

pillanatban nem látszik sem igény, sem forrás. Ezért jó néhány vízipari vállalkozásunk külföldön próbált szerencsét. És az exportpiacokon lényegében végtelenek az igények. Az ENSZ intézményei, a Világbank és az OECD felmérései azt mutatják, hogy éves szinten világszerte mintegy 500 milliárd dollár értékű víziközmű-fejlesztési szükséglet jelenik meg. Az az összeg, amit a világon vízközművekre kellene költeni, több, mint az energia-, az informatikai és a közlekedési szektor teljes infrastrukturális fejlesztési szükséglete együttesen.

- Hogyan profitálhatnak a magyar mérnökök abból, hogy ön ül az EWA elnöki székében?

- Az uniós ágazati fórumokon a kelet-európai szakmai képviselők jelenléte minimális. Nem tudunk megfelelően bekapcsolódni a nemzetközi szakmai vérkeringésbe részben nyelvi, részben pedig anyagi okok miatt. Jó esetben csak azokon a rendezvényeken jelennek meg a hazai minisztériumi vagy szakigazgatási szakemberek, amelyeket az EU költségterítéssel finanszíroz. Ezen próbáltam annyiban változtatni a szövetséggel, hogy az uniós fórumok, konferenciák döntő többségét Magyarországra, illetve a környező országok fővárosaiba vittük. Ezek a rendezvények hozzájárultak ahhoz is, hogy a magyar vízipar és a hazai vizes mérnöki tudás jelentősége felértékelődjön térségünkben, s ennek mentén - részben a vízipari klaszter tagvállalatai, de más magyar szereplők számára is - olyan környezetet teremtettünk, amelyben mind a tervezői, mind a beszállítói vagy kivitelezői készségeket támogatni tudjuk.

- Vajon hány exportképes magyar mérnökvállalkozás fogott piacot külföldön, illetve melyek azok a mérnöki szolgáltatások, termékek, amelyek keresettek a külpiacon?

- A hazai vállalkozások - a mérnökirodák, kivitelezők - elsősorban a környező országokban fogtak piacokat. A huszonnyolc tagvállalatot számláló Magyar Vízipari Klaszter a volt szocialista tábor államaiban, a vízhiányos közel-keleti országokban, újabban pedig Közép-Afrikában építi erőteljesen a piacainkat. Az exportpiaci jelentőségében, a munkához jutásban is jelentősége van annak, hogy európai referenciáinkra, készségeinkre - például az Európai Vízügyi Szövetséggel közösen fejlesztett dinamikus költségelemzési módszertanunkra - is hivatkozni tudunk. Néhány tucatra tehető e pillanatban azon magyar cégek száma, amelyek rendszeresen dolgoznak exportpiacokon, árbevétel szempontjából pedig százmillió dollár körül mozog a víz-

ellátás területén a külföldön zajló magyar vállalkozási volumen. Releváns és aktuális piaci információkat három fontos csatornán keresztül kapunk, illetve gyűjtünk: a Magyar Nemzeti Kereskedőház mellett egyrészt a külképviseletek továbbítanak számunkra információkat vagy szerveznek üzleti találkozókat, másrészt a fejlesztési bankok csatornáin megjelenő pályázati kiírások nyújtanak tájékozódást. A legfontosabb forrás a személyes szakmai kapcsolatfelvétel, a szakmai fórumokon, kiállításokon való aktív részvétel. Az elmúlt két évben világszerte mintegy ötven szakmai eseményen képviseltük a hazai vizes szakmát. A tudás és a vállalkozási készség mellett fontos, hogy az adott projektre vonatkozóan valamiféle finanszírozási forrást is biztosítsunk. Általában két lehetőség adódik: a projekt előkészítése után a FIDIC piros könyv szerint, már elkészült kiviteli tervek alapján kerül sor nemzetközi tendereztetésre, a finanszírozás pedig rendelkezésre áll, míg a másik eset az, hogy már az igény megjelenésekor ott kell lennünk a projekt közelében, s a legköltséghatékonyabb megoldást felkínálni a megrendelőnek.

- Végős soron a menekültáradat egyik kiváló oka is a vízhiány, nem?

- Igen, a migrációs folyamatok, a fegyveres konfliktusok, a társadalmi feszültségek hátterében ott húzódik a tartós vízhiány, és sajnos azt láthatjuk, hogy a problémák egyre súlyosabbak. A dilemma is óriási: vagy megduplázzuk védelmi költségeinket és megkíséreljük a lehetetlent, hogy falakkal védjük a tulajdonunkat, vagy pedig megfelezzük ezeket a kiadásokat, és a világ különböző vízhiányos térségeiben helyben igyekszünk megoldani a vízgazdálkodási problémákat.

- Ha léteznek is erre műszaki megoldások, sőt politikai akarat is, milyen finanszírozási modellben gondolkodhatnak a döntéshozók?

- Egy évvel ezelőtt jelent meg ezzel kapcsolatban az a gondolat, hogy a fejlesztési bankok elsődlegesen a projektek előkészítését finanszíroznák, s akkor a fejlesztésekre a magántőke is bekapcsolódhatna. Az uniós támogatásokból megépült projektek esetében Brüsszel egyetlen elvárása, hogy ami megépült, az fenntartható legyen. Vagyis a befektetett tőke és az eszközök pótlási fedezete is térüljön meg a szolgáltatási díjakban. Ez olyan finanszírozásnak tekinthető ezzel az elvárással, hogy kamatmentesen, a várható élettartam - ötven év - alatt legalább a beruházott érték jöjjön vissza. Egy-milliárdos fejlesztési projekt esetében húszmillió forintot tehát a díjakon keresz-

tül lehessen begyűjteni. Ennek az elvárásnak sem tudunk megfelelni, mert a lakosság fizetőképessége ezt nem bírná el. De akkor hogyan várhatjuk el, hogy a magántőke által - nem ötven évre, mert arra nem mozdul a magántőke - mondjuk húsz évre finanszírozott projektnél a beruházási érték 8-10 százalékát építsék be a szolgáltatási díjakba? A világban rettenetes dolgok vannak. Indonéziában például generációk nőnek fel úgy, hogy el sem tudják képzelni, hogy élő vízben fürdeni lehet. Már elképzelhetetlen számukra, hogy egy folyóból halat lehessen fogni vagy a vízbe az ember belemerjen, mert hulladék- és szennyvízcsatornáként „működnek” a helyi vízfolyások. Vietnamban nemrég építettünk egy víztisztító művet és vízellátó hálózatot, amely ivóvizet produkál. Azt, hogy ez jó minőségű és meg lehet inni, nehéz volt az emberekkel egyáltalán elhitetni.

- A kormány szerint a vállalkozások egyik nagy problémája, hogy a beruházások során súlyos idővesztéseket okoz a közműszolgáltatókkal való harc és a szolgáltatások - víz, gáz, villany - késedelmes bevezetése. Ahogyan a Miniszterelnökséget vezető miniszter fogalmazott: „a szolgáltatók hatalmát gyorsírtjuk”.

- Egy köbméter víz egy tonna. A fővárosban naponta félmillió tonna árut juttat el a Fővárosi Vízművek a fogyasztókhoz, és ugyanennyit gyűjt be. Ha ezt az árut húsztonnás kamionokkal szállítanánk, az huszonötezer kamiont jelentene naponta. Azt gondolom, a közműbekötés adminisztratív részét lehet rövidíteni és ezzel növelni a versenyképességet, ám az eszközfejlesztést és a rácsatlakozást nem lehet. A szolgáltatónak a fogyasztási helyen kell a megfelelő minőséget garantálnia. Elképzelhetetlen, hogy a víziközmű-szolgáltatónak ne legyen adminisztratív vagy gyakorlati ráhatása arra, hogyan valósul meg a végpontig vezető hálózat vagy a rácsatlakozás. A vizes infrastruktúra a legdrágább rendszer. Ha azt feltételezzük, hogy településeink nem tíz-húsz évre épültek, s hosszú távú fenntarthatóságban gondolkodunk, akkor a vezetékes vízellátásnak nincs alternatívája. A víziközmű-szolgáltatás költségeinek mintegy 95 százaléka abszolút fix költség, attól függetlenül megjelenik, hogy valaki fogyaszt-e vagy sem. A közelmúltban készült egy tanulmány arról, hogy a hazai lakossági fogyasztók körében - valamennyi jövedelmi kategóriában - a közműszolgáltatások közül a vízért fizetünk a legkevésbé. Ez nem helyes költség-fedezet oldalról, de a társadalmi értékítélet szempontjából is helytelen.