

PUBLIC-PRIVATE „PARTNERSHIP”

TÓTH István Tibor

SZTE SZÉF

MŰSZAKI ÉS INFORMATIKA TANSZÉK

ÖSSZEFOGLALÁS

Az örökké aktuális kérdése a gazdálkodásnak a tőke, a beruházás fedezetének megszerzése. Mivel a közszféra, a privatizációs folyamatok, az átalakulás során nem tudott megerősödni, a feladatok ellátása is egyre nehezebb, a fejlesztés pedig csak a külső forrásokból látszik megvalósíthatónak. Természetesen sok megoldás lehetséges, de a mértékadó köröknek egyre szimpatikusabb a PPP típusú. A magántőke költség és egyéb szerepvállalása a közösségi területeken. Ennek a vizsgálatát próbáltam egy új aspektusból elvégezni, legalább vitaindító gondolati szintig. Igyekeztem rámutatni a sokrétű folyamat előnyeire és hátrányaira a kis- és középvállalati szektor szemszögéből.

A nemzetközi tapasztalatok sem egyértelműek, a PPP magyaros alkalmazása pedig talán még komplexebb.

ABSTRACT

An ever-current problem of economy is capital, how to find financial resources for investments. Since the public sector has been unable to strengthen during the privatization process, to fulfil tasks is getting more and more difficult altogether, and the development seems to be feasible only from external resources. There are, naturally several solutions, but the leading circles favour the PPP type one i.e. the role of private capital, cost and others. I tried to examine this from another aspect at least to the level of starting a discussion. I was attempting to point out the benefits and drawbacks of the multilevel process from the point of view of small and medium companies.

International experience is ambiguous, and the utilization in Hungary is perhaps even more complex.

Public-Private Partnership, avagy Public-Pirate Preoccupation, Purple-Paragen Puzzle, Purple-Puffed Piquancy, Promise-Prank Puppet-show ...

A szépen hangzó, szinte felsőbbrendűséget sugárzó fogalom megjelenése óta foglalkoztat a gondolat, hogyan is illeszkedik a mai magyar gazdasági életbe az ilyen jellegű, az un. fejlettebb országokból felénk irányuló bölcselet.

MIT HALLHATTUNK A PPP-RŐL?

A közösségi és a magánszféra társulása a partnerek anyagi erőforrásainak egyesítésével kívánja a közösség számára is fontos célok megvalósítását finanszírozni. Ez azt jelenti, hogy a felek szerződésben meghatározott arányban járulnak hozzá egy beruházáshoz, vagy üzemeltetéshez és a szerződésben meghatározott arányban részesülnek az eredményekből.

A közös célok és a közössé vált sorsok gerjesztette szinergia hatása eredményességben és hatékonyságban jelentkezik kiemelkedően.

Az induló, vagy éppen bővülni, növekedni szándékozó vállalkozás képes lesz a piacon olyan pozíciót elérni, ami már gazdaságos, hosszabb távon tervezhető. A piacra jutási korlátok könnyebben leküzdhetők, a kritikus tömeg kisebb, megoszló kockázattal érhető el. Az EU által megkövetelt fenntarthatóság, a fenntartható fejlődés is jobban megteremthető.

A közösségi célok, szerepkörükből adódóan bizonyos védelmet, kiemelt szerepet élveznek a gazdasági, piaci és politikai anomáliákkal szemben. Az elért piaci pozíció megtartása könnyebb és hosszabb időre terjedhet ki.

Egyes pályázati források csak bizonyos köröknek állnak rendelkezésére. A legkedvezőbb feltételeket általában a közösségi célú szervezetek, vállalkozások kaphatják, ha rendelkeznek megfelelő önerővel. A további növekedés finanszírozására lehetőség nyílik és az olcsóbbá válhat.

A közösség képviselői és a magántulajdonosok, vagy azok képviselői együttműködése következtében a közösségi érdekek érvényesülését is figyelembe veszik a nyereség mellett.

Az innovációs, fejlesztési források és lehetőségek erősödnek. Olyan irányok is felmerülnek és megvalósulhatnak, amelyek az eltérő érdekek és célok miatt külön-külön elsikkadnának.

Bővül az információs bázis mindkét oldalon, ami javíthatja a tevékenységet és az értékeket, azok megfogalmazását formálja.

MI VAN A HALLHATÓ DOLGOK MÖGÖTT?

Jó/rossz szokásom szerint sohasem hiszek az első benyomásoknak. Meg kellett tanulnom, hogy a kimondott, annál inkább a leírt szó mindig többet mond, mint a szótári jelentés. Megfelelő elemző szándék és háttérinformáció mellett sok mindent elárul a szűkszavú, vagy gondosan megfogalmazott véghetetlennek tűnő kijelentés, vélemény, megjegyzés.

A közösségi célok meghatározása igen bonyolult folyamat mindenhol a világon. A megfogalmazásnál csak az elfogadtatás a nehezebb. Valljuk be, nem könnyen tudunk azonosulni olyan célokkal, amelyek nem szolgálják rövid-, és/vagy hosszútávú egyéni érdekeinket. Ezen a szűrőn keresztül nézve azonnal felmerül a kérdés, hogy miért is társul a magánszféra, ráadásul még anyagi erőforrást is lekötve, mik a valós érdekek. Természetesen, ha olyan jó szívű, olyan belátó a magántőke, hogy önzetlenül juttatni kíván a köznek, vagy olyan előrelátó, hogy tisztában van a makro- és mikro-összefüggésekből adódó saját jövő és a környezet egymásra utaltságával, akkor fenntartások nélkül kell fogadni a közeledést.

A szocializmusban nem találtunk ilyen embertípust, vagy csak kipusztulóban. Ma, itt és most megjelent volna, vagy külföldről eljött hozzánk? Ha azonban nem teljesülnek ezek az optimista feltételek, akkor meg kell vizsgálni, mi van a szerződésekben. Itt csak olcsó bölcseségekre hivatkozhatok, minthogy az ördög a részletekben rejlik, és a pokolba vezető út is jószándékkal lett kiköveztve. Egy szerződésben a kötelező formai elemeken kívül rögzítésre kerül a felek hozzájárulásának aránya, a bevételek részesedésének aránya, az ügyletben fontos határidők és időtartamok, felelősségi és döntési viszonyok, hogy csak a legfontosabbakat említsem.

A közös célok bizonyos mértékben valóban jelentkezhetnek, sőt időbeli, területi, személyi korlátok feltételezésével biztosan megvannak a közös célok, a társulás megvalósulásával pedig részben közössé válnak a sorsok. A szinergiát pedig ki kell használni, ha mindkét félnek hasznos. A kisördög azért mégsem engedí megérteni számomra, hogy bonyolultabb tulajdonosi szerkezet mellett miért válna hatékonyabbá, eredményesebbé egy vállalkozás. A PPP-ben a döntési mechanizmus összetettebbé válik, az átfutási idő nem rövidül le, hacsak a cégvezető nem kap nagyobb döntési szabadságot. Ez utóbbit azonban nem a vegyes tulajdonlásnak kellene eredményezni. Vagy visszatérve a szerződésre, abban a döntési hatáskör eltolódik a rugalmasabb oldalra? Ha eddig nem volt elégséges a hatékonyság, akkor azonnal a tulajdonosi

szerkezet megváltoztatásával kell lépni, vagy a közvetlen vezetési mechanizmus, talán a vezetési feltételek felülvizsgálata és javítása és egyéb gazdálkodási korrekciók, esetleg komolyabb rekonstrukció a megvalósítandó?

A számviteli törvényen kívül a józan paraszti ész is az óvatosságra int, ha nem lehet felmérni a következményeket megfelelő mélységben. Vagy a döntéshozók, azok irányítói látják mi lesz és éppen azért erőltetik? Ők tudják, kinek lesz ez jó, mikor és hogyan?

Az induló, bővülő vállalkozás piaci pozícióját természetesen megerősíti a tőkeösszevonás, a know-how alkalmazás, az innováció aktivizálódása, de leginkább a speciálissá váló piaci szerepkör a közösségi érdek hangsúlyos szolgálata miatt, még ha nem is kerül ilyen-olyan monopol, vagy szemi-monopol helyzetbe. Természetesen a piacra jutási korlát leküzdése után annak megemelése sem lehetetlen a közösségi célokra hivatkozva. A kockázat jelentősen csökken.

Ha egy vállalkozás, nem elég erős anyagilag és nem áll mögötte megfelelő erejű törvényes, vagy törvényi jellegű szilárdabb háttér, akkor packázhatnak vele a hatóságok, nehezebben, de minden szempontból komolyabb áldozatok árán, különféle érdekképviseletek kialakításával és részvételével tudja csak befolyásolni a gazdasági stb. környezetet, ha tudja egyáltalán. A másik lehetőség lehet egy társulás olyan partnerrel, amelyik rendelkezik megfelelő befolyással. A közösségi célokat szolgáló, de legalábbis ezt határozottan és annál is hatékonyabban kihangsúlyozó partner jól szolgálatot tehet. Természetesen ez is költségeket jelent, bár volt már élő példa az azonnali pozitív mérlegre is, de a biztonság kedvéért egy kis számvetés, összehasonlítás és az eredmény kimutatható, érdemes, vagy nem. Ma a magyar valóságban a politika határozza meg a gazdaság egy elég tetemes részét, amit tudomásul véve a térnyerés, a pozíciószerzés egyik legbiztosabb módja a „behódolás”, bár nem feltétlenül a legolcsóbb és leghosszabb életű.

A közpénzek nagy kondérijából mindenki egyaránt vehet, csak van, aki közelebb van, nagyobb a kanala és elég széles a háta és mosolya, hogy másokat ne engedjen a sűréjéhez.

Ha sikerült a közösségi célok egyenruhájába bújni, a mindennapi támadásokat tompítani, akkor már csak a magánszféra elől célszerűen eddig okkal elzárt forrásokat kell megnyitni.

Az állam, a bevételek újraelosztási rendszerében egyes minisztériumok által a szakterületeken belül a közösség számára fontos, egyébként közvetlen, rövidtávú piaci szemlélettel értékelve nem finanszírozható beruházások, tevékenységek támogatására, úgymond pályázati úton kíván anyagi és nem kevésbé erkölcsi alapot teremteni. - Ez a pályázatosdi is érdekes téma és önmaga megér egy külön hasábot, de most csak két alapvető előnyét emelem ki, mint a lehető legjobb megoldásra törekvést és annak független, tárgyias dokumentálását. A közbeszerzésekre (szintén jó téma, korunk és életünk jót-jóra halmoz. Miért nem vesszük ezt észre és tudomásul?) gondolva az idézőjelek kihelyezését az előző mondatban az olvasóra bízom. - A társadalmi, nagyközösségi szempontokat, általánosabb célokat, a szétforgácsolódás megakadályozását is szolgálja az újraelosztás ezen módozata. Jusson elsősorban arra, ami a többség érdekében szükséges és mivel csak később térül meg, vagy gazdaságilag kimutathatóan meg sem térül, csak nagyon áttételesen, a kisebbség, az üzleti élet nem részesítené előnyben. A magánszféra sorsvállalása a közösséggel magasabb önrész nyújtásával ezekből az irányított célforrásokból nagyobb részhez jutva gyorsabban, többet tud létrehozni, ami a közösség számára is jobb. A kérdés megint csak a létrehozott közjavak hasznosításával, a termelői eredmény felosztásával kapcsolatos. Ez utóbbiak is a köz érdekét szolgálják, az arányok jól lesznek megállapítva? Vagy már nem is közjavakról beszélünk?

Azok a bizonyos közösségi érdekek és célok hogyan lesznek képviseltetve az elsődleges-, másodlagos- és sokadlagos egyéni érdekek tömegében, azokkal részben, vagy teljes mértékben szemben? Ki, vagy mi garantálja az érdekek megfelelő arányú képviselését? A szerződés, megint csak az alapszerződés a kulcs.

Az innováció és a fejlesztés erősítése cél a vezetésnél és eszköz a működésben. Mind a magán-, mind a közösségi oldalon érdekében áll. Az egyesülés valóban frissítheti a szempontokat és olyan újdonságok is napvilágra jöhetnek, amik önálló útkeresés során a kialakult gondolatmenetek miatt logikusan fel sem merülhetnének. Ez abszolút nyereség a

társadalom, az emberiség számára, ha meg is valósul. De a készítő, aki meglátja az értéket, amit a piac kínál szellemi gyermekéért, képes lesz-e önként beáldozni részben, vagy egészben. Amennyiben sikerül meggyőzni a kivitelezés, jogok levédése, piac meghódítása stb. költségeivel és megfelelő szintű és módú elismerésben is részesül, akkor csak a megvalósítás marad hátra és mindenki győztes. Ne felejtjük el azonban a közép- és felsővezetők változatos technikai arsenálját egyéni érdekeik érvényesítéséhez és természetes részesedési igényeiket. Hány csoda lett asztalfiókok martaléka?!

Az információs bázis bővülése is megtörténhet, de az esetek többségében nem önzetlenül. Ez persze teljesen normális mondhatjuk. Valamit valamiért elv, törekvés az egyensúlyra. Az egyensúly elérésének csak az ideje kérdéses. Melyik oldal, mikor tudja, kívánja alkalmazni a megkapott adatokat, információkat és milyen célból?

KÉTELYEK, MELYEK SOKKAL TÖBB FIGYELMET ÉRDEMELNEK.

Abban azt hiszem, egyetért a többség, hogy a mai magyar gazdaság legtöbb területén mérvadó a forráshiány. Nemhogy a fejlesztések, de még a fenntartás, a működtetés is a finanszírozás szorításában vergődik. A lehetséges megoldásokat keresik országszerte, sőt világszerte, de csak a szubjektíven legjobb megoldást, ami bizonyos szinten, bizonyos körökben a legjobb. A szomorú csak az, hogy gyakorlatilag politikai hovatartozástól független, úgymond pozíciófüggő szubjektivitásról beszélhetünk. Ez az irányultság időbe, pénzbe stb. és elvetett lehetséges jobb megoldásokba kerül. Nem akarok az idealizmus útvesztőjébe tévedni, nem ismeretlen előttem az emberi gyarlóság, azt is belátom, hogy nem magyar sajátosságról van szó, de itt és most nekünk fáj legjobban és a mi jövőnk múlik azon, hogy az egyébként találó „üvegzszebben” mi és mikorra gyűlik, mire fordítódik.

Honnan lehet többletforrásokhoz jutni fejlesztésekhez, beruházáshoz, vagy akár működéshez? Eladhatunk saját eszközeinkből, ha van még mit eladni, kibocsáthatunk részvényeket, önerő birtokában pályázhatunk és lobbyzhatunk helyi-, regionális-, központi és külföldi (EU, UN...) támogatásokért, gyűjthetünk adományokat, faktorálhatunk, lizingelhetünk, hiteleket vehetünk fel, ha van még fedezetünk és egyéb tőkebevonásokkal adhatjuk el cégünket és várható eredményeinket részben, vagy egészben. Másik oldalról pedig a költségek faragásával, a jobb gazdálkodással növelve az eredményt halmozhatunk fel alapot, ha van rá időnk és lehetőségünk, mert azért vannak eleve veszteséges, pontosan a szociális és általában a köz hasznát szolgáló tevékenységek, ahol a közvetlenül kimutatható, az igazán kézzelfogható eredmény a legjobb esetben is nulla, bár ezen is elvődhetne néhány illetékes, mert volna min, mint például az externalitások internalizálásán is.

Kisebb-nagyobb vezetőink tanulják, vagy már megtanulták a közvélemény befolyásolását, élnek és sajnos visszaélnek a lehetőségekkel. A kisember el van foglalva a mindennapjaival, nem érti és nem érzi a saját szerepét, amire gondosan ügyelnek is az őket irányítók, így fel sem tűnik számára az irányított információk célja, csak próbál élni – hangya-effektus. Nem ér rá és nem is akarja megérteni a háttérben zajló folyamatokat.

Kicsiny, szürke választópolgárunk sok minden más mellett elfogadja azt is, hogy az állam a legrosszabb gazda, lásd a szocializmus példáját, a magántulajdonos az, aki megoldja a problémákat, ahogy azt aktuálisan harsogják. Pedig hány magáncég megy tönkre, és ha megnő, akkor mivé válik a magáncégóriás. Bizonyos méret felett a tulajdonosi kör, összetétel már nem meghatározó, kialakul egy szervezeti identitás, ami az alapcélokat átértékeli, a döntéshozatalt, szintekre delegálva deformálja. Kritikus méret felett nem a tulajdonos, hanem az egyes operatív vezetők válnak meghatározóvá. A vállalkozás működése a tulajdonos(ok) közvetlen vezetése, közreműködése nélkül, az(ok) számára követhetlenné válik. Gyakorlatilag a munkavállalók és a fogyasztók számára akár rosszabb is lehet, mint az állami vállalat, mert a magántulajdonos fizikai személy(ek) gond esetén időben, megfelelő vagyonnal ki tud(nak) lépni az üzletből, míg az államot képviselő, úgymond választott képviselők elveszithetik újrválasztási esélyüket és vele együtt, az eddig elért egzisztenciájukat, amiért azért valljuk be, sok mindent megtettek és

meg is tesznek. Ebből a szemszögből nézve a megfogalmazás, mely szerint az állam a legrosszabb gazda, hangzatos reklámszöveggé alakul, amit természetesen a magánszféra támogatásával propagálnak az abban érdekeltek.

Miért nem lehet nagy társaságokat irányító vezetőket megfelelő érdekeltségi és felelősségi rendszerrel megtámogatva megbízni? Mert a tulajdonosoknak, és/vagy azok képviselőinek nem egyértelműen áll érdekükben. De gondoljuk meg, hogyan is dolgozhatna az a felelős vezető, akit a tulajdonosok egyenként, vagy kisebb-nagyobb csoportosulásai nevében kérve, esetleg fenyegetve próbálnak befolyásolni! Hogy ilyen nem lehetséges? Bizonyítani persze nehéz, jogilag tiszta minden, azért a színpalak mögött pezseg ám az élet. De ez nem állami tulajdonú kiváltság, nem ez a meghatározó. Nem egy vezetőtől hallottam már, hogy minek termeljen ennek, meg annak a tulajnak akkora nyereséget, ha elég a töredéke is. És valljuk be, valahol igaz ez is. Akkor mégis mi a különbség, mivel jobb a Private a Publicnál? Jobban adja el magát, jobban adják el a nagyközönségnek?

Ha egy cég életképes, jól gazdálkodik, eredményt hoz, akkor talán jobb, ha állami, mert a nyereség jelentősebb része forgatható vissza egyenesen a társadalom felé. Hogy az államkasszában úgyszólván elveszik a bevétel? Ez rosszindulatú feltételezés, de még akkor is többet kaphat belőle a sok kisember, mint a magáncég eredményéből. Így feketén-fehéren ez sem igaz. Az emberi tényező jut döntő szerephez itt, a tulajdonosi és a lakossági emberi tényezők. Mindenki annyit enged meg magának, amennyit megengedhet komolyabb következmények nélkül. Ki, mit kér számon, kin és mikor? Mik a számonkérés követelményei a felek számára?

A források eléréséhez melyik formátumnak vannak jobb esélyei a P-k közül? Az állam, önkormányzat banki hiteleinek a feltételeit nem hiszem, hogy akármelyik magánvállalkozás meg tudja kapni. A finanszírozási költségek tehát a Public oldalán alacsonyabbak. Private nem kíván veszíteni az üzleten, a bankköltségre még egy csepp nyereséget is feltesz a számításnál. Így, pénzügyi szempontból nem előnyös bevonnai, ha egyébként még hitelképes a Public szektor. Ha pedig már hitelképtelen a Public és az állam nem hajlandó segíteni, akkor vagy nagyon nagy, országos a baj, vagy nem tudja a jobb kéz, mit csinál a bal.