban minősítették versenyellenesnek a válaszadók a monopóliumokat (50%), az összefonódásokat (21%) míg az erőfölényes helyzetet senki nem találta ilyennek (0%). Az állami vállalatok állami támogatását 29%, és az állami támogatásokat 21% minősítette versenyellenesnek.

31. ábra: Versenyellenes magatartások besorolása (Egészségügy)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Legkárosabb versenykorlátozó jelenségként a rangsorolás során adott visszajelzések (súlyozott) átlagában tekintve első helyen az „üzleti döntések tisztességtelen befolyásolása”¹⁸ kategóriát jelölték meg; második helyre rangsorolták a „tisztességtelen verseny”¹⁹ kategóriát; harmadik helyre került a „gazdasági tevékenység tisztességtelen folytatása”²⁰; a negyedik a fogyasztók megtévesztése, és csak az ötödik helyen szerepel a visszajelzések rangsorában a gazdasági versenyt korlátozó megállapodás – kartell. A rangsorban a következő az erőfölénnyel való visszaélés, az állami támogatás, az erőfölény, és végül a monopólium.

A felmérés kitért a cégek véleményének feltárására abból a szempontból is, hogy milyen versenykorlátozó megállapodásokat tartanak a legkárosabbnak a válaszadók. A *súlyozott* rangsorban legelső a versenytársak közötti, versenyeztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás, majd sorban a következők következnek: a piacfelosztás, a piacra lépés akadályozása, a közbeszerzésen kívüli összejátszás, a forgalmazás korlátozása, az ár meghatározás, műszaki fejlesztés korlátozása, egyéb üzleti feltételek meghatározása, befektetés korlátozása,

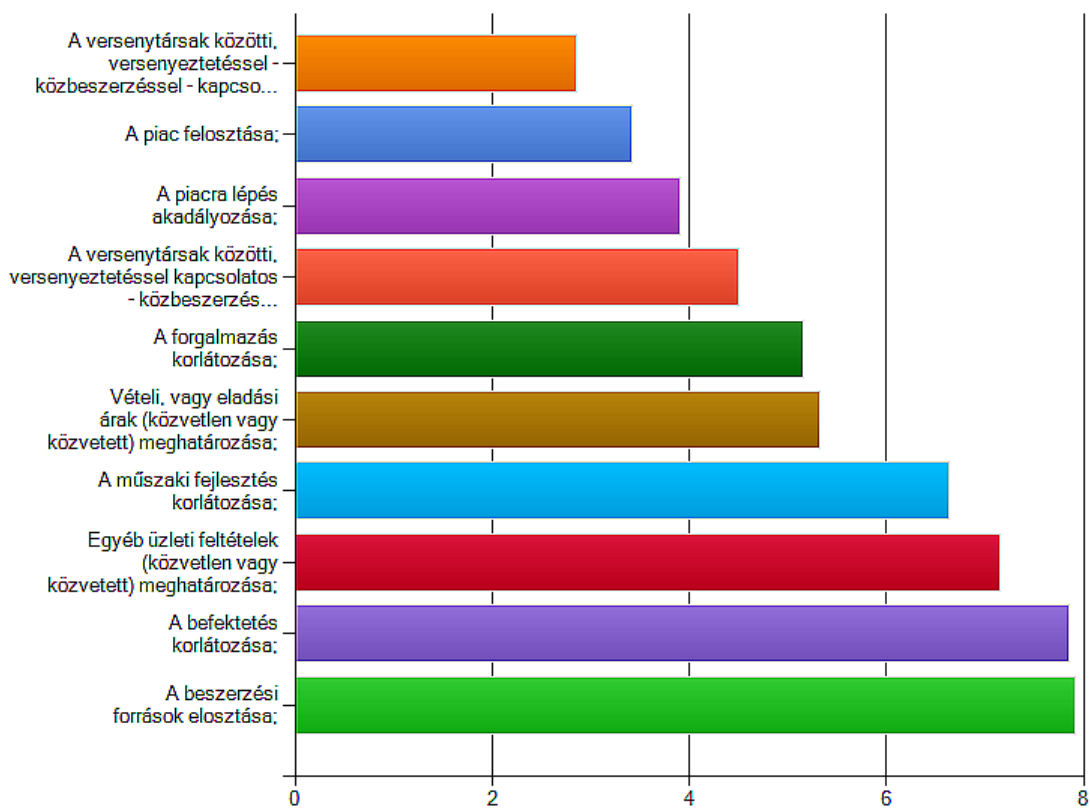
¹⁸ pl: üzletfelek megtévesztése, üzletfél választási szabadságának korlátozása

¹⁹ pl: hírnév rontás, üzleti titokkal való visszaélés, bojkott felhívás, utánzás, vagy versenyeztetés során

²⁰ pl: a versenytársak, üzletfelek, fogyasztók érdekeit sértő/veszélyeztető vagy az üzleti tisztesség követelményeibe ütköző tevékenység

beszerzési források elosztása, és végül az előállítás korlátozása. A válaszadók által adott rangsor átlaga szerinti sorrenden belül az *első* helyen legkárosabbnak a versenytársak közötti, versenyztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás (válaszadók 43%-a), és a piacra lépés akadályozását (válaszadók 40%) jelölték meg. Második legkárosabbként a piac felosztását 33%, és a közbeszerzésen kívüli összejátszást a válaszadók 29%-a rangsorolta. (32. ábra)

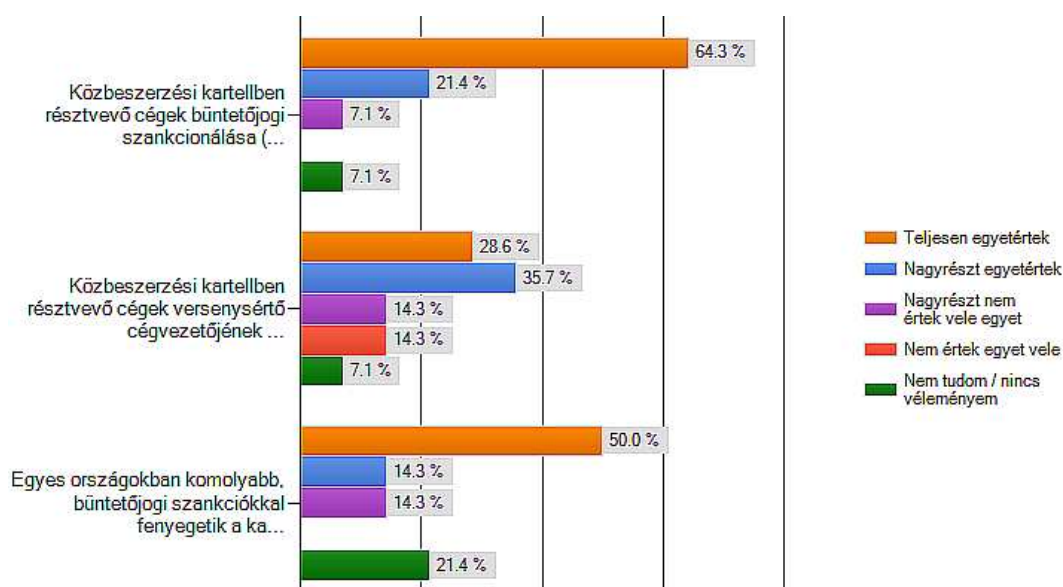
32. ábra: Versenykorlátozó magatartások rangsora (Egészségügy)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A közbeszerzési kartellekkel szemben alkalmazott büntetőjogi szankciókkal kapcsolatban a válaszadók nagy része (kb. 65-80%) egyetért – teljesen vagy nagyrészt – a cégek (86%), cégvezetők (64%) büntetőjogi szakcionálhatóságával, és más fajta kartellek (64%) esetében is pozitív viszonyulást tükröztek a büntetőjogi szankciók alkalmazhatósága tekintetében. Egyet nem értő visszajelzés elenyésző mértékű volt (0%) – kivéve 14%-ot, akik a cégvezetőkkel szembeni szankcióval nem értenek egyet). (33. ábra)

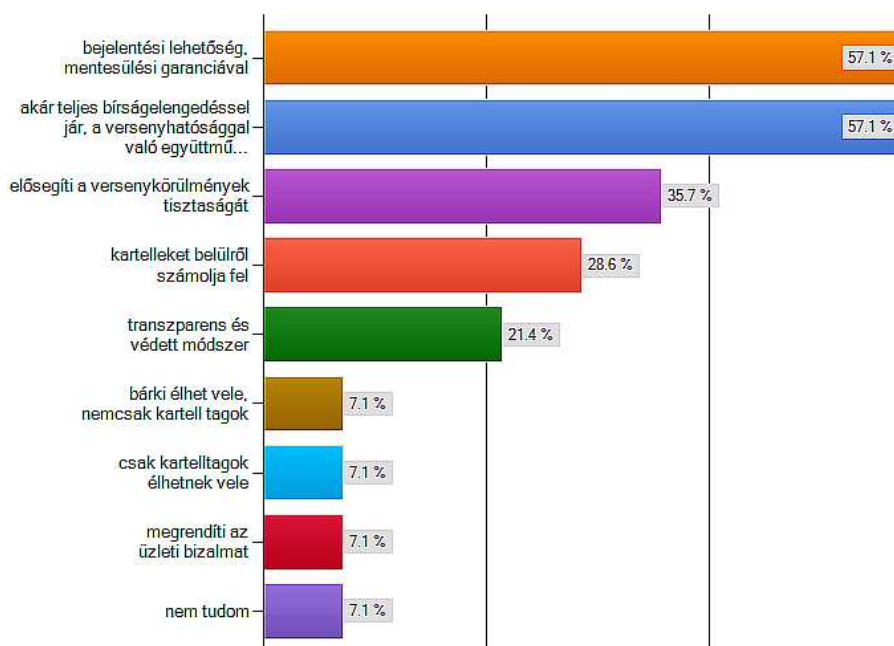
33. ábra: Büntetőjogi szankciók alkalmazásának értékelése (Egészségügy)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Az engedékenységi politikával kapcsolatos visszajelzések alapján megállapítható, hogy az egészségügyi szektor válaszadóinak csak 14%-a nem tudja mit jelent, nincs tisztában alkalmazási lehetőségével és következményeivel. 57% szerint olyan bejelentési lehetőség, ami menetsülési garanciával jár, ugyancsak 57% jelölte meg, hogy akár teljes bírságelengedéssel is járhat egy engedékenységi kérelem. 36% szerint elősegíti az üzleti körülmények tisztulását, 29% szerint a „kartelleket belülről számolja fel”, 21% szerint transzparens és védett módszer.

34. ábra: Mit jelent az engedékenység? (Egészségügy)

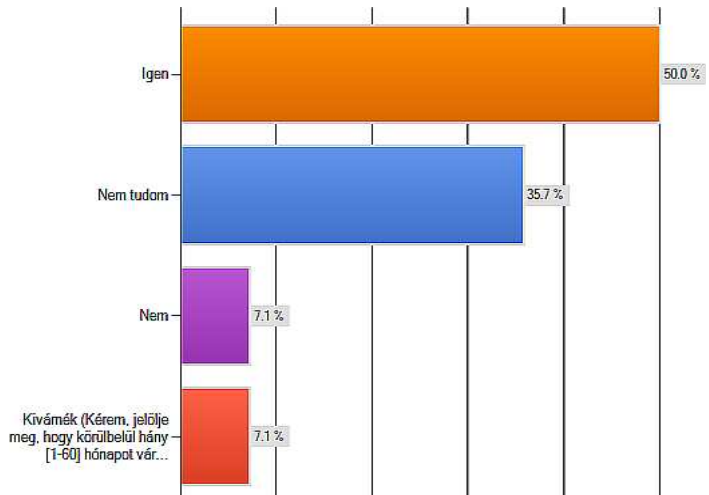


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadók mindössze 7%-a jelölte be azt, hogy bárki élhet vele, nemcsak kartell tagok, illetve, ugyancsak 7% azt, hogy megrendíti az üzleti bizalmat. (34. ábra)

A válaszadóknak 36% nem tudja, hogy fordulna-e engedékenységi kérelemmel a versenyhivatalokhoz, ha lenne rá oka. Egyértelmű igennel 50% válaszolt – élne a lehetőséggel, amit az engedékenységi politika kínál; 7% jelezte, hogy kivárna néhány hónapot a kérelem benyújtása előtt. Összesen tehát 57% viszonyul az engedékenységi politikához pozitívan. (35. ábra)

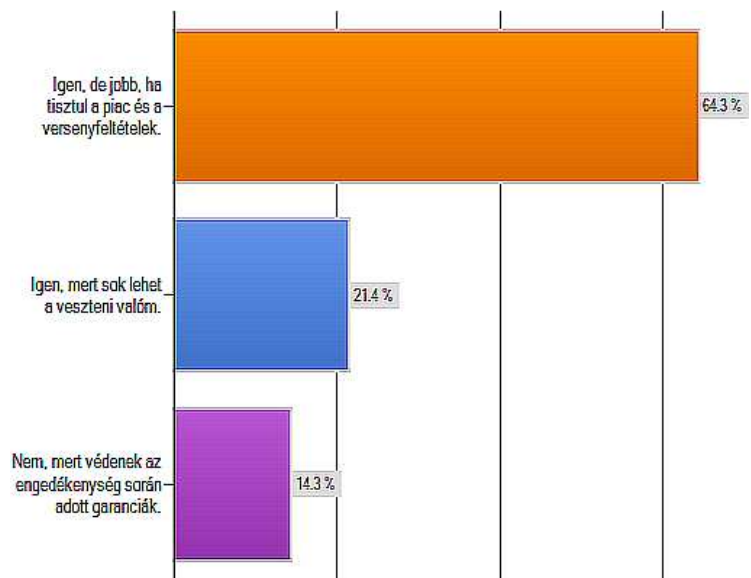
35. ábra: Engedékenységi kérelemhez folyamodás (Egészségü.)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadók nagy része (86%) tart attól, hogy versenytársai később megtorlással sújtanak engedékenységi bejelentése miatt, de nagyrészt (65%) ugyanakkor jobbnak tartják, ha tisztul a piac a bejelentése révén, míg 21% igenlő válasza ellenére jelezte, hogy sok a veszteni valója. Az engedékenységi kérelemmel járó garanciák 14% szerint kellő védelmet nyújtanak a későbbi esetleges piaci megtorlással szemben. (36. ábra)

36. ábra: Tart a megtorlástól? (Egészségügy)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Versenyetikai tájékoztatás

Versenyetikával kapcsolatos irányelvek, esetleg program kialakítása több cégen belüli szervezeti egység között megosztott feladatként valósul meg – ahol (73%) alkalmaznak ilyen irányítási eszközöket: 86% felső vezetés, 50% jogi osztály, továbbá 14% körül arányban látnak el a cégen belüli audit illetve pénzügyi részlegek ilyen feladatokat is. A humán erőforrás részleg 7%-os arányban jelenik meg ezen a területen belül feladatellátóként a válaszadóknál. Egyik válaszadó cégnek sincs külön versenytársfigyelésre kialakított szervezeti egysége.

A válaszadók 79%-a tart versenytémájú tájékoztatást cége alkalmazottainak többnyire az ilyen jellegű igény felmerülésekor (kb. 42%), vagy felvételnél (kb. 51%). Éves gyakorisággal a cégek 30%-a tájékoztatja az alkalmazottakat és a középvezetőket, havonta pedig a cégek 18%-a tart közép- és felsővezetői szinten tájékoztatást. A versenykörülményekkel kapcsolatos tájékoztatás alkalmazásával kapcsolatban a válaszadó cégek 82%-a esetében a jogi szabályozás játszott döntő szerepet, 64% esetében a bírságok és egyéb szankciók, 55% esetében mások versenyjogi ügyei, és szintén 55%-ban a spontán, saját elhatározás játszott szerepet a tájékoztatás cégen belüli bevezetésének elhatározásában. Érdeemes kiemelni, hogy – a félig nyitott kérdésre adható sajátzavas válaszok között – corporate policy részeként, globális, vagy az anyavállalat által támasztott elvárások teljesítése is szerepet játszott egyes válaszadó cégek (18%) esetében.

Az alkalmazott tájékoztatást a válaszadó cégek nagy része verbális kommunikáción keresztül juttatja el az alkalmazottaihoz: 64% - gyűlések/meetingek, 43% - egyeztetések, 50% - egyéb verbális kommunikáción keresztül. A válaszadók 43%-a él web-alapú, illetve 57% egyéb írott kommunikációs megoldással. Viszonylag nagy jelentősége van még a külön versenyetikai programnak (36%) – ami egyedi jellegzetessége ennek a szektornak a többi felmérésbe foglalt szektorhoz képest. Az ad hoc e-mail küldésével (29%) eljuttatott kommunikációnak is, és példamutatáson keresztül is (21%) megvalósul a kommunikáció.

Kórházak

A Versenykultúra felmérésben 123 megkeresett kórház közül 36 kórház juttatta vissza válaszait (29%-os válaszadási hajlandóság), a felmérésben érintett valamennyi szektorhoz képest (155 elem) a második (23%-os) reprezentáltsággal. A válaszadó kórházak megyei bontásban: Borsod-Abaúj-Zemplén, Komárom-Esztergom, Győr-Moson-Sopron, Nógrád, Somogy, Veszprém, és Pest-megyei illetőségűek; a visszajelzések felsővezetőktől érkeztek (100%).

A kórházak versenykultúra szempontú felméréseivel kapcsolatban a következőket szükséges mindenekelőtt kiemelni: Versenylehetőségeket tekintve erősen korlátozott területről van szó, az egészségügyi ellátás közfeladat jellegén túl, a kórházi tevékenységre jellemző területi ellátási kötelezettség (TEK), és teljesítmény volumen korlát (TVK) miatt. A bírósági, illetve a GVH gyakorlata szerint ez a terület sincs kizárva a versenyjogi szabályok hatálya alól, és mindezekon túl beszerzéseik során és bizonyos szegmensben üzleti jellegű gazdasági tevékenységet folytathatnak, – a profit-orientáltság nem feltétele a versenyjog alkalmazhatóságának, non-profit tevékenység is hatáskörébe tartozik.²¹ Ennek alapján a felmérés a kórházak körében is fel kívánta térképezni, hogy miként jellemezhető ez a tevékenységi versenykultúra szempontból. Sajátos tevékenységük a versenyetika illetve a versenykultúra szempontjából mérvadó. Az egészségügyi feladatellátás erős területi tagoltsága miatt korlátok között értelmezendők az alábbi visszajelzések. Ugyanakkor a szabad orvosválasztás, amennyiben egy ellátás több helyen is elérhető (a várakozási listák hosszától függően) a versenyszempontú értelmezést lehetővé teszi a betegek szempontjából, míg a beszerzési tevékenység szempontból szintén releváns visszajelzésekkel járultak hozzá a válaszadók a felmérés minél kiterjedtebb elvégezhetőségéhez. Szűk körben beszállítói tevékenységet is végezhetnek.

A válaszadók közül 27% szorosan követőként, 26% az ágazaton belül vezetőként, 31,6% függetlenként, 16% lassan alkalmazkodóként jellemezte magát.

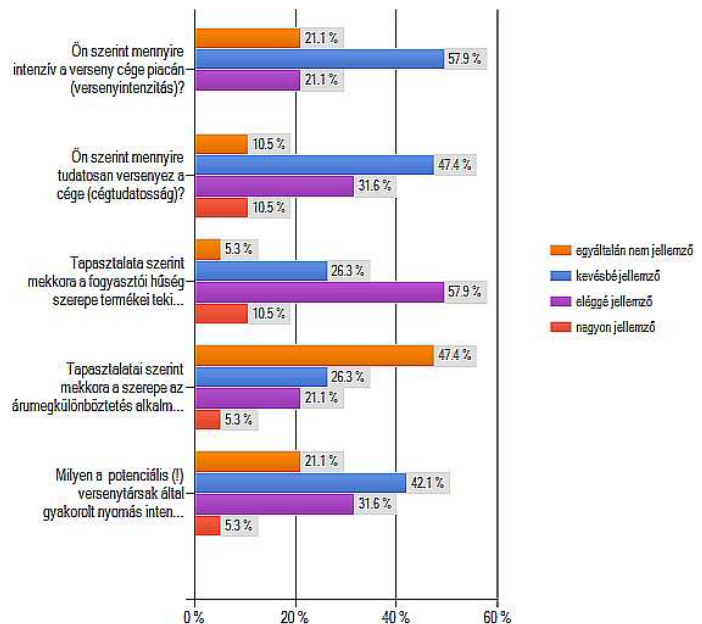
²¹ Versenyhivatali döntés az egri kórház ügyében (Vj-73/2008/22. 26. pontja) URL: <http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/71206F746E866923.pdf>

A kórház szektor jellemzői

A következő visszajelzések érkeztek arról, hogy milyennek érzékelik a válaszadók a kórházi terület viszonyait versenyszempontból:

Kevésbé (58%) vagy egyáltalán nem (21%) intenzív verseny figyelhető meg. A versennyel kapcsolatos tudatosság kevésbé jellemző (47%), a fogyasztói hűség szerepe viszont eléggé jellemző (58%). Megkülönböztetés alkalmazása alig jellemző (kevésbé/nem jellemző: 74%, míg eléggé jellemzőként 21% jelezte). A potenciális belépők által gyakorolt nyomás intenzitása a kórházi tevékenység területén szintén alig, vagy egyáltalán nem jellemző (63%), viszont 32% szerint eléggé jellemző.

37. ábra: A kórház-szektor jellemzői általánosságban



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

(37. ábra) A válaszadók szerint átlagosan az első három legnagyobb szereplő rendelkezik a szektor kb. 30%-ával. Az átlagos eladósodottságban az eltérést 80% körülre becsülik a válaszadók. A piacra való belépéshez kb. átlagosan 11 hónap szükséges, és a műszaki beruházások jellemző átfutási idejét viszont átlagosan 15 hónapban becsülték meg a válaszadók. Konzorciumban az elmúlt 10 évben a válaszadók átlagosan 1-2 alkalommal vettek részt.

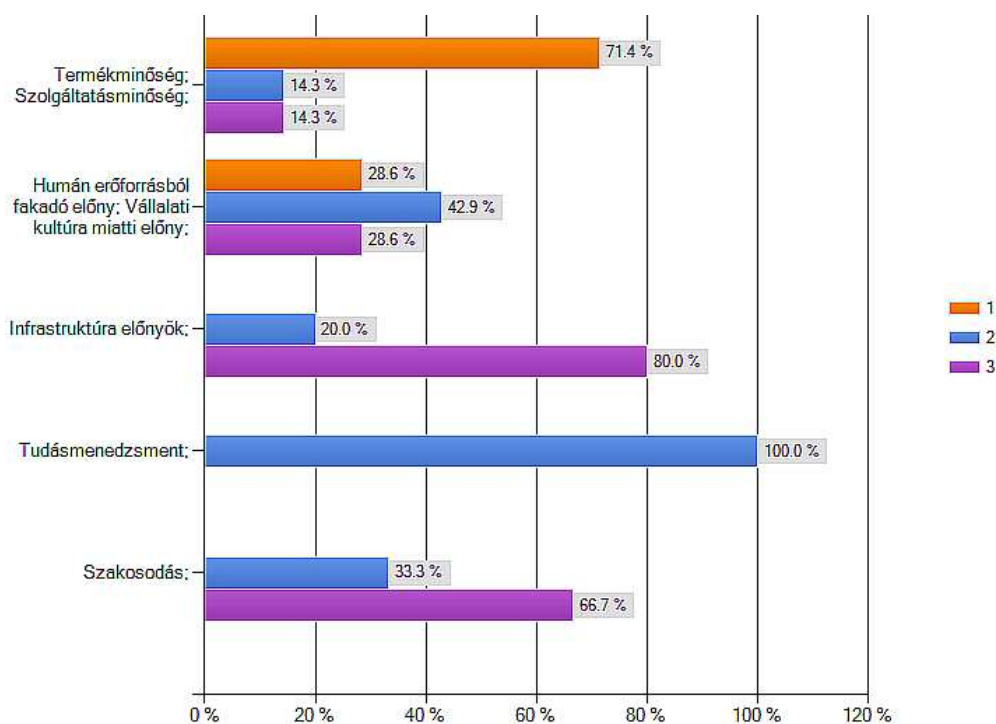
A kórházi tevékenység jellemzőinek részletezése

A kórházi tevékenység jellegzetességével kapcsolatban a következő további visszajelzések érkeztek: A válaszadók 56% szerint nincs intenzív verseny ezen a területen (viszont 31% szerint nagyrészt van, illetve 13% szerint van). Hektikus körülmények jellemzik a szektort (75% szerint), komoly versenynyomást nem a szektortársak jelentenek (75% szerint), és a potenciális belépők sem (59% szerint). 25% szerint van olyan, aki még nincs egyáltalán jelen ebben a tevékenységi körben, de rendelkezésére állnak olyan kapacitások, amivel rövid időn belül be tud lépni a piacra. (Ebből a szempontból 43% ellentétes véleményen van, azaz

nincsenek ilyenek, míg 31% szerint nem releváns ez a szempont a kórházi tevékenység szempontjából). Máshol nem alkalmazható, nehezen konvertálható eszköz a legtöbbször szerint (71%) szükséges, míg 12% szerint nem szükséges a tevékenységükhöz. Más kórházak magatartását nagyrészt (59%) figyelembe veszik a válaszadók döntéseik során, míg 11,8% nem veszi figyelembe, azaz piaci döntési során ezektől függetlenül cselekszik.

A kórházak részesedést a szektoron belül egymástól szereznek nagyrészt (56% szerint). A szektor mérete nagyjából állandó: 63% szerint nem jellemző a szektor méretének csökkenése, 69% szerint nem mondható, hogy növekedés jellemezné a piacot. Középtávon 35% szerint változik a kórházak között a részesedés (ugyanakkor 65% szerint ez nem helytálló megállapítás). Rövidtávon 37% szerint nem változik a piaci részesedés megoszlása (31% szerint nem releváns, míg 31% szerint változik rövidtávon). Az elmúlt 3 évben kb.45% szerint volt be- illetve kilépő szereplő. A válaszadók 56%-a szerint termékeiknek nincs sok helyettesítője, míg 38% szerint nem releváns a kérdés.²² A beszállítók pozíciója nagyrészt (kb. 62% szerint) erősnek mondható.

38. ábra: Versenyelőnyök rangsora (Kórházak)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A kórház szektorban a következő visszajelzések érkeztek a verseny jellegével kapcsolatban: a válaszadók 81%-a szerint kapacitás verseny jellemző, 65% szerint differenciálás figyelhető

²² Vö: A szabad orvosválasztás jogáról az 1997. évi CLIV. törvény az egészségügyről, 8. § (2) bekezdése (URL: http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=99700154.TV)

meg, és 63% szerint van technológiai verseny, és csak 38% szerint jellemző a minőségi verseny (77%-a szerint nem jellemző az árverseny). A válaszadók tudják (94%), mely más kórházak relevánsak saját tevékenységük szempontjából (amelyeket versenytársuknak tekinthetnek), ismerik ezen kórházak szolgáltatásait (77% szerint), vezetőit (94% szerint), és nagyrészt azok alkalmazottait is (71%). Nagyrészt tisztában vannak más kórházak áraival (63% szerint) és termelékenységével (50% szerint). A piacon jellemző munkaerőköltségekkel a válaszadók 81% van tisztában. Az szektoron belül mérvadó versenyelőnyökként a termék- és szolgáltatásminőséget (1.), humán erőforrásból és vállalati kultúrából fakadó előnyöket (2.), az infrastruktúra előnyöket (3.), a tudásmenedzsmentet (4.) és a szakosodást (5.) emelték ki a válaszadók. (38. ábra)

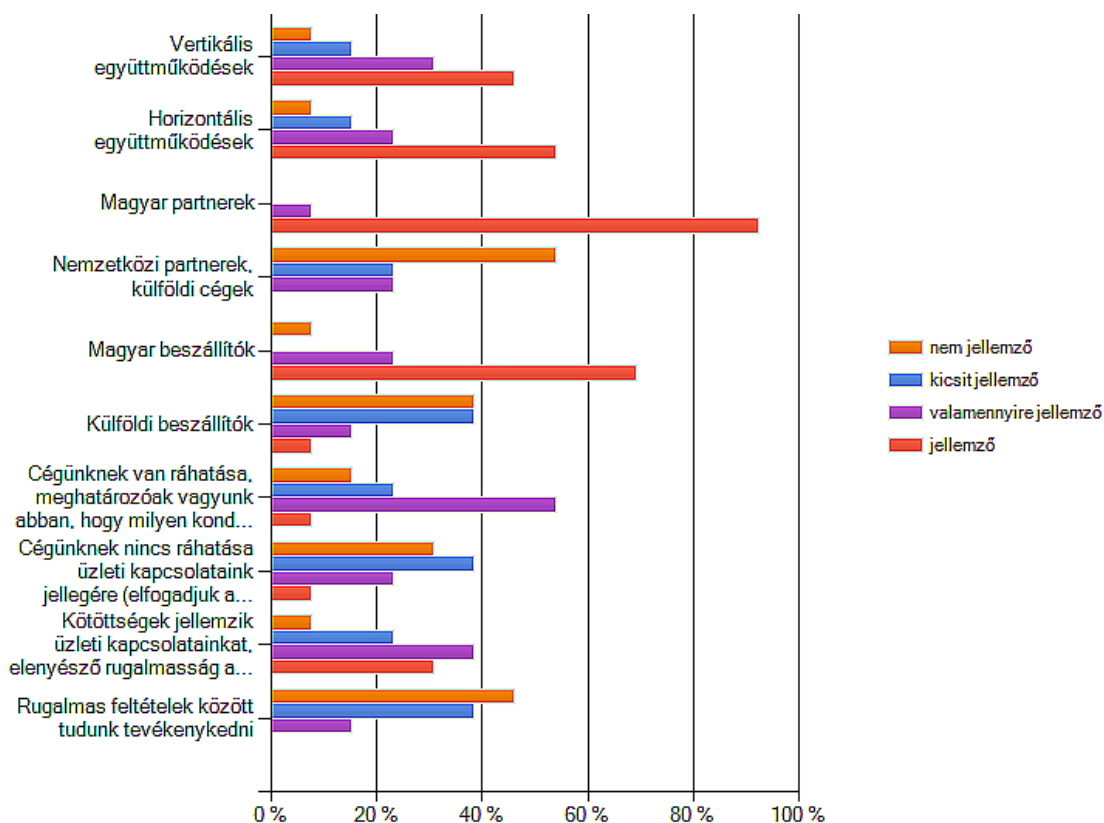
A válaszadó kórházak gazdasági tevékenységének jellegzetességeinek (együttműködések, partnerek, anyavállalat felé jellemző önállóság) tekintetében összességében az alábbiak állapíthatók meg: A válaszadók nagyobb részét jellemzi²³ (77%) mind vertikális, mind horizontális együttműködésekben való részvétel, és hozzávetőlegesen csak 23% jelezte, hogy sem vertikális, sem horizontális együttműködés nem jellemzi. Kiugróan nagyarányban jellemzőek magyar partnerkapcsolatok (100%) és magyar beszállítói kapcsolatok (92%). Nemzetközi kapcsolatok tekintetében viszonylag magas azok aránya, akikre egyértelműen nem jellemző (54%) nemzetközi kapcsolatok megléte, jellemzőként 23% adott visszajelzést. Nemzetközi beszállítói kapcsolatok esetén az egyértelműen nemleges válaszadók aránya 77%, míg a legalább valamennyire jellemző válaszadók aránya 23%. Az üzleti kapcsolatokra a kötöttségek jellemzőek (69%), a rugalmasságáról alacsonyabb mértékű (25%), míg formálhatóságuk tekintetében a cégek 62%-a jelezte, hogy van ráhatása. Körülbelül a kórházak egyharmada viszont nem vagy csak kis ráhatással tud lenni üzleti kapcsolataik jellemzőire. (39. ábra)

*Együttműködések jellegzetességeinek
összegzése*

	Jellemző +Valamennyire jellemző	Nem jellemző (Nem jellemző+Kicsit jellemző)
Vertikális együttműködések	77%	8% (23%)
Horizontális együttműködés	77%	8% (23%)
Magyar partnerek	100%	0% (0%)
Nemzetközi partnerek	23%	54% (77%)
Magyar beszállítók	92%	8% (0%)
Nemzetközi beszállítók	23%	39% (77%)
Üzleti kondíciókra <i>van</i> ráhatása	62%	15% (39%)
Üzleti kondíciókra <i>nincs</i> ráhatása	31%	31% (69%)
Kötöttség jellemző az üzleti kondíciókra	69%	8% (31%)
Rugalmasság jellemző az üzleti kondíciókra	15%	46% (85%)

²³ Válaszok: „valamennyire jellemző”, „jellemző”.

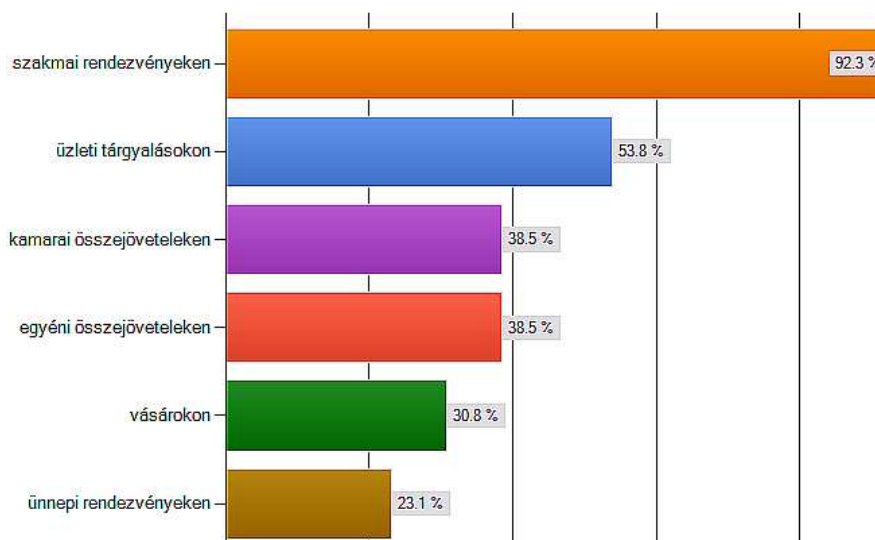
39. ábra: Együtműködések jellegzetességei (Kórházak)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadó kórházak 92%-ának nincs anyavállalata. Más kórházakkal való rendszeres találkozók 75% szerint jellemző. Leginkább szakmai rendezvényeken (92%), üzleti tárgyalásokon (54%), kamarai összejöveteleken (39%) és egyéni összejöveteleken (39%) találkoznak szektortársaikkal.

40. ábra: Hol szokott szektortársakkal találkozni? (Kórházak)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A felmérés nyitott kérdésben tért ki arra, hogy előfordult-e olyan eset, hogy az adott kórházzal szemben más kórház olyan dologhoz folyamodott, ami hátrányosan kihatású volt. Számos szöveges visszajelzés érkezett, és 69% jelezte, hogy volt már ilyen eset: Azok a cégek, amelyek szövegesen is adtak, saját szavaikkal visszajelzést, kiemelték:

1. *Területi Ellátási Kötelezettség hátrányos megváltoztatása. Szakmailag hibás betegáthelyezés.*
2. *Adott kórház területén lévő betegek mamma szűrésének lehetőségét egy magán vállalkozó "megszerezte" az ÁNTSZ-től és egy mozgó egységgel, a válaszadó kórházat megelőzve elvégezte a szűrést. Az ÁNTSZ-hez fordultunk, aki visszavonta a szolgáltató jogosultságát.*
4. *Az adott válaszadó környezetében található, magasabb szintű kórház nem a betegellátás rendje szerint vesz fel beteget, ezzel a válaszadónak hátrányt okozva. Igen szűk a cselekvési terük. Elsősorban a házi orvosok, lakosság felé adta ki pozitív híreket a meggyőzést célozva, durva esetben az ÁNTSZ segítségét kérték.*
5. *Kórházak ellátási területeinek utólagos korrekciója folyamatos probléma, többnyire utólagosan derülnek ki az ÁNTSZ jóváhagyásával elvégzett módosítások. Az Országos Tisztifőorvosnál fellebeztek, aki helyt adott a panasznak.*
7. *Az egészségügyi szolgáltatói "piacon" meghatározó a Területi Ellátási Kötelezettség (TEK), a Teljesítmény Volumen Korlát (TVK). Ezek megszerzése nagyjából politikai lobby eredménye. A 2006. évi CXXXII. törvény szerinti TEK és TVK elosztás ennek pontos leképzése. Azóta az egyes intézmények és szakmai szervezetek minden fórumon folyamatosan tiltakoznak - mindmáig eredménytelenül. (A válaszadó kiemeli még, hogy érdekes, hogy a teljes Közép-Dunántúli Régióra vonatkozóan szakmai és politikai konszenzus volt a TEK és TVK elosztásra vonatkozóan, a döntések ennek ellenére egészen mások voltak. Így alakult ki egy olyan torz szerkezet, amely jelenleg a teljes intézményrendszert működésképtelen helyzetbe hozza.)*

Versenykultúra

Versenykultúrával kapcsolatban a válaszadó kórházvezetők 84%-át érdeklik a versenykultúrával kapcsolatos anyagok (54%-a elolvassa, amennyiben ilyen témájú anyag kerül a kezébe; 31% később olvassa el) 15% félreterzi, de megfélejtkezik róla, és nem volt olyan visszajelző akinek ne ragadnák meg a figyelmét az ilyen tartalmú anyagok.

A versenykultúrával kapcsolatos tájékozódás forrásai szerint a válaszadók 90% számára az internet, 63% számára a nyomtatott média, 58% számára a televízió, 47% számára szakmai összefüggések szolgálnak információs forrásként.

A kórházak közül 31%-a rendelkezik megfogalmazott versenyetikai elvárásokkal, és ez leírt formában a válaszadók ugyancsak 29%-ánál áll rendelkezésre. Ugyanakkor versenyetikai elvárások megfogalmazása illetve ilyen anyagok megléte a válaszadó kórházak nagy része (65%) szerint nem jellemező, nem releváns. A válaszadók 43%-a szerint nem érezhető

kialakult versenyetika versenytársai között. A válaszadó cégek 41%-a rendelkezik leírt cselekvési tervvel a szektortársak viselkedésének lereagálására.

Versenyjogi tájékozottság

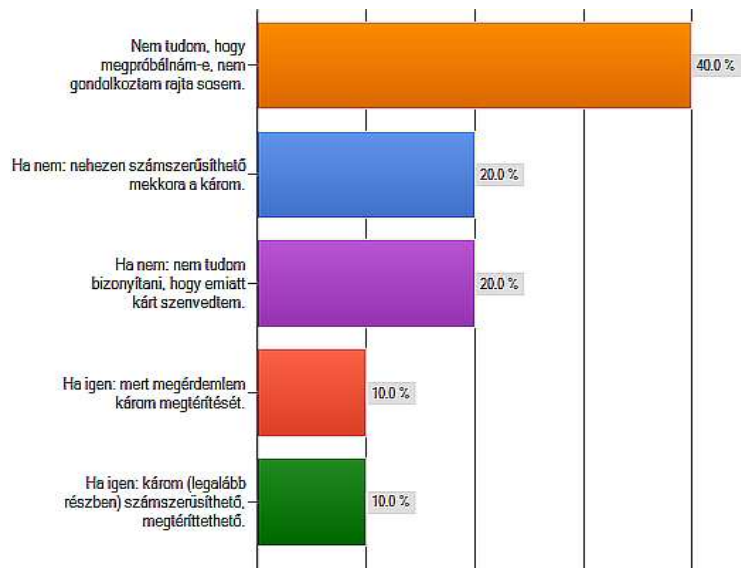
Az általános versenykultúrával kapcsolatos aspektusok kapcsán a jogi tanácsadás igénybevételéről érkezett visszajelzések szerint, azaz, hogy mekkora jelentőséget tulajdonítanak a válaszadók külső jogi tanács igénybevételének, ha versennyel kapcsolatos problémával szembesülnek, a következő állapítható meg: 70% nem szorul további tanácsra, 20% alapos átgondolás miatt szükségesnek tartja a külső jogi segítséget, míg 10% nem gondolkozott még ezen a kérdésem.

A válaszadó cégek szintén nagy arányban (100%) jellemzően nem fordultak versenyhatóságokhoz az elmúlt 10 évben, ha versenyjogi problémával szembesültek, azzal együtt, hogy a válaszadók egyharmada (30%) évente átlagosan 1-3 versenyaggállal szembesül.

A versenysérelmek miatt elszenvedett károk polgári perben történő érvényesítése vonatkozásában szintén megoszlanak a visszajelzések: csak 20% válasza pozitív. Ugyanakkor 40% soha nem gondolkozott meg ezen a kérdésem, nem tudja, hogy megpróbálná-e. Összesen 40% volt azon válaszadók aránya, akik nem lépnének fel amiatt, mert nehezen számszerűsíthető a kár.

(41. ábra)

41. ábra: Versenysérelmek magánjogi érvényesítése (Kórházak)



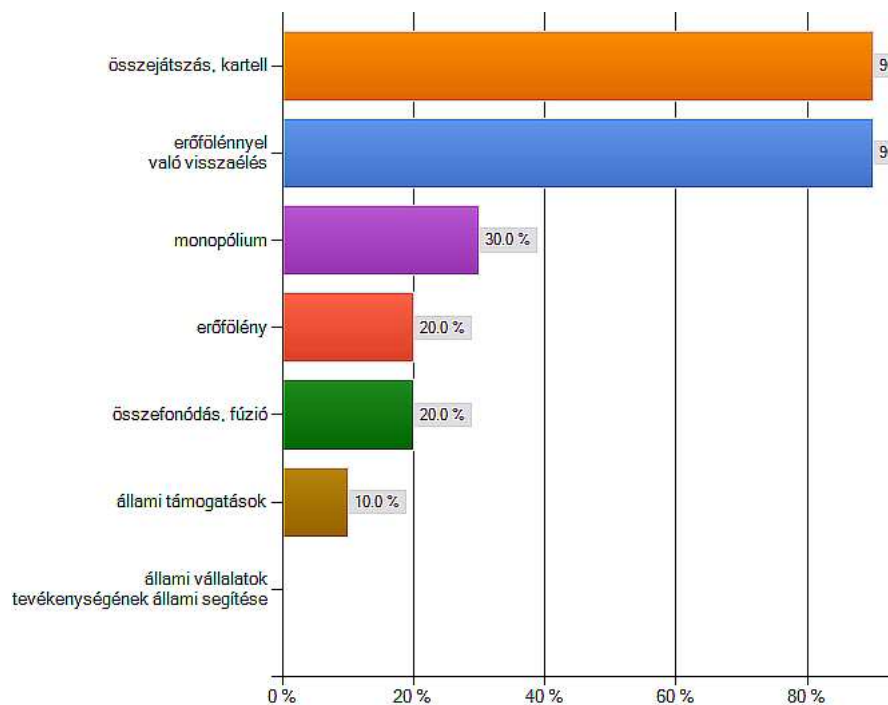
Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A versenyjog-sértő üzleti gyakorlat miatt kiszabott szankciókkal kapcsolatban, Magyarország és az Európai Unió viszonylatában a kórház szektorból visszajelzők közül 70%-a nem tudott véleményt formálni, kivéve a Magyarországon alkalmazott pénzbírságok visszatartó hatása

tekintetében. Ez utóbbinak a vonatkozásában 50% szerint nem megfelelőek, 20% szerint megfelelőek, és 30% nem tudja. Az engedékenységi politika szankciónyhító jellegét magyarországi viszonylatban 20% nem találja megfelelőnek, míg 10% megfelelőnek gondolja. Az EU-ban alkalmazott pénzbírságok visszatartó hatása tekintetében többen (40%) gondolják, hogy megfelelőek, mint a magyarországi viszonylatban alkalmazottak. Az engedékenységi politikát EU-s viszonylatban 10% gondolja megfelelő szankciónyhítónek, míg 20% nem találja azt megfelelőnek ebből a szempontból.

A kórházszektor válaszadói versenyjogi tájékozottságának felmérése során a következők állapíthatók meg: Versenyellenes magatartásként értékelik a válaszadók a kartelleket (90%), az erőfölénnyel való visszaélést (90%). Bár a versenyjogi szabályok a monopol vagy erőfölényes (akár összefonódások révén elért) piaci szerepet nem tiltják, csak az ilyen pozícióban lévő vállalkozások visszaélésszerű magatartásait, többen versenyellenesnek minősítették a válaszadók a monopóliumokat (30%), az összefonódásokat (20%), az erőfölényes helyzetet is többen (20%) találta ilyennek. Az állami támogatásokat 10% minősítette versenyellenesnek. (42. ábra)

42. ábra: Versenyellenes magatartások besorolása (Kórházak)



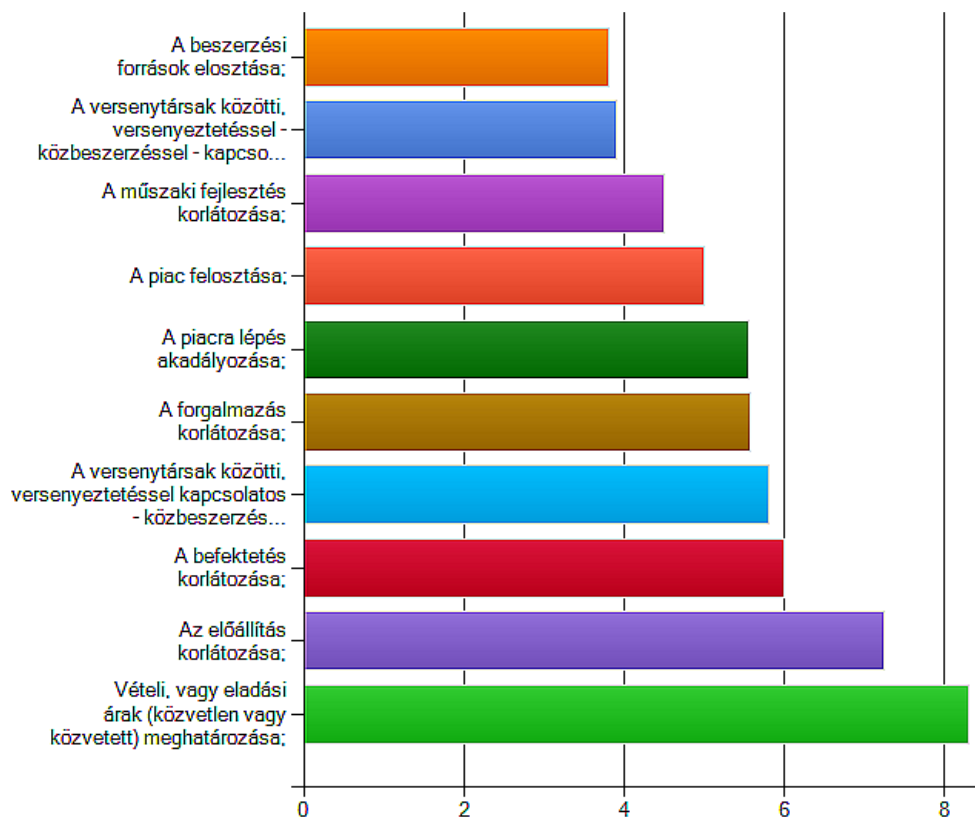
Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Legkárosabb versenykorlátozó jelenségként a rangsorolás során adott visszajelzések (súlyozott) átlagában tekintve első helyen az „üzleti döntések tisztességtelen befolyásolása”²⁴

²⁴ pl: üzletfelek megtévesztése, üzletfél választási szabadságának korlátozása

kategóriát jelölték meg; második helyre rangsorolták a „tisztegtelen verseny”²⁵ kategóriát; harmadik helyre került a kartellezés; a negyedik a fogyasztók megtévesztése, és az ötödik helyen szerepel a visszajelzések rangsorában az erőfölénnyel való visszaélés. A rangsorban a következő a „gazdasági tevékenység tisztességtelen folytatása”²⁶, monopólium, az erőfölény, és végül az állami támogatás.

43. ábra: Versenykorlátozó magatartások rangsora (Kórházak)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A felmérés kitért a cégek véleményének feltárására abból a szempontból is, hogy milyen versenykorlátozó megállapodásokat tartanak a legkárosabbnak a válaszadók. A *súlyozott* rangsorban legelső a beszerzési források elosztása, a versenytársak közötti, versenyeztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás, majd sorban a következők követik: a műszaki fejlesztés korlátozása, a piac felosztása, a piacra lépés akadályozása, a forgalmazás korlátozása, közbeszerzésen kívüli összejátszás, végül a befektetés korlátozása. A válaszadók által adott rangsor átlaga szerinti sorrenden belül az *első* helyen legkárosabbnak a versenytársak közötti, versenyeztetéssel – közbeszerzéssel – kapcsolatos összejátszás (válaszadók 30%-a), és a beszerzési források felosztása (válaszadók 20%) jelölték meg.

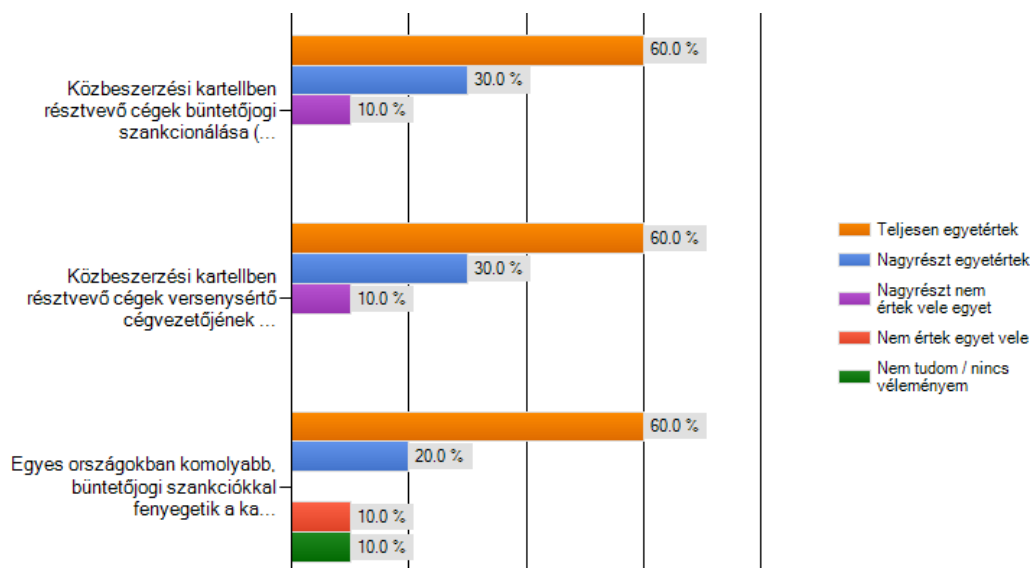
²⁵ pl: hírnév rontás, üzleti titokkal való visszaélés, bojkott felhívás, utánzás, vagy versenyeztetés során

²⁶ pl: a versenytársak, üzletfelek, fogyasztók érdekeit sértő/veszélyeztető vagy az üzleti tisztesség követelményeibe ütköző tevékenység

Második legkárosabbként a közbeszerzésen kívüli összejátszás a válaszadók 20%-a rangsorolta, és a beszerzési források felosztása is (válaszadók 20%) kiemelkedik a második legkárosabb magatartások megjelölése között. (43. ábra)

A közbeszerzési kartellekkel szemben alkalmazott büntetőjogi szankciókkal kapcsolatban a válaszadók nagy része (kb. 80-90%) egyetért – teljesen vagy nagyrészt – a cégek (90%), cégvezetők (90%) büntetőjogi szakcionálhatóságával, és más fajta kartellek (80%) esetében is pozitív viszonyulást tükröztek a büntetőjogi szankciók alkalmazhatósága tekintetében. Egyet nem értő visszajelzés alacsonyabb mértékű (10%) a cégvezetőkkel és a cégekkel szemben alkalmazott büntetőjogi szankciókkal szemben. (44. ábra)

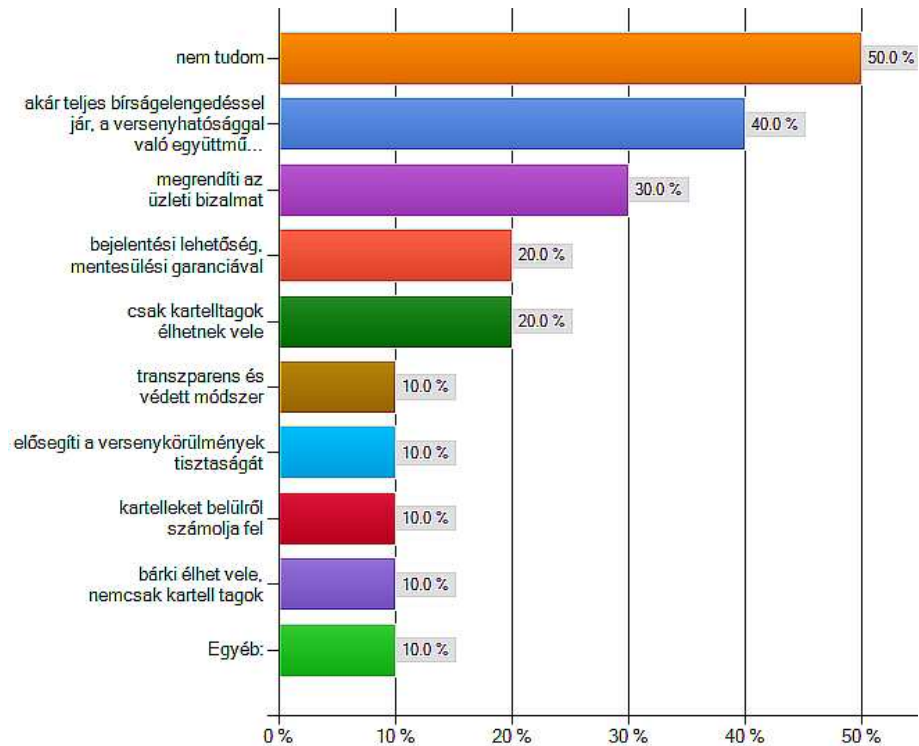
44. ábra: Büntetőjogi szankciók alkalmazásának értékelése (Kórházak)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Az engedékenységi politikával kapcsolatos visszajelzések alapján megállapítható, hogy a kórházszektor válaszadóinak 70%-a nem tudja mit jelent, nincs tisztában alkalmazási lehetőségével és következményeivel. 20% szerint olyan bejelentési lehetőség, ami menetsülési garanciával jár, 40% jelölte meg, hogy akár teljes bírságelengedéssel is járhat egy engedékenységi kérelem, és 20% szerint csak kartelltagok élhetnek vele. 10% szerint a „kartelleket belülről számolja fel”, és ugyancsak 10% szerint transzparens és védett módszer. Csak 10% szerint segíti elő az üzleti körülmények tisztulását. A válaszadók 10%-a jelölte be azt, hogy bárki élhet vele, nemcsak kartell tagok, illetve, 30% szerint megrendíti az üzleti bizalmat. (45. ábra)

45. ábra: Mit jelent az engedékenység? (Kórházak)

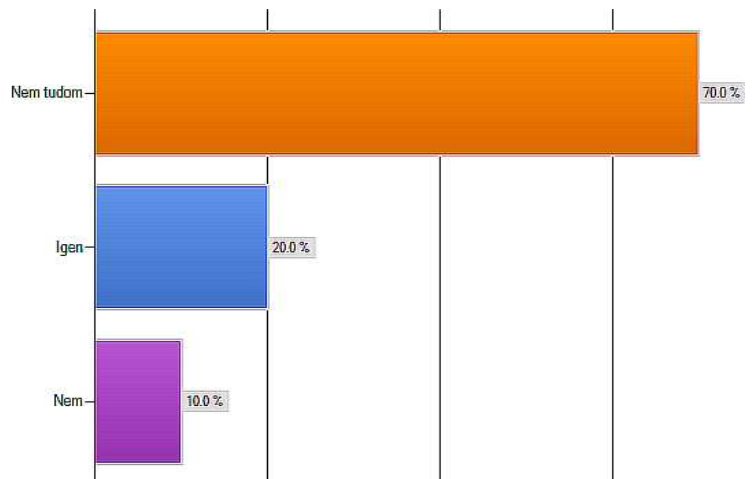


Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadóknak 70% nem tudja, hogy fordulna-e engedékenységi kérelemmel a versenyhivatalokhoz, ha lenne rá oka. Egyértelmű igennel 20% válaszolt – élne a lehetőséggel, amit az engedékenységi politika kínál; 10% jelezte, hogy nem élne az engedékenységi kérelem adta lehetőségekkel.

(46. ábra)

46. ábra: Engedékenységi kérelemhez folyamodás (Kórházak)



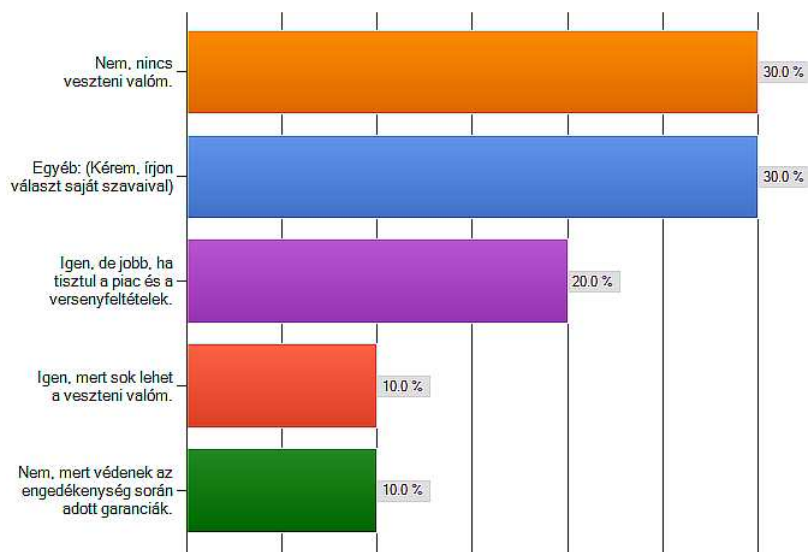
Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

A válaszadók 40%-a nem tart attól, hogy versenytársai később megtorlással sújtanak engedékenységi bejelentése miatt.

Azok, akik megtorlástól tartanak ugyanakkor, jobbnak tartják, ha tisztul a piac a bejelentése révén (20%), míg 10% igenlő válasza ellenére jelezte, hogy sok a veszteni valója. Az engedékenységi kérelemmel járó garanciák 10% szerint kellő védelmet nyújtanak a későbbi esetleges piaci megtorlással szemben.

(47. ábra)

47. ábra: Tart a megtorlástól?(Kórházak)



Forrás: TI Versenykultúra felmérés 2010

Versenyetikai tájékoztatás

Versenyetikával kapcsolatos irányelvek, esetleg program kialakítása több cégen belüli szervezeti egység között megosztott feladatként valósul meg – ahol alkalmaznak ilyen irányítási eszközöket: 70% felső vezetés, 20% jogi osztály, továbbá 10-20% körüli arányban látnak el az audit, a pénzügyi illetve a kockázat management részlegek ilyen feladatokat is. Egyik válaszadó kórháznak sincs külön versenytársfigyelésre kialakított szervezeti egysége.

A válaszadók 50%-a tart versenytémájú tájékoztatást cége alkalmazottainak többnyire az ilyen jellegű igény felmerülésekor (kb. 40%), vagy felvételnél (kb. 40%). Havi gyakorisággal a kórházak 40%-a tájékoztatja a középvezetőket, és 20%-a a felsővezetőket, akiket ilyen irányú igény felmerülésekor a válaszadók 60%-a további tájékoztatással lát el. A versenykörülményekkel kapcsolatos tájékoztatás alkalmazásával kapcsolatban a válaszadó cégek bár jelezték, hogy nem tekintik relevánsnak, ugyanakkor a soha válaszlehetőséget egy cég sem jelölte be, a tájékoztatás alkalmazásával kapcsolatban. 80%-a esetében a spontán, saját elhatározás játszott szerepet a tájékoztatás cégen belüli bevezetésének elhatározásában, 60% esetében a jogi szabályozás játszott döntő szerepet és a bírságok, szankciók mértéke.

Az alkalmazott tájékoztatást a válaszadó cégek nagy része verbális kommunikáción keresztül juttatja el az alkalmazottaihoz: 50% - gyűlések/meetingeken, 40% - egyeztetéseken keresztül. A válaszadók 40%-a él web-alapú, illetve 40% egyéb írott kommunikációs megoldással.

Függelék

A válaszadók geográfiai megoszlása megyék szerint

Megye	Válaszadó cégek száma
(1) Pest:	50
(2) Baranya	1
(3) Hajdú-Bihar	2
(4) Veszprém	1
(5) Fejér	1
(6) Borsod-Abaúj-Zemplén	3
(7) Győr-Moson-Sopron	1
(8) Komárom-Esztergom	1
(9) Bács-Kiskun	1
(10) Somogy	1
(11) Nógrád	1

Építőipari szektor szöveges visszajelzései a félig nyitott kérdésekre

Kérdés: „A cégnek hátrányt okozó versenytárral szemben hol léptek fel, mi történt?”

- 1. Rendszeresen egy referenciátlan, drágább versenytárs nyert tendereken. A vevő legmagasabb vezetőihez fordultunk hivatalos levéllel és bizonyítékokkal. Semmilyen reakciót nem tapasztaltunk.*
- 2. Közbeszerzési DB*

Logisztika, szállítmányozási szektor szöveges visszajelzései a félig nyitott kérdésekre

Kérdés: „A cégnek hátrányt okozó versenytárral szemben hol léptek fel, mi történt?”

- 1. - alap nélküli híresztelések (közeli csőd híresztelése, politikai kötődés, ennek következtében kormányváltás után várható bukás...)
- nyilvános információk másolása, valós technológiai háttér nélkül (termékválaszték, információszolgáltatás, üzleti és biztosítási feltételek másolása....)
- ajánlati feltételek másolása,
- kulcsemberek(nek tartott személyek) átcsábítása, adatbázisokkal, információkkal,
A fenti ügyekben nem ismert a jogorvoslat lehetősége, ezért a versenytársakat szólítottuk fel a tapasztaltak beszüntetésére, ami bizonyos mértékben hatásos volt.*
- 3. Valótlan hírekkel a cégünk rossz hírnevét keltették az üzletfeleknél és saját dolgozóknál.
Munkatársainknál az ügyet kellő felvilágosítással rendbe tettük, a versenytárral pedig "összevesztünk", illetve a szakma szövetség tagjait, vezetőit tájékoztattuk.*