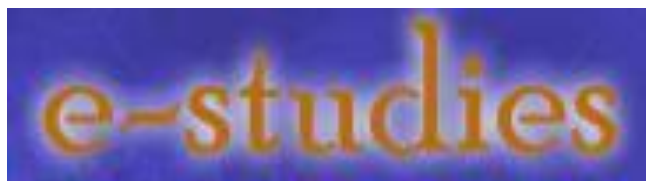


SELYE E-STUDIES



SELYE E-STUDIES

Selye e-studies

UNIVERZITA J. SELYEHO V KOMÁRNE

Online recenzovaný vedecký časopis

Ročník: 4/2013

3. číslo

ISSN 1338-1598

Vydala: Ekonomická fakulta, Univerzita J. Selyeho v Komárne

REDAKČNÁ RADA

PRESEDA

doc. RNDr. János Tóth, PhD. EF UJS Komárno

ČLENOVIA

Ing. et Bc. Ladislav Mura, PhD. EF UJS Komárno
prof. Dr. József Poór, CSc. EF UJS Komárno
prof. Dr. Andrea Bencsik, CSc. EF UJS Komárno
doc. Ing. Radovan Madleňák, PhD. FPEDAS ŽU Žilina
doc. Ing. Loretta Schwarzová, PhD. FEŠRR SPU Nitra
doc. Ing. Jitka Langhamrová, CSc. FIS VŠE Praha
Ing. Tomáš Löster, PhD. FIS VŠE Praha
RNDr. Zuzana Hajduová, PhD. PHF EU Košice
Ing. Ján Kavec, PhD. NHF EU Bratislava
Ing. Norbert Gyurián, PhD. EF UJS Komárno
Ing. Renáta Machová, PhD. EF UJS Komárno

ZODPOVEDNÝ REDAKTOR

Ing. Zoltán Šeben, PhD. EF UJS Komárno

OBSAH

| | |
|--|----|
| Poór, J. – Machová, R. – Kerekes, K. – Zaharie, M.: The new trends of Human Resource Management at the local subsidiaries of multinational companies – In focus Hungary, Romania and Slovakia – Najnovšie trendy v riadení ľudských zdrojov v dcérskych spoločnostiach medzinárodných firiem – Zamerané na Maďarsko, Rumunsko a Slovensko | 4 |
| Karácsony, P. – Varga, M.: The coherence of competitiveness and employment in Hungary – A versenyképesség és a foglalkoztatottság összefüggései Magyarországon | 15 |
| Kosár, S.: PPP Project description and characteristics as a Social Game – PPP projekt ismertetése és társadalmi játszma-kén való jellemzése | 24 |
| Jobbágy, I.: Containment, common security and the end of Cold War – Feltartóztatás, közös biztonság és a hidegháború vége | 34 |

**NAJNOVŠIE TRENDY V RIADENÍ ĽUDSKÝCH ZDROJOV V DCÉRSKÝCH
SPOLOČNOSTIACH MEDZINÁRODNÝCH FIRIEM – ZAMERANÉ NA
MAĎARSKO, RUMUNSKO A SLOVENSKO**

**THE NEW TRENDS OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AT THE LOCAL
SUBSIDIARIES OF MULTINATIONAL COMPANIES – IN FOCUS HUNGARY,
ROMANIA AND SLOVAKIA**

Póór József – Machová Renáta - Kinga Kerekes – Monica Zaharie

Abstract

Due to the transition to market economy of Central and Eastern Europe and the arrival of foreign direct investments to this region, multinational companies had appeared too, and currently they are playing an increasingly important role in the economy of the region. Global multinational companies (MNCs), besides their capital often bring along their business and management philosophy, too. Local subsidiaries often apply the special human resource management (HRM) practices of the MNCs, thus the MNCs' effective and modern HRM practices have beneficial influence on the local companies' HRM practice. The aim of this paper is to present the new trends of human resource management at the local subsidiaries of multinational companies in Hungary, Slovakia and Romania based on the preliminary results of the Central and Eastern European International Research Team (CEEIRT) research.

Key words

Human resources. Management. Multinational companies.

Abstrakt

Po prechode na trhovú ekonomiku v oblasti strednej a východnej Európy a po príchode priamych zahraničných investícií z nadnárodných spoločností, sa tieto spoločnosti objavili v regióne a zohrávajú čoraz dôležitejšiu úlohu v jeho hospodárskom živote. Kapitálovo silné nadnárodné spoločnosti (NNS), pôsobiace vo viacerých krajinách, zvyčajne prinášajú do krajiny svojho pôsobenia svoje vlastné obchodné a manažérske filozofie riadenia. NNS majú často špecifické skúsenosti v oblasti riadenia ľudských zdrojov, ktoré uplatňujú v miestnych dcérskych spoločnostiach. Moderné a účinné riadenie ľudských zdrojov nadnárodných spoločností má často priaznivý vplyv na prax manažmentu riadenia ľudských zdrojov miestnych firiem. Cieľom tohto príspevku je prostredníctvom výskumu medzinárodnej spoločnosti CEEIRT predstaviť najnovšie trendy v riadení ľudských zdrojov v dcérskych spoločnostiach nadnárodných firiem pôsobiacich v Maďarsku, na Slovensku a v Rumunsku.

Kľúčové slová

Ľudské zdroje. Manažment. Nadnárodné spoločnosti.

Úvod - Úloha nadnárodných korporácií v regióne

V regióne sa nadnárodné spoločnosti spravidla začlenili na základe priamych zahraničných investícií. Rozlišujeme dva typy zahraničných investícií: priame zahraničné investície a portfóliové investície. Priame zahraničné investície (foreign direct investments – skrátene FDI) umožňujú investorovi vlastníctvo a kontrolu spoločností v inej krajine. Tak investor zabezpečuje kontrolu nad zahraničnými ľudskými zdrojmi a bezprostredne je zapojený do riadenia zahraničných dcérskych spoločností. Póor et al (2012) zdôrazňujú, že povaha miestneho trhu, ekonomické prostredie a charakteristiky národnej kultúry často

vyžadujú, aby sa stratégia spoločnosti a riadenie procesov adaptovali na miestne podmienky. V prípade investičného portfólia (portfolio investments) investor zvyčajne finančnými prostriedkami nakupuje akcie. (Štrach, 2009) Toto však zvyčajne zabezpečuje len pasívnu možnosť hovoriť do fungovania nadobudnutých spoločností.

Bezprostredné priame investície po celom svete v roku 2006 presiahli 1400 miliárd dolárov. Vplyvom globálnej hospodárskej krízy je zaznamenaný pokles aj v tejto oblasti, ale v roku 2011 sa objavila vzostupná tendencia a investície FDI dosiahli hladinu 1500 miliárd dolárov. Najväčší vývozcovia investícií sú najvyspelejšie krajiny: USA, krajiny západnej Európy a Japonsko. Hlavní príjemcovia zahraničných investícií vstúdu aj z najrozvinutejších krajín, ale dnes sú čoraz častejšie príjemcami investícií aj vznikajúce a rozvíjajúce sa krajiny. (Poór et al, 2012)

Priame kapitálové investície vo významnej miere prispievajú k ekonomickému oživeniu prijímajúcej krajiny. Erdős (2003) sa domnieva, že investične silné zahraničné spoločnosti môžu významne ovplyvniť rastový potenciál najmä menších krajín. Stiglitz (2003) upriamuje pozornosť okrem výhod aj na nevýhody nadnárodných spoločností, pretože zdôrazňuje, že veľké spoločnosti často potláčajú miestne malé podniky. Aj v strednej a východnej Európe pozorujeme významný prílev priamych zahraničných investícií. Do 12 nových členských štátov EÚ sa do konca roka 2011 dostali investície vo výške približne 700 miliárd dolárov. Štúdia analyzovala dáta prílevu priamych zahraničných investícií (FDI) v troch krajinách – výsledky sú uvedené v tabuľke pod textom.

Tabuľka 1. Prílev priamych zahraničných investícií (FDI)

| | Maďarsko | Slovensko | Rumunsko |
|----------------------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| Hodnota FDI (miliardy \$) | 85,9 | 50,2 | 73,9 |
| Miera FDI na HDP | 41 % | 48% | 37% |
| FDI na obyvateľa (\$) | 8 572 | 9 265 | 3 440 |

Zdroj: Poór J., Farkas F. : Átalakuló emberi erőforrás menedzsment a multinacionális cégek helyi leányvállalatainál Közép-és Kelet-Európában, 2012

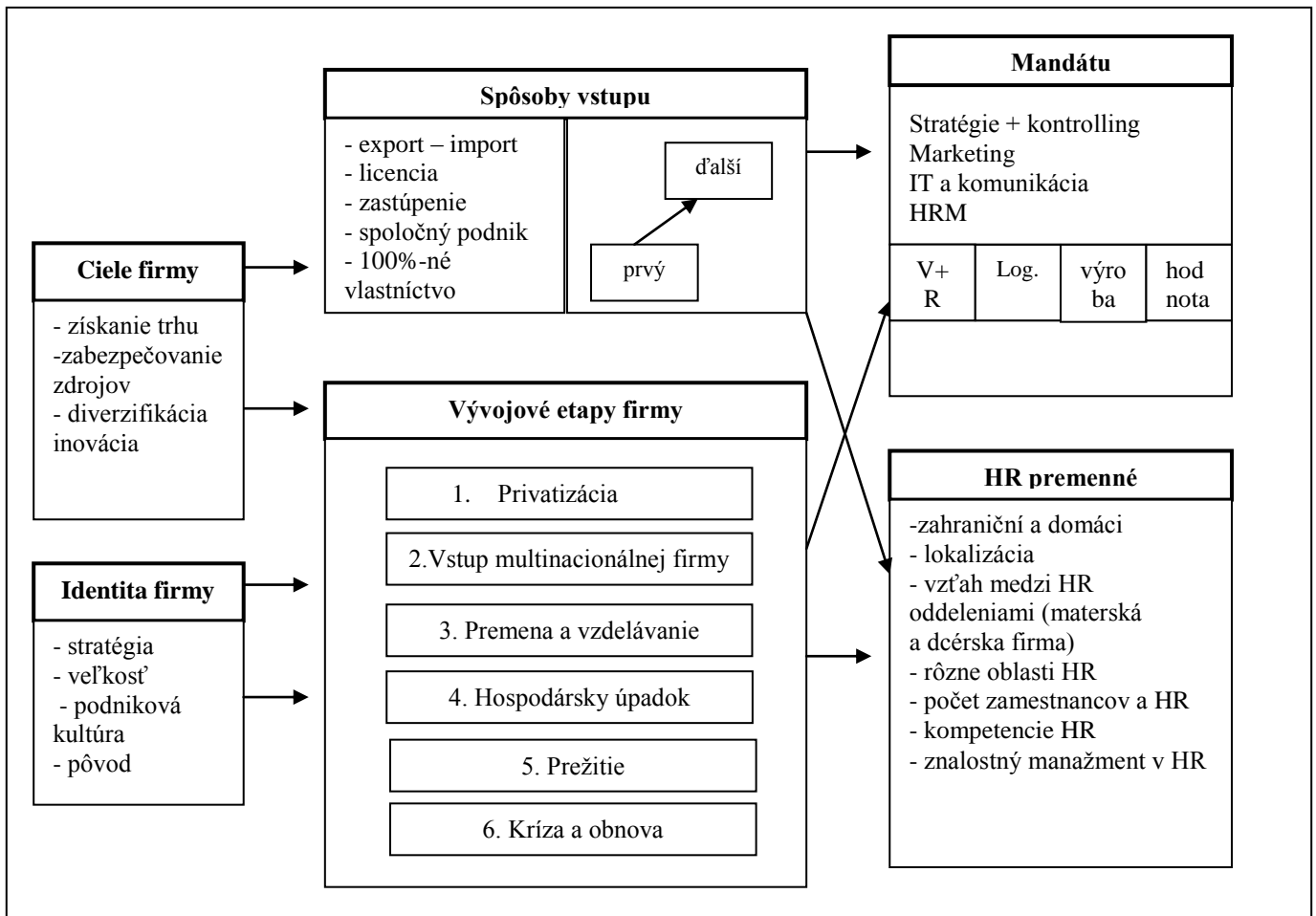
Priame kapitálové investície prišli hlavne do oblasti služieb a pochádzajú z najväčšej časti z Nemecka, Rakúska a Holandska. Do Rumunska prišli najväčšie zahraničné investície z Holandska, Rakúska a Nemecka, predovšetkým do priemyslu. Na Slovensko prišli najväčšie PKI do oblasti obchodu a finančného sektora, hlavne z Holandska, Rakúska, Talianska a Nemecka. (Poór et al, 2012) Môžeme teda určiť, že zdroje zahraničných investícií v skúmaných krajinách vykazujú podobné trendy. Sektorálna distribúcia však ukazuje, že zahraniční investori berú do úvahy aj špecifické vlastnosti prijímajúcich krajín.

Výskum CEEIRT

Táto štúdia CEEIRT (Central and Eastern European International Research Team) opisuje niektoré výsledky z výskumu z roku 2012. Iniciatíva na dlhodobú medzinárodnú spoluprácu v oblasti výskumu zahŕňa vedcov a akademikov z 12 krajín strednej a východnej Európy. Empirický výskum založený na dotazníkoch trvá od roku 2009 v súvislosti s HR praxou nadnárodných spoločností usadených v regióne.

Pri vytváraní výskumného modelu sme sa opierali aj na medzinárodné výsledky a naše predchádzajúce výskumy (Poór-Farkas, 2012). Model sa vyvíjal aj v priebehu posledných rokov, dnes skúmame oveľa viac vnútropodnikových faktorov (vlastnosti firmy,

vstupné nástroje, rozvojové fázy, mandáty), ako na začiatku výskumu CEEIT. Prieskum v roku 2012 sme vykonávali podľa nasledovného výskumného modelu:



Obrázok 1. Výskumný model
Zdroj: vlastné spracovanie autorov

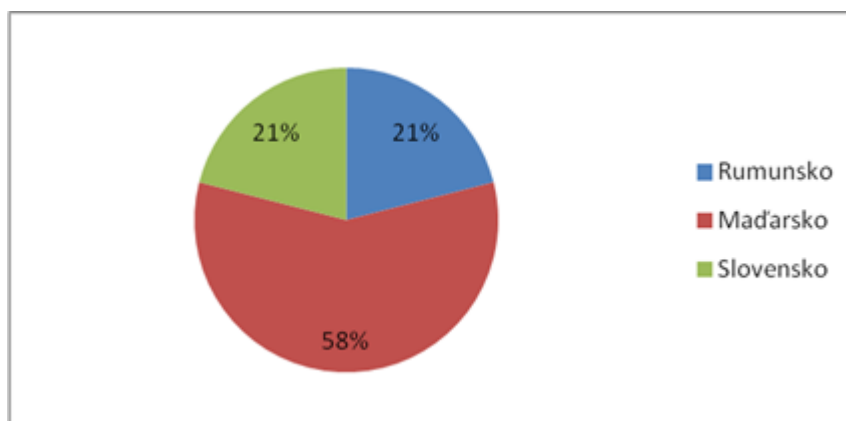
Pri osobných firemných pohovoroch a pri odpovediach on-line, pre uľahčenie analýzy štatistických údajov s cieľom zabezpečiť porovnateľnosť údajov, boli v daných krajinách preložené dotazníky do štátneho jazyka. Dotazník prieskumu Benchmark vyplňala zodpovedná osoba pre HR (riaditeľ HR, personalista, manažér, atď.), zatiaľ čo web-survey je dostupný na webovej adrese www.ceeirt-hrm.eu.

Dotazník je zameraný na deväť skupín otázok:

- údaje o respondentovi
- údaje o firme
- funkcionálny význam HR a ukazovatele výsledkov
- kompetencie HR – materská versus dcérska firma
- kompetencie vedenia oddelenia HR
- Ex patrioti (zahraniční a miestni)
- využívanie zdrojov HR
- znalostný manažment v HR
- úloha HR do budúcnosti

V tejto štúdii, po prezentácii organizačných údajov, vám predstavíme rozdelenie kompetencií medzi materskou a dcérskou firmou v rámci HR, zamestnávanie krajanov a očakávané kompetencie od manažérov HR v Maďarsku, na Slovensku a v Rumunsku sa nachádzajúcich nadnárodných spoločností, na základe údajov z roku 2011. (Poór et al., 2011) Aj keď získané údaje nemôžeme považovať za reprezentatívne, v súvislosti s praxou HR v nadnárodných spoločnostiach v skúmaných krajinách, tieto údaje signalizujú, že majú významnú hodnotu.

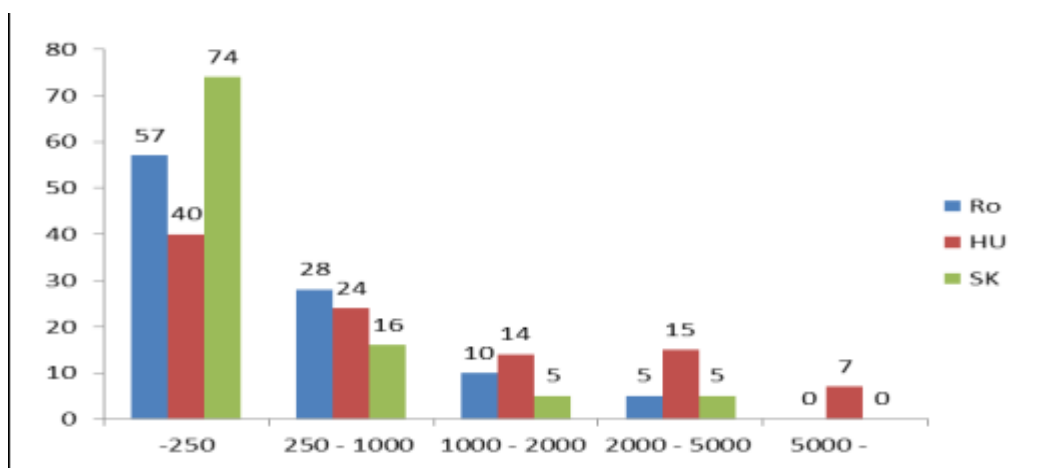
Prieskumu CEEIRT v roku 2011 sa zúčastnilo 60 maďarských, 22 rumunských a 21 slovenských dcérskych spoločností. Nižšie uvedený obrázok ukazuje percentuálne rozloženie účastníkov podľa krajín.



Obrázok 2. Percentuálny podiel zapojených firiem

Zdroj: Vlastný výskum autorov

Väčšina spoločností zapojených do výskumu pôsobí v Maďarsku, zatiaľ čo účasť dcérskych spoločností zo Slovenska a Rumunska na výskume bola nižšia, ale prieskumu sa zúčastnili v takmer rovnakej miere.

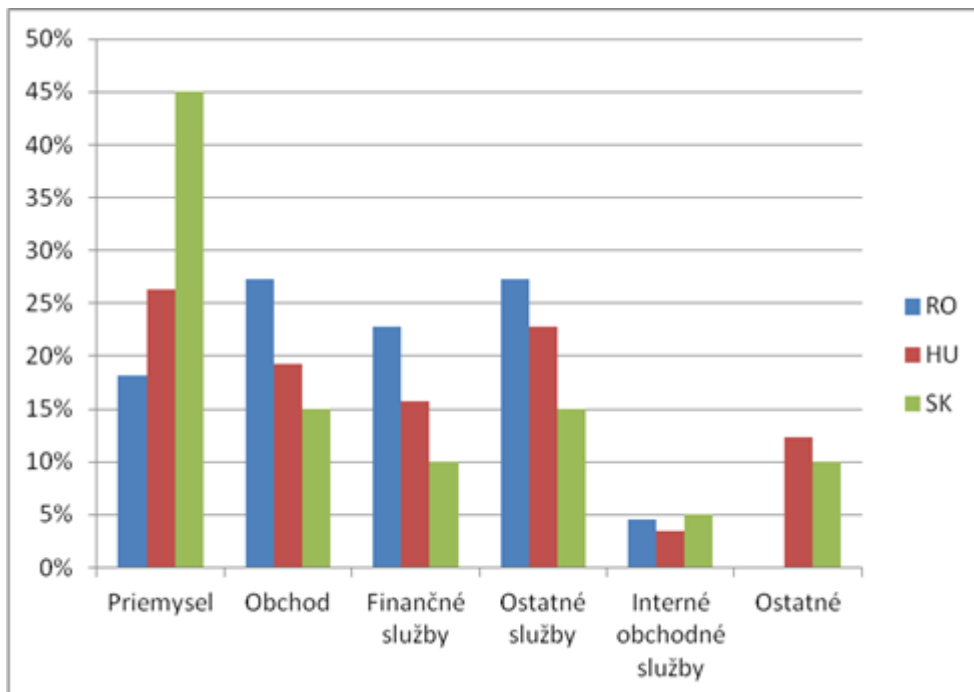


Obrázok 3. Počet zapojených dcérskych spoločností podľa veľkosti podniku z hľadiska počtu zamestnancov

Zdroj: Vlastný výskum autorov

Dcérske spoločnosti nadnárodných spoločností, ktoré sa zúčastnili prieskumu boli vybraté z kruhu malých a stredných spoločností, pretože počet ich zamestnancov

nepresahoval 250. Spoločnosti s počtom zamestnancov medzi 250 a 1000 tvoria ďalšiu medzinárodnú skupinu respondentov, zatiaľ čo spoločnosti s 1000 a viac zamestnancami sú obsiahnuté iba vo vzorke spoločností pôsobiacich v Maďarsku. (Poznámka: Dcérske spoločnosti považované za malé a stredné podniky sa prieskumu zúčastnili väčšinou ako súčasť veľkej medzinárodnej firmy.)



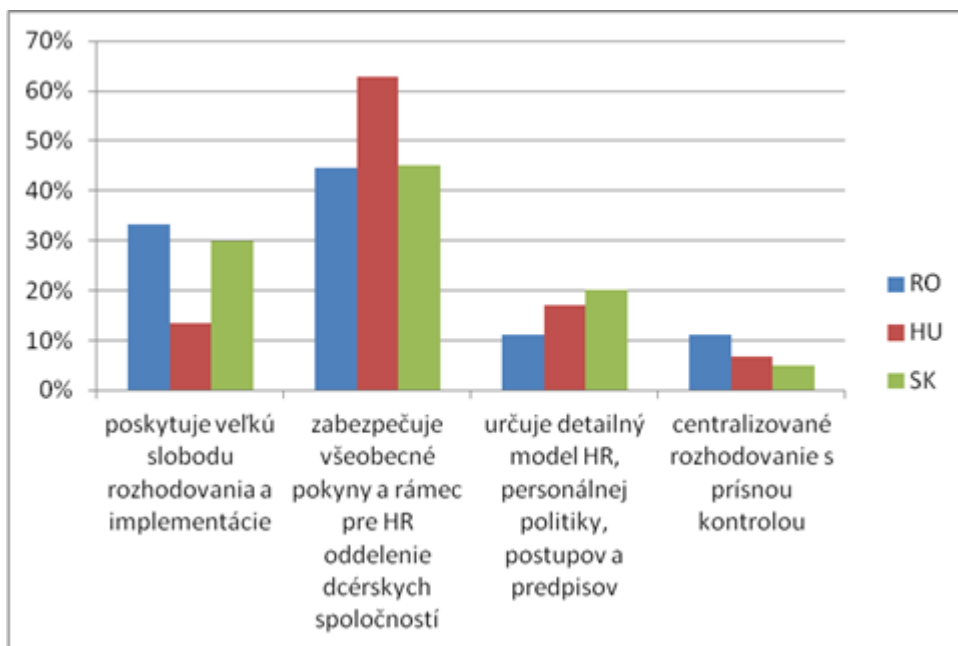
Obrázok4. Podiel spoločností podľa priemyselných odvetví

Zdroj: Vlastný výskum autorov

Rozloženie skúmaných spoločností v Maďarsku podľa priemyselných odvetví je rovnomerné, takmer vyrovnané je v priemysle, obchode, finančných službách a v oblasti ostatných služieb. Rozloženie respondentov v Rumunsku bolo podobné, hoci tam sa objavilo menej respondentov z oblasti priemyslu. Oproti tomu zo slovenských dcérskych spoločností prišla takmer polovica z oblasti priemyslu, kým z oblasti služieb vyšli v nižšom pomere.

Výsledky výskumu

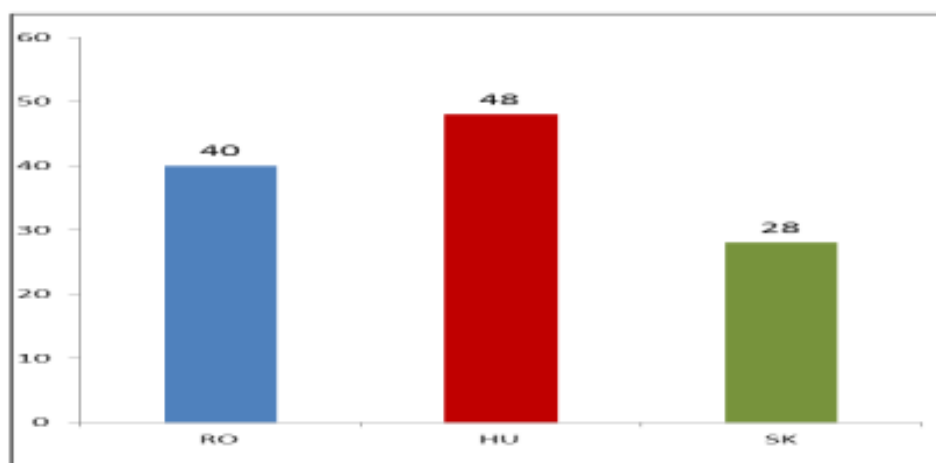
Podstatnú časť výskumu sme skúmali vzťahy medzi HR oddeleniami nadnárodných spoločností (headquarter-HAQ) s oddeleniami HR zahraničných dcérskych spoločností, špecifické úlohy materských firiem a ich vplyv na personálne činnosti miestnych dcérskych spoločností. Výsledné údaje sú uvedené v nasledujúcom obrázku.



Obrázok 5. Charakteristické úlohy centrálnej (HQ) HR organizácie

Zdroj: Vlastný výskum autorov

HR oddelenia/divízie dcérskych pobočiek nadnárodných spoločností v Maďarsku, Rumunsku a na Slovensku majú relatívne vysokú autonómiu, pretože HR oddelenie materskej firmy určuje obyčajne len základné pokyny a definuje rámec kompetencií a nezasahuje do každodenných personálnych činností. V porovnaní na Slovensku a Rumunsku má asi 30% dcérskych spoločností úplnú autonómiu v rozhodovaní o personálnych otázkach, ktoré aj realizujú, kým v Maďarsku je pomer týchto firiem len 13%. Môžeme povedať, že zatiaľ čo v oblasti disponujú HR oddelenia/divízie dcérskych pobočiek NNS s relatívne vysokou samostatnosťou, sú pozorované špecifické charakteristiky a rozdiely v jednotlivých krajinách. Nasledujúci obrázok predstavuje frekvenciu využitia zahraničných zástupcov.

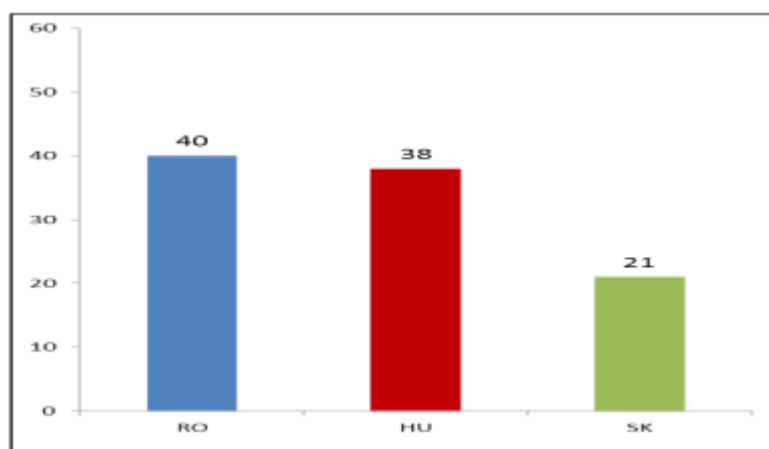


Obrázok 6. Frekvencia zamestnaných krajanov

Zdroj: Vlastný výskum autorov

Spomedzi troch skúmaných krajín v Maďarsku dcérske spoločnosti zahraničných NNS využívajú najviac krajanov zo zahraničia (48%). Vyslaných zástupcov roku 2011 bolo v Rumunsku 40%, kým na Slovensku sa to vyskytuje v 28%-tách.

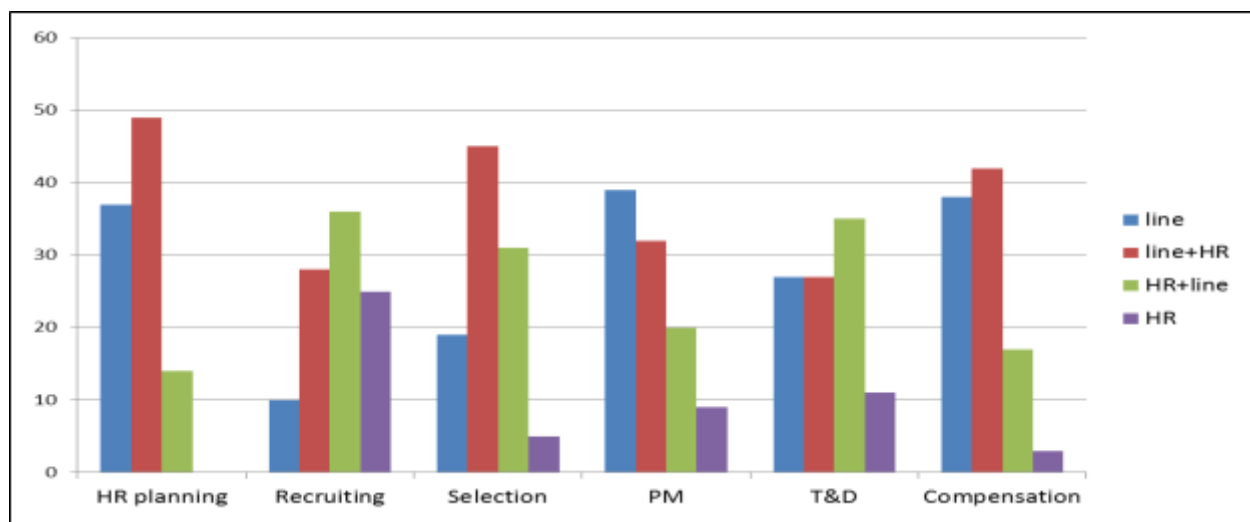
Vo výskume sme sa dotkli aj takého skúmania, do akej miery vyslali zamestnancov miestnych dcérskych spoločností na prácu v zahraničí. Získané údaje ilustruje obrázok č. 7.



Obrázok 7. Frekvencia zamestnávania miestnych zamestnancov v zahraničí
Zdroj: Vlastný výskum autorov

Na základe získaných údajov môžeme skonštatovať, že frekvencia vysielania zamestnancov miestnych dcérskych spoločností na prácu do zahraničia vo všetkých troch krajinách je menej častá, aj keď je viditeľný podobný trend, ako pri prijímaní krajanov. Najtypickejšie sa táto HR prax ukazuje v miestnych dcérskych spoločnostiach v Rumunsku, potom v Maďarsku a nakoniec na Slovensku.

Potom sme skúmali, kto má v rámci dcérskych spoločností najvyššie rozhodovacie právomoci v rámci HR, o ktorých HR činnostiach rozhodujú línioví manažéri, HR manažéri, a v ktorých otázkach rozhodujú na základe výsledkov spoločných konzultácií. Charakteristický stav a právomoci v maďarských dcérskych spoločnostiach sú predstavené v tabuľke č. 8.



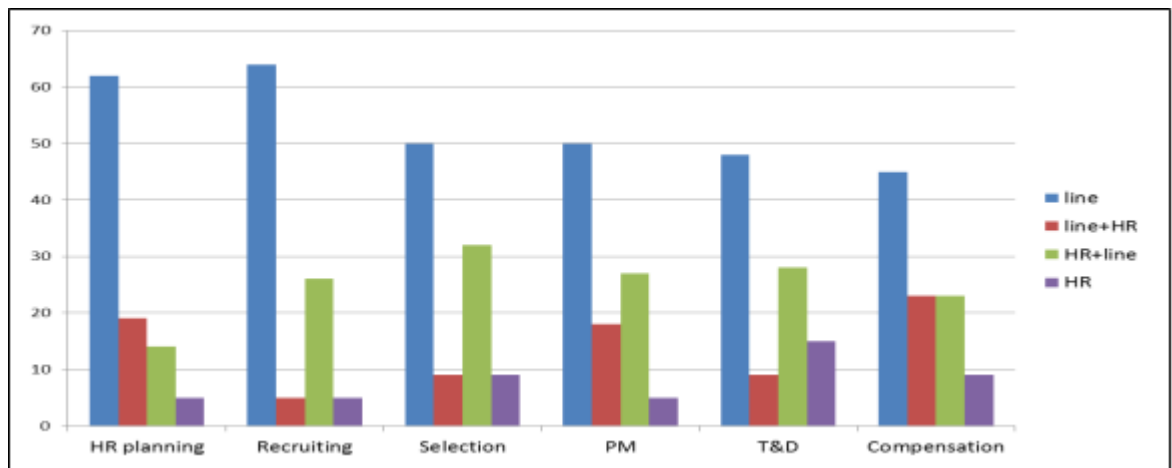
Obrázok 8. Hlavná zodpovednosť za miestne HR rozhodnutie - Maďarsko
Zdroj: Vlastný výskum autorov

(*Vysvetlivky: HR Planning: plánovanie ľudských zdrojov; Recruiting: nábor; Selection: výber; PM: hodnotenie výkonu; T&D: vzdelávanie a rozvoj; Compensation: odmeňovanie)

V Maďarsku o najdôležitejších personálnych otázkach, o plánovaní pracovných síl, o ich výbere a odmeňovaní rozhoduje líniový manažér HR po konzultácii s HR manažérom. V

oblasti náboru, vzdelávania a rozvoja má vedúci HR ešte väčšiu samostatnosť, veď v tejto oblasti on rozhoduje po konzultácii s líniovým vedúcim. Zdôrazňujeme, že najväčšia samostatnosť HR manažéra sa preukazuje v oblasti náboru, veď v skoro štvrtine firiem rozhoduje autonómne práve v týchto otázkach.

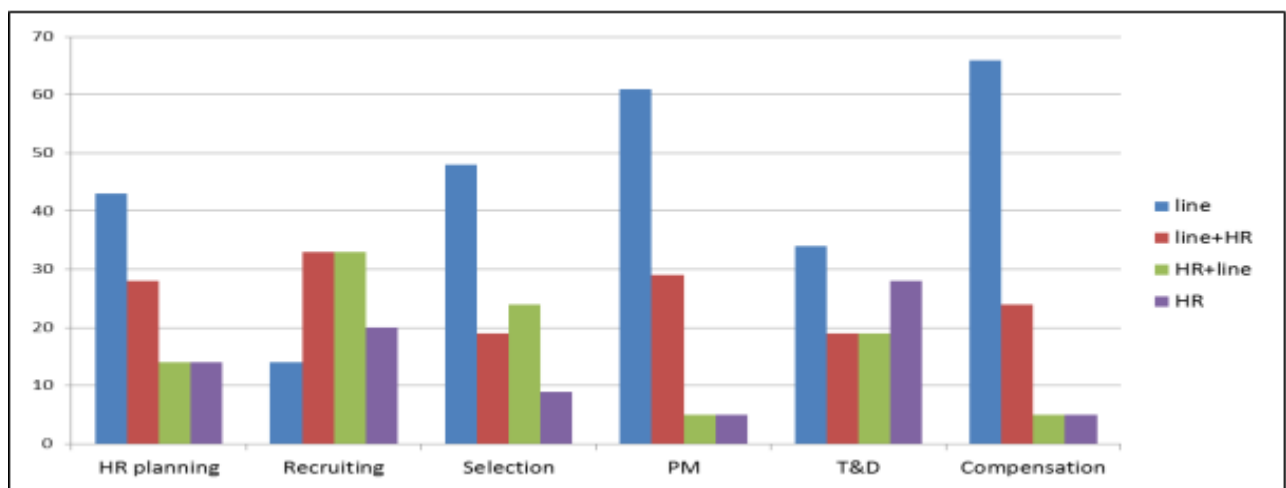
Nasledujúci obrázok predstavuje charakteristickú situáciu v dcérskych spoločnostiach NNS v Rumunsku.



Obrázok 9. Zodpovedný za dôležitejšie miestne HR rozhodnutia - Rumunsko

Zdroj: Vlastný výskum autorov

Na rozdiel od situácie v Maďarsku, v Rumunsku vo väčšine skúmaných spoločností, všetky dôležité personálne rozhodnutia patria do pôsobnosti líniového manažéra. On rozhoduje o personálnom plánovaní, o nábore a výbere zamestnancov, o hodnotení výkonu, o vzdelávaní a rozvoji, ako aj o otázkach odmeňovania. Manažér HR rozhoduje po konzultácii s líniovým manažérom hlavne v otázkach výberu zamestnancov, vzdelávania a náboru. Zdôrazňujeme, že približne v 15%-tách skúmaných spoločností manažér HR samostatne rozhodol v oblasti vzdelávania a rozvoja.



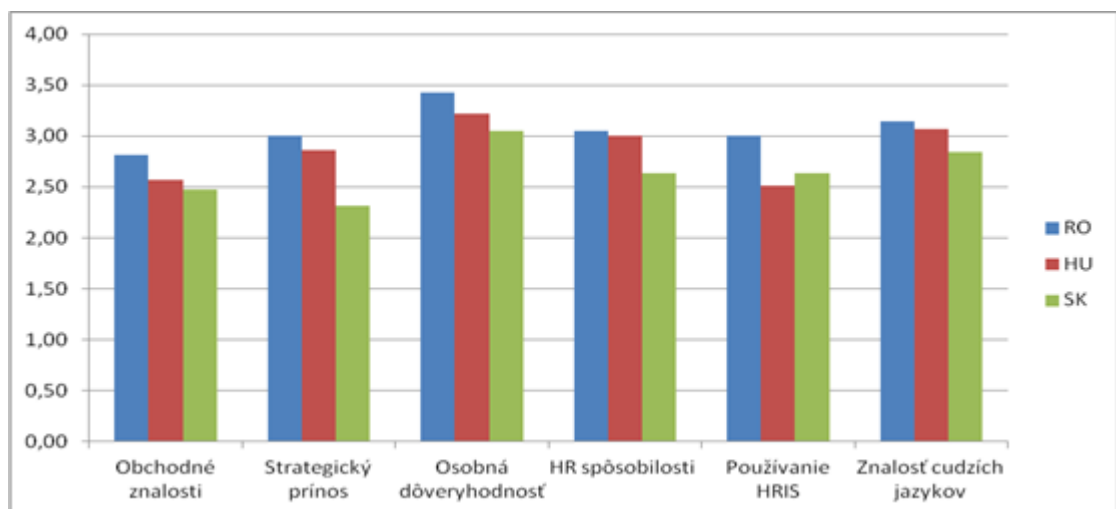
Obrázok 10. Zodpovednosť za rozhodnutia v oblasti HR - situáciu na Slovensku

Zdroj: Vlastný výskum autorov

Na základe získaných údajov môžeme konštatovať, že nezávislosť HR manažérov v slovenských dcérskych spoločnostiach sa nachádza medzi maďarskými a rumunskými

dcérskymi spoločnosťami. Tu totiž vo väčšine otázok rozhoduje líniový manažér, ale jeho nezávislosť je menšia ako maďarských kolegov. Kým vo väčšine skúmaných spoločností o personálnych otázkach rozhoduje líniový manažér, je významný podiel firiem, kde tieto rozhodnutia prinášajú línioví manažéri a vedúci HR spoločne. Rozsah pôsobnosti vedúceho HR je najvyšší v oblasti vzdelávania, kým líniový manažér má väčšie právomoci v otázkach odmeňovania.

V rámci štúdie sa tiež skúmalo, že aké kompetencie očakávajú nadnárodné spoločnosti od HR manažérov. Údaje z troch skúmaných krajín sú uvedené v nasledujúcom obrázku.



Obrázok 11. Očakávané spôsobilosti personálnych manažérov

Zdroj: Vlastný výskum autorov

V Maďarsku, Rumunsku a na Slovensku nadnárodné spoločnosti očakávajú podobné spôsobilosti od svojich HR manažérov. Vo všetkých troch krajinách sa na prvom mieste nachádza osobná spoľahlivosť, dôveryhodnosť, potom znalosť cudzích jazykov, nasledujú HR spôsobilosti a strategický prínos a to v podobnom rozsahu vo všetkých troch krajinách. Spomedzi analyzovaných spôsobilostí bol kladený najmenší dôraz na obchodné znalosti. Nakoľko sa jedná o nadnárodné spoločnosti, dôležitosť znalosti cudzích jazykov je pochopiteľná, aj keď umiestnenie na prvých miestach medzi spôsobilosťami je prekvapivé, veď táto zručnosť by mala byť už samozrejmosťou.

Záver

Na základe metodológie medzinárodného výskumu CEEIRT vykonanom v roku 2012 v Maďarsku, Rumunsku a na Slovensku, podľa výsledkov benchmarkingových prieskumov môžeme konštatovať, že HR oddelenia dcérskych spoločnosti NNS majú relatívne vysokú úroveň samostatnosti, veď HR oddelenie materskej firmy vo väčšine prípadov určuje iba všeobecné definície, nezasahuje do taktického plánovania ani do každodenného rozhodovania. Zaujímavé, že v Maďarsku, kde môžeme pozorovať z iného hľadiska rozvinutý HR postoj, samostatnosť HR oddelenia je nižšia. Zahraničné misie – vyslania nie sú typické ani pre nadnárodné spoločnosti pôsobiace v regióne. Zahraniční zástupcovia boli prítomní v menej ako polovici skúmaných spoločností. Ešte menej

miestnych zamestnancov vysielajú zo skúmaných krajín do centrál nadnárodných spoločností. Získané údaje poukazujú na to, že v regiónoch sa NNS viac spoliehajú na miestnych zamestnancov.

Pri skúmaní miestneho vedúceho zodpovedného za personálne rozhodnutia sme zistili, že právomoci líniového vedenia sú ešte stále rozhodujúce. Vo väčšine personálnych otázok oni rozhodovali, najčastejšie bez predchádzajúcej konzultácie s personálnym oddelením. Jedine v Maďarsku je trochu iná situácia, kde si líniový manažér vo väčšine personálnych otázok vyžiada názor HR oddelenia, a personálne rozhodnutia týkajúce sa zamestnancov robia spoločne. Od HR manažérov nadnárodných spoločností väčšinou očakávajú osobnú dôveryhodnosť, potom znalosť cudzích jazykov, znalosť personalistiky a strategický prínos. Dôraz na osobnú dôveryhodnosť môže naznačovať, že HR manažéri nepracujú len s ľuďmi, ale rozhodujú aj o osudoch týchto ľudí, čiže by mali mať vyššie interpersonálne zručnosti ako priemer, ale zároveň by mali svoju prácu vykonávať účinne a efektívne, v záujme dosiahnutia cieľov spoločnosti.

Údaje CEEIRT z roku 2011 naznačujú, že personálna prax dcérskych spoločností NNS v Maďarsku, Rumunsku a na Slovensku je podobná, aj keď boli pozorované menšie špecifické rozdiely medzi jednotlivými krajinami. Pre NNS prichádzajúce do tejto oblasti je potrebné spoznať ekonomické, politické a sociálne výzvy daných regiónov, aby sa po úspešnej adaptácii praxe globálneho manažmentu a personálnych techník stali účinnými a humánnymi členmi trhu. V tejto štúdií sme chceli podať situačnú správu a to na základe doteraz získaných údajov. Naším cieľom je na základe kontinuálne sa zvyšujúceho počtu základných vzoriek vykonávať ďalšie analýzy.

Literatúra

Erdős T. (2003): Fenntartható gazdasági növekedés. Budapest, Akadémiai Kiadó, 2009, 518 o.

Poór, J. Volosin, M. Karoliny, M-né (2011): Human Resource Management at Foreign Subsidiaries in Slovakia in Line with CEEIRT-Survey. Transactions of the Universities of Košice, Special Issue Devoted to the Conference Innovations of Business Activities VI, Issue 1, pp. 81-87., 2011.

Poór J., Seres Huszárík E., Mura L. (2012): Vállalatok nemzetközivé válásának elméleti háttere. Révkomárom, Selye János Egyetem, 94 o. ISBN 978-80-8122-048-7.

Poór J., Farkas F. (2012): Átalakuló emberi erőforrás menedzsment a multinacionális cégek helyi leányvállalatainál Közép-és Kelet-Európában. Gödöllő, Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő, 2012, 253 o. ISBN 978-963-269-276-0.

Stiglitz J.E. (2003): A globalizáció és visszasságai. Budapest, Nap Kiadó, 2003, 274 o. ISBN 978-963-935-026-7.

Štrach, P (2009): Mezinárodní management. Praha, Grada Publishing, 2009, 168 o., ISBN 978-80-247-2987-9.

Kontaktná adresa autorov

Prof. Poór József, CSc.

Univerzita J. Selyeho v Komárne
Katedra manažmentu
Bratislavská cesta 3322
945 01 Komárno
E-mail: poorj@selyeuni.sk

Ing. Renáta Machová, PhD.

Univerzita J. Selyeho v Komárne
Katedra manažmentu
Bratislavská cesta 3322
945 01 Komárno
E-mail: machovar@selyeuni.sk

Kinga Kerekes

Babe-Bolyai Egyetem Kolozsvár
Mihail Kogalniceanu nr. 1
RO- 400084
Cluj-Napoca
Románia
E-mail: kinga.kerekes@econ.ubbcluj.ro

Monica Zaharie

Babe-Bolyai Egyetem Kolozsvár
Mihail Kogalniceanu nr. 1
RO- 400084
Cluj-Napoca
Románia
E-mail: monika.zaharie@econ.ubbcluj.ro

A VERSENYKÉPESSÉG ÉS A FOGLALKOZTATOTTSÁG ÖSSZEFÜGGÉSEI MAGYARORSZÁGON

THE COHERENCE OF COMPETITIVENESS AND EMPLOYMENT IN HUNGARY

Péter Karácsony – Mária Varga

Abstract

In the ever-changing world economy, world political processes Hungary's primary task is to preserve the advantages from geography, as well as to effectively take up the competition in the European Union against the old and new member states.

In the study of competitiveness as one of today's most common expression of scientific literature and his practical side will be presented. Emergent attention is paid to regional competitiveness as an important level of competitiveness. The study may help us to improve the competitiveness of Hungarian Regions, by which Hungary makes it easier to meet the challenges of the modern age.

Key words

Competitiveness. Hungary. Employment. Region.

Absztrakt

Az állandóan változó világgazdasági, világpolitikai folyamatokban Magyarországnak elsődleges feladata, hogy megőrizze földrajzi adottságaiból származó előnyeit, valamint hogy eredményesen vegye fel a versenyt az Európai Unió régi és új tagállamaival szemben.

A tanulmányban a versenyképességnek, mint napjaink egyik leggyakoribb szakirodalmi kifejezésének elméleti és gyakorlati oldalát kívánjuk ismertetni. Kiemelten foglalkozunk a regionális versenyképességgel, mint a versenyképesség egyik fontos szintjével. A tanulmány segítségünkre lehet a hazai régiók versenyképességének javításában, mely által Magyarország számára könnyebbé válhat a modern kor kihívásainak történő megfelelés.

Kulcsszavak

Versenyképesség. Magyarország. Foglalkoztatottság. Régió.

Bevezetés

A versenyképességet, mint fogalmat nagyon sok hazai és külföldi szakirodalomban használják, azonban a mérési módszereinek összetettsége miatt nincs a hivatkozásokban általánosan elfogadott definíciója.

A verseny fogalmát sokan sokféleképpen határozták meg. Az egyik talán legátfogóbb megközelítés szerint „a verseny két vagy több szereplő egymással szembeni előnyszerzésre irányuló, adott szabályok közt zajló tevékenysége” (Chikán et al., 2002).

A versenyképesség mindig csak a potenciális és a tényleges versenytársakkal összehasonlítva ítéltető meg, legfontosabb tényezőinek egyike a költség, a minőség, az idő és a flexibilitás, kiemelve annak egyediséget eredményező következményeit.

Mindezek alapján elfogadhatjuk az alábbi meghatározást, mely szerint a versenyképesség „lényegében a piaci versenyben való pozíciószerezést és tartós helytállást

jelenti, a piaci részesedés és a jövedelmezőség növelését, az üzleti sikerességet” (Horváth, 2001).

Lengyel (2011) szerint a versenyképesség nem más, mint a globális versenyben elfogadott minél nagyobb gazdasági teljesítmény, amely egyrészt a képződő jövedelmekkel mérhető, másrészt a foglalkoztatottság magas szintjével fejezhető ki.

Egy másik megfogalmazásban a versenyképességen az olyan gazdasági növekedést értjük, amelyben a magas foglalkoztatottság a fenntartható környezeti fejlődés mellett valósul meg.

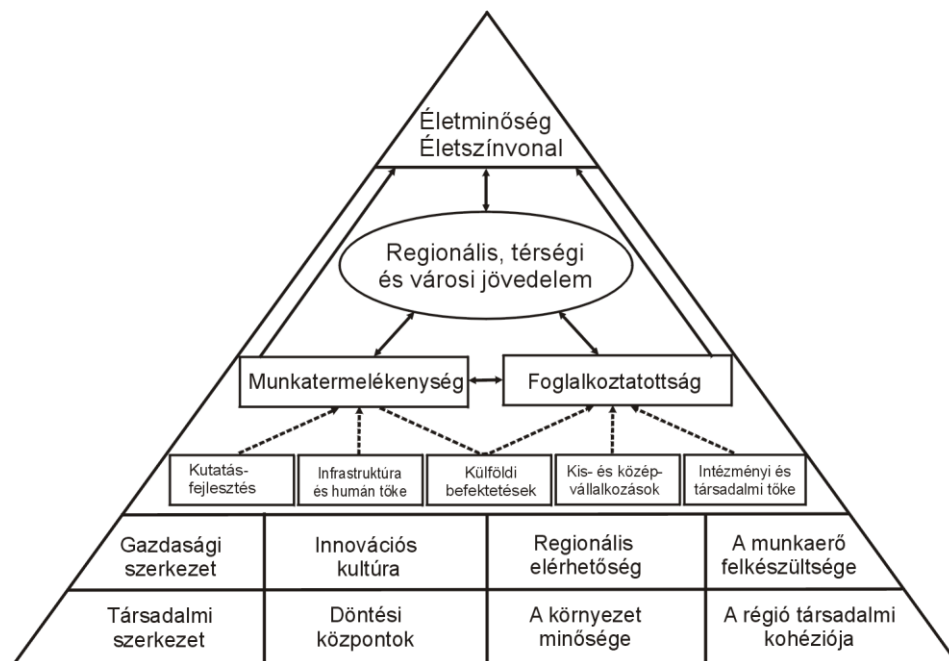
A regionális versenyképesség területi szakemberek által elfogadott egységes fogalma a következőképpen írható le: a régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve (Deákné, 2004).

A régiók versenyének keresleti és kínálati oldalát megkülönböztetve azt mondhatjuk, hogy amíg a keresleti oldalon a régiók céljai, addig a kínálati oldalon a régiók adottságai jelennek meg, a kettő együtt a területek általános versenypozícióján keresztül a képződő jövedelmeket, a létrejövő életszínvonalat határozza meg (Farkas-Lengyel, 2001, Lengyel, 2000).

A versenyképesség általános értelmezése szerint egy régió akkor versenyképes, ha a növekedése nagy, fizikai javakból mind többet képes előállítani, magas egy főre jutó GDP-t biztosít, és ennek érdekében a lakosság, minél nagyobb részét foglalkoztatni tudja (Budai-Sántha, 2004).

A regionális versenyképesség standard definíciója Lengyel Imre nevéhez fűződik: a régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatási szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi versenynek vannak kitéve. Fogalmában a regionális politika két hagyományos célja együtt jelenik meg: hatékonyság (munkatermelékenység) és a foglalkoztatottsági ráta (Lengyel, 2006).

Lengyel a piramismodelljében három kategóriát különböztet meg, melyek szorosan egymásra épülnek (1. ábra).



1. ábra. A régiók versenyképességének piramis modellje

Forrás: Lengyel Imre, 2011

Az első az alapkategória, ami versenyképesség méréséhez köthető tényezőket tartalmazza. Az alapkategória eredményei a múltbéli tényezők teljesítményének következményei, azaz a megvalósult versenyképesség. Ebbe a kategóriába tartozik a jövedelem, foglalkoztatottság és a munkatermelékenység.

A következő két kategória a szerint alakul, hogy az egyes faktorok milyen kapcsolatban állnak a gazdaságpolitikával és gazdaságfejlesztéssel.

A második kategória az alaptényező nevet viseli, ami gazdasági tényezőket, főleg a rövidtávon ható és intézkedésekkel eredményesen befolyásolható tényezőket tartalmaz. Ezen tényezőkben bekövetkező változás közvetlenül javíthatja a régió vállalatainak versenyképességét. Ide tartoznak például a kutatás-fejlesztés, az infrastruktúra, külföldi befektetések stb.

A harmadik kategória a sikerességi faktorok. Ide olyan jellemzően nem gazdasági jellegű elemek tartoznak, melyek hosszútávon hatnak a versenyképességre és gazdaságpolitikai döntésekkel közvetlenül nem befolyásolhatók. Ide tartoznak például a gazdasági és a társadalmi szerkezet, a környezet minősége stb.

Anyagok és módszerek

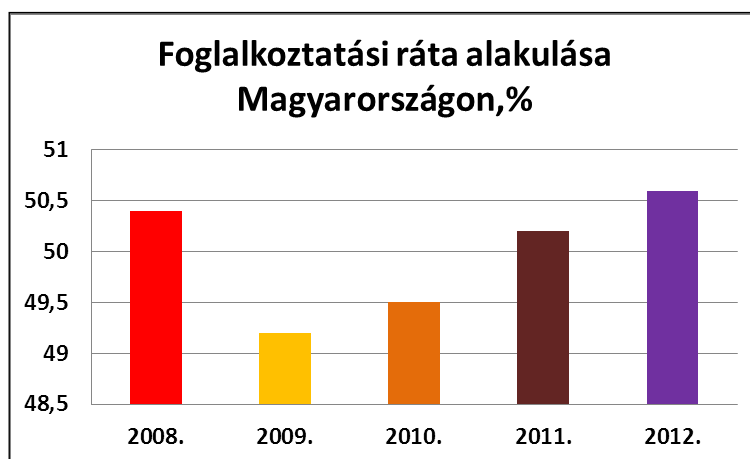
Saját vizsgálataink során elsősorban szekunder kutatási módszereket alkalmaztunk. A hazai szervezetek közül elsősorban a Központi Statisztikai Hivatal nyilvántartásaiból származó adatokra támaszkodtunk, de nagy segítségünkre voltak a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdasági Tudományi Intézetének adatforrásai, publikációi is a tanulmányunk megírása során.

A regionális versenyképességi mutatók közül kiemelt figyelmet fordítottunk a foglalkoztatottsági tényezőkre, azok régiók közti különbségeinek értelmezésére, illetve alakulásuk okainak feltárására.

A versenyképesség egyaránt származik a magas munkatermelékenységből és a magas foglalkoztatottsági rátából, melyek által érhető el az életszínvonal tartós javulása is (Lengyel, 2003). Az Európai Unió által kiadott Lisszaboni Stratégia a versenyképesség növelését a foglalkoztatottság javításában látja, ahhoz, hogy javuljon Európa versenyképessége a globális versenyben, ahhoz javítani kell az egyes tagállamok foglalkoztatási szintjét is. A tanulmányunkban a versenyképesség és a foglalkoztatottság közti összefüggéseket vizsgáltuk.

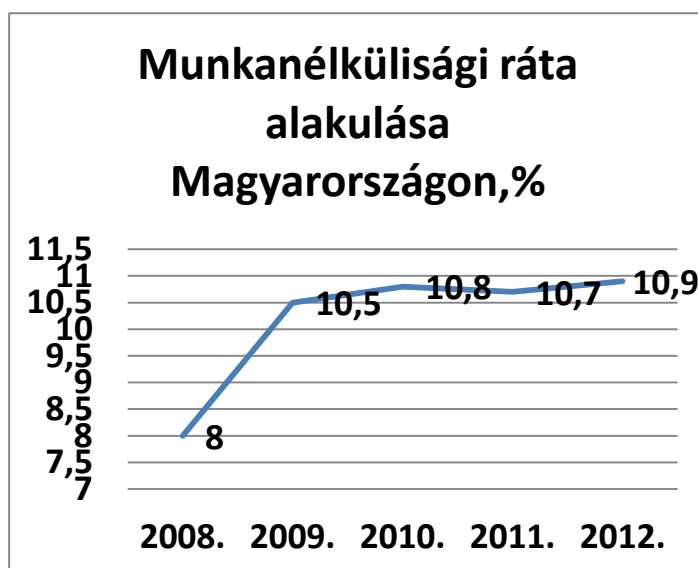
A magyarországi régiók versenyképességének meghatározása foglalkoztatottsági mutatók alapján

Az alábbi 2. számú ábra 2008-tól 2012-ig szemlélteti a foglalkoztatási ráta magyarországi alakulását. Az ábra adataiból következik, hogy 2009-ben és 2010-ben a magyarországi foglalkoztatottság alacsony szinten volt, 49% volt mindösszesen. A válság után 2012-re fokozatosan érte el az 50% feletti értéket, ami még mindig alacsonynak mondható az Európai Unió 60 százalékos feletti mutatókhoz viszonyítva.



2. ábra. A foglalkoztatási ráta alakulása Magyarországon
 Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján, 2012

A következő 3. ábra a munkanélküliségi ráta alakulását szemlélteti 2008. és 2012. közötti időszakban. Az ábra drasztikus képet mutat, hiszen a gazdasági válságból kifolyólag a 8%-os ráta napjainkra 10% fölé emelkedett, mely azóta is változatlanul magas szinten alakul.

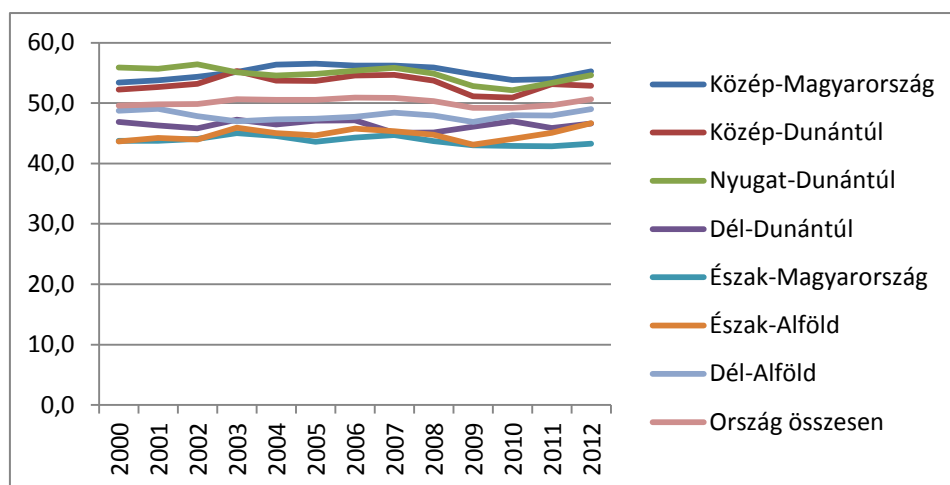


3. ábra. A munkanélküliségi ráta alakulása
 Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján, 2012

Ami súlyosbítja a helyzetet, hogy a munkanélküliség az esetek jó részében tartós állapotot jelent, ha van is kilépés, az gyakran csak ideiglenes (pl. hónapig tartó közmunka).

A fent bemutatott országos szintű mutatók alapján arra kerestük a tanulmányunk megírása során a választ, hogy az egyes magyarországi régiók foglalkoztatottságát mennyire érintette a gazdasági válság, valamint, hogy az egyes régiók mutatóit összehasonlítva, melyek azon magyar régiók, melyek Európai Unió szinten is megállnák a helyüket.

A hazai régiók munkaerő-piacának elemzésére a Központi Statisztikai Hivatalnak (továbbiakban: KSH) a foglalkoztatási arányra, a munkanélküliségi rátára, munkanélküliek számára vonatkozó adatait használtuk fel.



4. ábra. Regionális különbségek a foglalkoztatási arány alapján, százalékban

Forrás: Saját szerkesztés KSH adatai alapján, 2012

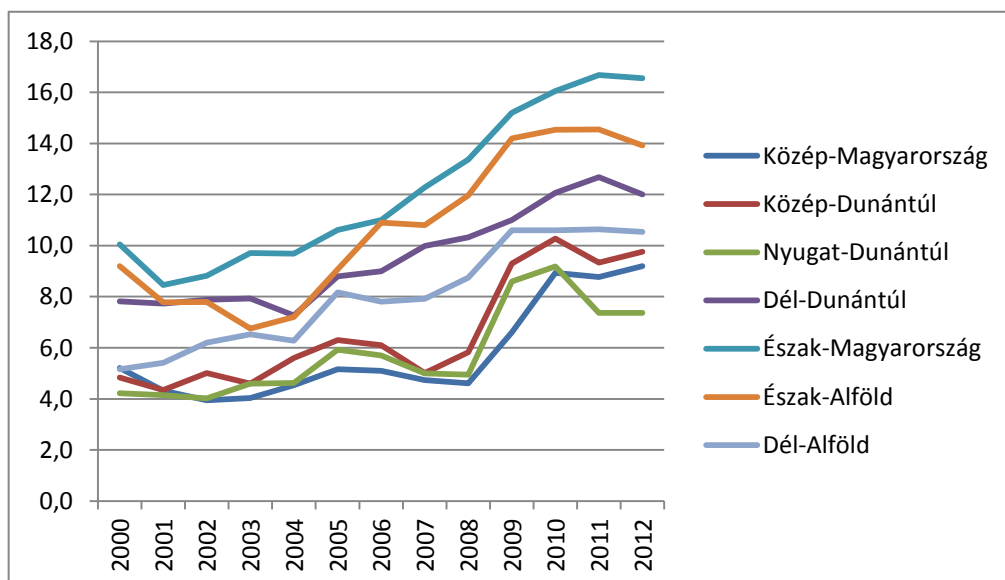
A KSH megfogalmazása szerint a foglalkoztatási arány (ráta) fejezi ki a foglalkoztatottak népességbeli arányát az adott korcsoportra vonatkozóan.

A KSH adatait figyelembe véve a foglalkoztatási arány az utóbbi években, országos átlagban 49 és 51 százalék körül alakult, az Észak-alföldi (43 – 46 %) és az Észak-magyarországi Régiókban (43 – 45 %) volt a legalacsonyabb a vizsgált időszakban. Az utolsó helyektől nem messze maradtak el a Dél-dunántúli (45 – 47 %) és a Dél-alföldi Régiók (46 - 48 %). Közép-magyarországi (53 – 56 %) és a Nyugat-dunántúli Régiók (52 - 56 %) magasan az országos átlag felett találhatóak e mutató tekintetében (4. ábra) a vizsgált időszakban.

A 2008 végén bekövetkezett világméretű pénzügyi és gazdasági válság egyidejűleg munkaerő-piaci válságot is jelentett. Az Európai Unió tagországaiban 5 millióval, az OECD tagállamaiban pedig közel 20 millióval nőtt ennek következtében a munkanélküliek száma. Egyes elemzők a II. világháború utáni korszak legnagyobb munkaerő-piaci válságának minősítették az elmúlt évek történéseit.

A Munkanélküliségi ráta adja meg a munkanélküliek számát a gazdaságilag aktív népesség (foglalkoztatottak és munkanélküliek együtt) arányában az adott korcsoportra vonatkozóan.

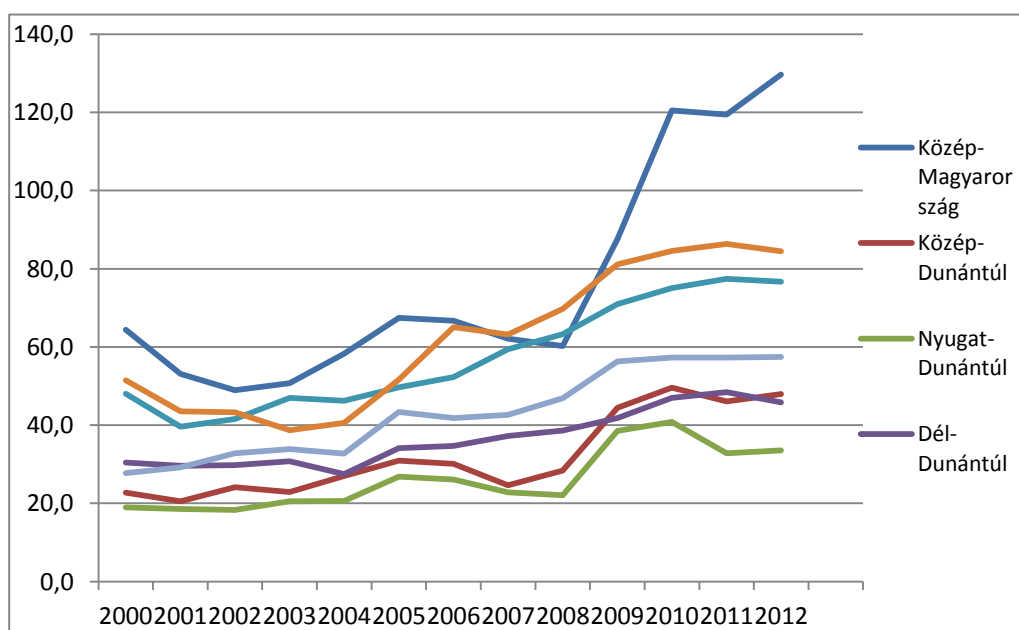
Az 5. ábra adatai szerint a munkanélküliségi ráta az utóbbi évtizedben jelentősen nőtt, a legrosszabb éveket figyelembe véve Észak-alföldi (14,5 %) és az Észak-magyarországi Régiókban (16,7 %) volt a legmagasabb a munkanélküliek aránya a vizsgált időszakban. Az országos átlag (11,6 %) körül alakult, a Közép-magyarországi (9,2 %), Közép-dunántúli (10,3 %) és Nyugat-dunántúli (9,2 %) Régiók munkanélküliségi rátája. Érdeemes megemlíteni, hogy e három régió mindegyike Magyarország nyugati részéhez köthető, továbbá, hogy e régiókat korábban alacsony munkanélküliségi arány jellemezte, a válság óta azonban e régiókban nőtt a legjelentősebben (5-6 %-al) a munkanélküliségi ráta a vizsgált időszakban.



5. ábra. Munkanélküliségi ráta régiókénti alakulása, százalékban

Forrás: Saját szerkesztés KSH adatai alapján, 2012

A munkanélküliek száma (6. ábra) az elmúlt évtizedben jelentős mértékben megnőtt, míg 2000-ben országos szinten mintegy 263 700 fő volt a regisztrált munkanélküliek száma, addigra ez a szám a 2012-es évben túllépte a 475 600 főt. A legtöbb regisztrált munkanélküli a Közép-magyarországi (129 700 fő), az Észak-alföldi (84 400 fő) és az Észak-magyarországi (76 600 fő) Régiókban volt a vizsgált időszakban. A legkevesebb munkanélküli a Közép-dunántúli (48 000 fő) és a Nyugat-dunántúli (33 500 fő) Régiókban volt a vizsgált időszakban.



6. ábra. Munkanélküliek száma régióként, ezer fő

Forrás: Saját szerkesztés KSH adatai alapján, 2012.

Az előző két ábrából kitűnik, hogy éles különbségek találhatóak Magyarország nyugati és keleti ország részei között. E különbségek több okra vezethetők vissza. Nemes Nagy (1998) szerint az ország keleti részén mind az ipar (az észak-keleti megyékben), mind a mezőgazdaság (főleg az Alföld megyéiben) a volt szocialista piacokra termelt, melyek a rendszerváltozások után nem találtak vevőre.

A külföldi tulajdonú foglalkoztatás területi különbségei is szorosan kapcsolódnak a munkaerőpiac regionális különbségeihez (Fóti, 1995, Hamar, 1999). A két országrész közötti különbséget mélyítő tényező volt az infrastrukturális hálózatok hiányos kiépítettsége is, amely a külföldi beruházásokat az 1990-es évek közepéig megrekesztette a Duna vonalánál. A témával foglalkozó elemzések a többi kelet-európai országban is hasonló összefüggéseket mutattak. A külföldi tőke elsősorban a fővárosok körzetéhez, másodsorban pedig a nyugati határhoz közeli régiókhoz koncentrált (Hunya, 1999., Pavlinek és Smith, 1998.). Az 1990-es évtized második felétől azonban változás észlelhető e téren, amelynek főként munkaerő-piaci okai voltak. Az intenzív beruházások következtében Nyugat-Magyarországon jelentősen csökkent a munkaerő-kínálat, sőt egyes ágazatokban munkaerőhiány lépett fel, ezen kívül a jelentős bérszínvonalbeli különbség is az ország keleti régiói felé fordították a külföldi befektetők érdeklődését (Sailer, 2001.).

A fent leírtakat összegezve elmondható, hogy a 1990-es évek társadalmi gazdasági változásai által kialakult magyar munkaerő-piaci regionális különbségeket az elmúlt évek világgazdasági válsága tovább mélyítette.

A válság hatására a munkanélküliség az iparosodottabb, éppen ezért korábban alacsony munkanélküliségi ráta jellemezte régiókban (Nyugat-dunántúli, Közép-dunántúli Régiók) is számottevően nőtt, míg ott, ahol a munkaerő-piac korábban is hátrányos helyzetben volt (Észak-alföldi és Észak-Magyarországi Régiók) a válság tovább rontotta a helyzetet.

Befejezés

A régiók versenyképességi mutatóinak elemzésével és összehasonlításával igyekeztünk rámutatni azokra a kedvező, illetve kedvezőtlen tényezőkre, amelyek kihatással lehetnek Magyarország hosszú távú eredményességére.

Vizsgálataink során feltárt okok világossá tették számunkra, hogy a múltban történtek milyen hatással voltak és vannak még ma is az ország egyes régióira nézve például munkanélküliség szempontjából. Gondolunk itt a rendszerváltás vagy a privatizáció következményeire, amelyek nyomát az északi régiók (Észak-magyarországi, Észak-alföldi) a mai napig magukon viselik.

Világossá vált számunkra, hogy a társadalmi-gazdasági fejlődés időben és térben külön ment végbe, ennek következménye volt az is, hogy a régiók közti különbségek kialakultak és tovább mélyültek. Itt is megállja helyét az a magyar mondás, mi szerint a tőke ott talál helyet magának, ahol már amúgy is bőven van belőle. Mindezek következtében a kedvezőbb helyzetben lévő nyugati-régiók tovább fejlődtek, a szegényebb keletiek hátrányos helyzete pedig tovább fokozódott.

A Központi Statisztikai Hivatal és a Magyar Tudományos Akadémia kutatóinak publikációi alapján folytatott elemzéseink szerint a magyar régiók összehasonlításában Budapest és a Nyugat-dunántúli Régió mondható versenyképesnek. E régiókat autópálya veszi körül, kedvező a földrajzi fekvésük az osztrák és a szlovák határhoz való közelségük sok külföldi befektetőt vonz még napjainkban is (pl. Audi autógyár folyamatosan bővíti a győri telephelyét).

A magyar régiók versenyképességének javítására a következő javaslatokat tesszük, melyek kiaknázásával véleményünk szerint Magyarország nemzetközi összehasonlításban is megállná a helyét.

Megítélésünk szerint a magyar foglalkoztatottság versenyképességének fokozása belső endogén változók javításával érhető el:

- legyen cél a munkahelyteremtés, a magyar kis- és középvállalkozásokat ösztönözni kell támogatásokkal, kedvezményekkel munkahelyteremtésre,
- külföldi befektetők számára legyenek további kedvezmények a hátrányos helyzetű régiókban való letelepedés estén, ezáltal hozzanak létre új munkahelyeket a helyi lakosság számára,
- fordítsunk nagyobb figyelmet a hiány szakmák szakképzésének biztosítására, az oktatás-kutatás fejlesztésére,
- a keleti régiók infrastruktúrájának fejlesztésével tegyük vonzóbbá e régiókat a külföldi befektetők számára.

A tanulmányban leírtakat összefoglalva Magyarország előtt még számtalan kihívás áll, ha meg akar felelni a modern kor követelményeinek.

A versenyképesség napjaink egyik legfontosabb gazdasági kérdése, mely nem tűr halasztást, feltéve, ha nem szeretnénk lemaradni a fejlődésben és a kiélezett nemzetközi versenyben. Ahogy a tanulmány is rámutatott Magyarország versenyképessége a foglalkoztatottsági mutatók alapján jelentősen elmarad az egyes Európai Unió tagországához viszonyítva. Ha szeretnénk, hogy a minőségi magyar munkaerő ne áramoljon tovább tömegesen külföldre, akkor minél előbb sürgős intézkedésekre van szüksége Magyarországnak.

A fent leírtak alapján a kormányzati és társadalmi szervezeteknek, gazdasági szereplőknek még nagyon sok teendőjük van, annak érdekében, hogy összefogva, egymást segítve felzárkóztassák a magyar régiókat, és ezzel együtt Magyarországot is a nyugat-európai régiók sorába.

Irodalom

Budai-Sántha A. (2004): A természeti tőke es az agrárgazdaság szerepe a területi versenyképességben. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar ISBN 963-642-012-2

Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémia Kiadó, Budapest ISBN 963-05-7922-7

Deákné Gál A. (2004): A regionális versenyképesség tényezői különös tekintettel a Nyugat-dunántúli Régióra. Magyar Tudomány Napja tiszteletére 2004. november 4–5-én tartott konferencián elhangzott előadás szerkesztett vázlat, BGF-PSZF Kar Zalaegerszegi Intézete

Farkas B. - Lengyel I. (2001): Regionális versenyképesség és kohézió az Európai Unióban. Tér és Társadalom 231.-253. o. ISSN 2062-9923

Fóti K. (1995): Some impacts of foreign direct investment on employment and labour in Hungary. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences

Hamar J. (1999): A külföldi működő tőke-beáramlás Magyarországon belüli területi jellemzői. *Külgazdaság* XLIII. 47–69. o. ISSN 0324-4202

Horváth Gy. (2001): A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben, *Tér és Társadalom* 2., 203–231. o. ISSN 0237-7683

Hunya G. (1999): Foreign Direct Investment and its Effects in the Czech Republic, Hungary and Poland, In: *Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe*. OECD–CCET–WIFO, 137-174. o.

Lengyel I. (2000): A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., 962–987. o. ISSN 0023-4346

Lengyel I. (2003): Globalizáció, területi verseny és versenyképesség. In: Süli-Zakar I. (szerk.): *A terület- és településfejlesztés alapjai*. Dialóg Campus, Pécs, 163-177. o.

Lengyel I. (2006): A regionális versenyképesség értelmezése és piramismodellje. *Területi statisztika*. ISSN 0018-7828

Lengyel I. (2011): Types of competitiveness of Hungarian microregions: empirical testing of the regional competitiveness function. Paper prepared for the DIME conference on „Regional innovation and growth: Theory, empirics, and policy analysis”, March 30-April 1, Pécs, p. 38.

Nemes N. J. (1998): Vesztesek – nyertesek – stagnálók. A társadalmi-gazdasági változások regionális dimenziói. *Társadalmi Szemle* 5-19. o. ISSN 0039-971X

Pavlinek, P. – Smith, A. (1998): Internationalisation and Embeddedness in East-Central European Transition: The Contrasting Geographies of Inward Investment in the Czech and Slovak Republics. *Regional Studies*, Vol. 32. 7, 619–638. o.

Sailer, U. (2001): Ausländische Direktinvestitionen in Ungarn. *Geogr. Rundschau* 7-8.

A szerzők elérhetőségi címe

Ing. Karácsony Péter PhD., Menedzsment Tanszék Gazdaságtudományi Kar Selye János Egyetem, Bratislavská cesta 3322, Komárno 94501, e-mail: peterkaracsony@yahoo.com

Mgr. Varga Mária, Gazdaságtudományi Intézet Nyugat-magyarországi Egyetem, Vár 2., 9200 Mosonmagyaróvár, e-mail: maria.varga@gportal.hu

PPP PROJEKT ISMERTETÉSE ÉS TÁRSADALMI JÁTSZMAKÉNT VALÓ JELLEMZÉSE

PPP PROJECT DESCRIPTION AND CHARACTERISTICS AS A SOCIAL GAME

Silvia Kosár

Abstract

In the world of the 21st century it is very important to meet ever-changing market environments for the companies and other economic participants. A tool in response to changes is continuous and aligned strategy planning, for which the most effective tool is the project. Before describing the projects and strategic actions as social games what is my aim, I present the PPP project-related criterias investigated in the study. In conclusion these type of investment projects in Slovakia and other types of their typical practice are presented, and their diverse and possible applications are shown.

Key words

PPP Project. Social games.

Absztrakt

A 21. század világában a vállalatok és egyéb gazdasági szereplők számára is nagyon fontos a folyamatosan változó piaci környezetnek való megfelelés. A változásokra való reagálás eszköze a folyamatos és stratégiával összhangban lévő tervezés, melynek leghatékonyabb eszköze a projekt. A projektek és stratégiai akciók társadalmi játszmaként történő ismertetése előtt, külön bemutatom a tanulmányban vizsgált PPP projektekkel kapcsolatos ismerveket. Célom összefoglalni az ilyen típusú beruházási és egyéb jellegű projektek Szlovákiában jellemző gyakorlatát, valamint alkalmazásának sokszínűségét és lehetőségeit.

Kulcsszavak

PPP projekt. Társadalmi játszmák.

Bevezetés

A PPP projektek alkalmazása napjainkban főleg a közszféra területén terjedt el. Célja elsősorban a közfogyasztás igényei és a rendelkezésre álló erőforrások közötti különbség leküzdése. Több kutatás foglalkozott ezen típusú együttműködések negatív és pozitív hatásairól. Többen megfogalmazták a PPP projektek alkalmazásának akadályait és korlátait, de a bennük rejlő lehetőségeket is. A tanulmányban Szlovákiában megvalósult leglényegesebb PPP projekteket mutatom be. A közlekedési ágazatban megvalósult PPP projekt egyikét pedig a közösségi játszmák fogalomtárának alkalmazásával elemzem. Célom az olvasó számára a kiválasztott projekt gyakran vitatott helyzetének vagy a vele tapasztalt negatív álláspontjának világosabb leírása és megvilágítása.

1. PPP projektek elméleti áttekintése

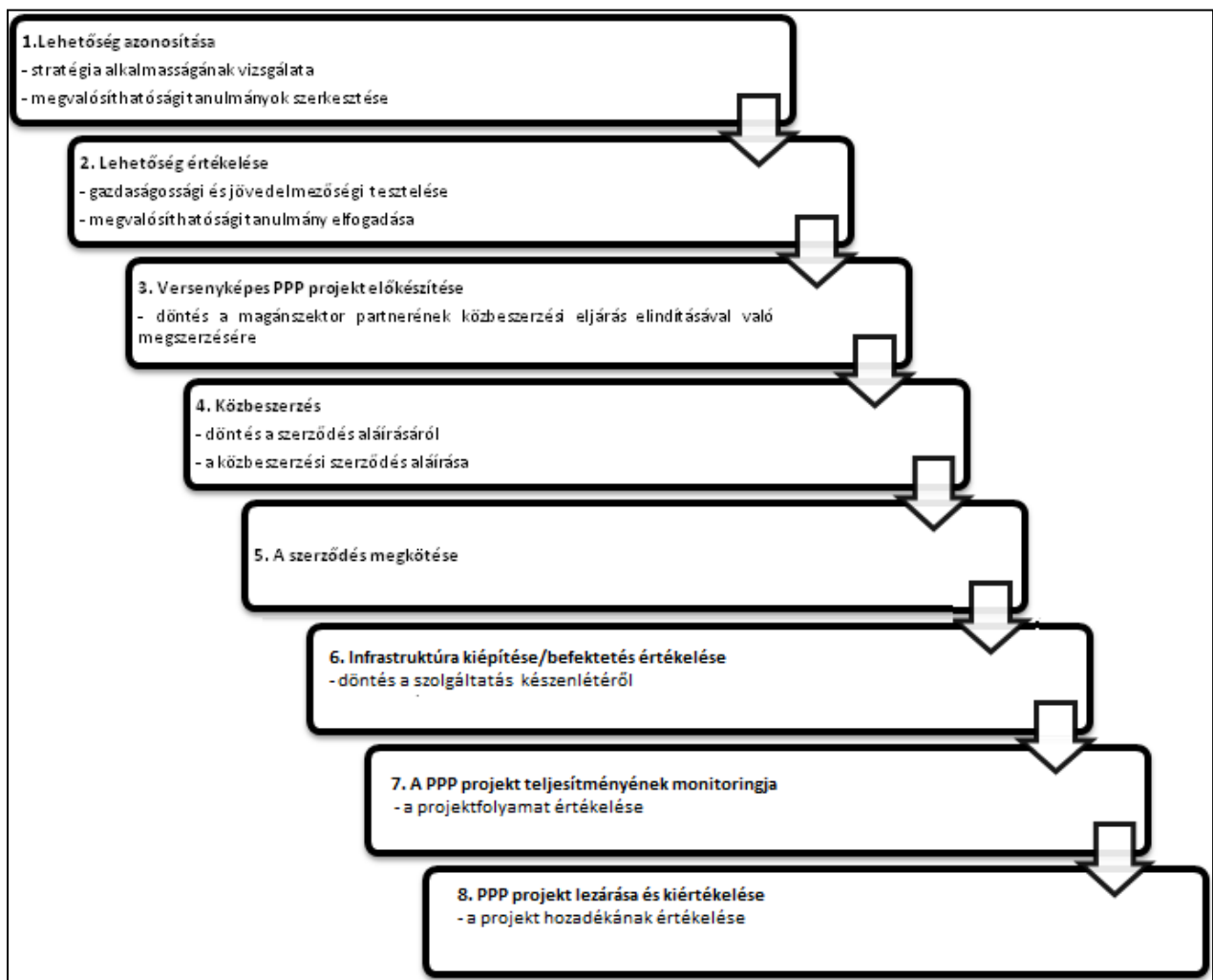
A Public Private Partnership a magánvállalatok és a közszféra között lévő valamilyen típusú együttműködést jelenti. Ezek gyakran határozott probléma megoldásának céljából jönnek létre. Nevezhetnénk ezeket akár kényszerhelyzetben kialakított társulatoknak is, amelyekben helyi vagy regionális problémák megoldásának céljából különböző közösségi érdekeket képviselő csoportok találkoznak. A PPP alapvető hozadéka, hogy egyrészt jelentős befektetésről van szó, másrészt pedig hosszú távú szolgáltatásnyújtásról. A magánalany

biztosítja a közinfrastruktúra kivitelezésének finanszírozását és a közszolgáltatás nyújtást, cserébe pedig a közsférától megkapja az üzemeltetés jogát. Ezzel párhuzamosan azonban magára vállal jelentős vállalalkozási kockázatot is (Majtán, 2009).

„Általában a hivatalok és a magánvállalkozások közötti, egy infrastruktúra finanszírozása, építése, felújítása, üzemeltetése vagy fenntartása céljából, illetve egy szolgáltatás nyújtásának vagy hosszú távú biztosításának céljával létrehozott együttműködés formáira vonatkozik.” (Weiler, 2006)

2. A PPP projekt folyamata

A projektciklusban az ötlettől egészen a megvalósításig szükséges lépéssorozatot foglal magában. A projektfolyamat stratégiaorientált szemléletmódot tükröz, mivel a szervezet stratégiájának egyik megvalósító eszköze. A különböző projektciklusok mindegyike a projekt tevékenységi szakaszait foglalja magába. A projektfolyamat koncepcionális keretét jelenti, amely tartalmazza és elválasztja egymástól a projekt szakaszait. Nevezhetnénk egy modellnek is, mely alapján a tevékenységek lényegi összefüggései és kapcsolatai határozhatók meg (Görög, 2001). A PPP projektek tevékenységének folyamatábráját szemlélteti a következő ábra.



Ábra 1: A PPP folyamat szakaszai
Forrás: Saját szerkesztés OPTP alapján

A lehetőség azonosításának szakaszában a szükségletek és a célok pontosítása valósul meg elsődlegesen. Ezt követi a projekt előkészítéséhez és kivitelezéséhez szükséges hozzáférhető finanszírozási források azonosítása. A projekttervezet kidolgozásával párhuzamosan sor kerül a támogatási lehetőségek kihasználhatóságának meghatározására is. A szakaszban kijelölik a projektmenedzsert és a vezetői bizottság tagjait is. A szakasz zárási részében a projekt PPP típusú kivitelezésének alkalmasságát szükséges felmérni, valamint a megvalósíthatósági tanulmányok készítéséről kell döntést hozni.

A lehetőség értékelése alatt a külső segédkezés szükségességének azonosítása, a projektesapat munkája számára a költségvetés meghatározása, a tanácsadó kiválasztása, a megvalósíthatósági tanulmányok átdolgozása, a piac tesztelése valósul meg. Ebben a szakaszban vetik össze a döntéshozók a kivitelezés PPP alapú megvalósítását egyéb megoldásokkal. Az összehasonlítás eredményeként egyértelműen látható, hogy melyik kivitelezési lehetőség a legelőnyösebb a projekt számára. A döntést követően elfogadásra kerül a projekt a kormány által, a megvalósíthatósági tanulmányok eredményeinek figyelembevételével.

A harmadik szakaszban történik közbeszerzési eljárás előkészítése és a szerződés javaslatának kidolgozása. Szükséges a projekt marketing lépéseinek meghatározása is, valamint a felelős minisztérium tájékoztatása a közbeszerzési eljárás elindításáról és a kötelező építése engedélyek beszerzése. Ezt követi a versenyképes és transzparens közbeszerzési eljárás.

A közbeszerzési szerződés végleges jóváhagyását és aláírását a változtatások megvalósíthatósági tanulmányba való belefoglalása, a győztes kiválasztása, értékelése, az ajánlat felbecslése előzi meg. Az aláírást követően, az új partner belépésével megváltozik a projekt szervezeti felépítése. Ezzel a folyamattal szorosan összefügg a szerződés végleges megkötése, ahol a kívánt projekteredmény pénzügyi értékelése valósul meg.

A kivitelezési fázisban a projekteredmény megvalósítási fázisnak megkezdése és lezárása megy végbe. A kivitelezés zárásaként értékelni kell a szolgáltatás készenlétét, tehát a szerződés követeléseinek való teljesítést és a kifizetések lehetséges megvalósíthatóságát.

A PPP projekt teljesítésének monitoringa alatt a szerződés teljesítését, a szerződésben lévő változások vezetését, valamint az árak korrekcióját ellenőrzik. A cél, hogy megállapítsák a projekt milyen mértékben elégíti ki az elvárt célokat. Ebben a folyamatban felülvizsgálják a projekt eredményeként létrejövő szolgáltatás árának méltányosságát is.

A PPP projekt kiértékelésének és lezárásának szakasza tartalmazza a szerződés lezárását, valamint a projekt végső értékelését és az újonnan szerzett tapasztalatok dokumentálását (OPTP, MF SR, 2009).

3. PPP projektek jellemzői és típusai

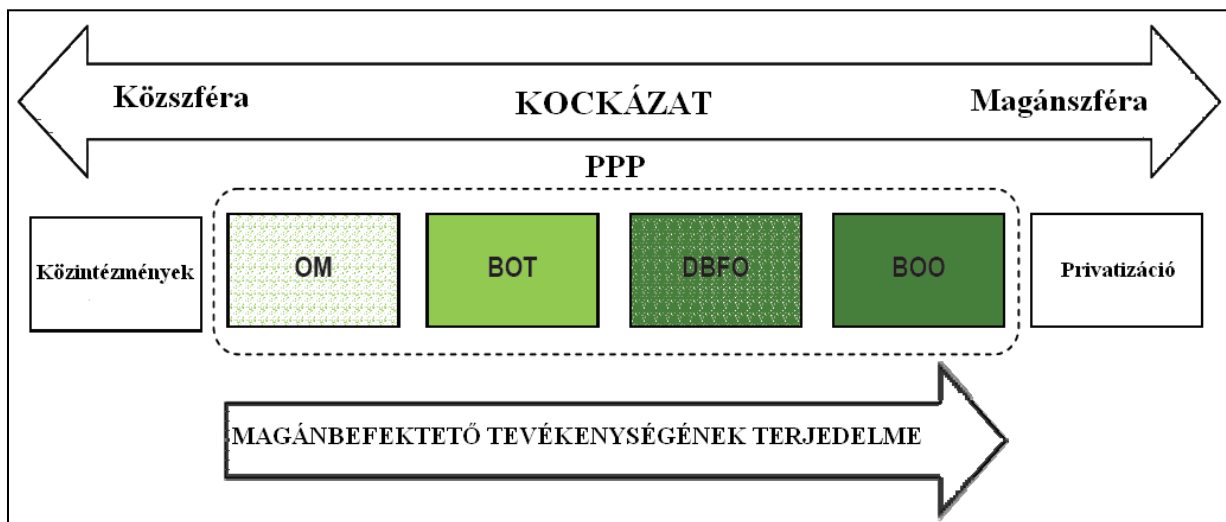
A PPP projekt időtartama 10-30 év terjedelmű. Szlovákiában a koncesszió hosszát a jogalkotás 30 évre korlátozza. A projektkockázat megoszlik a partnerek között, alapelv hogy a kockázatot az a szereplő vállalja magára, amely jobban tudja azt kezelni. A magánszektor szereplője párhuzamosan több projektfázisban részvevője a projektfolyamatnak. Többek között ide tartozik a finanszírozás, projekttervezet és a projekt kidolgozása, kivitelezés, újjáépítés, üzemeltetés, karbantartás és szolgáltatás nyújtása. A magánbefektető által vezetett projektfázisokban tudja kamatoztatni kulcskompetenciáit, ezzel növelve a projekt eredményességét.

Az Európai Bizottság két alapvető típusát határozza meg a PPP projekteknek. A szerződéses PPP projektek esetében a közszféra és a magánbefektető kizárólag szerződés alapú együttműködéséről van szó. A partnerség ezen típusa több struktúrát foglal magába, amelyek keretében a magánpartnert meg lehet bízni nagyobb és kisebb terjedelmű feladattal, köztük például a tervezéssel, finanszírozással, a mű kivitelezésével vagy újjáépítésével. A

második partnerség az intézményi PPP. A közsféra és magánbefektető közös vállalat általi együttműködéséről van szó, amely célja azonos az előző típussal. Szlovákiában ilyen módon működik például a vízüzemek és infrastruktúrájuk üzemeltetése (Asociácia PPP, 2011).

4. A köz- és magánsféra partnerségek modelljei

A PPP projektek megvalósíthatók több módon, a különbség az egyes lehetőségek között a kockázat megosztásának mértékében van. A magánbefektető tevékenységének terjedelme függ a vállalt kockázat és felelősség mértékétől.



Ábra 2: A köz- és magánsféra partnerségek modelljei

Forrás: Facility Slovakia

A közintézmények esetében a közszolgáltatás nyújtásának összes kockázata a közintézményt terheli. A másik szélsőséges lehetőség, amely esetben a kockázatok összessége a magánberuházót érinti. Utóbbit nevezzük privatizációnak, vagy magánosításnak. A kockázat további allokációs lehetőségeit alapul véve megkülönböztetünk ezen partnerségek esetén négy alapmodellt (Asociácia PPP, 2011):

1. OM – Operate Maintain = üzemeltetés és karbantartás.

A közsféra képviselőjében álló intézmény a szolgáltatás nyújtására szolgáló eszközök csoportját egy előre rögzített időintervallumra a magánbefektetőnek adja át. Ezen időszak alatt az eszközök tulajdonjoga a közszférát képviselő intézményt illeti meg. A magánbefektető a kijelölt időszakban az eszközállomány üzemeltetéséről, karbantartásáról és vezetéséről gondoskodik. Az eszköz építéséért, állapotáért és felújításáért a közintézmény a felelős. A kockázatok a partnerek között azonos mértékben oszlanak meg.

2. BOT – Build Operate Transfer = építés, üzemeltetés, tulajdonjog átruházása

Ezen típus esetén a projektciklus több fázisának összekapcsolása megy végbe – a magánberuházó biztosítja az előkészítést, - kivitelezést és az üzemeltetést is. A közsféra megbízása alapján a magánbefektető elkészíti a projektervezetet, kivitelezzi az aktívum építést, valamint meghatározott időintervallumban nyújtja az előre kijelölt közszolgáltatást. Az időszáv lejártá után előre megegyezett követelményeknek megfelelően és állapotban az eszközt és üzemeltetését átengedi a közszférának. Ilyen típusú kivitelezés finanszírozása a közszférát terheli. A transzfer kifejezés ebben az esetben azt jelöli, hogy a projektfolyamat alatt az aktívum a magánbefektető tulajdonát képezi, azonban a kijelölt időpont után ezt át kell ruházni vissza a közintézménynek.

3. DBFO – Design Build Finance Operate = javaslat, építés, finanszírozás, üzemeltetés

A PPP projektek ezen modelljében a magánbefektetőnél összpontosul a kockázatok többsége, mivel ő biztosítja be a követelt közeszköz projektjének kivitelezését, építését, üzemeltetését és finanszírozását is. A DBFO esetében a magánpartner soha nem válhat az aktívum tulajdonosává. A koncessziós megoldás is ezen típusba tartozik.

4. BOO – Build Own Operate = építés, tulajdonlás, üzemeltetés

Ez a módszer nagyon közel áll a magánosítás folyamatához, mivel a közsféra megbíz egy magánbefektetőt állandó jelleggel bizonyos szolgáltatás teljesítésével. Az adott eszköz tulajdonjoga a magánberuházó tulajdonában van, és egyúttal biztosítja annak finanszírozását, megvalósítását, felügyeletét és üzemeltetését is. A közintézmény ellenőr szerepét tölti be, vagy befolyását a magánbefektetővel kötött szerződésben leírt rendeletek alapján gyakorolja.

Természetesen a fent tárgyalt modelleken kívül még számos lehetséges megoldást létezik, azonban meghatározni, hogy melyik a leginkább megfelelő az mindig az adott körülményektől függ. A PPP projekt módszerének kiválasztásánál mérlegelni kell a kockázatok allokációját, a finanszírozás lehetőségeit, valamint nem utolsósorban az adott ország törvényi rendelkezéseit és jogszabályát.

5. PPP projektek és a társadalmi játszmák

A társadalmi játszmát egynél több szereplő-játékos olyan cselekedeteként lehet értelmezni, amelyben a lépések valamilyen jellegű szabályt követnek és ezek által összefüggő szerepek jönnek létre. Alapvető elvárás, hogy a szereplőknek - legyen ez személy, csoport, stb.-, sajátos céljai és indítékai vannak. A különböző szakaszokat vagy lépéseket a játszmák kimenetele és hozama motiválja (Berne, 2009).

A közlekedési és egyéb projektekben tapasztalat szerint fel lehet ismerni a játszmázás jeleit, alapfogalmait, szereplőit, a betöltött szerepeket és elemezni lehet a sikereket és kudarcokat is. A játékosok stratégiáik szerint tesznek különböző lépéseket úgy, hogy számukra megítélt hasznossági függvényeket leghatékonyabban optimalizálják. A játékosok mindig elfogadnak valamilyen játékszabályokat, azonban a kockázatok nehezen számszerűsíthetőek. A játszmák részletesebb vizsgálata lehetőséget nyújt a szereplők számára kínálkozó lehetőségek közül a számukra legelőnyösebb kimenetel megválasztására (Scharle, 2001).

A PPP projektek különböző modelljeinek társadalmi játszmaként történő elemzésének célja lényeges összefüggések láthatóvá tétele. A 4. pontban bemutatott projektekről általánosságban megállapítható, hogy többlépcsős, akár végtelen számú szereplős játszmák, melyek folyamatait pontatlan és gyakran hiányos információk alkotják. Az együttműködés különböző allokációt nem lehetséges egyöntetű, minden esetben használatos mintába, illetve folyamat- és fogalomgyűrűbe foglalni. Ennek oka, hogy az egyes projektek különböző szakaszai eltérő kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, valamint jellegük is változó lehet. A PPP játszmák egyidejűleg tehát csak egy projekt jellemzésére alkalmasak. Egy játszmaelemzés egy adott projekt résztvevői körét, bevonásuk idejét, a projekt környezetének szabályozási követelményeit és hiányosságait, a játékosok kapcsolatrendszerét, illetve eszközeit írja le. A játékosok (egyén, csoport, szervezet, stb.) különböző szerepeket töltenek be, eltérő „én-állapotokkal” rendelkeznek (Scharle, 2001).

A PPP projektek játszmaként történő elemzésének egyik legnagyobb hozadéka, hogy lehetőség nyílik rávilágítani kívülállóként nem szemlélhető konfliktusokra és kockázatokra, A legtöbb együttműködésben gyakran részt vesznek olyan intézmények is, melyek az ügylet hasznosságát és a kockázatokat nem számszerűsíthető értékben mérik. Ezek felismerése és megnevezése gyakran a projekteredmény végső felhasználóira gyakorolt hatást befolyásolhatja (például egy politikai intézmény esetén a pozitív vagy negatív közvélemény). Bármennyire is igyekeznek az ügylet szereplői fegyelmezetten „játszani”, ettől függetlenül folytatnak emberi játszmákat.

A tanulmány további részében rövid összefoglalom a PPP projekt Szlovákiában jellemző gyakorlatát, majd példaként egy választott projekt játszmaként történő jellemzését mutatom be.

6. PPP projektek Szlovákiában

Ahogy Szlovákiában és számos más országban is a PPP projektek alkalmazása főleg a közlekedési infrastruktúra, a környezetvédelemben, az iskolaügyben, a szociális szolgáltatások nyújtása során, az egészségügyben, az épületek üzemeltetésében és felügyeletében, az igazságügyben, technikai szolgáltatások esetén, városi fejlesztésnél és regionális fejlesztésnél, hadvédelemben, sporteseményeknél, kulturális rendezvények esetén, valamint információs technológiáknál használatos (Chmelová, 2008).

A PPP projektek megvalósításában Szlovákia még gyerekcipőben jár a szomszédos országokhoz képest. Csehország és Magyarország is már több ilyen típusú projektet zárt sikeresen, nem csak az infrastrukturális közlekedési hálózat kiépítése kapcsán. Szlovákia esetében a hatalmon lévő kormány csak 2006-ban fogalmazta meg a gazdaságpolitikán belül a bemutatott típusú partnerség jogszabályainak és megfelelő törvényi háttérének kidolgozását. Ennek következtében a pénzügyminisztériumon belül egy külön szaktárca jött létre ezen problémakör megoldására, melynek feladatköre a PPP politika kidolgozása és adaptálása. A PPP konstrukciók törvényi háttérét napjainkban számos jogszabály és kormányrendelet határozza meg (Valach-Pavel-Sičakova-Beblava, 2008).

Ahogy fejezet bevezető részében felsoroltam, a PPP projektek Szlovákiában is több ágazatban használatosak. Jelenleg az iparágak közül főleg a közlekedésben alkalmaznak ilyen jellegű megoldásokat. A közlekedési hálózat kiépítésére a kormány ún. PPP csomagot határozott meg (Asociácia PPP):

1. csomag – a D1-es autópálya három kiválasztott szakasza: Dubná Skala – Turany, Turany-Hubová, Hubová – Ivachnová, Jánovce – Jablonov, Fričovce – Svinia. Összesen 74,83 km hosszú szakasz. A PPP konstrukció magában foglalja a projekttervezet kidolgozását, kivitelezést, finanszírozást, karbantartását és üzemeltetését. A projekt időtávja 30 év.

2. csomag – az R1-es gyorsforgalmi út kiválasztott szakaszait Nitra (Nyitra) - Tekovské Nemce, valamint Banská Bystrica (Besztercebánya) északi elkerülő útját érinti. A partnerség a kivitelezésről, karbantartásról és üzemeltetésről szól, terjedelme pedig 30 év.

3. csomag – a D1-es autópálya Žilnia (Zsolna) és Matín (Túrócszentmárton) közötti szakaszt fedi le. A koncesszió a projekttervezést, kivitelezést, finanszírozást, üzemeltetést és karbantartását tartalmazza. A csomag tervezett része egy 7,5 km hosszúságú alagút kiépítése is. A koncesszió tervezett időtartama 30 év.

A közlekedési ágazat fontos PPP projektje az *elektronikus útdíjjal* kapcsolatos koncesszió. A többi országhoz képest az elektronikus rendszer abban különbözik, hogy nem csak az autópályán vannak elhelyezve ellenőrző kapuk, de ellenőrző egységek találhatóak a gyorsforgalmi utakon és 1. osztályú utakon is. Az üzemeltetési szerződés 13 évre szól, öt éves hosszabbítás lehetőségével. Ez a projekt az ún. DBFOT- féle konstrukció.

A közlekedésben a PPP konstrukciók által nem csak az autópályák és gyorsforgalmi utak megépítése és üzemeltet valósult meg, hanem másod és harmadosztályú utak javítása és karbantartása is. Jövőbeni PPP projektek közé sorolható a Bratislava (Pozsony) körülívelő D4-es körgyűrű megépítése.

A vasúti közlekedésben is elindultak az első PPP projektek, amely célja több központi vasútállomás újjáépítése. A magánbefektető cserébe az újjáépített állomások kereskedelmi terei feletti hosszú távú rendelkezésnek jogát kapja meg.

Az egészségügyi ágazatban 2009 óta indultak el PPP projekt alapú kezdeményezések. Az elsők között a kassai Nukleáris és Molekuláris Orvostudományi Intézet felújítása és információs technológiai parkjának modernizációja, valamint Pozsonyban a

Rázsochy elhelyezkedő kórház kiépítésének befejezése tervezett. Szorosan ezen ágazat részét képező, azonban a hadügyminisztériumhoz tartozó katonai kórház felújítása is ilyen jellegű partnerséggel kerül megvalósításra.

A kultúra területén is található PPP projekt, amelynek célja közös székhely kiépítése a szlovák televízió és szlovák rádió számára. A partnerek kiválasztásáért és a koncesszió létrehozásáért a kulturális minisztérium a felelős.

Az iskolaügy területén Szlovákiában az ilyen típusú partnerségek még nem hódítottak teret maguknak. Az iskolaügyhöz szorosan kapcsolódó sport területén azonban több PPP projekt valósult meg. Ezek közé tartozik az új műjégpálya felépítése a 2011-es jégkorong világbajnokságra is.

A tárgyalt projektalapú lehetséges együttműködések foglalkoztatják a falvak, városok és kerületek vezetőségeit is. Gyakorlati alkalmazásuk több kisebb jellegű PPP projekt által valósult meg. Az ilyen jellegű partnerségek célja többnyire a szociális intézményekkel, közvilágítással, vagy egyéb közszolgáltatást nyújtó intézményekkel kapcsolatos (Asociácia PPP).

A fent felsorolt projektek közül már valahány megvalósult, vagy épp a kivitelezés szakaszában van, azonban sokak még csak a tervezési fázisban vannak.

7. A vizsgált projekt bemutatása

A tanulmány ezen részében egy választott projekt játszmaként történő elemzése valósul meg. Bemutatásra kerül a projekt célja, környezete, folyamatai, szereplői, majd a szereplők-játékosok én-állapotainak Berne-féle besorolás szerinti jellemzése. Választott PPP projekt, amelyet a későbbiekben részletesen elemezni fogunk különböző ismérvek alapján: a



vasútállomások újjáépítése. A projekt pontos megnevezése: Modern állomás – vasútállomások felújítása, kiépítése, felügyelete, üzemeltetése és karbantartása. A vasúti közlekedés újjászervezésével Szlovákiában három különböző vállalat jött létre, mindegyik más-más kereskedelmi céllal. A ŽSR (Železnice Slovenskej republiky) vált a vasúti hálózat infrastruktúrájának felügyeletéért felelős. Ezzel párhuzamosan több mint 400 vasútállomás, és személy- illetve teherszállítást kiszolgáló megállók

tulajdonosa lett. A Modern Állomás projekt elsőrendű célja növelni az utazás kultúráját, biztonságát és kényelmét, nemcsak az utazás közben, hanem az állomásokon való várakozás ideje alatt is.

Az állomások számosságát és a finanszírozási lehetőségek szűkösségét tekintve a társság a PPP konstrukció mellett döntött a projekt megvalósításával kapcsolatban. A magánbefektetők feladata az együttműködésben a befektetések által a vasútállomások felújítása és modernizációja. Cserébe a befektetett pénzeszközökért az újjáépített állomások kereskedelmi terei feletti hosszútávú felügyelet jogát kapják a befektetők. Az első szakaszban négy állomás újjáépítésére hirdettek pályázatot: Žilina (Zsolna), Trenčín (Trencsén), Prievidza (Privigyé) és Bratislava (Pozsony). Ebből a pályázat végén Trenčín (Trencsén) és Žilina (Zsolna) állomásának felújítására sikerült magánbefektetőt találni. A projekt második szakaszában, amely 2011-ben volt meghirdetve Zvolen (Zólyom), Banská Bystrica (Besztercebánya), Ružomberok (Rózsahegy) és Štrbské Pleso, Tatranská Lomnica, Spišská

Nová Ves a Prievidza (Privigye). Látható, hogy a második szakaszban a pozsonyi állomást törölték a listáról.

A PPP projekt DBFO változatát alkalmazzák a partnerségben. A projekttervezet és kiépítés kivitelezése nem vehet igénybe több mint 2 évet. A kereskedelmi terek használatának joga befektetőként eltérő, azonban nem haladja meg a 20 évet. A magánberuházó a projekt finanszírozásáért 100 százalékban felelős. A kockázatok megosztása a következő képpen alakul: a magánbefektető átvállalja magára a kivitelezés összes kockázatát (az építkezés költségének túllépése, a környezetvédelmi előírások megszegése, a kivitelezés időtervének túllépése, technikai előírások be nem tartása, stb.), a hozzáférhetőség kockázatát, (az épülettel kapcsolatos kockázatok, a végső bérlővel való egyeztetés kockázatai), a kereslet kockázatát (amennyiben a projekt végeredményeként létrehozott kereskedelmi terek iránti kereslet hiányos lesz, a veszteség a befektetőt érint). A magánberuházó a PPP projekt által jogot szerez az újonnan kialakított és felújított kereskedelmi terek bérbeadására, valamint az ő tulajdonát képezi majd a beszedett bérleti díjak teljes összege. A közintézménytől csak a bérbe adás jogát kapja meg, nem fogja a magánszervezet tulajdonát képezni (Asociácia PPP – prípadové, 2009).

A partnerségben kialakított koncessziós szerződés nagyon komplex és összetett, mivel számos kötelezettségből és követelésből adódó kapcsolatot old meg és határoz meg a magánbefektető és a közintézmény között.

A vasútállomások újjáépítésének bemutatott projektje, ahogy ez több PPP ügyletnél is tapasztalható többlépcsős játék, a pályázati felhívástól a kivitelezésig, és későbbi üzemeltetésig n számú személy részvételével.

A vizsgált PPP projekt folyamata tükrözi a DBFO típusú ügylet szakaszait, amelyben a javaslat kidolgozása, az építés, a finanszírozás, és az üzemeltetés is a magánbefektető feladata.

A kockázatok megosztása több megközelítésben elemezhető. A vizsgálódásnál nem választom külön a közintézmény és a magánbefektető kockázatait, mivel a magánberuházó kockázatainak felsorolását követően megállapítható, hogy a felsorolásban nem szereplő bármilyen nemű kockázat a közintézményt sújtja. A magánberuházó kockázatai:

- a magánbefektető átvállalja magára a kivitelezés összes kockázatát (az építkezés költségének túllépése, a környezetvédelmi előírások megszegése, a kivitelezés időtervének túllépése, technikai előírások be nem tartása, stb.),
- a hozzáférhetőség kockázatát (az épülettel kapcsolatos kockázatok, a végső bérlővel való egyeztetés kockázatai),
- a kereslet kockázata (amennyiben a projekt végeredményeként létrehozott kereskedelmi terek iránti kereslet hiányos lesz, a veszteség a befektetőt érint).

A magánberuházó a PPP projekt által jogot szerez az újonnan kialakított és felújított kereskedelmi terek bérbeadására (= ügylet hozama), valamint az ő tulajdonát képezi majd a beszedett bérleti díjak teljes összege. A közintézménytől csak a bérbe adás jogát kapja meg, nem fogja a magánszervezet tulajdonát képezni. A PPP ügylet részesei ebben az esetben is olyan személyek, akik a projekt hasznosságát nem pénzbeli értékben fejezik ki. Ide sorolható a projekt kivitelezéséhez kapcsolódó minisztérium vezetője és pártja, mivel számukra a következő esedékes választások eredményei – tehát a szavazatok hozama -, jelentik a hasznosságot.

A vizsgált projektben érintett személyek sajátos én-állapotait a Eric Berne-féle osztályozás szerint jellemzem (táblázat 1.). A táblázatban Berne csoportosítása mellett azonosíthatók a PPP projektben betöltött szerepkörök is. A jellemzésnél különböző PPP szerepek és a választott projektben azonos szerepkör leírása olvasható.

Táblázat 1: A projektben érintett személyek én-állapotainak vizsgálata

| Berne én-állapot | PPP | Jellemzés |
|------------------|-------------|---|
| Szülő | Adófizető | Azért támogatja a helyi lakosság a vasútállomás felújítását, mivel azt hiszi hogy számára ez nem kerül semmibe. Azonban részletesebben megvizsgálva a PPP ügylet kimenetelét megállapítható, hogy az adófizető szerepében lévő lakosság többször is „belefizet” a projekt finanszírozásába. Ha mint vállalkozó bérel az újonnan felújított bérelhető helységekből egyet, a bérleti díjban szerepel az ő része. Ha pedig mint vásárló veszi igénybe az állomáson lévő üzleti szolgáltatás egyikét, abban az esetben a vételi ár fogja tükrözni a finanszírozás rá eső hányadát. Természetesen a felújítás költségeit a közintézmények is próbálják visszaszerezni, mégpedig a jegyek, a vasútállomáson nyújtott közszolgáltatások díjának emelésével. |
| Felnőtt | Állampolgár | Az a szerep a konstrukcióban, aki számol, elemez, kockázatot értékel, valamint valószínűséget számol. Az állampolgár szerepét |
| Gyermek | Használó | A használó személyében két típust vizsgálunk: az alkalmazkodó gyermeket és a természetes gyermeket. Az alkalmazkodó használót a vizsgált játszmában azon játszmaszereplők fogják képviselni, akik külső befolyás hatására ugyan olyan mintát fognak követni, mint a többség. Például ők is megvásárolják a drágább terméket, az helyett hogy olcsóbban megvegyék egy másik helyen. A természetes gyermek olyan szerep, amelyben a szereplők spontán viselkednek. Lehet szó mind a végső felhasználókról, mind magánberuházókról. |

Forrás: Saját szerkesztés

A PPP konstrukció szereplői széles körből kerülnek ki, a játékban való részvételük pedig lehet köteleességszerű vagy önkéntes. Önkéntesek közé sorolnám magát a beruházót, aki önszántából vesz részt a PPP projektben, a szerződésben meghatározott játékszabályok és kockázatvállalás mellett. További önkénteseknek nevezhetők azon vállalkozók, akik a bérleti díjért cserébe bérbe veszik a projekt eredményeként létrehozott kereskedelmi teret. Köteleességszerű számomra azon lakosok szerepvállalása, akik igénybe kell, hogy vegyék a vasútállomás szolgáltatásait.

Befejezés

A PPP projektek alkalmazása a közszféra és magánszektor összekapcsolásaként a 20. század végén terjedt el. Az utóbbi évek felméréseinek eredményei és az általam olvasott gyakorlati tapasztalatok arra engednek következtetni, hogy az együttműködés ezen formája majdnem minden területen lehetővé teszi a képességek és felelőségek hatékony kombinációját.

Azonban nem csak pozitívumok sorakoztathatók fel ezen együttműködési forma között. A közvélemény, a fogyasztók, illetve egyéb társadalmi és gazdasági szereplők által támasztott várakozások a PPP szereplői iránt különbözőek. Például: míg a közintézmény állandó felelősséget visel tevékenységeiért, a magánszektor szereplője akár vállalati csődöt is

jelenthet. Ezek és egyéb különbségek a résztvevők által betöltött különböző szerepekből fakadnak. A szerepek változása, esetleges befolyásolása a PPP projektek társadalmi játszmaaként történő jellemzését teszi lehetővé. Ezen vizsgálódás alatt nyilvánvalóvá válnak a projekt lépéseinek szereplői, PPP projektben betöltött szerepük, a konstrukció kockázatai és a játékosok én-állapotainak jellemzése. Ennek köszönhetően jobban értelmezhető a nyilvánosság és más gazdasági szereplő számára is egy adott PPP játszma (projekt) környezete, kapcsolatrendszere és szereplői.

Irodalom

Asociácia PPP (2009): Prípadové štúdie PPP projektov. Bratislava

Asociácia PPP (2011): Verejno-súkromné partnerstvá alebo public-private partnerships (PPP). Bratislava.

BERNE, E. (2009): Emberi játszmák. Budapest: HÁTTÉR KIADÓ. ISBN 978-96-39365-77-3.

CHMELOVÁ, I. (2008): Možnosti a výzvy uplatnenia PPP na Slovensku. Košice.

GÖRÖG, M. (2001): Bevezetés a projektmenedzsmentbe. AULA Kiadó, Budapest. ISBN 963 9215

MAJTÁN, M (2009). Projektový manažment. Sprint dva, Bratislava. ISBN 978-80-89393-05-3.

OPTP – Operačný program technická pomoc. Vypracovanie metodických dokumentov a analýz súvisiacich s prípravou a realizáciou PPP – projekt ITMS 22220520002. Národný Strategický Referenčný Rámec 2007-2013. Ministerstvo financií Slovenskej republiky, 2009.

SCHARLE, P. (2001): Közösségi-magán együttműködés a fenntartható infrastruktúra-fejlesztésben. In Kutatási eredmények és hasznosításuk a közlekedésben. Győr: Széchenyi István Főiskola.

VALACH, J.- PAVEL, J. - SIČAKOVA-BEBLAVA, E. (2008) Príručka pre správne používanie projektov PPP. Bratislava: Transparency International Slovensko. ISBN 978 – 80 – 89244 – 37 – 9.

WEILER, B. (2006): Munkadokumentum a magán- és közszféra közötti partnerségről, valamint a közbeszerzési szerződésekkel és a koncessziókkal kapcsolatos közösségi jogról szóló bizottsági zöld könyvhöz. Európai Parlament: Belső Piaci és Fogyasztóvédelmi Bizottság.

A szerző elérhetősége

PhDr. Kosár Silvia

Selye János Egyetem Gazdaságtudományi Kar Menedzsment Tanszék – Univerzita J. Selyeho Ekonomická fakulta Katedra manažmentu, Bratislavská cesta 3322, 94501 Komárno
Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, PhD. Hallgató
kosar.szilvia@selyeuni.sk

FELTARTÓZTATÁS, KÖZÖS BIZTONSÁG ÉS A HIDEGHÁBORÚ VÉGE

CONTAINMENT, COMMON SECURITY AND THE END OF COLD WAR

István Jobbágy

Abstract

The theory of containment was elaborated by George F. Kennan, who came from the so-called Riga diplomatic school. Before 1945, this group of American diplomats worked in the Baltic States and Soviet Union. The containment policy, as a red line can be found behind each step of American diplomacy between 1947 and 1989. The American - tough or soft - answer to the Soviet political or military actions was dependent on the Soviet respect of the Cold War line of demarcation. For example, the Soviet standpoint to the Hungarian revolution in 1956 was accepted by American diplomacy – although the newspapers wrote the opposite – because the military intervention was inside the Soviet zone. However, in spite of this, the Cuban missile crisis in 1962 threatened by mutual atomic holocaust. The United States more than 40 years followed the line of containment policy which in 1989, successfully ended the Cold War. The aim of the research is to illuminate the policy of containment between 1947 and 1989, to show how it worked in a given period of the Cold War.

Key words

Cold War. Containment. Common security. Soviet-american confrontation.

Absztrakt

A feltartóztatás elméletének kidolgozója George F. Kennan volt, aki az USA külpolitikai elitjében az úgynevezett „rigai iskolához” tartozott, amely a háború előtt a balti államokban és a Szovjetunióban tevékenykedő amerikai diplomatákat tömörítette. A feltartóztatás ideológiája vörös fonálként húzódott meg az amerikai diplomácia minden Szovjetunióval kapcsolatos döntése mögött. Az USA válasza attól függően volt keményebb vagy enyhébb, hogy Moszkva megmaradt-e a II. világháború végén kialakult hidegháborús demarkációs vonal mögött vagy megpróbált kitörni. Így például az 1956-os magyar forradalom idején az amerikai vezetés elfogadta a szovjet beavatkozást – még ha a sajtóhírek másról is szóltak –, mivel a „rendteremtés” a szovjet zónán belül történt. Ezzel ellentétben az 1962-es kubai rakétaválság az atomháború rémképével fenyegette mindkét nagyhatalmat. Az Egyesült Államok több mint negyven éven át követte feltartóztatási politikáját, ami 1989-re meghozta a remélt sikert. A kutatás célja, hogy bemutassuk a feltartóztatás politikájának 1947 és 1989 közötti időszakát, az egyes korszakok sajátosságainak kiemelésével.

Kulcsszavak

Hidegháború. Feltartóztatás. Közös biztonság. Szovjet-amerikai szembenállás.

Bevezetés

A hidegháború majd fél évszázadát a szovjet – amerikai szembenállás határozta meg, amely geopolitikai és ideológiai alapokon osztotta meg Európát és próbálta meg felosztani a harmadik világ országait. Egyes elemzők a két szuperhatalom rivalizálását még régebbi keletűnek állítják be, mikor azt hangsúlyozzák, hogy Lenin és Wilson versengő univerzalizmusai már az I. világháború után megjelentek a nemzetközi kapcsolatokban. Ekkor azonban a két nagyhatalom még az elzárkózást választotta Európa és a világ problémáitól. Az

Egyesült Államok első ízben a Párizs környéki békék tárgyalásakor próbált meg a wilsoni pontokban megfogalmazott elképzelések szerint egy új világrendet felépíteni. Ennek sikertelen kísérlete után azonban az izolacionalizmust választotta. A Szovjetunió viszont az I. világháború és a több éven keresztül tartó polgárháború után nem volt abban a helyzetben, hogy nagyobb súllyal tudjon beleszólni Európa és a világ ügyeibe. (Garthoff, 1992)

A II. világháborút követő években azonban már új helyzet állt elő a nemzetközi kapcsolatokban. Az Egyesült Államok a világ legerősebb államaként került ki a II. világegyéből egy olyan helyzetben, amikor korábbi vetélytársai vagy a legyőzöttek vagy pedig a teljes kimerültség állapotában voltak. Az USA-t a felhalmozott erőforrások és az óriásira duzzasztott gazdaság mind-mind a terjeszkedés felé kényszerítették, amelynek legfőbb akadálya ekkor már nem külföldön, hanem az országon belül voltak találhatóak. Az izolacionalizmus szíréhangjainak elhallgattatására jó ürügyet szolgáltatott a „vörös veszély”, amelyet már csak kellőképpen fel kellett nagyítani a megfelelő hatás kedvéért. Közvetlenül a II. világháború után a Szovjetunió ugyanis korántsem volt olyan veszélyes ellenfél, mint ahogyan azt Nyugaton beállították. Moszkva óriási erőfeszítéseket tett a győzelemért, amelybe a háború végére kis híján beleroppant. Tárgyalási pozícióit azonban nagyban segítette az a tény, hogy csapatai Európa szívében állomásoztak, s ez félelemmel töltötte el Nyugat-Európa vezető országainak politikusait. Sztálin világossá tette, hogy a Vörös Hadsereg által megszállt térséget - saját biztonsági szempontjainak megfelelően - továbbra is ellenőrzése alatt kívánja tartani. A Nyugat ezt az igényt a Churchill által 1945 februárjában, Jaltában megkötött titkos megállapodással lényegében elismerte. A hidegháború végéig az Egyesült Államok a szovjet érdekszféra részének tekintette Közép-Európát, s valójában a Kremlt még csak meg sem kísérelte kiszorítani a térségből. A kérdés ezek után már csak az volt, hogy Moszkva milyen eszközökkel érvényesíti befolyását a régióban.

Közvetlenül a II. világháború után még úgy tűnt, hogy folytatódni fog a Roosevelt amerikai elnök által szorgalmazott szovjet-amerikai-brit együttműködés, és tartós lesz a későbbiekben „első antagonisztikus kooperációként” (1941-1947) emlegetett szövetség. (Fischer, 1993) Miután azonban a kölcsönös gyanakvás megmérgezte az együttműködés légkörét mindkét szuperhatalom a tartós szembenállásra rendezkedett be. Moszkva megkezdte a közép- és kelet-európai kis országok „bedarálását”, amit Washington ugyan számon kért rajta, de semmi olyat nem tett, ami arra utalt volna, hogy az 1945 után kialakult status quo megváltoztatására törekedne. A Fehér Ház ekkor már kész tényként fogadta el Európa kettéosztottságát. Az Egyesült Államok stratégiájában ebben az időszakban került előtérbe a feltartóztatás politikája.

Anyagok és módszerek

Munkánban bemutatjuk a feltartóztatás politikájának 1947 és 1989 közötti időszakát, az egyes korszakok sajátosságainak kiemelésével.

George F. Kennan és a feltartóztatás elmélete

1945-1946 fordulóján került az USA külpolitikai vezetésébe az úgynevezett „rigai iskolához” tartozó csoport, amely a háború előtt a balti államokban és a Szovjetunióban tevékenykedő amerikai diplomatákból tevődött össze. A moszkvai vezetés módszereit és gondolkodásmódját jól ismerő szakértőkhöz tartozott George F. Kennan, akit a klasszikus feltartóztatási stratégia kidolgozójaként tartanak számon a nemzetközi politikaelméletben. 1947 és 1949 között az amerikai külügyminisztérium újonnan felállított Politikai Tervező Részlegének vezetőjeként a Truman-kormányzat feltartóztatási politikájának koordinátora lett. Kennan elméletét a Foreign Affairs (<http://www.foreignaffairs.com>) 1947 júliusi számában „X” aláírással megjelent cikkében foglalta össze. (Horváth, 1996/2) A cikk abból indult ki, hogy a kommunista ideológia nem célja, hanem eszköze a szovjet külpolitikának.

Moszkva ugyanis egy olyan elvet dolgozott ki, amely a cári idők hagyományain alapult és az ellenségesnek tekintette külvilágot. A szerző a Kreml expanziós politikájának okait vizsgálva rámutatott: a szovjet vezetés a külső fenyegetést arra használja, hogy egyre jobban kiépítse a belső diktatúrát. A II. világháború éveitől kezdve belső konszenzus alakult ki a szovjet lakosság és vezetés között, de a katonai kiadások miatti életszínvonal csökkenés bármikor felboríthatta ezt a törékeny egyensúlyt.

Kennan az amerikai nemzetbiztonság és külpolitika számára ajánlott konkrét javaslatát az 1946 február 22-i moszkvai „hosszú táviratában” fogalmazta meg. Figyelmeztetett arra, hogy a szovjet terjeszkedésnek történelmi és pszichológiai gyökerei vannak, valamint arra is, hogy a belső diktatúra legitimitási kényszere miatt az Egyesült Államok kinyilvánított együttműködési készsége nem enyhített a Szovjetunió külföldtől való félelmén, és az ebből fakadó terjeszkedési hajlamán. (Steel, 1992) A szovjet külpolitika közép- és kelet-európai valamint a közép-keleti lépései a következő feltevést látszottak igazolni: „Moszkva csak az ígéretes pillanatra vár, hogy hatalmát „Gibraltártól a Perzsa-öböl” ki tudja terjeszteni“. Kennan a további szovjet térnyerés megakadályozására a Fehér Ház és a Kreml befolyási övezeteinek elhatárolását javasolta. Azt azonban nem tartotta stratégiai feladatnak, hogy a Szovjetuniót az elért pozícióiból aktívan visszaszorítsák. A visszaszorítási politikát főképpen gazdasági eszközökre alapozva tartotta megvalósíthatónak, mivel Moszkva nem rendelkezett kellő erőforrásokkal egy globális terjeszkedési politika megvalósításához. Kennan a továbbiakban kifejtette: a belső gyengeségből táplálkozó szovjet terjeszkedési politika sikeres feltartóztatása a totalitárius rendszeren belüli változásokat is eredményez, mivel „az orosz hatalom magában hordozza saját bukásának magvait, s e magvaknak a csírázása előrehaladott állapotban van.” (Barnett, 1992) Javasolta azon politikai irányzatok támogatását, amelyek hozzájárulhatnak a szovjet rendszer felbomlásához vagy fokozatos megszűléséhez.

A II. világháború után az Egyesült Államoknak ideológiai kihívással is szembe kellett néznie. A kommunizmus alternatívaként jelentkezett a gyarmati uralom ellen küzdő mozgalmak számára és Nyugat-Európa egyes országaiban is, mivel sokan a demokratikus berendezkedést és a piaci versenyre alapozott gazdaságot tartották felelősnek a szociális feszültségekért és a fasizmus hatalomra jutásáért. Kennan a demokráciába és a piacgazdaságba vetett hit megerősítését aktív politika folytatásával tartotta elérhetőnek. Klasszikus feltartóztatási elmélete a demokráciát nem csak az amerikai, hanem az egész nyugati világ nemzetközi törekvéseinek meghatározó elemévé tette.

A nyugati értékek európai újjáélesztését szolgálta a Marshall-terv (1947), amely világossá tette, hogy az Egyesült Államok viszonylag magas anyagi terhek vállalására is kész a nyugati intézmények megerősítésének érdekében. Az amerikai kormány harmadik világ felé kinyilvánított politikájával azonban Kennan már nem tudott teljes mértékben azonosulni. Támogatta ugyan a Truman-doktrínában (1947) – Görögországnak és Törökországnak – meghirdetett segítséget, de ellenezte az USA globális szerepvállalását, mert úgy ítélte meg, hogy ehhez nincsenek meg a szükséges erőforrások. Azt javasolta, hogy az óriási költségekkel járó „vonalvédelem” helyett Washington jelölje ki a számára létfontosságú országokat, térségeket, és azokra összpontosítsa anyagi forrásait. Ez a megközelítés árnyaltabbá tette a keleti blokkhoz való viszonyulást is, mivel a nemzeti kommunizmusok közötti ellentéteket és különbségeket jobban figyelembe tudta venni. Mivel Kennan feltartóztatási politikájában a katonai erővel szemben a gazdasági eszközökön volt a fő hangsúly, elfogadhatónak tartotta a szovjet pozíciók tárgyalásos úton való visszaszorítását, ehhez azonban elengedhetetlennek tartotta azt, hogy az Egyesült Államok mindig az erő pozíciójából tudjon tárgyalni.

A feltartóztatás gyakorlata (1947-1979)

Az ötvenes évek második feléig az amerikai feltartóztatási politika eszköztárában kiemelkedő szerepet játszott a kezdeti nukleáris fölény. Az atomparitás (1949) és a nukleáris fegyvereket célba juttatni képes hordozóeszközök terén elért sikerek (1957, Szputnyik) azonban a Szovjetunióknak magabiztosságot kölcsönöztek, s ez a korábbinál erőteljesebb expanzió végrehajtását tette lehetővé a hruscsovi vezetés számára. A kubai rakétaválságban (1962) a Fehér Ház azonban világossá tette, hogy nem riad vissza semmilyen eszköz alkalmazásától - beleértve a nukleáris fegyvereket is - a szovjet terjeszkedés megakadályozásában. A hatvanas évek második felére azonban az Egyesült Államok egyre inkább belebonyolódott a vietnami háborúba, amely óriási anyagi és erkölcsi veszteséget okozott számára. Az erőforrások erőteljes megcsappanása és a Kínával egyre intenzívebbé váló kapcsolatok a Henry Kissinger vezette amerikai külpolitikát a *détente* elfogadására ösztönözte. A Nixon-kormányzat (1969-1974) a nagyhatalmak közötti geopolitikai egyensúlyozásra építve kívánta csökkenteni a nemzetközi kapcsolatokban meglévő feszültségeket. (Horváth, 1997/3) A „mézesmadzag és furkósbot” elnevezéssel illetett kissingeri politika, amely - Kennan összekapcsolási elvére építve - gazdasági eszközökkel kívánta Moszkvát jutalmazni, illetve büntetni, lényegében kudarcot vallott. A Szovjetunió ugyanis az enyhülés időszakát erőtartálékainak feltöltésére (pl. olajeladásból származó bevételekkel) és egy újabb, minden korábbinál grandiózusabb terjesztési politika előkészítésére használta ki. A szovjet expanzió megállításában a Carter-kormány (1977-1981) idealisztikus gyökerekből táplálkozó, emberi jogokat központi helyre állító külpolitikája, sem tudott áttörést hozni. Az 1979-es afganisztáni szovjet bevonulás és az amerikai külügyi vezetést szembesítette azzal a követelménnyel, hogy a hidegháborús szembenállásban egy új, határozottabb kül- és biztonságpolitikára van szükség.

Az amerikai külpolitika fordulata még a Carter-kormányzat ideje alatt elkezdődött, a Carter-doktrina bejelentésével. Az afganisztáni szovjet bevonulásra (1979) válaszolva Washington kinyilvánította, hogy „bármely külső erőnek a Perzsa-öböl fölötti ellenőrzés megszerzésére irányuló kísérletét az Egyesült Államok létfontosságú érdekei ellen irányuló támadásnak minősíti, és minden szükséges eszközzel megtorolja azt, beleértve a katonai erő alkalmazását is.” (Fischer, 1992) A Szovjetunió nukleáris fegyverkezésben támasztott kihívására (1977-ben az SS-20-as szovjet közép-hatótávolságú rakéták telepítése) a NATO az 1979. évi ún. „kettős” határozatával válaszolt. A Pershing-II-es és a cirkálórakéták telepítésével kívánta „helyrebillenteni” a Moszkva által Európában megbontott egyensúlyt. Ázsiában a kínai-amerikai viszony javításával próbálta meg a Fehér Ház a Kreml pozícióit gyöngíteni. Moszkva afganisztáni „kalandja” ugyanis megerősítette a pekingi vezetésben azt a gyanút, hogy a szovjet vezetés Kína bekerítésén fáradozik. (Erre utalt a Szovjetunió India – és Vietnam-barát politikája, valamint a kínai-szovjet határon felvonultatott óriási haderő.) Mindezek a lépések azonban csak követték a szovjet terjeszkedést: az előretörést megakadályozni, illetve visszaszorítani azonban nem tudták.

A Helsinki Záróokmány elfogadása (1975) után megindult szovjet expanzió veszélyeztette a Nyugat alapvető érdekeit. Afrikában a volt portugál gyarmatok feletti szovjet ellenőrzés (pl. Angola) az olajszállítási útvonalakat, az afganisztáni bevonulás pedig egyenesen az olajforrásokat veszélyeztette. A Carter-kormányzat republikánus ellenzéke számára úgy tűnt, hogy az Egyesült Államok a nukleáris fegyverkezésben is defenzívába szorult, mivel csak erőtlenséggel tudták értékelni a SALT-II szerződés szenátusi ratifikálásának felfüggesztését és a közép-hatótávolságú rakéták európai telepítését.

A feltartóztatási politika megújítása (1981-1989)

Az 1981-ben hivatalba lépő Reagan-kormányzat (1981-1989) új feltartóztatási politikát hirdetett meg. Szakított a Carter-kormányzat vietnami háború utáni benuktásával, és expanzióba kezdett. Az új republikánus vezetés két fő célt tűzött ki a külpolitikában:

demokrácia egész világra történő kiterjesztését és a totalitárius rendszerek teljes megsemmisítését. A reagani feltartóztatási politika az elérendő cél érdekében ötvözte az ötvenes évek – eisenhoweri-dulles-i - éles antikommunizmusát és a carteri-éra – küldetésstudattól megfosztott és gyakorlati alapokra helyezett – emberi jogi politikáját. Reagan kijelentette, hogy a Szovjetunió „ördögi hatalom”, „a modern világ minden ördögi vonatkozásának központja”, „Nyugat nem csupán feltartóztatja, hanem meg is haladja” és a „történelem szemétdombjára veti a kommunizmust”.

A „kis hidegháborúra” keresztelt korszak republikánus kormányzata azokból – az utóbb beigazolódott – CIA-jelentésekből indult ki, melyek azt állították, hogy a Szovjetunió a „túlterhelés határán” van és a „csőd szélén áll”. A szovjetnél kétszer nagyobb teljesítményt nyújtó amerikai gazdaság végső kihívást intézett ellenfeléhez. A Fehér Ház elképzelései szerint a „felpörgetett” fegyverkezési hajszának azzal az eredménnyel kellett végződnie, hogy a kommunista tömb „fő gazdasági ütőerei” megszakadnak, és ez a Szovjetuniót a teljes kimerülés állapotába süllyeszti, s így az rákényszerül szuperhatalmi státuszának feladására.

A Kreml globális kihívására volt válasz a Reagan-doktrína: „A szabadság nem a kiválasztottak kizárólagos tulajdona, az Isten minden gyermekét megilleti ... Küldetésünk a szabadság és demokrácia megóvása és kiterjesztése mindenhol, ahol erre képesek vagyunk. Ki kell állnunk demokratikus szövetségeseink mellett. Nem hagyhatjuk cserben azokat, akik valamennyi kontinensen, Afganisztántól Nicaraguáig értünk és a születésünktől fogva valamennyiünket megillető jogok érvényesüléséért kockáztatják életüket a szovjetek támogatta agresszióval szemben.” (Horváth, 1997/3) A Fehér Ház a harmadik világban a főként hetvenes években megszerzett szovjet pozíciókat kívánta felszámolni: lényegében a Moszkva által a hatvanas és hetvenes években követett taktikához folyamodott, amikor az „ellenségem ellensége az én barátom” szlogen alapján támogatta a fejlődő országokbeli antikommunista csoportokat. (Kissinger, 2008) Washington tehát ismét világméretű szerepvállalásra szánta el magát. Ez ellenkezett azzal a kennani elvvel, mely helytelennek ítélte meg a globális szerepvállalást, s a „vonalvédelem” helyett „pontvédelmet” javasolta, mert nem tartotta elegendőnek az Egyesült Államok erőforrásait egy hosszabb távú globális feltartóztatási politikához. A II. világháború utáni amerikai kül- és biztonságpolitika, a Henry Kissinger nevével fémjelzett - geopolitikai és nagyhatalmi egyensúlyra építő -, irányzat kivételével azonban általában a vonalvédelem elvét tartotta követendő célnak.

1983. március 23-án, a Szovjetuniót „az ördög birodalmának” kikiáltó beszéde után jelentette be Ronald Reagan a Stratégiai Védelmi Kezdeményezést (SDI). A „csillagháborús” amerikai kezdeményezés nehéz helyzetbe hozta Moszkvát, mivel azzal fenyegetett, hogy a hetvenes évek elejére óriási gazdasági áldozatok árán megteremtett nukleáris paritást semmissé teheti. Az SDI felboríthatna volna a Kölcsönösen Biztosított Megsemmisítés (MAD) doktrínájára épített stratégiát, mely a nukleáris elrettentésre alapozta a szuperhatalmak biztonságát. Washington ezzel a lépésével megoldotta a megsemmisülés vagy kapituláció európai dilemmáját is, mivel a keleti blokk hagyományos katonai erőinek fölénye miatt - egy esetleges nem nukleáris támadás esetén - csak e két választás volt lehetséges.

Reagan „csillagháborús” tervei Nyugaton is sok ellenzőre találtak. Egyes szakértők kifogásolták, hogy egy ilyen „űrbéli Maginot-vonal” nem jelentene tökéletes védelmet, ugyanakkor fokozná a feszültséget és a bizonytalanságot az űrvédelmi rendszer kiépítése alatt, és értelmetlenné tenné az 1972-ben megkötött nagy SALT-1 szerződést. Az amerikai elnök azonban nem stratégiai oldalról közelített a kérdéshez, ezért „leperegtek” róla a bírálatok. Reagan végső célként a hidegháború lezárását jelölte meg, ezért az erőfölény minden áron való kicsikarására törekedett. A fegyverkezési program felfuttatása gazdasági és technológiai kihívás mellett azt is megcélozta, hogy a Szovjetunió olyan életszínvonalat visszafogó gazdaságpolitikára kényszerüljön – George F. Kennan által lefektetett elvek szerint -, mely a későbbiekben elvezethet elégedetlenségből táplálkozó társadalmi mozgásokhoz, majd a belső

rendszer teljes megváltoztatásához. A feszültséget fokozó harcias megnyilatkozásokkal párhuzamosan Washington többször is készségét fejezte ki a problémák tárgyalásos úton való rendezésére. Ronald Reagan 1984-ben kijelentette, hogy az USA „évek óta most a legerősebb, és kész arra, hogy konstruktív és realista munkakapcsolatot létesítsen a Szovjetunióval”. (Kissinger, 2008)

Az amerikai kormányzat a kennani elképzeléseknek megfelelően megpróbálta átformálni a szovjet vezetés nemzetközi kapcsolatokról kialakított elképzeléseit. Reagan első elnöksége idején a kommunizmus és a szovjet terjeszkedés feltartóztatását nem önmagában vett célként kezelte, hanem valóban a hidegháború lezárását és a kommunista rendszer megváltoztatását célozta meg.

A nyolcvanas évek elejére az elaggott szovjet vezetés a hagyományos módon próbált meg válaszolni a Nyugatról érkező kihívásra: nagyobb sebességre kapcsolt a fegyverkezési versenyben. A Cservonyenko – és Andropov-éra (1982-1985) néhány éve alatt azonban rá kellett döbbsen a Kreml urainak, hogy képtelenek az Egyesült Államok által diktált fegyverkezési verseny új minőséget jelentő feltételeinek megfelelni. Az 1983-ban a Moszkva által – a Pershing II-es rakéták és a robotrepülőgépek európai telepítése miatt – megszakított fegyverzetcsökkentési tárgyalásokhoz – még Gorbacsov színrelépése előtt – a szovjet delegációnak vissza kellett térnie. Ez a lépés már jelezte, Moszkva felismerte, hogy az évtizedek óta egyre mélyülő gazdasági és társadalmi válságának kezelése nélkül reménytelen helyzetbe kerülhet ellenfelével szemben. Gorbacsov hatalomra kerüléséig (1985) azonban semmi sem utalt arra, hogy gyökeres változások lennének készülben.

A legelterjedtebb realista és liberális nézetek strukturális változásokkal magyarázzák Moszkva kül- és belpolitikájának földrengésszerű átrendeződését. Ha elfogadjuk azokat az elemzéseket, melyek az amerikai erőpolitikának és a kényszerítő világgazdasági folyamatoknak tulajdonítják a szovjet magatartás megváltozását, akkor sem kapunk teljes választ egy sor kérdésre. A strukturális elemzések ugyanis nem adnak magyarázatot arra, hogy a Szovjetunió miért választotta a nyitás és a politikai liberalizálódás útját. Elvileg ugyanis lehetősége lett volna – a kínai példa alapján – tisztán technokrata reformok megvalósítására, amelyek biztosíthatták volna a gazdasági, technológiai felzárkózást, ugyanakkor érintetlenül hagyták volna a parancsuralmi politikai rendszert.

A hagyományos elméletek arra sem adnak kielégítő választ: mi okozta azt, hogy az Egyesült Államok és Európa (NSZK) eltérően reagált a Gorbacsov által meghirdetett – új elemeket tartalmazó – politikára. Az európai fővárosokban, kiváltképp Bonnban ugyanis kitörő lelkesedéssel fogadták az új szovjet főtitkár kezdeményezéseit, valóságos „Gorbimánia” tört ki, míg Washingtonban csak tartózkodó megnyilvánulások hangzottak el. Annak érdekében, hogy a felvetett kérdésekre választ találjunk, meg kell vizsgálnunk az új szovjet vezetés politikájában jelentkező újszerű elemeket és azok forrásait.

Közös Biztonság, Gorbacsov és a Szovjetunió összeomlása

Gorbacsov hatalomra jutása előtt még nem mutatta semmi jelét annak, hogy kész elképzelései lennének külpolitikai kérdésekben. Csak annyit lehetett róla tudni, hogy – mint egy új generáció képviselője – sokkal nyitottabb a Nyugattal fenntartott viszony és a fegyverzet-leszerelési tárgyalásokkal kapcsolatosan. 1986-ban az SZKP 27. kongresszusán elmondott beszédében már egy, a hagyományos szovjet biztonsági felfogástól eltérő koncepció körvonalai rajzolódtak ki. Ekkor használta először a „közös biztonság”, „az ésszerűen elégséges védelem” fogalmakat, s ekkor már nem „békés egymás mellett élésről”, hanem „békés együttélésről beszélt”. (Risse-Kappen, 1996) Ha ezeknek a fogalmaknak az

eredetét akarjuk kideríteni, akkor vissza kell nyúlnunk a Nyugat-Európában 1980-ban alapított Palme-bizottság¹ tevékenységéhez.

A Bizottság tagjai a kelet-nyugati biztonsági kérdések legavatottabb szakértői közül kerültek ki. Szovjet részről azok a kutatók vettek részt az előkészítő munkában, akiket néhány évvel később Gorbacsov tanácsadói között is megtalálhatunk (pl. G. Arbatov, Az Egyesült Államokat és Kanadát Kutató Intézet (ISKAN) vezetője). Az itt kidolgozott elveket a Palme-bizottság 1982-ben hozta nyilvánosságra Közös Biztonság (Common Security) cím alatt. A jelentés a kelet-nyugati együttműködést, a fegyverzetkorlátozás és bizalomerősítés alapjain képzelte el. Szorgalmazta a gazdasági együttműködést és a fegyverzetek ésszerű szintre való csökkentését, valamint a szemben álló hadseregek átstrukturálását oly módon, hogy ne legyenek képesek támadó hadműveletek indítására. Felhívták a figyelmet a különböző fegyvernemeknél tapasztalható aszimmetriák kiküszöbölésének fontosságára. A Palme-bizottságban elfogadott elveket, egy széles alapokon nyugvó, nemzetközi szakmai közösség kezdte terjeszteni a nemzetközi politikában, s főként a hidegháborús szembenállás kulcsországaiiban: az Egyesült Államokban, a Szovjetunióban és a Német Szövetségi Köztársaságban.

Az NSZK-ban már a hetvenes évek második felétől széles társadalmi vita – politikai pártok, szakszervezetek és egyéb társadalmi szervezetek részvételével – alakult ki a Common Security elveiről. Elsőként a Szociáldemokrata Párt (SPD) karolta fel az új biztonsági elképzeléseket, már csak azért is, mivel a párt egyik legbefolyásosabb politikusa Egon Bahr volt az új stratégiai partnerség egyik kidolgozója és legismertebb hirdetője. Az SPD 1979-ben fogadta el a Közös Biztonság elveit, mint olyan koncepciót, mely felválthatja az elrettentésre alapozott nemzetközi rendszert. A nyolcvanas évek elejére a német konzervatívok és liberálisok is elfogadták a Palme-bizottság jelentésében foglaltakat. A közép-hatótávolságú rakéták (INF) telepítése miatt kirobbant béketüntetések hatására a szakszervezetek és az egyházak is támogatásukról biztosították a Common Security-t. A német békemozgalmak egyoldalú leszerelést követelve vonultak az utcákra. Ezek után érthető, hogy miért fogadta kitérő lelkesedéssel az új szovjet főtitkárt, aki a német politikai közvélemény előtt jól ismert és elfogadott elvekkel lépett fel. (Risse-Kappen, 1996)

Az Egyesült Államokban - a Német Szövetségi Köztársasággal ellentétben – elég nagy óvatossággal fogadták az új alapokon nyugvó moszkvai külpolitikát. A Palme-bizottság jelentését Washingtonban is ismerték, de ott nem akadt olyan befolyásos politikai csoportosulás, amely célravezetőnek tartotta volna a közös biztonság elveire alapozni a szovjet-amerikai kapcsolatokat. A Reagan-kormányzat gyanakodva figyelte az új gorbacsovi külpolitikát, mert nem tudhatta biztosan, hogy a - hetvenes évek elejéhez hasonlóan - az enyhülési szakasz után nem jön-e egy újabb szovjet expanzív hullám. A republikánus kormány az erő pozíciójából kívánt tárgyalni Moszkvával, s ehhez jobban megfeleltek a II. világháború után kimunkált - George F. Kennen klasszikus feltartóztatási elméletében kifejtett – elvek. A Reagan-kormányzat továbbra is illúziók nélkül és kiegyensúlyozottan viszonyult a Szovjetunió nemzetközi magatartásában megjelent kedvező irányzatokhoz, valamint az ezzel párhuzamosan még mindig jelenlévő - emberi szabadságjogokat és demokratikus értékeket változatlanul tagadó - szovjet parancsuralmi belpolitikához.

A Szovjetunióban a KGB és a hadsereg jólképzett szakemberei valamint az egyes kutatóintézetek tudósai sürgették a politikai és gazdasági változásokat, mert ők voltak a leginkább tisztában a világgazdaságban és a nemzetközi politikában megindult folyamatok jellegével és azok várható hatásával. Ezekbe a politikai csoportosulásokba már a nyolcvanas évek elején eljutottak a Palme-bizottság által megfogalmazott elvek. Főként a Közös Biztonság koncepciójának kimunkálásában részt vett szovjet kutatók terjesztették az új

¹ Hivatalos angol nevén: Independent Commission for Disarmament and Security

biztonsági elképzeléseket. A Kreml központosított döntéshozatali rendszere azonban ezeket az alulról érkező hatásokat mindaddig nem tudta befogadni, míg a csúcson meg nem történt a váltás. A Gorbacsov előtti vezetés ugyanis nem fogadta el a nyolcvanas évek elején kimunkált nézeteket és továbbra is a régi dogmatikus elvek szerint irányította Moszkva kül- és biztonságpolitikáját. Az 1985-ben megválasztott új szovjet főtitkár hatalomra kerülése után azonban megnyílt az út - a szakirodalom által institucióként emlegetett - szakértők előtt a hatalom csúcsai felé. A kimunkálatlan koncepciókkal hatalomra kerülő Gorbacsov viszonylag gyorsan elfogadta a Közös Biztonság elveit, mivel belátta, hogy a brezsnyevi konfrontációs politika tovább már tarthatatlan.

A szovjet gazdaságot regenerálni kellett, amihez elengedhetetlenül szükséges volt a katonai kiadások nagyarányú csökkentése és ezzel párhuzamosan a nemzetközi politikában meglévő óriási feszültségek csökkentése. Az 1986-ban az SZKP 27. kongresszusán elhangzott gorbacsovi beszéd még a régi és az új elemek sajátos keverékeként hatott. 1988 decemberére azonban a Közös Biztonság koncepciója már teljesen beépült a szovjet külpolitikába. A Kreml ugyanis ekkorra fogadta el a hagyományos fegyverzetek csökkentéséről folyó tárgyalásokon a közép-európai egyensúly megteremtésére irányuló nyugati javaslatokat.

Gorbacsov a Közös Biztonság elveinek elfogadásával feladta azt az ideológiai alapot, amely legitimizálta a belső elnyomást, a magas katonai kiadások miatt alacsonyan tartott életszínvonalat és a harmadik világ felé irányuló expanzív külpolitikát. Ez utóbbi tétel óriási terheket jelentett az egyébként is ingatag szovjet költségvetés számára. Az új szovjet főtitkár számára egyre sürgetőbb feladat lett a brezsnyevi kalandor-politika következményeinek felszámolása. Erre szorította az Egyesült Államok és Kína magatartása is, amelyek a kapcsolatok javításának feltételül szabták azt, hogy a Kreml számolja fel a hetvenes évek második felében szerzett harmadik világbéli érdekeltségeinek jelentős részét.

Az eredeti gorbacsovi elképzelések között nem szerepelt a kelet-európai csatlós országok feladása, de a szovjet vezetés a nyolcvanas évek végén már nem tudta visszafordítani a felgyorsult politikai és gazdasági dezintegrációt. 1989 júliusában, a szovjet főtitkár az Európa Tanácsban elmondott beszédében lényegében lemondott a Brezsnyev-doktrína alkalmazásáról, s ezzel „szélnek eresztette” - a gazdaságilag egyre nagyobb terhet jelentő - egykori csatlós országokat.

A szovjet mezőgazdaságot a hetvenes évek közepére a teljes csőd fenyegette. A cári időkben még gabonaexportőr Oroszország a világpiacra kerülő gabonakészletek mintegy felét (20-40 millió tonna) minden évben kénytelen volt felvásárolni, s ezzel kiszolgáltatta magát legfőbb ellenfeleinek. (Kozma, 1996) A mezőgazdaság mélyrepülését követte az ipar hanyatlása is, melynek szerkezeti problémái szintén a cári időkig nyúltak vissza. Az USA által bejelentett Stratégia Védelmi Kezdeményezés az egyéni megnyilvánulásokat, ötleteket háttérbe szorító szovjet gazdasági rendszert megoldhatatlan technológiai kihívás elé állította. Ezzel Moszkva elvesztette azt az utolsó eszközt (nukleáris paritás) is, amelyre hivatkozva jogot formálhatott a szuperhatalmi státuszra. A szovjet világbirodalom a kilencvenes évek elejére, olyan mélyre süllyedt, hogy lényegében néhány hónap alatt - háborús pusztítása nélkül is - összeomlott.

Befejezés

Az Egyesült Államok több mint negyven éven át követett feltartóztatási politikája 1989-re meghozta a remélt sikert. A globális szerepvállalás azonban – mely idegen volt a klasszikus kennani elvektől – a kilencvenes évek elejére nehéz helyzetbe hozta az amerikai gazdaságot. A Fehér Ház óriási árat fizetett a hidegháborúban aratott győzelemért. Ha a II. világháború utáni amerikai politikai és gazdasági pozíciókat összehasonlítjuk a kilencvenes évek elején elfoglaltakkal, felmerülhet a kérdés, hogy ténylegesen az USA tekinthető-e a bipoláris szembenállás győztesének, mivel a tények azt mutatják, hogy az amerikai siker

lényegében csak a hidegháborús paradigmán belül értelmezhető. Sokan a hidegháború igazi nyerteseinek a II. világháborúban legyőzött nagyhatalmakat (Németország, Japán) és kisebb csatlósait (Ausztria, Finnország) tartják. (Filitov, 1992) Az NSZK és Japán ismét regionális nagyhatalmakká tudtak válni az iparban és a kereskedelemben elért világméretű sikereiknek köszönhetően, s ezáltal a bipoláris szembenállás utáni új nemzetközi rendszerben – melyben már nem kizárólagosan döntő szempont a katonai erő – ismét jelentős szerephez jutottak a világ ügyeinek

Gorbacsov a peresztrojka és a glasznoszty néven ismertté vált reform-elképzeléseivel nem tudott reális alternatívát állítani a szovjet gazdaság és társadalom elé. A hetven év alatt kiépült gazdasági és bürokratikus rendszer képtelen volt alkalmazkodni a világgazdaságban és a nemzetközi politikában lezajló globális átalakulási folyamatok követelményeihez. Így az új vezetés hiába kezdte ki a megkövült parancsuralmi rendszer érdekeltségeit, ezzel csak a rendszer teljes összeomlásához tudott hozzájárulni.

Irodalom

Barnett, R. J. Lippmann, Kennan, and the Cold War. In: Hogan, M. J.: The End of the Cold War. Cambridge University Press, 1992, p. 114.

Filitov, A. Victory in the Postwar Era: Despite the Cold War or Because of IT? In: Hogan, M. J. The End of the Cold War. Cambridge University Press, 1992, p. 77.

Fischer F. A megosztott világ. IKVA Kiadó, Budapest, 1993, p. 113-125.

Foreign Affairs (1947). [online]. 2013. Elérhető az interneten: <<http://www.foreignaffairs.com/google-intl?cid=ppc-google-intl-subscription>>.

Garthoff, R. L. Why Did the Cold War Arise, Why Did It End? In: Hogan, M. J. The End of the Cold War. Cambridge University Press, 1992. p. 104.

Horváth G. A feltartóztatási politika az amerikai külpolitikában, 1945-1960. In: Külpolitika, 1996. 2. szám, p. 134.

Horváth G. A feltartóztatási politika az amerikai külpolitikában, 1961-1977, In: Külpolitika, 1997. 3. szám, p. 19-35.

Kissinger, H. Diplomácia. Panem- McGraw-Hill-Grafo, Budapest, 2008, p. 769-785.

Kozma F. Külgazdasági stratégia. Aula, Budapest 1996, p. 516.

Risse-Kappen, T. Ideas Do Not Fly Freely: Transnational Coalitions, Domestic Structures, and the End of the Cold War. In: Lebow, N. R., Kappen, T. International Theory and the End of the Cold War. St. Martin's Press New York, 1996, p. 168-175.

Steel, R. The End and the Beginning. In: Hogan, M. J. The End of the Cold War. Cambridge University Press, 1992, p. 104.

A szerző elérhetőségi címe – Dr. Jobbágy István, PhD., Közgazdaságtudományi Tanszék, Gazdaságtudományi Kar, Selye János Egyetem, Bratislavská cesta 3322, Komárno, 945 01, email: jobbagy@seleuni.sk