

Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek *Gazdaság-Régió-Társadalom*

Strategic Issues of Northern Hungary *Economy-Region-Society*

térgazdaságtani és az üzleti kutatások lektorált tudományos folyóirata.

Megjelenik évente háromszor a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kara támogatásával.

A folyóiratban megjelenő tanulmányokat két független szakértő lektorálta és ajánlotta közlésre.

[Magyar Tudományos Akadémia IX. Gazdaság- és Jogtudományok Osztály, Regionális Tudományok Bizottsága: C](#)

XVII. évfolyam 2. szám

www.strategiaifuzetek.hu

Kiadó:

Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Szerkesztőség:

Miskolci Egyetem

Gazdaságtudományi Kar

E-mail: strategiaifuzetek@uni-miskolc.hu

Felélő kiadó:

Veresné Dr. Somosi Mariann

Főszerkesztő:

Dr. Kocziszky György

Szerkesztő bizottság tagjai:

Dr. Balaton Károly

Dr. Benedek József

Dr. Elekes Tibor

Dr. Nagy Egon

Dr. Nagy Zoltán

Dr. Pulay Gyula

Dr. Michael Schenk

Dr. Sikos T. Tamás

Dr. Tóth Géza

Dr. Varga Norbert

Veresné Dr. Somosi Mariann

Szerkesztőségi titkár:

Dr. Lipták Katalin (liptak.katalin@uni-miskolc.hu)

Technikai szerkesztő:

Serdült Balázsné (reginfo@uni-miskolc.hu)

Nyomdai munkák

MAXIMA CS-A Nyomdai és Kereskedelmi Szolgáltató Kft.

ISSN 1786-1594 (Nyomtatott)

ISSN 2560-2926 (Online)

Tartalomjegyzék / Contents

TANULMÁNYOK

<i>Deák Tamás – Elekes Tibor</i>	4
A bevándorlás jellemzői Japánban a 20. század elejétől napjainkig	
<i>Takács István</i>	15
Az Észak-magyarországi régió egészségügyi ellátórendszerének fejlődése a legutóbbi negyedszázadban a legfontosabb népegészségügyi mutatók tükrében	
<i>Varga Ágnes</i>	40
Társadalmi innováció mint horizontális eszköz szerepe az intelligens szakosodás megvalósulásában	
<i>Metszősy Gabriella</i>	52
Társadalmi innovációs szintek jellemzőinek és gyakorlati megvalósulásának vizsgálata	
<i>Hajdú Dávid</i>	62
A munkanélküliség és felnőttképzés területi eloszlása az Észak-magyarországi régióban	
<i>Faludi Tamás</i>	70
Szerződéstípusok stratégiai jelentősége az ellátási lánc tagjainál	
<i>Nagy László</i>	79
The Neuromarketing Analysis and the Categorization of Television Commercials	

KÖNYVSZEMLE

<i>Sikos T. Tamás</i>	89
Benedek József (szerk.) 2020: Erdély. Tér, Gazdaság és Társadalom	
<i>Nagy Júlia A.</i>	92
John Blewitt (2015): Understanding sustainable development	

ANGOL NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓK/ SUMMARIES

Szerkesztői előszó

Folyóiratunk idei második számának fókuszában aktuális gazdasági kérdések elemzése áll. Deák Tamás és Elekes Tibor tollából a bevándorlás főbb jellemzőit ismerhetjük meg Japánban, ahol folyamatosan nő az ázsiai térségből érkezők száma. A tanulmány fókuszában a külföldről Japánba érkező munkavállalók adatainak az elemzése áll. Takács István cikkében az Észak-magyarországi régió egészségügyi ellátórendszerének fejlődését ismerteti és statisztikai adatokkal jellemzi a régió egészségügyi adatait. A mostani lapszámban is olvashatunk a társadalmi innováció aktuális kérdéseiről. Varga Ágnes a társadalmi innováció szerepét az intelligens szakosodás megvalósulásában vizsgálja. A társadalmi innovációk különösen felértékelődnek az alacsony tudás- és technológia-intenzív régiókban. Metszősy Gabriella pedig társadalmi innovációs szintek jellemzőinek és gyakorlati megvalósulásának eredményeit mutatja be tanulmányában, továbbá néhány valós példát is ismertet esettanulmány jelleggel. Hajdú Dávid a munkanélküliség és a felnőttképzés területi eloszlását ismerteti az Észak-magyarországi régióban, ott ahol a munkanélküliség az országos átlag feletti. A felnőttképzés szintén kiemelkedően magas a régióban. A tanulmány érdekes összefüggésekre mutat rá a munkanélküliek képzéseken való részvételét illetően. Faludi Tamás a különböző szerződéstípusok stratégiai jelentőségét elemezte az ellátási lánc tagjainál, modell számításokat végzett. A szerződéstípusoknál, főként a nagykereskedelmi árszabás esetén nagy különbséget jelenthet az, hogy az ellátási lánc milyen berendezkedés szerint működik. Más és más eredmények kaphatók centralizáltan és decentralizáltan működő ellátási láncok esetén. Nagy László angol nyelvű tanulmánya (The Neuromarketing Analysis and the Categorization of Television Commercials) a neuromarketing aktuális kérdéseit vizsgálja.

Könyvszemlénkben két, olvasóink széles körének érdeklődésére számot tartó könyvre hívjuk fel a figyelmet. Benedek Józsefnek pár hónappal ezelőtt megjelent Erdély. Tér, Gazdaság és Társadalom c. kötetének az ismertetését Sikos T. Tamás készítette. Nagy Júlia pedig John Blewitt 2015-ben megjelent Understanding sustainable development c. könyvét ajánlja az olvasók figyelmébe.

Miskolc, 2020. szeptember

Lipták Katalin

TANULMÁNYOK

Deák Tamás – Elekes Tibor

A bevándorlás jellemzői Japánban a 20. század elejétől napjainkig

Japán elöregedő társadalma a 2. világháború utáni látványos gazdasági fejlődés munkaerő igényét részben külföldi munkavállalókkal tudja biztosítani. A földrajzi közelség és a történelmi kapcsolatok jelentős számú kínai és koreai vendégmunkás érkezését tették lehetővé. Az állam által szervezett, jogi keretek között zajló bevándorlás a közeli ázsiai, kevésbé fejlett országokat érinti, de a folyamat globális jellegét erősíti a távoli kontinensekről származó közösségek jelenléte. Az össznépességén belül a külföldiek aránya 2010-ben 1,7% (2,1 millió), 2012-ben 1,6% (2 millió), 2014-ben 1,7,% (2,1 millió), 2016-ban közel 1,9% (2,4 millió), napjaikban 2% feletti a 124 milliós népességű országban.

*Kulcsszavak: Japán, gazdasági fejlődés, népességfogyás, bevándorlás
JEL kód: J11, J15*

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.10>

Bevezetés

Japán a kevésbé fejlett országok közé tartozott a 19.-20. század fordulóján. A nyersanyagban szegény ország az 1894-1945 közötti időszakban először Korea déli részét, Tajvant, kínai városokat és tartományokat, majd a Csendes-óceán térségében elhelyezkedő további területeket foglalt el. Ebben az időszakban a meghódított térségből jelentős számban érkeztek koreaiak és kínaiak a szigetországba. Ezzel egyidőben megjelent a munkaerő kivándorlás, 1908-1940 között több mint kétszázezer japán telepedett Dél-Amerikába, elsősorban a braziliai ültetvényekhez. (Sugimoto 2009)

A korra jellemző népesedési folyamatok érvényesültek az országban. A magas természetes szaporulatnak köszönhetően jelentősen növekedett a népességszám. 0,5 és 1 millió közötti volt a természetes szaporulat éves értéke „a felkelő nap országában” a 20. század első négy évtizedében. Az egész időszakban az 1. világháború jelentett visszaesést, amikor ez az érték 300 ezerre csökkent. (www.stat.go.jp)

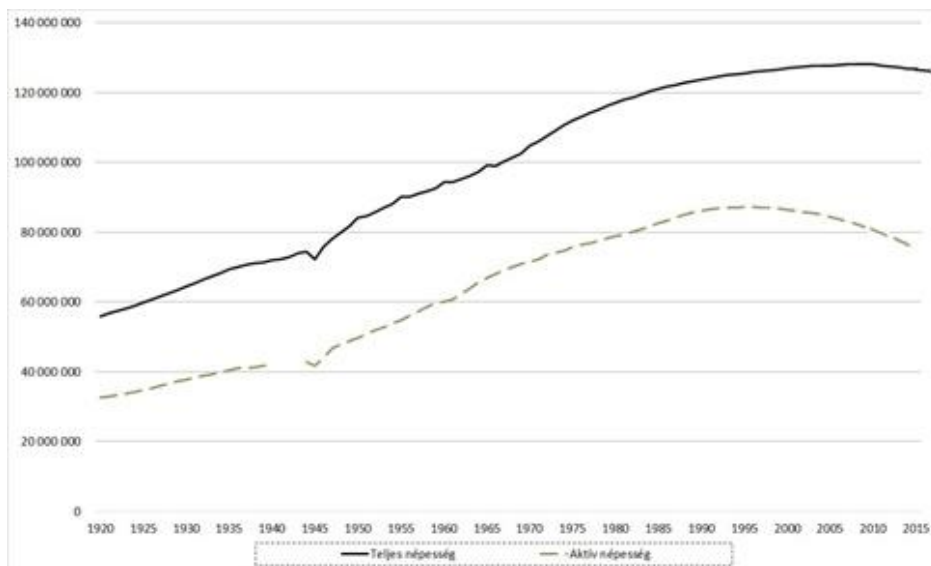
Óriási embervesztés, természetes fogyás jellemezte a 2. világháború időszakát. A háború végén, az elvesztett területekről visszavándorlók problémáira is megoldást kellett találni. A háborút követő újjáépítés gazdasági lehetőségei, az egészségügy fejlődése több mint másfél milliós éves természetes szaporulatot eredményezett az 1950-es évek elején (évente 2,7 millió körüli a születések, 1 millió alatti az elhalálozások száma). (www.stat.go.jp)

A 2. világháború után elfogadott új alkotmány biztosította a nők egyenjogúságát, elősegítette a társadalmi emancipációt, hozzájárult a szabatosabb életforma kialakulásához és a hagyományos családi kötelek lazulásához. A nők jelentős és a gazdaságba fokozatosan bevont munkaerő utánpótlást jelentettek az iparban, később a terciér és kvaterner szektorban. Az 1950-es évektől, elsősorban a nagyvárosi térségekben fokozatosan növekedett a válások száma. Lassabban, de a vidéki mezőgazdasági térségekben is elterjed a városi életmód, mentalitás. A korábbi évszázadok japán társadalmában az elsőszülött fiúgyermek kötelezettsége volt gondoskodni szüleiről azok haláláig. E kötelezettség miatt gyakran kitolódott időben a házasodás és a családalapítás. E téren is látványos változást hozott a jogi és társadalmi környezet átalakulása. Az 1950-es évek elejére jellemző, „túlnépesedéshez” vezető folyamat enyhítésére elfogadott törvények lehetővé tették az abortuszt. Az évtized második felére, néhány év alatt több mint 30%-al csökkent a születések száma. (Szentés 2002; Sugimoto 2009; Iijima 2015).

Évtizedekig tartó, látványos gazdasági fejlődés időszaka kezdődött el a 2. világháborút követő újjáépítéssel. Elkezdődött a változó világgazdasági körülményekhez való erőteljes igazodás, a strukturális alkalmazkodás. Az 1990-es évekig tartó fejlődést mérsékelte az 1970-es évek két olajválsága. (Wallerstein 1983; Szentés 2011) A fejlődő gazdaság munkaerőigényét egyre kisebb mértékben tudta fedezni az ország. Jogi keretek között, szervezett formában, elkezdődött a vendégmunkások nagyobb létszámban történő fogadása. A térség kevésbé fejlett országaiból nagyrészt ipari és mezőgazdasági munkára érkezett fiatal munkaerő. Magasan képzett munkavállalók az USA-ból, Nyugat-Európából és Ausztráliából érkeztek. (Wolley 2005; Sugimoto 2009; Iijima 2015)

1980-1990 között megszilárdult a napjaikban ismert Japán polgári társadalom. A mai fiatal generáció a piaci lehetőségek, de ugyanakkor az egyéni igények és a karrier függvényében választja a munkahelyet. A biztos megélhetést, de jelentős kötődést igényelő állásokkal ellentétben a szabadon választható munkahelyeket preferálják. A társadalmi folyamatok függvényében kitolódik a családalapítás időpontja, házasságkötésre többnyire csak a gyerek megszületése után kerül sor. (Sorensen 2002; Mizuuchi 2003; Palanovics 2006; Iijima 2015)

A fejlett egészségügyi ellátás, a magas életszínvonal az 1990-as évek elejéig 700 ezer körüli értéken tartotta az elhalálozások számát. Ezt követően, fokozatosan 1,5 millió fölé emelkedett az évente elhunytak száma a napjaikig tartó időszakban. 2007 után a természetes fogyás a jellemző, az utóbbi években ennek értéke fél millió körüli. Az 1990-es évektől az aktív korosztály számának és arányának csökkenése a jellemző a fokozatosan elöregedő, fogyó népességű társadalomban (www.stat.go.jp) (1.ábra)



1.ábra: A teljes és az aktív népesség számának alakulása Japánban 1920-2016 között.
A www.stat.go.jp adatai alapján szerkesztette Deák Tamás

2018-ban a természetes fogyás 448 ezer volt (921 ezer születés és 1,37 millió elhalálozás) a 124 millió lakosú távolkeleti országban. (www.stat.go.jp) Politikai célkitűzésként fogalmazódott meg az 1,8-as termékenységi ráta elérése 2025-re.

Napjaink japán gazdaságában a primer szektor jelentősége 1-2%-os. A kiterjedt mezőgazdasági területhasználat miatt eléri a 10%-ot Honshu sziget északi részén. Kisebb mértékű, de jelentős növénytermelő, nagy népsűrűségű térségek az Oszaka-, a Kanto- és a Nobi-síkság. Elöregedő mezőgazdasági népesség műveli Dél-Kyushu, Észak-Honshu, és Shikoku síkságait. Az ország gazdaságának 1/3-a a szekunder szektorhoz kapcsolódik. Legjelentősebb az Osaka, Kobe,

Kyoto térségét magába foglaló Kansai régió, Honshu északkeleti része és Tokió térsége. A mezőgazdasági, a bányászati és az ipari övezetekből a szolgáltatások, valamint a K+F+I felé vándorló fiatal munkaerőt gyakran bevándorlókkal pótolják. A gazdaság hajtóerejének számító terciér és a kvaterner szektor foglalkoztatja a munkavállalók több mint 2/3-át. Többnyire a nagyvárosi térségekben összpontosul: Tokyo, Kanagawa, Chiba (Kanto régió), Osaka, Kyoto (Kansai régió). (Horváth 1998; Sugimoto 2010; Horváth – Szabó – Wilhelm 2010; Deák–Elekes 2019) 2018-ban a 2,4%-os munkanélküliség az aktív népesség majdnem teljes foglalkoztatottságát és a munkaerő tartalék hiányát jelenti. (<http://stats-japan.com>)

Külföldiek munkavállalása Japánban

A felvázolt folyamatok az aktív népesség több évtizede tartó arány- és számbeli csökkenését mutatják. A fejlődő gazdaság a belföldi munkaerő pótlására külföldi munkavállalók alkalmazását igényelte. Az idegenek munkavállalását, betelepülését határozott jogi- és időkeretek között szabályozza az állam. A külföldi, a munkavállalói vízumot országa japán nagykövetségén kérvényezi, majd annak jóváhagyása után, meghatározott időszakra érkezik Japánba a megjelölt munkahelyre, többnyire a gazdagabb prefektúrákba, a nagyvárosokba.

Évszázadokon át „zárt közösségekben” éltek, nehezen tolerálták az idegeneket a japánok. Az 1970-es évek gazdasági fejlődése nagyszámú munkahelyet teremtett, betöltésük egyre nagyobb kihívást jelentett. Az 1980-as évektől enyhült a külföldiek munkavállalásának jogi szabályozása. 1990-től további könnyítések léptek életbe, felértékelődött a japán társadalomba könnyebben integrálható diaszpóra szerepe. A külföldre vándorolt japánokat, vagy azok leszármazottjait az anyaországban „Nikkei”-nek nevezik. Közülük sokan már a családban megtanulták az anyaország nyelvét, megismerték kultúráját, így könnyebb a munkavállalói vízum vagy az állampolgárság megszerzése. 2000-ben Braziliában a brazil-japán kettős állampolgárok száma másfél millió volt. (Sugimoto 2009; Hayashi 2001; Iijima 2015).

Az új vízumrendszer lehetővé tette a külföldre települt japánok másod- vagy harmadgenerációs leszármazottjai számára a 2 vagy 3 évre érvényes, de tovább hosszabbítható, a „hiányszakmákhoz”, konkrét munkaterületekhez kapcsolódó munkavállalói vízum megszerzését. A könnyítések, Japán fejlett gazdasága, a magas életszínvonal, a létbiztonság erős vonzerőt jelentett a Braziliába, Peruba letelepedett japánok leszármazottjai számára az utóbbi két évtizedben. A japán munkaadók a sajátos munkarend, munkakultúra megismertetését célzó betanítási rendszert dolgoztak ki az országba érkező külföldi munkavállalók számára. A törvényes bevándorlás könnyítésével párhuzamosan szigorították, pénzbírsággal és börtönbüntetéssel sújtják az 1970-es évektől felerősödött illegális migrációt, az illegális bevándorlók munkáltatóit. (Sugimoto 2009; Iijima 2015)

Bevándorlás 2010 után

Többnyire az ipari-szolgáltatói nagyvárosokban, a fizikai munkát igénylő „hiányszakmákban” helyezkednek el a bevándorlók. Az Észak-amerikaiak, a Nyugat-európaiak, az ausztrálok nagyobbrészt magasabb képzettséget igénylő állásokat töltenek be. Nagyszámú, térségbeli időszakos munkaerőt vonzott a 2020-as tokiói olimpia előkészítése. Jelen tanulmány további része rövid történelmi áttekintés után, a 2010 utáni bevándorlást a Japán statisztikai adatok (www.stat.go.jp; <http://stats-japan.com>) alapján összegzi kontinensek és kibocsátó országok viszonylatában.

Ázsiai országokból érkező külföldiek

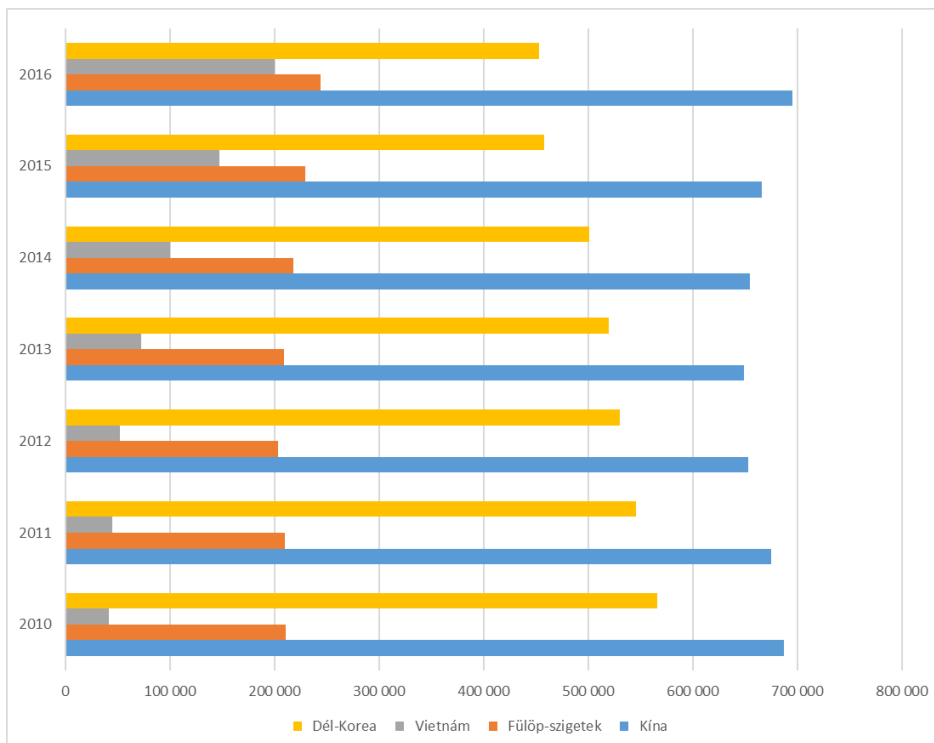
1894-ben, az első kínai-japán háború alatt szerezte meg Japán az első jelentősebb szárazföldi területeket, milliós bevándorló tömeg érkezett a Koreai-félszigetről és Mandzsúriából. 1910-ig a Japánban élő koreaiak száma 2,3 millió. (Sugimoto 2010)

A 2. világháború előtt és alatt további nagyszámú koreai és kínai érkezett a szigetországba. A háború után nagyrészüket a többségtől elkülönülő saját kulturális, etnikai társadalmat építve maradt Japánban. Ők a kétnyelvű „Zainchi” koreaiak és kínaiak. A második, harmadik generáció asszimilációja erőteljesebb, többnyire a japán nyelvet használják, a többségi kultúrát élik meg, japán identitásukat vallják magukat. (Sugimoto 2010)

A Japánba került koreaiak és azok leszármazottjainak visszavándorlási hajlandósága évtizedek során a társadalmi-gazdasági viszonyok, politikai tényezők függvényében változott. A 2. világháborúban elpusztított Korea, valamint Észak-Korea kommunista rendszere nem kedvezett a visszavándorlásnak. A további kivándorlást ösztönözte a félszigeten 1950-1953 között pusztító háború. Az 1990 utáni nyitottabb japán vízumrendszer erősítette a bevándorlást. Az érkezőknek többnyire az építőipar és a bányászat biztosította a megélhetést. Az utóbbi évtizedekben a kettős állampolgárság lehetőségének korlátozása a Japánban élő koreaiak visszavándorlását ösztönzi. Ezt a folyamatot erősíti a dél-koreai gazdaság fejlődése. A több generáción át Japánban élő koreaiak a japántól, de a koreaitól is eltérő, nagyjából a befogadó ország nyelvét használó kultúrát alakítottak ki. Asszimilációjuk előrehaladott, de szokásaik, kulturális sajátosságaik, arcvonásaik megkülönböztetik a többségiektől. Évtizedek alatt sokat javult az elfogadottság mértéke a többség és kisebbség között. A több évszázados gazdasági-társadalmi kötődés, a földrajzi közelség miatt napjainkban a második legjelentősebb Japánba „ingázó nemzet” a koreai. Létszámuk sokkal kisebb, mint a korábbi évtizedekben áttepedett koreaiaké, de jelenlétük szembetűnőbb, elfogadottságuk kisebb mértékű eltérő kultúrájuk, társadalmi megjelenésük miatt. (Sugimoto 2010) 2010-2016 között az asszimiláció, a dél-koreai gazdasági fejlődés biztosította növekvő életszínvonal ösztönözte visszavándorlás és az ingázás erősödésének köszönhetően, több mint 110 ezerrel csökkent a közeli félszigetről származók száma a „felkelő nap országában”. (1.táblázat, 2.ábra) A tokiói olimpia előkészítő munkálataiba is többnyire az ingázó koreaiak kapcsolódtak be.

Hasonlóan alakult a kínaiak bevándorlása egy évszázad politikai, társadalmi, gazdasági eseményeinek függvényében. Az első nagy bevándorlási hullám az első (1894-1895) és a második (1937-1945) kínai-japán háború időszakához kapcsolódik. A mandzsúriaiak és tajvaniak egyszerűbb, fizikai munkát igénylő feladatokat vállaltak. Az 1970-es, 1980-as években tajvaniak érkeztek a mezőgazdaságot elhagyó, a több lehetőséggel, szabadabb életfeltételekkel kecsegtető városi életet választó fiatal japánok helyére. A társadalmi szokások, hagyományok miatt a beházasodó fiatal kínai társadalmi elfogadottsága nagyobb vidéken, mint a városokban. Ebben az időszakban növekedett az illegálisan érkezők száma, ami a vízumrendszer újraszabályozásához vezetett. A következő bevándorlási hullám az 1980-as években a külvilág felé nyitó kínai politikához köthető. Az utóbbi két évtizedben, a magasabb életszínvonal, a több lehetőség reményében érkezők főbb foglalkoztatási területe a mezőgazdaság és az egészségügy. (Sugimoto 2010) A 2010-2016 közötti enyhe fogyást követően, 2016-ban a tajvaniakkal együtt közel 700 ezer kínai élt a szigetországban. Napjainkban ők a külföldi munkavállalók legnépesebb csoportja, megelőzve a létszámban fokozatosan csökkenő koreaiakat. (1.táblázat, 2.ábra)

A Fülöp-szigetokről érkezők alkotják az ázsiaiak harmadik legnépesebb közösségét. A 2010-2016 közötti időszakban, 2012-es mélypontra, enyhén növekszik lélekszámuk, 2016-ban meghaladta a negyedmilliót. Az utóbbi két évtized vietnámi nyitása lehetővé tette a társadalmi, gazdasági hátrányokat nagyobb mértékben felvállaló, gyorsan növekvő kivándorlást. Az elemzett időszakban látványosan növekvő számuk megközelítette a 200 ezret, a változás dinamikáját előrevetítve, napjainkban ők lehetnek a harmadik legnépesebb ázsiai közösség Japánban. (1.táblázat, 2.ábra)



2.ábra: Ázsiai országokból érkezett, hosszú ideig vagy véglegesen Japánban tartózkodó legnépesebb külföldiek 2010-2016 között.

A www.stat.go.jp adatai alapján szerkesztette Deák Tamás

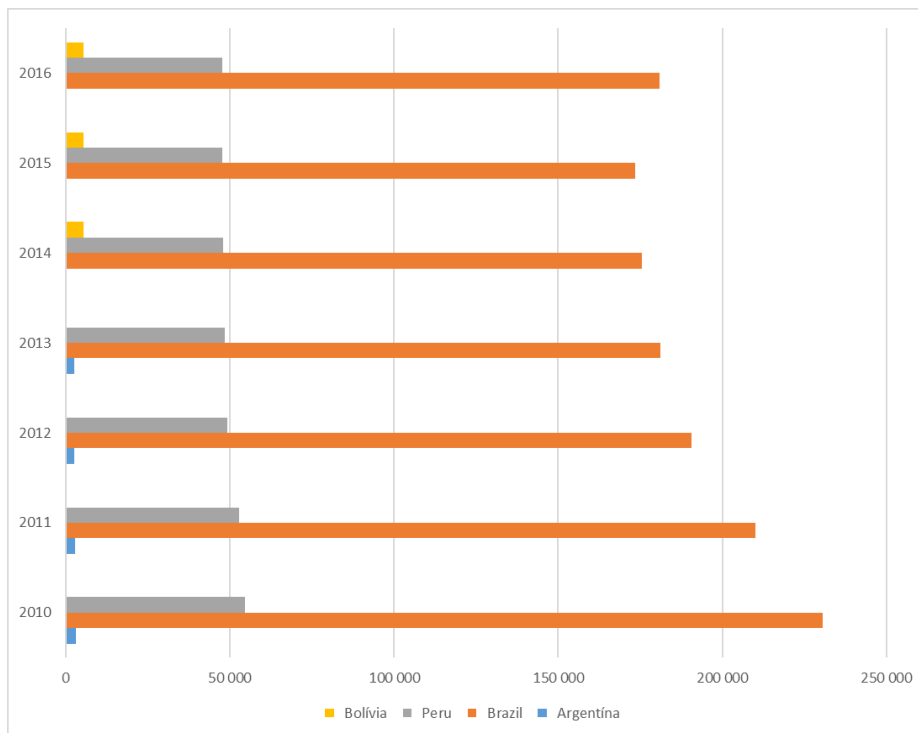
8 és 53 ezer közötti lélekszámot mutattak ki a statisztikák a Tajvanról, Thaiföldről, Indonéziából, Indiából, Mianmarból, Pakisztánból, Sri Lankáról és Bangladesből érkezettek esetében, az indiaiak és az indonézek jelentős számbeli növekedésével a 2010-2016 közötti időszakban. 6 és 9 ezer közötti a malájok és a mongolok, 5 ezer alatti az irániak, szingapúriak és a kambodzsaiak lélekszáma. (1. táblázat) A fejlett Tajvan és Szingapúr többnyire magasan képzett szakembereket, a fejlődésben levő, vagy gyengén fejlett országok nagyjából részben mezőgazdasági, ipari munkásokat bocsájtanak a szigetország munkaerőpiacára.

Amerikából érkező munkavállalók

50 ezer körüli az Egyesült Államokból érkezett, magasan képzett szakemberek létszáma, 10 ezer kanadai és 2 ezer mexikói tartózkodik a távolkeleti országban. (1. táblázat)

Japán legnépesebb amerikai közössége a braziloké. Az 1800-as évek végén, 1900-as évek elején a braziliai kávéültetvényeket nagy számban elhagyó olasz és francia munkaerő gyors pótlására volt szükség. A korabeli bizonytalan kínai lehetőség helyett a válságot japán munkaerővel oldották fel. (Herbert 1995) 1908-1923 között 33 ezren, 1940-re pedig 205 ezren érkeztek, ami a korabeli braziliai lakosság 0,5%-át jelentette. Az 1970-es években a japán társadalom már nem tudta biztosítani a szükséges munkaerőt a gyorsan fejlődő gazdaság számára. A korabeli Német Szövetségi Köztársasághoz hasonlóan, itt is elkezdődött az anyaországból kivándoroltak leszármazottjainak hazahívása. Elkezdődött az alacsonyabb fejlettségű Braziliában, Peruban élő japán leszármazottak (a japán megnevezés szerint „Nikkei”-ek) visszavándorlása. Többségük Honshu szigetén telepedett levő, gépipari összeszerelő munkásként (pl.: a Toyota gyáraiban), építőipari, mezőgazdasági alkalmazottként dolgozott. Tovább erősítette a

„szívóhatást” az 1990-es bevándorlási törvénymódosítás. 2010-2014 között lélekszámuk csökkent, majd 2016-ban meghaladta a 180 ezret. Sokak számára vonzó napjaink brazil gazdasági fejlődése, de túlnyomó többségük Japánban marad, kevesen választják a szezonális ingázás lehetőségét. Napjainkban növekszik a braziliai „Nikkei” lakosság száma (máxfél millió), de csökken a népességen belüli arányuk. A második legnépesebb dél-amerikai közösséget a braziliaiakhoz hasonló történelmű, 50 ezres lélekszámú peruiak alkotják. (Carvalho 2003) (1.táblázat, 3.ábra)



3.ábra: Dél-Amerikából érkezett, hosszú ideig vagy véglegesen Japánban tartózkodó legnépesebb külföldiek 2010-2016 között.

A www.stat.go.jp adatai alapján szerkesztette Deák Tamás

Más kontinensekről érkező bevándorlók

Japán elszigeteltsége, gazdasági lemaradása, a háborúk, a nagy földrajzi távolságok, a korlátozott közlekedési lehetőségek nem kedveztek a távolabbi kontinenseken élők bevándorlásának. Az 1950-es évektől érkeztek jelentősebb számban az Egyesült Államokból és Nyugat-Európából elsősorban magas képzettségű munkavállalók. Letelepedési célterületük a leggazdagabb nagyvárosok (Tokió, Kyoto, Osaka, Kobe). (Carvalho 2003)

Legjelentősebb európai kibocsájtó országok az Egyesült Királyság, Franciaország, Oroszország, Németország, Olaszország és Spanyolország. A britek nagyobb számú jelenléte részben a történelmi kapcsolatokkal magyarázható. A volt kommunista országok közül Romániából, Ukrajnából és Lengyelországból 1500-2500 munkavállaló érkezett. (1.táblázat)

Hasonló számú nigériai, ghánai és egyiptomi él a szigetországban, mindazok ellenére, hogy afrikai állampolgárok számára nagyon körülményes a munkavállalás Japánban.

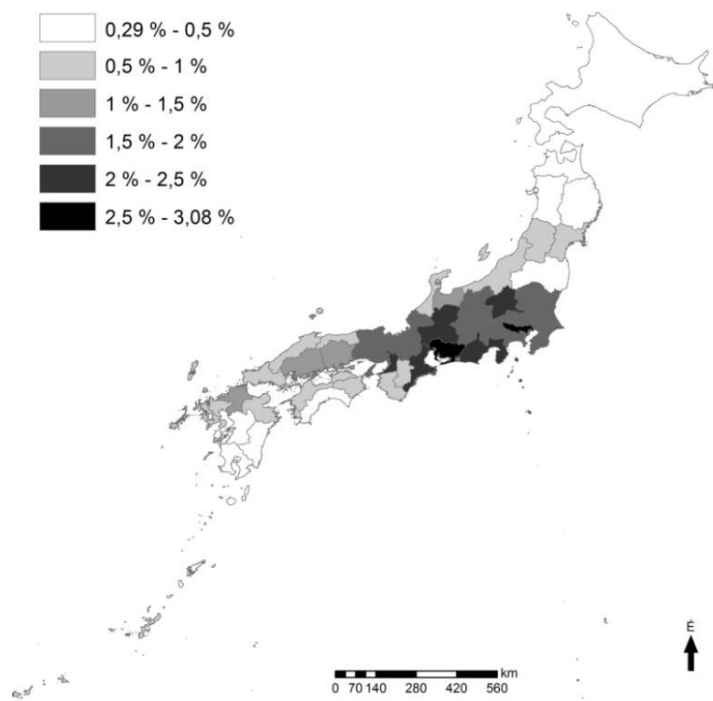
2010-2016 között 10 ezer ausztrál, 2 és fél ezer újzélandi élt Japánban. (1.táblázat)

1.táblázat: Az össznépesség és a külföldiek száma 2010-2016 között Japánban (www.stat.go.jp alapján).

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Összes külföldi	2 134 151	2 078 508	2 033 656	2 066 445	2 121 831	2 232 189	2 382 822
Japán	125 922 849	125 755 492	125 559 344	125 347 555	125 115 169	124 862 811	124 550 178
Teljes népesség	128 057 000	127 834 000	127 593 000	127 414 000	127 237 000	127 095 000	126 933 000
Ázsia	1 681 469	1 653 679	1 638 344	1 676 140	2 121 831	2 232 189	2 382 822
Banglades	10 175	9 413	8 622	8 822	9 641	10 835	12 374
Dél-Korea	565 989	545 401	530 046	519 737	501 230	457 772	453 096
Fülöp-szigetek	210 181	209 376	202 974	209 137	217 585	229 595	243 662
India	22 497	21 501	21 653	22 522	24 524	26 244	28 667
Indonézia	24 895	24 660	25 530	27 210	30 210	35 910	42 850
Irán	4 841	4 725	3 996	3 971	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Kambodzsa	2 683	2 770	2 862	3 082	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Kína	687 156	674 879	652 555	648 980	654 777	665 847	695 522
Malajzia	8 364	8 136	7 848	7 970	8 288	8 738	9 084
Mianmar	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	10 252	13 737	17 775
Mongólia	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	5 796	6 590	7 636
Nepál	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	42 346	54 775	67 470
Pakisztán	10 299	10 849	10 597	11 119	11 802	12 708	13 752
Sri Lanka	9 097	9 303	8 427	9 191	10 741	13 152	17 346
Szingapúr	2 512	2 440	2 135	2 226	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Tajvan	Nincs adat	Nincs adat	22 773	33 322	40 197	48 723	52 768
Thaiföld	41 279	42 750	40 130	41 204	43 081	45 379	47 647
Üzbegisztán	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	1 329	1 503	1 874
Vietnám	41 781	44 690	52 364	72 238	99 865	146 956	199 990
Egyéb	39 720	42 786	45 832	55 409	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Észak-Amerika	64 653	63 250	61 062	62 745	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Kanada	9 995	9 484	9 006	9 024	9 286	9 538	10 034
Mexikó	1 956	1 909	1 935	1 927	2 033	2 141	2 304
U.S.A.	50 667	49 815	48 357	49 979	51 256	52 271	53 705
Egyéb	2 035	2 042	1 764	1 815	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Dél-Amerika	300 142	277 220	253 199	243 174	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Argentína	3 181	2 970	2 722	2 664	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Bolívia	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	5 333	5 412	5 550
Brazília	230 552	210 032	190 581	181 268	175 410	173 437	180 923
Peru	54 636	52 843	49 248	48 580	47 978	47 721	47 740
Egyéb	11 773	11 375	10 648	10 662	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Európa	60 975	58 427	56 891	59 241	52361	56025	59183
Ausztria	569	537	495	499	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Belgium	697	689	655	625	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Dánia	499	496	472	523	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Egyesült Királyság	16 044	15 496	14 652	14 880	15 262	15 826	16 454
Finnország	599	604	620	618	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat

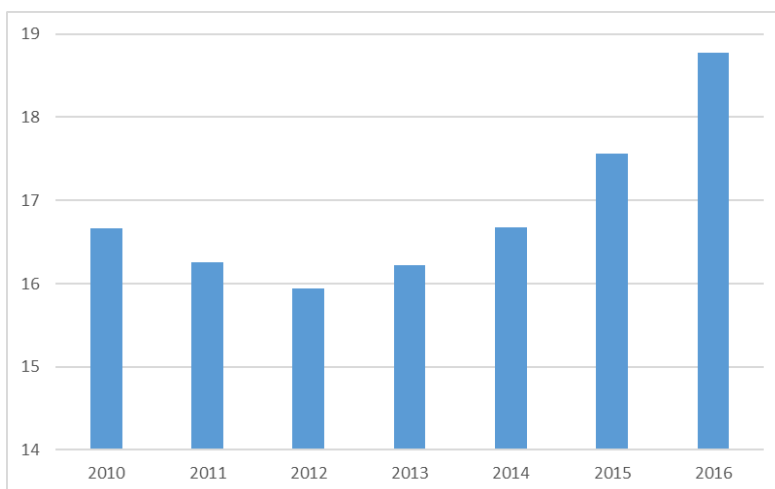
Franciaország	9 060	8 423	8 455	8 877	9 641	10 672	11 640
Hollandia	1 099	1 097	917	953	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Írország	1 061	1 065	1 072	1 039	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Lengyelország	978	951	1 007	1 087	1 110	1 653	1 420
Németország	5 971	5 303	5 223	5 547	5 864	6 336	6 773
Norvégia	416	408	366	416	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Olaszország	2 731	2 642	2 629	2 919	3 267	3 536	3 824
Oroszország	7 814	7 566	7 295	7 509	7 859	8 092	8 306
Portugália	465	454	407	426	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Románia	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	2 245	2 408	2 481
Spanyol-ország	1 907	1 883	1 822	2 057	2 309	2 495	2 750
Svájc	1 089	1 011	937	966	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Svédország	1 553	1 579	1 677	1 727	1 874	1 805	1 794
Ukrajna	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat	1 601	1 699	1 867
Egyéb	8 423	8 223	8 190	8 573	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Afrika	12 130	11 972	10 879	11 545	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Egyiptom	1 593	1 382	1 308	1 537	1 665	1 747	1 886
Ghána	1 883	1 891	1 729	1 834	1 915	2 005	2 148
Nigéria	2 729	2 730	2 377	2 453	2 518	2 638	2 797
Egyéb	5 925	5 969	5 465	5 721	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Óceánia	13 548	12 860	12 535	12 692	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat
Ausztrália	9 756	9 166	8 888	9 014	9 350	9 843	10 387
Új-Zéland	3 250	3 146	3 109	3 109	3 119	3 152	3 239
Egyéb	542	548	538	569	Nincs adat	Nincs adat	Nincs adat

Japánban a külföldiek össznépelességen belüli aránya 2010-ben 1,7% (2,1 millió), 2012-ben 1,6% (2 millió), 2014-ben 1,7,% (2,1 millió), 2016-ban közel 1,9% (2,4 millió), napjaikban 2% feletti. A külföldiek többsége a fővárosba, a nagyvárosokba, a gazdagabb prefektúrákba telepszik le. (www.stat.go.jp). (5.ábra)



5.ábra: A külföldiek aránya Japán prefektúráiban 2013-ban
A www.stat.go.jp adatai alapján szerkesztette Deák Tamás

Az 1. táblázat adatai szerint a tanulmányozott időszakban a kibocsájtó országok jelentős részénél a mélypontot 2012 jelenti, majd ezt követi egy jelentős növekedés (4.ábra)



4.ábra: 1000 japán lakosra jutó, hosszú ideig vagy véglegesen Japánban tartózkodó külföldiek száma. A www.stat.go.jp adatai alapján szerkesztette Deák Tamás

A 2011. március 11.-i földrengés és szökőár erőteljes pusztítást végzett az ország északkeleti részében. A Fukushimai atomerőmű balesete után japánok és külföldiek tömegesen hagyták el a térséget. Ez az eseménysor szerepet játszott a vendégmunkások országos szintű számbeli

csökkenésében is. A helyzet normalizálódása után, 2012-öt követően ismét fokozatosan növekedett a külföldiek száma.

A 2. világháború utáni gazdasági fejlődés és nyitás évtizedeiben a tömeges bevándorlással egyidőben jelentős számú, magasan képzett japán fiatal talál munkalehetőséget a fejlett nyugaton, túlnyomórészt az Egyesült Államokban.

Sajátos színfoltot képvisel a mai japán társadalomban az 1,3 milliónyi őshonos kisebbség. A 2008-ban őshonos etnikumként elismert, saját nyelvvel (Ajnu) és vallással (animizmus) rendelkező ajnuk létszáma lecsökkent 20-25 ezerre. Ugyancsak saját nyelvük, kultúrájuk van a sintoizmus egyik változatát követő okinawaiaknak. A 2. világháború alatt komoly veszteségeket megélt szigetsoporton 138 ezer körüli a lélekszámuk. A császári adminisztráció által erőszakkal terjesztett buddhizmusnak ellenszegülő, állattenyésztéssel, henteséggel foglalkozó népcsoportot „burakumin”-nak nevezi a többségi társadalom. A napjainkig fennmaradt, az országban szétszórta élő közösségük létszáma közel 900 ezer. (Sugimoto 2010).

Összegzés

Japán történelmében a leglátványosabb fejlődés időszakát a 2. világháborút követő újjáépítés évtizedei jelentették. Az ország gazdasága a változó világgazdasági körülményekhez, a társadalom a nyugati típusú életvitelhez, szokásokhoz, magatartáshoz igazodott.

Látványos gazdasági fejlődésének munkaerő igényét részben külföldi munkavállalókkal biztosítja. A legnépesebb külföldi közösségek a kevésbé fejlett közeli, jelentős történelmi kötődésű országokból származnak. 700 ezer kínai és 450 ezer dél-koreai él a szigetsországon, növekszik a távolabbi ázsiai országokból származók száma.

A folyamat globalizálódását mutatja a távolabbi kontinensekről származó közösségek jelenléte. Az 1970-es évektől, a kiszámíthatóbb élet, a magasabb életszínvonal biztosításának lehetősége, a vízumszabályok enyhítése felerősítette a Brazília és Peruba kitelepedett japánok leszármazottjainak visszavándorlását. Számukra a nyelv, kultúra ismerete hatékonyabb társadalmi integrációt, az állampolgárság megszerzésének könnyebb lehetőségét biztosítja. Az Amerikai Egyesült Államokból, Kanadából, Ausztráliából és Nyugat-Európából többnyire magasan képzett szakemberek érkeznek. Az utóbbi évtizedben növekedett az európai volt kommunista országokból származó vendégmunkások száma. A külföldiek munkavállalása az állam által ellenőrzött, jól körül határolt jogi keretek között történik. A külföldiek többsége az ország gazdasági centrumterületeiben, a fővárosban és a nagyvárosokban dolgozik.

A népesedési és gazdasági folyamatok ismeretében a külföldiek további szám- és aránybeli növekedése várható, de ez a növekedés nem vezet az ország és az összlakosság kulturális jellegzetességeinek megváltozásához, kicserélődéséhez.

Köszönetnyilvánítás

"A cikkben/előadásban/tanulmányban ismertetett kutató munka az EFOP-3.6.1-16-2016-00011 jelű „Fiatalodó és Megújuló Egyetem – Innovatív Tudásváros – a Miskolci Egyetem intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztése” projekt részeként – a Széchenyi 2020 keretében – az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg”.

Irodalomjegyzék

CARVALHO, D. (2003): *Migrants and Identity in Japan and Brazil, The Nikkeijin* – Routledge Curzon, Taylor & Francis Group, London, pp. 3-35, 79-115

- DEÁK T. – ELEKES T. (2019): Nyersanyag-gazdaság-népesség kapcsolatrendszerének néhány sajátossága Japánban az utóbbi száz évben. Műszaki Földtudományi Közlemények, 88. kötet, 2. szám, Miskolci Egyetemi Kiadó, pp. 111-116
- HAYASHI, F. (2001): The 1990s in Japan: A Lost Decade. University of Tokyo, Tokyo. pp. 3-7
- HERBERT, K. (1995): European and Asian Migration to Brazil. In: R. Cohen (szerk.) The Cambridge Survey of World Migration, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 19-208
- HORVÁTH G. (1998): A Japán-szigetvilág. In: PROBÁLD F. – HORVÁTH G. (szerk.): Ázsia, Ausztrália és Óceánia földrajza. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. pp.234-276
- HORVÁTH G. – SZABÓ P. – WILHELM Z. (2010): Japán. In: TÓTH J.(főszerk.): Világföldrajz. Akadémiai Kiadó, Budapest. pp. 951-960
- IJIMA, M. (2015): Japanese Women in Agriculture – Overview. Global Agricultural Information Network, USDA Foreign Agricultural Service, pp. 1-5
- MIZUUCHI, T. (2003): The Historical Transformation of Poverty, Discrimination, and Urban Policy in Japanese City: The Case of Osaka. Osaka City University, Department of Geography, Japan-Osaka. pp. 22-23
- PALANOVICS N. (2006): „Új áramlatok Japán hivatalos fejlesztési támogatásainak (ODA) rendszerében”. Kül-Világ 3(2).
<http://www.freeweb.hu/kulvilag/2006/02/palanovics.pdf>
- SORENSEN, A. (2002): The Making of Urban Japan, Cities and planning from Edo to the twenty-first century. Taylor & Francis Group, London and New York. pp. 151-200
- SUGIMOTO, Y. (2009): The Cambridge Companion to Modern Japanese Culture – Cambridge University Press, Port Melbourne, Australia, pp. 76-90, 147-163, 182-196
- SUGIMOTO, Y. (2010): An Introduction to Japanese Society, Third Edition – Cambridge University Press, New York, USA, pp. 189-218
- SZENTES T. (2002): A II. világháború után kialakult nemzetközi gazdasági rend és a változó világgazdaság. In: BLAHÓ, A. (szerk.): Világgazdaságtan. Globális fejlődés, gazdaságdiplomácia. Aula, Budapest, pp.259-299.
- SZENTES T. (2011): Fejlődés-gazdaságtan. Akadémiai Kiadó, Budapest. 531 p.
- WALLERSTEIN I. (1983): A modern világgazdasági rendszer kialakulása. Gondolat, Budapest. 782 p.
- WOOLLEY, P. J. (2005): Geography & Japan's Strategic Choices From Seclusion to Internationalization - Potomac Books, Inc. Washington, D.C. pp. 43-58, 70-101

Takács István

Az Észak-magyarországi régió egészségügyi ellátórendszerének fejlődése a legutóbbi negyedszázadban a legfontosabb népegészségügyi mutatók tükrében

A tanulmány a hazai egészségügyi ellátórendszer finanszírozásának rövid áttekintését követően az Észak-magyarországi régió egészségügyi rendszerének fejlődését értékeli. Elemzi a kórházak eladósodásának okait, az adósságállomány újra termelődésének lehetőségeit. Vizsgálja a kórházi ágyak, a járóbeteg-gyógykezelési esetek számának alakulását, a régió egészségügyi ellátó rendszere hatékonyságnövelésének lehetőségeit.

Kulcsszavak: egészségügy finanszírozása, Észak-magyarországi régió, gazdaságilag aktív népesség, halálozási okok.

JEL-kód: I11, I18

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.11>

Történeti háttér

Az egészségügy finanszírozása tekintetében alapvetően három, a Bismarck, a Beveridge és az erős öngondoskodási modell alakult ki a fejlett országokban.

A szolidaritás elvű társadalombiztosítás alapjait Otto von Bismarck kancellár elképzelése alapján 1883-ban vezették be Németországban meghatározott iparágakban. Célja a megbetegedés kockázata miatt sérülékeny társadalmi rétegek, csoportok helyzetének stabilizálása. A finanszírozás alapját a társadalombiztosítási járulék képezi, amit a munkáltatók és a munkavállalók megosztva fizetnek. A szolgáltatásokhoz való hozzáférés alapja a *biztosítási jogviszony*, ami ma már gyakorlatilag 100%-hoz közelít. A *szolgáltatói* oldalon jelentős számban találunk *magán-szolgáltatókat*. A rendszer fontos alapelve a *szolidaritás*, mely szerint a befizetések a jövedelemmel arányosak, ami azt jelenti, hogy a gazdagabbak többet fizetnek, a szolgáltatások igénybevétele azonban nem ettől, hanem a szükségletektől (betegségektől) függ. A bismarcki rendszereknél nehéz a kiadások korlátozása, az egyenlőség megvalósítása, de több, az igényeknek jobban megfelelő szolgáltatást nyújtanak (Simkó, 2006).

A Beveridge-féle társadalombiztosítás a Lord Beveridge által megfogalmazott alapelvek szerint működik, alapjait az Egyesült Királyságban az 1946-os *National Health Service* (Nemzeti Egészségügyi Szolgálat) törvény alapján, az Állami Egészségügyi Szolgálat megszervezése során rakták le (Borbás, 2013). Ez a rendszer abból indul ki, hogy a jóléti társadalom javainak elosztása minél igazságosabban történjen az állampolgárok között. Ezt erős állami irányítás keretében valósították meg. A rendszer forrását az adók alkotják, ezekből finanszírozzák az egészségügyi ellátásokat, amelyek állampolgári jogon járnak mindenkinek. Az ilyen típusú rendszerek jobban uralják a kiadásokat, de a választási lehetőségek korlátozottak és várakozásra kényszerítettek.

Fentiekén kívül megemlíthetjük az un. ”erős öngondoskodásra épülő rendszert”, amelynek mintapéldája az Egyesült Államok (Simkó, 2006). Ez sem tisztán magánbiztosítási rendszer, mivel az 1990-es évek végére már 45%-os volt a közpénzek aránya a finanszírozásban. Az Obama elnök által bevezetett biztosítási rendszer ezt az arányt tovább növelte (amit Trump elnök megszüntetett). Az egészségbiztosítási piacot sokáig a tradicionális vagy üzleti biztosítók uralták. Ennek a rendszernek az egyik gyenge pontja az, hogy a magas egészségügyi kiadásoknak alacsony hozzájárulása volt, másik pedig az, hogy több tízmillió aktív korú dolgozónak semmilyen egészségbiztosítása nem volt (Mihályi, 2017).

Magyarország a II. világháborúig a bismarcki modellt követte. 1891-ben fogadták el az első betegbiztosítási törvényt. A betegbiztosítás fokozatosan terjedt ki az egyes ágazatokra, de még 1940-ben is az aktív keresőknek csak a 21%-a volt biztosított.

A háború után jelentős változás állott be. Az egészségpolitika alapelve az lett, hogy mindenki, minden ellátáshoz térítés mentesen jusson hozzá. Mindezt államosítással, az állam, mint szerephalmozó dominanciájára építve érték el. Az állam tulajdonos, ellátásszervező, finanszírozó, irányító és jogalkotó is volt egyben. Ezt Szemasko-féle szocialista egészségügyi rendszernek nevezhetjük (Simkó, 2006), ami a Beveridge-féle rendszerhez hasonlít, mert a szolgáltatások igénybevétele itt is állampolgári jogon történt. Az 1950-es, 1960-as években a paraszolvencia vált az egészségügyi személyzet jövedelmének kiegészítő forrásává.

A kontingencia elmélet és a stratégiai választás kutatásainak középpontjában a külső környezet és a szervezet belső adottságai, valamint a szervezet strukturális és működési jellemzői közötti összefüggések vizsgálata áll. Az elmélet alapvető állítása, hogy csak azok a szervezetek teljesítenek jól, amelyek megfelelő környezetet választanak és ehhez adekvát szervezeti és működési modellt alakítanak ki (Kormai, 2014).

A környezet összetevőinek vizsgálata alapvetően arra irányul, hogy megállapítsa, hogy az intézmények mennyire változékony vagy éppen stabil környezetben fejtik ki tevékenységüket: hány meghatározó tényező van, és azok milyen mértékben és ütemben változnak.

A stratégiai változások elméletének alkalmazása a hazai közfinanszírozású kórházi szektorra számos ponton eltér az üzleti szférától, mert ezek közfeladatokat ellátó, központi szabályozási és finanszírozási kerettel szembesülő egészségügyi intézmények.

A kórházi menedzsmentek – és tulajdonosaik – stratégiai döntési lehetőségei korlátozottak, többnyire követő stratégiát fogalmaznak meg, ritkán készülnek proaktív, akár a szabályozást is jelentősen befolyásoló stratégiák.

Hazai modellváltások

1988-ban az MSZMP Politikai Bizottsága döntött a biztosítás alapú egészségügy bevezetéséről. 1989-ben a társadalombiztosítás levált az állami költségvetésről. Engedélyezték az egészségügyi vállalkozásokat, megjelent az Orvosi Kamara, mint új szereplő az érdekegyeztetés folyamatában. 1992-ben a Társadalombiztosítási Alap kettévált, járulékmegosztás történt. Az alapellátásban bevezették a szabad orvosválasztást. Megjelenik a TB kártya, nem állampolgári jogon jár az egészségügyi ellátás. A háziiorvosi teendőket vállalkozás formájában lehet ellátni. Megindul a magányórgyszertárak finanszírozása, majd 1993-ban létrejön az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (OEP). Az állam szerepe csökkent, jelentős lépések történtek tehát a Bismarck-típusú modell felé.

A Szabaddemokraták Szövetsége 2006-2008 között kísérletet tett a modellváltásra. Ennek érdekében öt új törvény született, 1992 óta először érvényt kívántak szerezni a biztosított jogviszony alapján járó egészségügy elvének. Kísérlet történt a több biztosítós modell kialakítására, amivel piaci viszonyokat kívántak teremteni az egészségügyben. A 2008. márciusi népszavazás megbuktatta ezt a kísérletet (Kincses, 2006).

Összevont minisztérium az egészségügyi irányítást (NEFMI, most EMMI) államtitkári rangra helyezte a korábbi miniszteri szint helyett (2011: GYEMSZI felállítása). Alatta nyolc Térségi Egészségügyi Központ felállítása, az alapellátásban minőségi indikátorokat vezettek be, finanszírozási ösztönzőket határoztak meg. Átalakították a munkáltatói TB járulékot szociális hozzájárulási adóvá, bevezették a népegészségügyi termékadót és baleseti adót.

Egészségügyi ellátási rendszerek

A nemzetközi gyakorlatnak megfelelően hazánkban is négy (progresszív, megelőző, járóbeteg szakellátó és fekvőbeteg szakellátó) egészségügyi rendszer alakult ki.

A progresszív egészségügyi ellátás alapelve, hogy:

- Minden betegnek hozzá kell jutnia a megfelelő ellátáshoz.
- Minden ellátást az ellátási igénynek megfelelő szinten kell megkapnia a betegnek, kompetencia hiányában nem végezheti senki a beteg kezelését, de a magas erőforrás-

koncentrációjú, speciális felszereltségű és tudású szolgáltatók ugyanakkor ne kezeljenek a képességüknél alacsonyabb szinten is ellátható eseteket.

- Amennyiben a beteg egészségi állapota indokolt, az ellátást az egészségügyi szolgáltató nem tudja biztosítani, úgy a beteget – az esetleges sürgősségi ellátás után – tovább kell küldeni olyan szolgáltatóhoz, amely a szükséges ellátáshoz megfelelő feltételekkel rendelkezik.

A progresszív ellátás elve az egészségügyi ellátás egymásra épülő, feladatmegosztáson alapuló, kötelezően, piramisszerűen egymásra épülő kapcsolatrendszerét és ennek szabályrendszerét jelenti.

A *megelőző ellátások* a betegségek megelőzését, illetőleg azok korai felismerését, szolgáló ellátásokat foglalnak magukba. Ezen belül kapnak helyet a fertőző betegségek megelőzésére vonatkozó vizsgálatok, a szűrővizsgálatok, a környezet- és foglalkozás- egészségügyi tevékenységek, valamint a család- és nővédelmi gondozás.

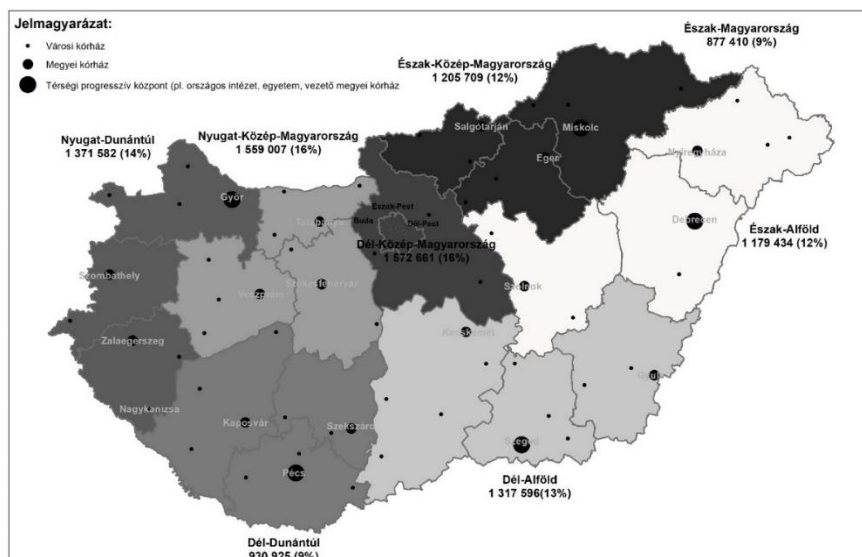
Az *alapellátás* (a magyar egészségügyi ellátórendszer első számú „védelmi vonala”), melynek keretében biztosítani kell azt, hogy a beteg lakóhelyén, illetve annak közelében hosszú távú, személyes kapcsolaton alapuló, nemétől, korától és betegségétől függetlenül folyamatos ellátásban részesüljön.

Fontosabb intézményei a háziorvosi, házi-gyermekorvosi ellátás, fogorvosi alapellátás, alapellátáshoz kapcsolódó ügyeleti ellátás, védőnői ellátás, iskola-egészségügyi ellátás.

Járóbeteg-szakellátás: a beteg folyamatos ellátását végző orvos beutalása vagy a páciens jelentkezése alapján, szakorvos által végzett egyszeri, vagy alkalmoszerű egészségügyi ellátás, valamint fekvőbeteg-ellátást nem igénylő krónikus betegség esetén a folyamatos szakorvosi gondozás.

Fekvőbeteg-szakellátás: a beteg lakóhelye közelében levő fekvőbeteg-gyógyintézeti keretek között végzett egészségügyi ellátás. Igénybevétele a külön jogszabályban leírtak szerint a beteg ellátását végző orvos, a kezelőorvos beutalása, valamint a beteg jelentkezése alapján történik. A fekvőbeteg-ellátás folyamatos benttartózkodás mellett végzett diagnosztikai, gyógykezelési, rehabilitációs vagy ápolási célú fekvőbeteg-gyógyintézeti ellátás (ideértve a hosszú ápolási idejű ellátásokat is), vagy ilyen célokból meghatározott napszakokban történő ellátás, illetve, olyan egyszeri vagy kúraszerű beavatkozás, amelyet követően meghatározott idejű megfigyelés szükséges, illetve a megfigyelési idő alatt –szükség esetén – a további azonnali egészségügyi ellátás biztosított.

2012-től létrejött az egészségszervezés új területi rendszere (1. ábra). Ennek során minőségi és méretgazdasági szempontok érvényesültek. Nyolc térséget hoztak létre, egyenként 1-1.5 Millió lakossal a szubszidiaritás elve mentén centralizáció és decentralizáció együttes alkalmazásával (Borbás/Fata/Babarczy, 2014).



1. ábra: A Térségi egészségszervezés területi beosztása

Forrás: Új Széchenyi Terv

Egészségbiztosítási piac Magyarországon

A hazai egészségbiztosítási piac több szereplős.

Üzleti biztosítók: elsősorban készpénz-ellátást adnak betegség esetére. Néhány biztosító finanszíroz magán-ellátást. A magán-egészségbiztosítás ma már kiterjedhet a következőkre:

- 24 órás egészségügyi tanácsadásra, ellátásszervezésre,
- korlátlan számú járóbeteg-ellátás az ország legjobban felszerelt magánklinikáin,
- éves prevenció sűrűvizsgálatra,
- diagnosztikai vizsgálatokra,
- teljeskörű diagnosztikai vizsgálatokra (pl.: MRI, CT, PET-CT),
- teljeskörű laborvizsgálatra,
- házivizit, magán-háziorvosi szolgáltatásra,
- terhesgondozásra,

VIP szintű kórházi fekvőbeteg ellátásra, betgszállításra, egynapos sebészetre.

Egy 2012-től életbe lépett törvénymódosítás értelmében a munkáltató által kötött egészségbiztosítások (betegségbiztosítások) díja adó- és járulégmentessé vált.

Kölcsönös egészségbiztosító pénztárak: főként a prevencióban, az egészséges életmód elősegítésében, wellness-szolgáltatások nyújtásában vesznek részt. Az önkéntes egészségpénztári befizetés olyan adóelőnyökkel jár, ami a legtöbb munkaviszonyban dolgozó számára elérhető. Ez a forma elsősorban azoknak előnyös, akiknek a családjában rendszeres gyógyszer vagy más egészségügyi kiadások vannak (pl.: kontaktlencse, tesztsík vércukorszintméréshez, stb.), illetve annak is, akinek hirtelen nagyobb összegű egészségügyi jellegű kiadása merül fel (pl.: gyógyszer, temetés, ágymatrac, szemüveg, MBT cipő, stb.). Emellett érdemes lehet elindítani egy egészségpénztári tagságot prevenció s céljal (betegségek megelőzése rendszeres sűrűvizsgálatokkal), magán orvosi, magán kórházi illetve szülési költségekre elő-takarékosság jelleggel, vagy akár egyéb célokra látás-, halláskárosodás, mozgáskorlátozottság esetén.

Az egészségpénztárak lényege, hogy egy havi tagdíj (hozzájárulás) ellenében különféle egészségpénztári szolgáltatásokat nyújtanak szerződött szolgáltatóikon keresztül, sokszor jelentős – akár 25%-os - mértékű kedvezménnyel, illetve a megfelelő egészségügyi célra elköltött összeget számla ellenében megtérítik a befizetett összegből (Kertai, 1999). (A havi tagdíj összegét a

pénztárak maguk határozzák meg, mértéke általában 2-3000 Ft. A havi kötelezően befizetendő tagdíj felett további összegeket is befizethet a magánszemély attól függően, hogy mekkora egészségügyi kiadásokra számít.

Kiegészítő biztosítások: alapvetően új kockázatok lefedésére (pl.: veszélyes sportok, ápolásbiztosítás) szolgál, továbbá lehetővé teszi a beteg-hozzájárulás (co-payment) átvállalását (Boncz/Dózsa, 2002) (pl.: gyógyfürdők, stb.).

Területi ellátási kötelezettség: a lekötött kapacitással rendelkező egészségügyi szolgáltatóknak az a kötelezettsége, hogy a meghatározott ellátási területen élők, a kötelező egészségbiztosítás egészségügyi szolgáltatásaira jogosultak számára egészségügyi szakellátásokat nyújtsanak

Homogén betegcsoport (HBCS): az azonos teljesítményértékű kórházi esetek orvosi szempontból is összetartozó csoportja:

Szakmai homogenitás: a csoport orvosi szempontból pontosan meghatározható, összetartozó eseteket jelent.

Gazdasági homogenitás: az egyes csoportokhoz tartozó eseteknél a teljesítmény (szakmai igényesség, költség) nem túl nagy szórással azonos értékű.

Szolgáltatásvolumen: önálló elszámolási tételként elszámolható, külön jogszabályban meghatározott szolgáltatási egységek teljesítmény-értékeinek mennyisége.

Teljesítményvolumen: önálló elszámolási tételként elszámolható, külön jogszabályban meghatározott szolgáltatási egységek teljesítményértékeinek mennyisége.

Kétfajta fizetési módszer működik:

Utólag kiállított számlákkal alapján (retrospective payment) történő finanszírozás, ami a költségek jelentős növekedéséhez vezethet.

PPS rendszer (prospective payment system), amely előre meghatározza a kórházak által nyújtható szolgáltatások körét és előre meghatározza a szolgáltatások díját. Ha lefelé vagy felfelé tér el az adott intézmény önköltsége, a kifizetés összege akkor sem változik, ezért takarékosagra ösztönöz (Sinkó, 2006).

Ennek megfelelően fix és teljesítményelvű finanszírozásról beszélhetünk (2. ábra):

Fix előirányzatú rendszerek a szolgáltatók számára előre meghatároznak egy alapirányzatot, melyből szabadon gazdálkodhatnak. Az alapirányzat meghatározásának két módszere a kapacitásfinanszírozás és a feladatfinanszírozás.

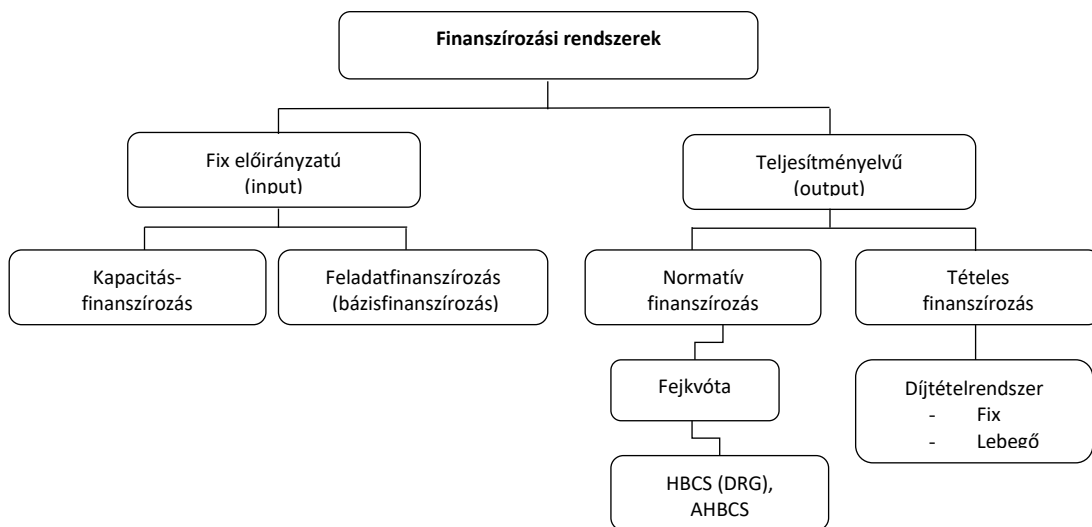
Kapacitásfinanszírozás esetében egy jellemző kapacitásmutató alapján (pl.: ágyszám) történik a költségvetés meghatározása. A finanszírozás független a tényleges teljesítménytől és annak minőségétől. A szolgáltató egyáltalán nem érdekelt a költséghatékony működésben, ellenben a rendszer egyszerű és olcsó, a bevételek nagy biztonsággal kalkulálhatóak, de ez a legkevésbé hatékony finanszírozási forma.

Feladatfinanszírozás esetében az adott időszakra kifizetendő fix bevétel meghatározása feladathoz kötődik. Itt részben már a teljesítményhez is kötődik a kifizetett pénz mennyisége.

Teljesítmény elvű finanszírozás

A ténylegesen elvégzett munkát, azaz a teljesítményt fizeti meg, azonban az egészségügyben a teljesítmény meghatározása számos problémát okoz.

A *szolgáltatások tételes elszámolása* esetében minden egyes, a beteggel kapcsolatban végzett vizsgálatot és beavatkozást rögzítenek, és ezeket tételesen.



2. ábra: Finanszírozási rendszerek
Forrás: saját szerkesztés

Egészségügy finanszírozása Magyarországon

Az alapellátásban a *fejkvóta* érvényesül. Ennek előnye, hogy alacsonyak az adminisztrációs költségek, így nagyobb figyelem irányul a megelőzésre, kisebb a kínálat gerjesztette kereslet, magasabb minőségű szolgáltatás a kötött fizetéshez képest. Hátránya, hogy az orvos a betegek számának növelésében érdekelt (ezt csökkenti a depresszió, azaz meghatározott pontszám felett a lejelentett pontokat lefelé módosítják). Így csökkenhet az egy praxisba tartozó betegre jutó szolgáltatások mennyisége, a betegeket szakorvosokhoz irányítják át, a kórházi ellátást kevésbé indokolt esetekben is igénybe veszik.

A házi orvosi ellátásban fix díjat, eseti ellátási díjat és ügyeleti díjat, valamint területi kiegészítő díjat számolnak el. 2001 óta támogatást igényelhetnek felhalmozási célú kiadásaira, ezek forrása a költségvetés és nem az Egészségbiztosítási Alap. A védőnői ellátás hasonlóan *fejkvótára* épülve történik.

A homogén betegcsoportok kialakítása során először definiálják a betegcsoportokat, besorolják a konkrét eseteket, a ráfordítási költségekből kialakítják a betegszámlát. Meghatározzák az átlagköltséget és az ápolási időparamétereket, megvizsgálják a költségek homogenitását. Időnként felülvizsgálatot végeznek és módosítják a besorolásokat.

A betegcsoportok főbb jellemzői: a *súlyszám*, az *alsó*, a *felső*, és a *normatív határnap*.

Az *aktív fekvőbeteg ellátás* előnye gazdaságossága és költségtudatossága. Hátránya, hogy a szolgáltató érdeke az esetszám növelése, csökken az egy esetre jutó szolgáltatások száma, fennáll az alulkezelés veszélye, kedvezőtlenül hat a komfortszintre, az erőforrás-fejlesztő beruházásokra, a kevésbé súlyos eseteket preferálja („továbbküldés”), volumenkorlát.

A teljesítményvolumen-korlát (TVK) lényege: az egyes szolgáltatók által finanszírozási korlátozás nélkül végezhető teljesítmény előzetes meghatározása. Alapja a bázisidőszaki teljesítmény, amely egyes jogszabályban meghatározott tényezőkkel korrigálandó.

A *járóbeteg-szakellátás* területén a *tételes elszámolás* (fee for service) érvényesül. Ennek előnye, hogy gazdaságos, költségtudatos, szabad orvosválasztás, biztosított az erőforrások igény szerinti elosztása, szektorsemmleges. Hátránya, hogy a szolgáltatások számának, komplexitásának növekedéséhez vezet, ami a kiadások emelkedését okozza; fennáll a túlkezelés veszélye, a szolgáltatónak nem érdeke a minőség javítása.

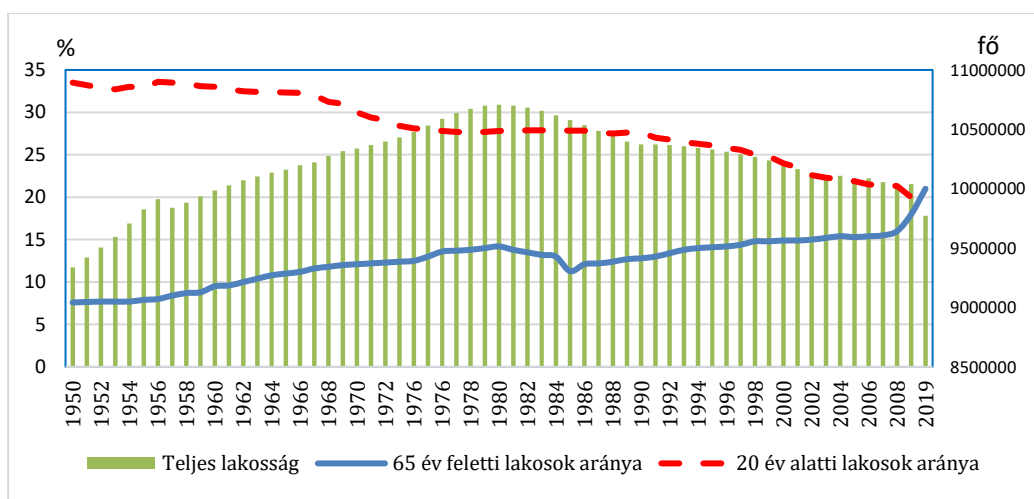
A *krónikus fekvőbeteg ellátás* a kórházban töltött napok száma alapján finanszírozott (Dózsa, 2010).

A közegészségügyi *szolgáltatások, iskolaorvos* fix költségvetési keretből finanszírozott. Előnye: a megelőzésre fordított figyelmet fokozhatja, hátránya: a minőség javítására nem ösztönöz.

A kórházak szabályozási környezetének változásai

A kórházak működése szempontjából a demográfiai és epidemiológiai helyzet változása az egyik meghatározó tényezője a kereslet változásának. A demográfiai helyzet változása kapcsán 1990 és 2015 között a 20 év alatti lakosság számaránya jelentősen csökkent (28%-ról 21%-ra), a 65 év fölötti lakosság aránya pedig (13%-ról 18%-ra) nőtt (3.ábra).

A nemzetközi adatokkal összehasonlítva a halálozási és a várható élettartam hazai adatai igen kedvezőtlenek. A várható élettartam csaknem 7 évvel marad el az EU 15 tagország átlagától, a halálozási ráta magas (13,4 ezrelék) és komoly problémát jelent a korai halandóság. A daganatos halálozás miatti életév-veszteség tekintetében Európában sajnos az élén járunk (Kovács, 2015).



3. ábra: A 20 év alatti, valamint a 65 év feletti lakosság arányának, továbbá a teljes lakosság számának alakulása Magyarországon

Forrás: KSH Statisztikai Évkönyv

Magyarország lakossága szinte minden betegcsoportban és az életmódra káros viselkedési tényezőkben (pl.: dohányzás, alkoholizmus) az elsők között van, vagy az erős középmezőnyben helyezkedik el (pl.: diabétesz, magasvérnyomás, szívelégtelenség, stb.) (Kovács, 2015). A krónikus betegségek növekvő száma és aránya a hazai prevenció és egészségfejlesztési programok elégtelensége folytán növekvő keresletet okoz a hazai egészségügyi ellátórendszerrel és így a kórházakkal szemben.

Változás három területen következett be:

- az egészségbiztosítási és finanszírozási rendszer törvényi és kormányrendeleti szintű szabályai,
- az egészségügyi ellátórendszer kapacitákszabályozásában és
- a munkaügyi és általános adószabályokban.

A magyarországi kórházszektor méretét és jellemzőit jelentősen befolyásolta a rendszerváltásig érvényesített kórházépítési és kórházfejlesztési politika. Ennek egyik eredménye volt a hetvenes és nyolcvanas évek nagyméretű kórházi kapacitásbővítési programja. A modell másik jellemzője

az intézmények állami tulajdonba vétele, a közvetlen, bürokratikus minisztériumi és megyei tanácsi felügyelet volt.

A rendszerváltást követő első jelentős változást az 1990-es Önkormányzati törvénnyel kezdődően meghirdetett decentralizáció jelzi. A hazai kórházak közel 85% -a városi, megyei vagy fővárosi önkormányzati tulajdonba került. Az orvosegyetemi klinikák az egyetemi autonómia alapján kvázi önállóak lettek, csak 15% maradt ágazati minisztériumi felügyelet alatt. Ettől a kormányzat alapvetően azt várta, hogy az intézmények működését az önkormányzatok felelősségteljesen igazítják a helyi szükségletekhez, a helyi közösségek elvárásaihoz.

A kórházszektorra ható következő jelentős változást a biztosítói, szolgáltatás vásárlói és szolgáltatói szerepkörök különválasztása jelentette. A forráscsere következtében 1990. január 1.-től a TB Alap kezelésébe került az egészségügyi ellátás. Ezzel az Alap kezelője és az egészségügyi szolgáltató intézmények szerződéses kapcsolatba került.

Az igazi változást azonban az 1993. év hozott. Ekkor az egységes igazgatási szervből, az Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság (OTF) létrehozták az országos Egészségbiztosítási Pénztárt (OEP) az Egészségügy Alap kezelésére (másik fele az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóságba került). Az OEP esetében a változást az jelentette, hogy ki a felügyeleti (kormány, pénzügyminiszter, egészségügyi miniszter), ill., hogy annak megyei igazgatási szervei külön jogi státuszt élveztek, avagy sem (Karner, 2008).

A szerződéses kapcsolat azonban inkább adminisztratív eszközként működött és nem valódi szolgáltatás vásárlásként. A szabályozási és finanszírozási változások hatására végeredményben nem megfelelő ösztönzők jöttek létre a kórházak számára, ami input-orientált kapacitásszabályozást és output orientált finanszírozást jelentett. Holott az orvosok tevékenységét jelentősen befolyásolja a finanszírozás módja. A kockázatmegosztás elmélete szerint pedig a finanszírozási technikák módosításával változtatható a finanszírozási kockázat mértéke a vásárló és a szolgáltatók között.

A bizonyítékokon alapuló egészségpolitika és tudatos szolgáltatásvásárlás jellemző példájának tekinthetjük Magyarországon a hemodinamikai laborok elterjedését és finanszírozási befogadását a 2000-es évek elejétől. További példák a művese centrumok befogadása szigorú területi hozzáférési elvek alapján, részben a CT és MRI telepítések irányítása onkológiai és onkoradiológiai centrumok, sürgősségi osztályok telepítése és finanszírozása, egynapos sebészeti központok fejlesztése. Az egészségpolitika által meghirdetett tudatos fejlesztési irányok és a struktúraváltást előmozdító szabályozási és finanszírozási elemek *valódi változásokat* keltettek a kórházak szolgáltatási választékában.

Tipikus példa erre az onkológiai ellátás 2005 decemberétől életbe lépő koncentrációja (55-60 kórházból 25-27 nagyobb kórházi centrumba), onkológiai centrumok hálózatának létrehozása. További jelentős szerkezetváltást eredményező hosszú távú irány a sürgősségi ellátás fejlesztése, az elkülönült szakmai-osztályos felvétel helyett az egykapus (angol-amerikai) sürgősségi osztályon, vagy centrumon alapuló felvételi rendszer kialakítása. Az 1998-ban meglévő 5 sürgősségi osztály száma 2005-re 25-re, 2008-ra pedig közel 40-re emelkedett.

Az intézmények szakmai profilját és kapacitását befolyásoló, 2007 áprilisától életbe lépő törvényi intézkedések a korábbi átalakulási folyamatokat felgyorsították. Az aktív profilú intézmények száma 2006-ról 2007-re 136-ról 109-re csökkent, s hat kórház teljesen kikerült a kórházi szektorból, 12-ben megszűnt az aktív kórházi ellátás, 33 kórház esetében egy, vagy több aktív szakmacsoport közfinanszírozása szűnt meg. Az aktív ágyszám országosan 27%-kal csökkent (Universal Health Coverage, WHO statistics).

A 2004-től érvényesülő költség féken tartó és kiadáscsökkentő politikák

A 2003-as közalkalmazotti béremelés miatt kiáramló 500 milliárd forintos államháztartási kiadási növekményből 134 milliárd az Egészségbiztosítási Alapba került. Ez az év végére oly mértékben terhelte meg az államadósságot, hogy 2004-től kezdve a közszektorban jelentős megszorításokat, költség féken tartó intézkedéseket kellett bevezetni. 2004 januárjától bevezették a

teljesítményvolumen-finanszírozás (TVK) rendszerét. Ezeket a megszorító intézkedéseket a szocialista kormány a választások évére (2005-2006 fordulójára) némileg fellazította, de az új kormány első lépése volt 2006 júniusában a 2007-2010-es időszakra vonatkozó új konvergencia program kidolgozása, amit a Bizottság 2006 augusztusban hagyott jóvá. Ennek keretében a közszférában a legnagyobb áldozatot az egészségügynek kellett elviselnie. Az összes kiadáscsökkenésből mintegy 20%-ot vállalt az egészségügy. Ennek keretében 2006-tól 2009-ig a kiadáscsökkenés reálértéken meghaladta a 25%-ot, ami azt jelentette, hogy a GDP arányos egészségügyi közkiadások a 2003-as 6%-ról 2009-re 5%-ra csökkentek. 2009-ben az egészségügyi intézmények körében 15%-os reálérték-csökkenéssel kellett számolni.

A fenti kormányzati intézkedések 2008-2009-re gyakorlatilag leszűkítették az egészségügyi intézmények mozgásterét és a valódi, előreutató stratégiák kidolgozása helyett a kiadáscsökkenés, az ad hoc megszorító intézkedések és a nagymértékű elbocsátások váltották fel a stratégiai jellegű gondolkodást. 2007-2008-ban 12-15%-os elbocsátások voltak, ami a nagy megyei kórházakban, (pl.: Miskolcon is) 300-500 főt jelentett. Azaz ebben az időszakban a stratégiák főleg a túlélésre szűkültek be.

A kórházak napi működését jelentősen befolyásoló intézkedések a következők voltak:

- HBCS súlyszámok visszafelé normálása,
- 50%-os béremelés beépítése a teljesítmény-finanszírozásba,
- TVK rendszer bevezetése, majd többszöri szigorítása,
- HBCS rendszer módosításai,
- kórházi kapacitások, aktív kórházi kapacitások csökkentése.

Ezek a megszorítások felgyorsították a kórházfüziókat, egyes telephelyek és kis kórházak bezárását vagy teljes profilváltását. Az intézményi stratégiákban az alábbi irányok megerősödését látjuk. Így erősödött a versenyszemlélet, párhuzamosságok épültek le (Pécs, Szeged, Budapest), erősödött a kooperáció (pl.: Miskolc Városi Kórházak), felgyorsultak a fúziók (Miskolc Városi Kórházak), vagy holdingok létrehozása (pl.: Hajdú-Bihar megyében), telephelyek, pavilonok szűntek meg vagy kiváltására irányuló fejlesztések voltak (pl.: egri kórház).

A társadalombiztosítás alapú közfinanszírozás rendszere, a HBCS rendszer bevezetése és alkalmazásának tapasztalatai

A pénzügyi-finanszírozási környezet elemzésekor a legmélyrehatóbb változást a Homogén Betegségcsoportokon alapuló (HBCS) rendszer 1993. július elsejétől történő bevezetése jelentette. A bázisév teljesítményeit elosztották az adott évben kapott finanszírozás összegével, amely meghatározta az intézményi bázis alapdíját

A magyarországi HBCS rendszer az USA-ban, a Medicare finanszírozásában 1983-ban bevezetett DRG rendszeren (Diagnosis Related Groups) alapul. A kórházak finanszírozásában beállott legnagyobb hatású változás közvetlen kiváltó oka a prospektív finanszírozáson alapuló kórházi költség-visszatérítések gyors növekedése volt (Lex, 2001).

A DRG rendszerek főbb jellemző adatai megegyeznek a fentebb, a HBCS-nél tárgyalt adatokkal. Az ellátási adatokból képezhető mutatószámok: ápolási idő, átlagos ápolási idő, esetösszetétel mutatója (case-mix index), ágy kihasználtság mutatója, havi/éves esetszám, ágyforgó. Ezek határozzák meg a HBCS rendszeren alapuló statisztikákat, elemzéseket. Ezen felül alapvető elszámolási szabályokat, ún. garanciális szabályokat alakítottak ki az elszámolások gyakoriságának korlátozására.

Az 1993-tól 2003-ig terjedő időszakban az intézményi alapdíjak eltérően alakultak és időről időre többször módosították a számítás szabályain. Ebben az időszakban az alapdíjak és a finanszírozás három korszakát láthatjuk:

- kórház specifikus alapdíjak alapján történő finanszírozás (1993-1994),
- szakmai és intézményi szorzókon alapuló finanszírozás (1995-1996),
- az alapdíjak kiegyenlítése és prospektív meghirdetése (1996-2001).

Gyakorlatilag az intézményeknek ilyen vagy olyan módon, de szembesülniük kellett valódi teljesítményükkel.

A HBCS finanszírozás alapdíja 1998. 2. félévére országosan egységes lett (55 ezer Ft). Ez azt jelenti, hogy ugyanazért az ellátásért az intézmény jellegétől függetlenül ugyanaz a térítési díj járt (egységes alapdíj x HBCS súlysám). Ennek pozitív hatása, hogy az ápolási idő csökken (1993:11.3 nap, 2008: 6.8 nap), ágykihasználtság nő. Negatív hatások: megjelentek a „kódolási trükkök”. Erre az OEP a normák csökkentésével reagált.

Ebben az időszakban tehát a finanszírozási környezet viszonylag meghatározott keretek és játékszabályok között működött. Az országosan egységes kasszáért az intézmények növekvő teljesítménnyel küzdöttek.

A reformjavaslatok mindegyike (pl.: 1996-os sárga könyv, 2006-os zöld könyv, stb.) kiemeli a kórházszektor túlzott nagyságát és jelentős kapacitáscsökkentést tart szükségesnek. Ezek során felmerül az indokolatlan kórházi ellátás más ellátási formákkal való kiváltásának halaszthatatlansága, a kórházi kapacitások jelentős csökkentésének szükségessége. A reformjavaslatok hibája volt, hogy hiányzott belőlük a komplex szemléletmód. Nem terjedtek ki az *egészség ellátórendszerre*, sokszor nem kezelték az alapellátás és a járó beteg-szakellátás szerkezeti és szakmai problémáit, hiányzott a megelőzés-szemlélet, továbbá nem tartalmaztak megoldásokat a népegészségügyi problémákra sem (Árvai/Giday/Mádi, 2017).

Az intézményi vezetések szempontjából meghatározó környezeti elemként kezelhetjük az 1990 óta létező folyamatos fenyegetettséget: a szakértőktől és politikai erőktől független egybehangzó vélekedést a kórházi, különösen az aktív kórházi kapacitások túlzott mértékéről és a jelentős kapacitáscsökkentés halaszthatatlanságáról, ami intézménybezárást (is) jelent. A fekvőbeteg ellátásra fordított kifizetések 2008-ban az összes kifizetés 58%-át képviselték, ami igen jelentős túlsúly.

Központi kormányzati címzett beruházások és EU forrású fejlesztések, beruházások

A fent vizsgált időszak első felét – érthetően – a hazai (központi állami, miniszteriális, önkormányzati) fejlesztések határozták meg. A legjelentősebbek a címzett beruházások, amire alapvetően az önkormányzati tulajdonú egészségügyi intézmények pályázhattak. Ekkor évente jelentős fejlesztési források áramlottak be az egészségügyi szektorba, a fejlesztések közel fele azonban alapvetően a meglévő infrastruktúra rekonstrukcióját jelentette (pl.: a Miskolci Semmelweis Kórház Belgyógyászati Tömb rekonstrukciója). Számos kisvárosi kórház túlélését jelentette több évre egy ilyen rekonstrukció. Számos esetben ez a beruházás zsákutcát jelentett, mert 4-8 évi távlatában ezek a kapacitások kihasználatlanokká váltak (pl.: Szikszó, Mezőtúr, stb.).

Stratégiai szempontból azok a fejlesztések a mérvadóak, amelyek egy-egy intézményt más progresszív ellátási szintre helyeznek, illetve alapvetően hozzájárulnak az adott kórház megújulásához (pl.: Uzsoki Utcai Kórház, Bp.) és új ellátási, szolgáltatási profil kialakításához. (pl.: Országos Orvosi Rehabilitációs Intézet épületállománya és gépműszer állománya megújítása).

Jelentősek az önkormányzatok egészségügyi beruházásai és maguknak a kórházaknak a felhalmozott bevételi többletből végrehajtott saját vásárlásaik és fejlesztéseik. A beruházások között ugyanakkor számos olyan, növekedést célzó beruházást találunk, amelyek a legújabb technológiák telepítését célozták meg. Ezekkel az intézményvezetők sok esetben az intézmény stratégiai versenyhelyzetének javítását kívánták elérni olyan nagy értékű (500 millió -1000 millió) beruházásokkal, amelyek nem rendelkeztek előzetes OEP befogadási engedéllyel. Ezek természetesen nagy kockázatot jelentettek, különösen a megtérülési idő tekintetében.

Az EU-hoz való csatlakozás (2004) a hazai egészségpolitika és egészségügyi ellátórendszer számára is komoly kihívást jelent. Az EU ugyanis a strukturális alapok forrásaihoz való hozzájutás érdekében középtávú stratégiai tervezést követel meg a kormányzattól. A pályázati dokumentációknak tartalmazniuk kell a stratégiai tervezés alapvető elemeit: környezeti elemzést,

belső erőforrások, képességek elemzését, összefoglaló SWOT elemzést, középtávú fejlesztési célok leírását, ezek elérését jellemző indikátorok megnevezését és értékeit célok elérését szolgáló tevékenységek, akciók leírását, stb. (Holahan (2001)).

A tervezés fenti metodikája rákényszeríti az intézményi és ágazati elemzőket és vezetőket a szisztematikus stratégiai és projektszemléletű gondolkodásra. A forráshoz jutáshoz nem elegendő egy szép terv és egy politikai lobb, hanem eleget kell tenni a fenti követelményeknek.

A csatlakozást követő első két évben 25 milliárd Ft támogatást használtak fel az egészségügyi intézményeknél. Ezeket egyfajta mintaprogramnak lehet tekinteni.

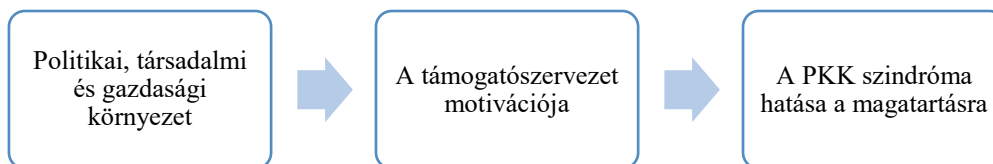
Az Új Magyarország Fejlesztési terv keretében 2007 és 2013 között a legnagyobb forrást igénybe vevő országok közül mind nominálisan, mind arányában Magyarország tervezte a legtöbb forrást az egészségügyi ellátórendszer és a népegészségügyi programok területén. Ezek összege eléri az 1.7 Milliárd EUR-t. A pályázatok irányultsága meghatározza azokat a hívószavakat, amelyek befolyásolják az intézményvezetők stratégiájának irányultságát.

A kórházak eladósodása

A sikeresen megvalósítható intézményi stratégiák egyik alapfeltétele a tudatos és stabil gazdálkodás. A puha költségvetési korlát, mint jelenség és a mögötte meghúzódó vezetői döntések (pl.: egyes szigorú, bevételt növelő, vagy kiadást féken tartó döntés halogatása) egy ezzel ellentétes vezetői magatartást fejtenek ki.

A puha költségvetési korlát (Kornai János) alap gondolata: ha a vállalatok vezetői számolnak az esetleges jövőbeli megmentés, kimentés tényével, akkor nem fordítanak megfelelő gondot a hatékony működésre azért, hogy a veszteségeket elkerüljék, és nem hoznak kemény költségcsökkentő intézkedéseket az adósság csökkentésére. A kemény költségvetési korlát esetében ezzel ellentétben a gyenge hatékonysággal és veszteségesen működő szervezeteknek be kell zárniuk, vagy meg kell szüntetniük a veszteséges tevékenységet (Ember/Kiss/Cseh, 2013).

A kimentésnek, vagy megmentésnek a legtöbb országban erőteljes politikai okai vannak. Ennek megértése érdekében meg kell vizsgálni a kórházak működtetésében érdekelt szereplők érdekeit és hatalmi kapcsolatait (4. ábra).



4. ábra: A PKK jelenség ok-okozati láncolata

Forrás: Kornai et al., 2003.

A kórházszektor esetében az, hogy a központi kormányzat hogyan határozza meg a költségvetést, illetve milyen árakat szab meg, befolyásolja az eladósodottság kialakulását, valamint mértékét.

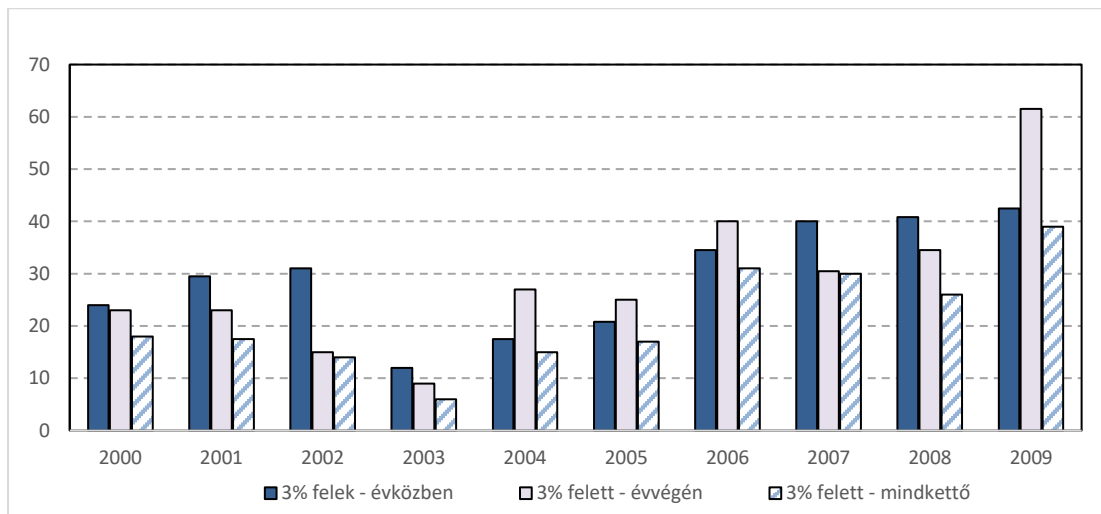
A másik meghatározó tényező a támogató szervezet motivációja és a PKK szindróma magatartásra való hatása. Azok az intézmények, amelyek esetében a vezetés számol a jövőbeli kimentés, megmentés lehetőségével, kevésbé hoznak költségcsökkentő vagy kiadásmérséklő intézkedéseket és nyilvánvalóan könnyebben adósodnak el.

A puha költségvetési korlát jelensége a magyar kórházszektorban

- A kórházszektor adósságállományának kialakulása jelentős részben a makrofinanszírozási helyzet alakulásától, valamint a menedzsment döntéseitől függ.
- Ugyanolyan jellemzőkkel rendelkező kórházak között is rendre vannak eladósodó és stabilan működő intézmények.

- A veszteséges és/vagy eladósodott kórházak (rendszeres) kimentése vagy megmentése hatékonyság veszteséget eredményez az ellátórendszerben.
- A kórházak adósságának kialakulása és kezelése túlnyomórészt menedzsment- és tulajdonos, illetve politikai akciók függvénye, szemben az objektív intézményi jellemzőkkel, tényezőkkel (vidék – főváros, kis-nagy kórház, általános-speciális kórház, versenyző környezet – helyi monopólium) (Universal Health Coverage, WHO statistics).

A legnehezebb időszakban is számos intézmény tudott stabilan, lejárt szállítói tartozás nélkül működni, és ennek mintegy ellentétéként még a legjobban finanszírozott évben (2003) is található olyan kórház, amely jelentős adósságállománnyal rendelkezett (5. ábra).



5. ábra: A 3% feletti 60 napos kifizetetlen szállítói állománnyal rendelkező kórházak aránya évközben és év végén

Forrás: EüM adósságfelmérő kérdőíve, Dózsa Csaba László feldolgozása

2009 év végén a kórházak több, mint 60%-a rendelkezett 3% feletti adósságállománnyal és ez 20%-kal magasabb a 2006-os értéknél. Amíg 2002-től 2006-ig a legrosszabb esetben is csak a kórházak 4%-a rendelkezett 10% feletti adósságállománnyal év közben (év végén pedig maximum 7%-kal), addig ez 2009-re év közben 23%-ra, év végén pedig 29%-ra emelkedett.

Az átlagos adósságállomány 2009-re meghaladta az 5.5%-ot. A pénzügyi helyzet egyértelmű romlását jelzi az is, hogy 2006 végétől kezdve a kórházszektorban 3% alatti átlagos eladósodottság nem volt. Az egy esetre jutó adósságállomány a csúcst 2007. első félévében érte el, majd 2009 második félévéig csökkenő tendenciát mutatott. Az egy ágyra jutó adósságállomány jelentősen emelkedett 2007-re, mivel az összes ágyszám 27%-kal csökkent, míg az adósságállomány nominálértéke emelkedett.

A kórházak kimentésének öt típusa különböztethető meg:

- konszolidáció,
- fenntartói támogatás (beruházás nélkül),
- eladósodott és a későbbiekben bezárt kórházak címzett beruházása,
- célzott kórházkarbantartás,
- egyedi finanszírozói támogatás, év végi kifizetés.

A legegyszerűbb kimentési módszer a Parlament által jóváhagyott költségvetési keretből történő konszolidáció. Erre kétszer, 1996-ban és 2002-ben került sor és 52 kórházat érintett.

További kimentéshez hasonló, speciálisan magyar megoldás volt a címzett beruházások nyújtása, amelynek keretében a veszteségesen működő, egyes szakmapolitikai elképzelésekben bezárásra ítélt kórházakat kompenzálták túl rekonstrukcióval, bővítéssel.

A különböző típusú kórházak kimentésének gyakorisága az évtized második felére, végére lecsökkent, egyre inkább érvényesül a kemény költségvetési korlát. Tipikus példája ennek a Diósgyőri Kórház esete. A kórház mind a két konszolidációs programban részt vett, miközben több éven át került az eladósodott kórházak körébe. Végül 2007-2008-ban beolvasztották a másik városi kórházba, aktív ellátási profiljait pedig jelentősen csökkentették.

Megállapíthatjuk tehát, hogy a kórházszektor tekintetében a Kornai féle puha költségvetési korlát a gyakorlatban Érvényes volt. Szerepet játszott egyrészt a kórházak folyamatos eladósodásában, másrészt magyarázza, hogy ugyanolyan jellemzőkkel rendelkező kórházak között is rendre vannak eladósodó és stabilan működő intézmények. A kórházak adósságának kialakulása és kezelése tehát alapvetően jellemezhető a puha költségvetési korlát elméletével.

Az egészségügy gazdasági szerepe

Az egészségesség vonatkozásában 2016-ban a világon az 54. helyen állt Magyarország. Az Európai Unióban a következő országok voltak mögöttünk: Észtország, Románia, Bulgária, Lettország, Litvánia. A születéskor várható élettartam Magyarországon ugyan folyamatosan nő, de még így is elmarad a 2004-ben az EU-hoz csatlakozott országokétól.

A megbetegedések területén a „klasszikus” fertőző betegségek (TBC, járványok, stb.) gyakorlatilag megszűntek, vagy minimális szintre estek vissza, ezek helyett a halálos, nem fertőző krónikus megbetegedések tarolnak (pl.: daganatos megbetegedések, szív- és érrendszeri megbetegedések, noha ez utóbbiak terén némi javulás már tapasztalható). A fejlett országokra jellemző problémák viszont még előttünk vannak, például a mentális megbetegedések, viszont a mozgásszervi megbetegedések területén már beköszöntött a „fejlettség” állapota. (gerincsérv, reuma, stb.) (Kovács, 2015).

Noha a beteg ember számára természetesen az egészségügyi ellátás fejlettsége és hozzáférhetősége a meghatározó, korábbi felmérések szerint azonban az egészségért csak 10-15%-ban az egészségügy a felelős. Ezzel szemben az egészséget meghatározó tényezők:

- a genetika,
- az életmód és az azt meghatározó tényezők (gazdasági fejlettség, környezeti káros hatások mértéke, társadalmi egyenlőtlenség szintje, stb.),
- társadalmi minták és szokások,
- az egészségügyi ellátás,
- az egyén problémakezelő képessége, informáltsága.

Az egészségipar a világon egy gyorsan fejlődő, innováció-igényes, húzóágazat. Előnye:

- a biztos, konjunktúra-rezisztens (attól független) piac, nem szezonális, mint pl. a divatcikkek, kozmetikumok, stb. piaca,
- a magas foglalkoztatási lehetőség,
- a hagyományos a piaci jelenléte, ismertsége (pl.: gyógyfürdők, Richter Gedeon, stb.),
- a hazai adottságai jók, alacsony anyag és energiaszükséglete, nemzetközi hírű tudósok, magas ÁFA,
- egészségügyi túrizmus fejlődésének lehetőségei.

Az egészségügy tehát a társadalmi infrastruktúra meghatározó eleme. Egy munka alapú társadalomban az élő munkaerő karbantartása gazdasági tényező.

A 20. század közepén sokan azt hitték, hogy a technológiai fejlődés majd megoldja az egészségügy problémáit, mára ez a nézet módosult, és a fenntarthatóság vált a 20. század utolsó negyedének az egészségügyi rendszereket érintő egyik legfontosabb problémájává, egyben pedig ez a probléma elsősorban pénzügyi problémaként jelentkezett, noha a humán erőforrások biztosításának kérdése

is egyre jelentősebb. Napjainkban egyre kevesebb aktív dolgozó egyre több ember egyre drágább ellátását kénytelen fizetni. Az esélyegyenlőség alapelve ugyanis megköveteli az egyenlő hozzáférést. A gazdaság növekedése ugyanis nem tart lépést az egészségügy területén jelentkező folyamatos költségnövekedéssel, amit az új technológiák megjelenése okoz, amelyek szükségszerűen drágábbak (pl.: nanotechnológia). Az egészségügy fenntartható fejlődésének alapfeltétele, hogy összhangba kell hozni az egészségüggyel kapcsolatos elvárásokat és az ezért vállalt egyéni és közösségi áldozatokat (Mihályi, 2017).

Az egészségügyi rendszerek fejlődése valójában a kockázatközösségek és a szolidaritás fejlődéstörténete.

Miért szükséges a szolidaritás elve?

- A személyes jövedelmi helyzet és az egészségügyi szükséglet fordított arányban van. (akkor tudnánk megfizetni, amikor még nem szorulunk rá).
- A gyógyítási költségek különbségei ma már olyan mértékűek, hogy csak társadalmi méretű szolidaritás elvű kockázat-közösség képes ennek átlagolására.
- Az egészségi állapot változása előre nem tervezhető, az egyén választása által csak részben befolyásolható.
- A társadalmi béke miatt.

A magánszolgáltatások ma már egyre inkább hiánypótló, mint választékbővítő szerepet töltenek be. De:

- A jelentős magánforrásokat információ hiányában bizonytalan hatékonysággal, kevesebb egészség-nyereséggel használják fel.
- Alacsony a szférában a közösségi kockázatkezelés szintje.
- Nincs megfelelő szakmai kontroll a szféra felett.
- A magánegészségügy kiveheti a pénzt és az ellátó személyzetet a „hivatalos” egészségügyi rendszerből, ezáltal gyengíti a közellátást.
- Jelentős a fekete, vagy a szürkegazdaság szerepe a szférában.
- A beteg sokszor magára hagyott, sem hivatalos „segítője”, sem megfelelő információja, sem fogyasztóvédelme nincs.

Elvileg mind a köz, mind pedig a magánellátás egyaránt alkalmas és jó, mindkettő biztosíthatja a társadalmi igazságosságot. Elvi szinten a szétválasztás nagyobb igazságosságot, tisztább viszonyokat eredményez. A szeparált modell egyetlen hátránya, hogy ehhez tisztán állami forrásokból fenntartott, jól működő egészségügyi rendszer kell.

Az egészségügyi rendszer „feltőkésítéséhez”, a benne levő magánszolgáltatások kiváltásához vagy kivásárlásához, a munkaerő helyzet stabilizálásához szükséges béremelés forrásának megteremtésére a költségvetés nem ad reális alapot.

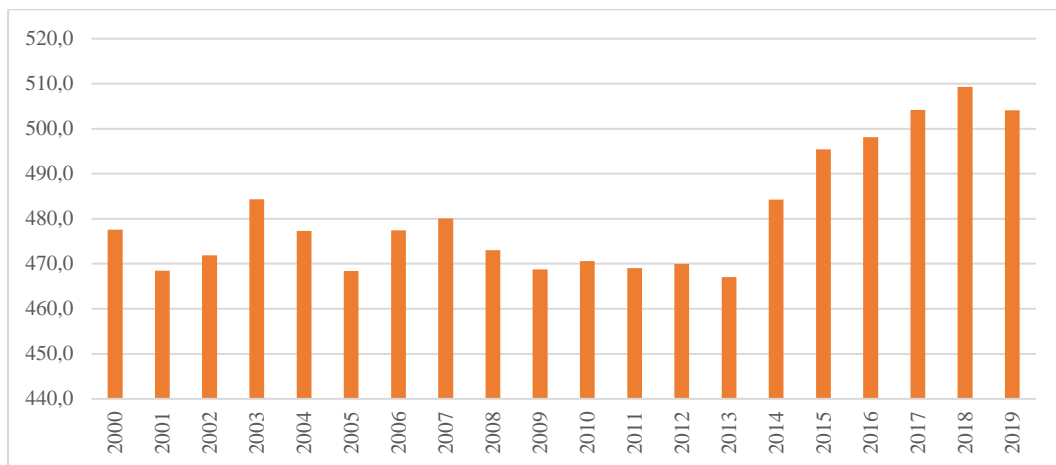
Ahhoz, hogy az egészségügy fenntartható, működőképes és lakossági elégedettséget kiváltó szféra legyen, a köz és magán *szembeállítás*a helyett a szervezett és ellenőrzött *együttélést* kellene megvalósítani. Ugyanakkor fennáll a veszélye annak, hogy beavatkozás és jelentős állami forrásbevitel nélkül az egészségügy kettészakadhat. „szegények” és „gazdagok” egészségügyére. *Nincs két egészségügyre való orvosunk!* Egy komplett, mindent megoldó „második” egészségügy fenntartásához nem elég gazdag az elit. A növekvő magánfinanszírozást pl. kiegészítő biztosítással kell alakítani.

Észak-magyarországi régió egészségügyi helyzete

Adott ország, ill. adott régió egészségügyi ellátásának színvonalát döntően befolyásolja a GDP, illetve az abból százalékos arányban eszközölt ráfordítások nagysága, de nem elhanyagolható léptékű a társadalmi hagyományok szerepe, illetve a szervezettség sem. Az egészségügyre

fordított GDP százalékos aránya tekintetében Magyarország Európában a felső-közép mezőnyben foglal helyet.

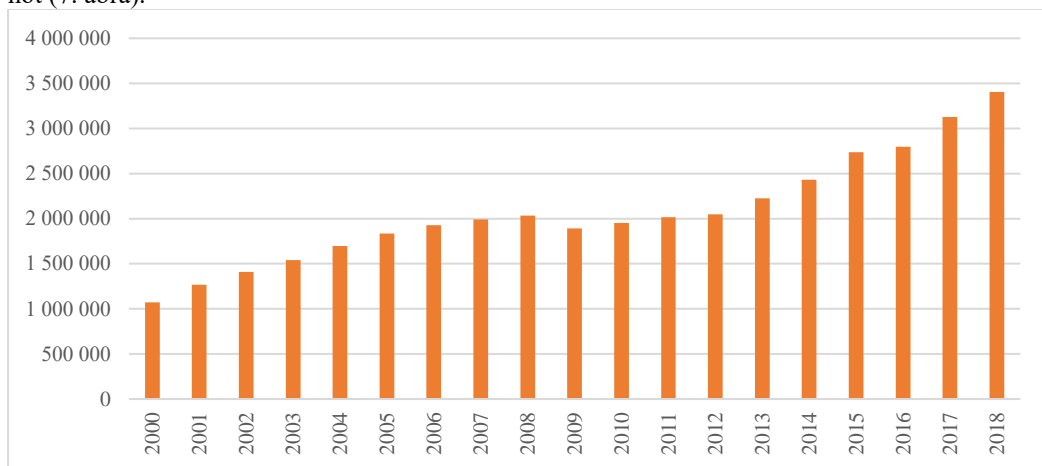
Pozitív, hogy a gazdaságilag aktív népesség száma az Észak-magyarországi régióban, a 2009-2010-es mélypont után nőtt (6. ábra).



6. ábra: A gazdaságilag aktív népesség száma Észak-Magyarországon [ezer fő]

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Hasonlóan kedvező, hogy a régió GDP-je az elmúlt közel 20 év alatt több mint háromszorosára nőtt (7. ábra).



7. ábra: Bruttó hazai termék (GDP) Észak-Magyarországon [piaci beszerzési áron, millió Ft]

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

A rendszerváltás után átalakult az Észak-magyarországi kórházak szerkezete és igazgatási rendszere.

Ezzel párhuzamosan az európai trendeknek megfelelően, megkezdődött az aktív kórházi ágyak számának csökkentése és az alapellátás, valamint a járóbeteg ellátás erősítése. Nógrád és Heves megyében a megyeszékhelyeken található központi intézmények minden diszciplínát működtetve gyakorlatilag lefedték az illetékes megyei ellátás teljes spektrumát.

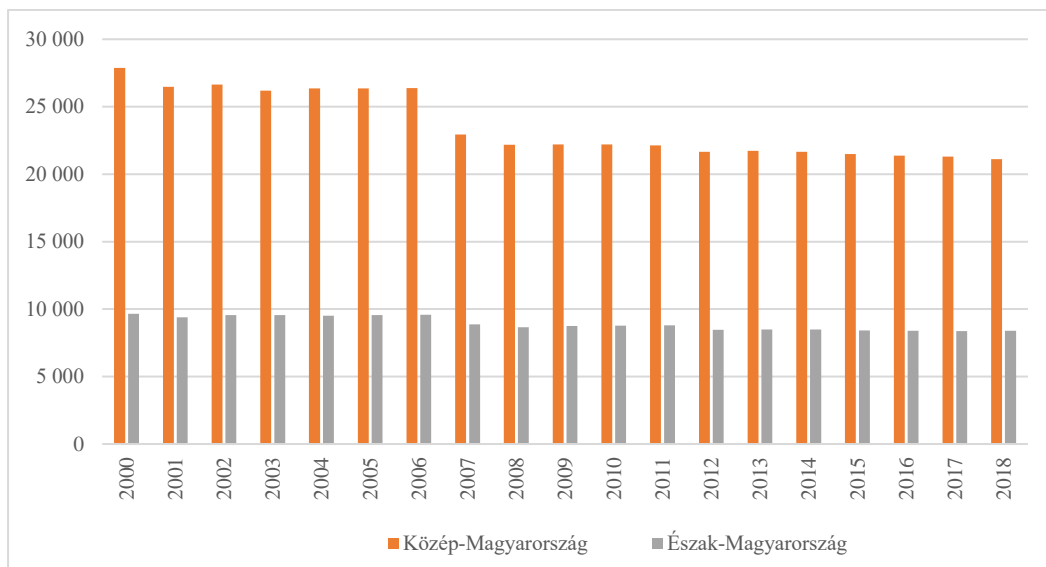
Miskolc speciális helyzetben volt, mert a megyeszékhelyen kiépült két városi kórház is (a Diósgyőri és a Semmelweis Kórház), melyek elsősorban a megyeszékhely lakosságát látták el területi illetékesség alapján. A Semmelweis Kórházban ugyanakkor kialakultak regionális ellátási

profilú (pl.: a haematológiai, mellkassebészeti, infektológiai, bőrgyógyászati) osztályok is. Borsod-Abaúj-Zemplén megye egyéb területein élő lakosságát a B-A-Z megyei Kórház és a területi kórházak látták el (Edelény, Mezőkövesd, Sátoraljaújhely, Kazincbarcika, Ózd). Az integráció keretében a Diósgyőri és a Semmelweis Kórház fuzionált, a párhuzamos szakmai tevékenységeket megszüntették, az országos tendenciáknak megfelelően az ágyszám csökkentés is folytatódott, így jött létre a MISEK (Miskolc Semmelweis Egyetemi Oktató Kórház). A Kazincbarcikai Kórház 2019-ben a DOTE (Debreceni Orvostudományi Egyetem)-hoz integrálódott.

Az önkormányzati tulajdonban lévő kórházak, illetve fekvőbeteg intézmények átkerültek az Állami Egészségügyi Ellátó Központ tulajdonába. Ezzel egyidőben a Magyar Állam a felhalmozódott kórházi adósságállományt az egész országban konszolidálta.

2018-ban a kórházi integráció tovább folytatódott, így jött létre, a MISEK és a B-A-Z-megyei kórház integrációjából a Borsodi Központi Kórház és Egyetemi Oktató Kórház (BKEOK), mely az ország jelenleg legnagyobb ágyszámú intézménye, (3600 ágy), közel 4600 dolgozónak ad munkát. Mint Egyetemi Oktató Kórház lehetőséget ad az orvostanhallgatóknak és a Miskolci Egyetem Egészségügyi Kar hallgatóinak gyakorlati képzésére, így fontos szerepe van az egészségügyben, a humán erőforrás pótlásában.

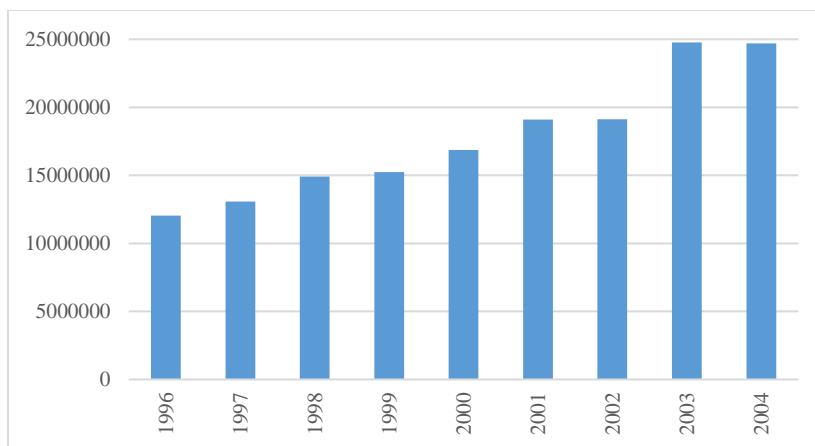
A 10000 főre jutó kórházi ágyak száma az európai tendenciákkal összhangban hazánkban is csökkent (Németországban 400,2/10000 fő, Franciaországban 598/10000 fő, Magyarországon 731,1/10000 fő). A Közép-magyarországi régióban a finanszírozott kórházi ágyak száma kétszeres az Észak-magyarországi régióhoz viszonyítva (8. ábra).



8. ábra: Működő kórházi ágyak száma Észak- és Közép-Magyarországon

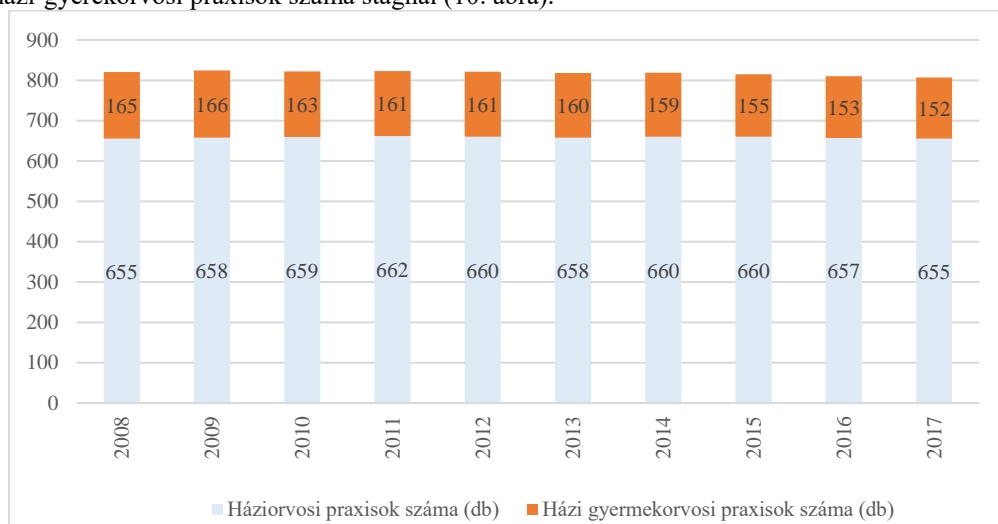
Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Ezzel összhangban, a kitűzött kontinentális céloknak megfelelően a komplex járóbeteg ellátás kapacitása folyamatosan nő, mert költséghatékonyabb és a beteg számára is praktikusabb (9. ábra).



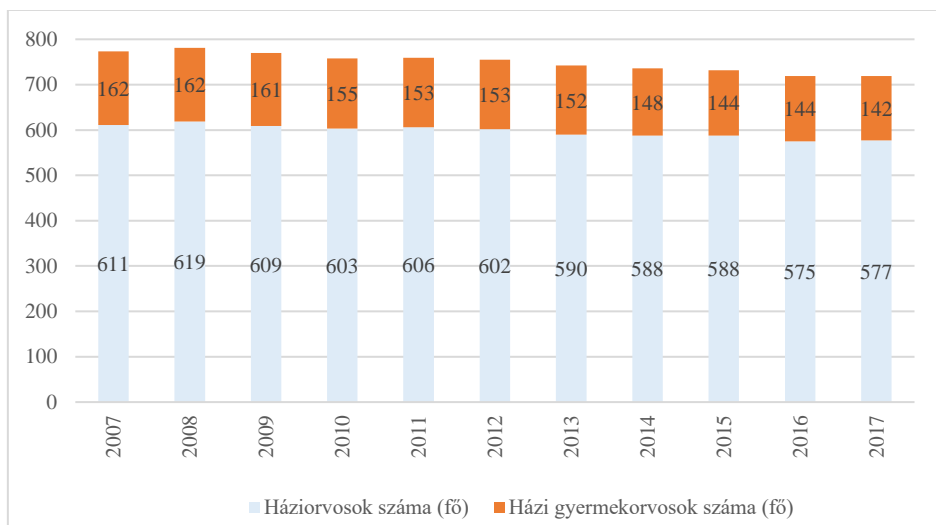
9. ábra: Járóbeteg-gyógykezelti esetek száma Észak-Magyarországon (eset)
 Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Az alapellátás a háziiorvosi rendszer kiépítésével szerkezetileg megerősödött, de a háziiorvosi és házi-gyermekorvosi praxisok száma stagnál (10. ábra).



10. ábra: Háziiorvosi és házi gyermekorvosi praxisok száma Észak-Magyarország
 Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

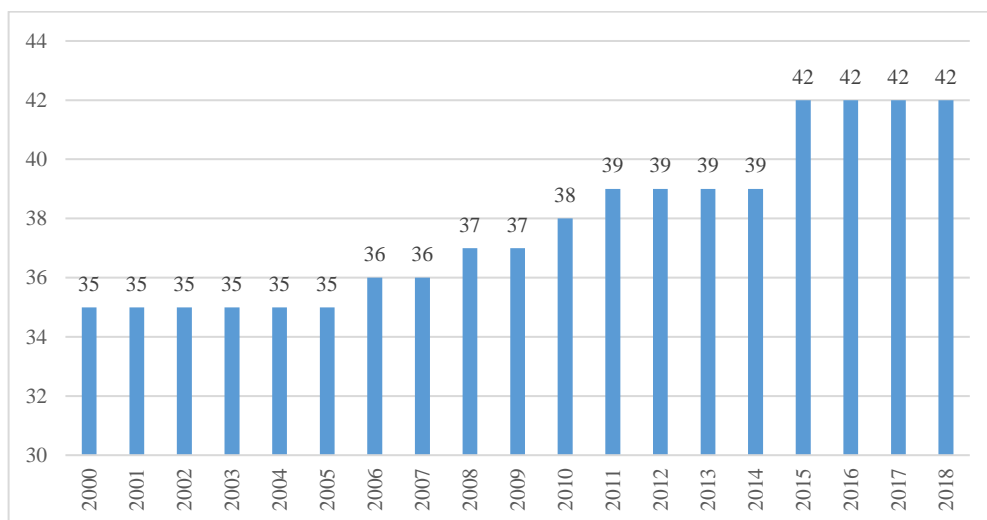
Az aktívan dolgozó háziiorvosok száma azonban folyamatosan csökken a szakemberek nyugdíjba vonulása miatt (11. ábra). Közülük sokan nyugdíj mellett dolgoznak, kevés frissen diplomázott rezidens kerül a rendszerbe. Országos tendencia, hogy a nagyobb városokban a praxisok betöltöttek, de a kisebb településeken számos hely betöltetlen.



11. ábra: Háziorvosok és házi gyermekorvosok száma Észak-Magyarországon (fő)

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

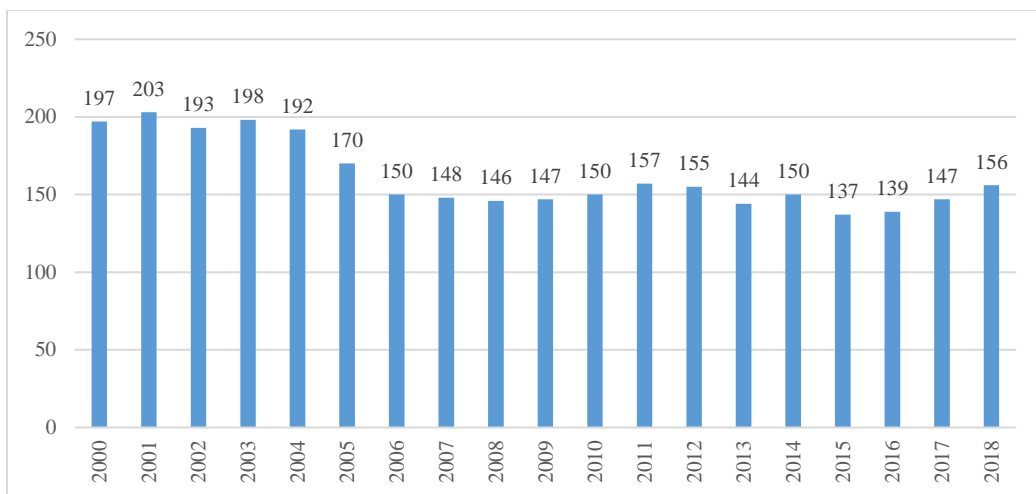
A Magyar Országos Mentőszolgálat szervezettsége, személyi és technikai ellátottsága világszínvonalú, a mentőtiszti rendszer pedig egyedülálló Európában. Régióinkban a mentőállomások száma folyamatosan emelkedik (12. ábra).



12. ábra: Mentőállomások száma Észak-Magyarországon (db)

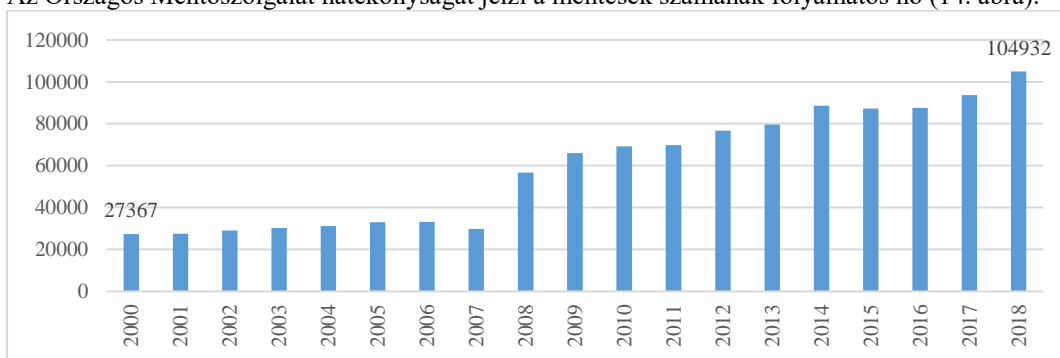
Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Az összes mentőgépkocsi száma az átmeneti csökkenés után ismét emelkedik és egyre korszerűbb típusra cserélik (13. ábra).



13. ábra: Összes mentőgépkocsi (db) Észak-Magyarország
 Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Az Országos Mentőszolgálat hatékonyságát jelzi a mentések számának folyamatos növekedése (14. ábra).



14. ábra: Mentőfeladat: mentés (fő=esetszám) Észak-Magyarország
 Forrás: s KSH adatok alapján saját szerkesztés

A születéskor várható élettartam régiókban -az országos tendenciáknak megfelelően- a férfiaknál négy évvel, a nőknél pedig 2,5 évvel emelkedett a vizsgált időszakban, de mindkét nemben még így is kb. két évvel alacsonyabb, mint a Közép-magyarországi régióban (1. táblázat), az európai átlagtól való lemaradásunk mindkét nemben már csak kb. 4-5 év.

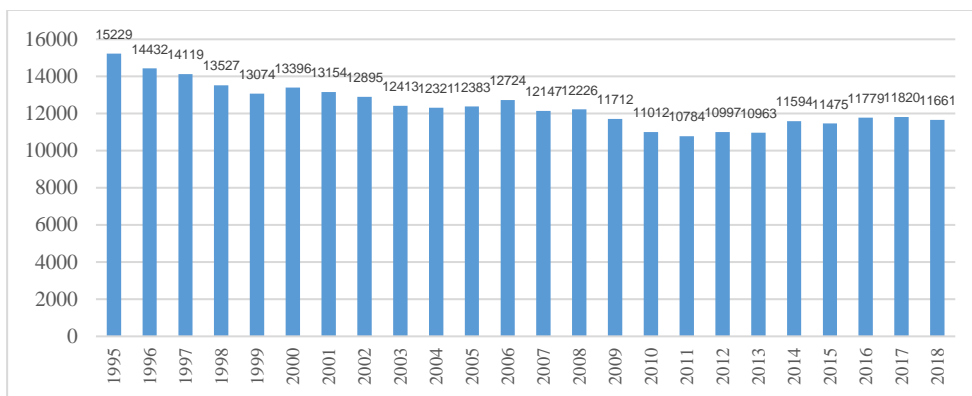
1.táblázat Születéskor várható átlagos élettartam, átlagéletkor (év)

Területi egység		Születéskor várható átlagos élettartam						Átlagéletkor					
		férfi			nő			férfi			nő		
neve	sintje	2001	2012	2018	2001	2012	2018	2001	2012	2019	2001	2012	2019
Budapest	főváros, régió	69,28	73,58	74,48	76,52	79,23	80,12	39,2	40,3	40,8	43,9	44,8	45,2
Pest	megye, régió	68,68	71,94	73,03	76,54	78,22	79,20	36,2	37,9	39,0	39,8	41,6	42,6
Közép-Magyarország	nagyrégió	69,10	72,92	73,86	76,53	78,85	79,76	38,0	39,3	40,0	42,4	43,5	44,1
Fejér	megye	68,54	71,47	71,78	76,41	78,36	78,98	36,3	39,1	40,5	39,8	43,0	44,5

Területi egység		Születéskor várható átlagos élettartam						Átlagéletkor					
		férfi			nő			férfi			nő		
neve	szintje	2001	2012	2018	2001	2012	2018	2001	2012	2019	2001	2012	2019
január 1.													
Komárom-Esztergom	megye	67,95	70,27	72,02	76,25	77,57	78,11	36,7	39,1	40,2	40,3	43,2	44,4
Veszprém	megye	69,01	71,70	73,03	76,08	79,11	80,01	37,0	40,0	41,6	40,5	43,8	45,5
Közép-Dunántúl	régió	68,53	71,22	72,27	76,24	78,39	79,07	36,6	39,4	40,8	40,2	43,3	44,8
Győr-Moson-Sopron	megye	69,48	71,95	73,21	78,04	78,71	80,08	37,1	39,3	39,9	40,6	42,9	43,6
Vas	megye	68,84	70,66	72,87	77,12	78,25	79,61	37,6	40,4	41,7	41,3	44,3	45,5
Zala	megye	68,24	71,84	72,86	76,83	78,96	79,57	37,6	40,9	42,7	41,9	45,3	47,2
Nyugat-Dunántúl	régió	68,93	71,57	73,04	77,44	78,67	79,82	37,4	40,0	41,1	41,2	44,0	45,0
Baranya	megye	68,20	70,99	72,80	75,63	78,12	79,23	37,2	39,9	41,3	40,9	44,0	45,6
Somogy	megye	67,28	70,29	71,77	75,39	78,07	77,95	37,3	40,2	42,0	41,3	44,4	46,2
Tolna	megye	67,96	71,88	72,22	76,57	78,85	79,10	37,2	40,0	41,7	41,3	44,5	46,1
Dél-Dunántúl	régió	67,83	70,97	72,29	75,79	78,27	78,77	37,2	40,0	41,6	41,1	44,3	45,9
Dunántúl	nagyrégió	68,43	71,26	72,54	76,48	78,45	79,22	37,1	39,8	41,2	40,8	43,8	45,2
Borsod-Abaúj-Zemplén	megye	66,59	68,95	70,01	76,10	76,76	77,70	35,9	38,1	39,3	40,0	42,8	44,1
Heves	megye	66,77	70,78	71,01	76,78	78,03	78,98	37,7	39,6	40,9	42,1	44,5	45,8
Nógrád	megye	67,14	70,47	71,66	75,97	77,71	77,47	37,6	39,9	41,4	41,8	44,5	46,1
Észak-Magyarország	régió	66,73	69,68	70,56	76,26	77,25	77,99	36,6	38,8	40,1	40,8	43,5	44,8
Hajdú-Bihar	megye	68,04	71,83	72,97	76,63	79,23	79,19	35,8	38,2	39,7	39,2	42,1	43,7
Jász-Nagykun-Szolnok	megye	67,43	70,55	71,60	76,25	77,62	78,63	37,2	39,6	40,8	40,9	43,8	45,1
Szabolcs-Szatmár-Bereg	megye	65,78	70,05	71,00	75,74	78,26	78,34	34,5	37,0	38,7	38,2	41,1	42,7
Észak-Alföld	régió	67,03	70,83	71,86	76,17	78,44	78,74	35,7	38,1	39,6	39,3	42,1	43,7
Bács-Kiskun	megye	67,41	70,96	72,20	76,73	78,22	79,45	37,1	39,6	40,9	41,1	44,0	45,3
Békés	megye	68,84	71,06	72,27	76,60	77,54	79,13	38,3	40,8	42,4	41,7	44,8	46,7
Csongrád	megye	68,68	71,50	73,13	76,56	78,78	79,73	37,6	39,8	41,2	41,4	44,0	45,4
Dél-Alföld	régió	68,21	71,13	72,51	76,64	78,20	79,42	37,6	40,0	41,4	41,4	44,2	45,7
Alföld és Észak	nagyrégió	67,32	70,57	71,68	76,36	77,99	78,73	36,6	38,9	40,3	40,4	43,2	44,7
Ország összesen	ország	68,15	71,45	72,56	76,46	78,38	79,19	37,1	39,3	40,5	41,1	43,5	44,7

Forrás: KSH.

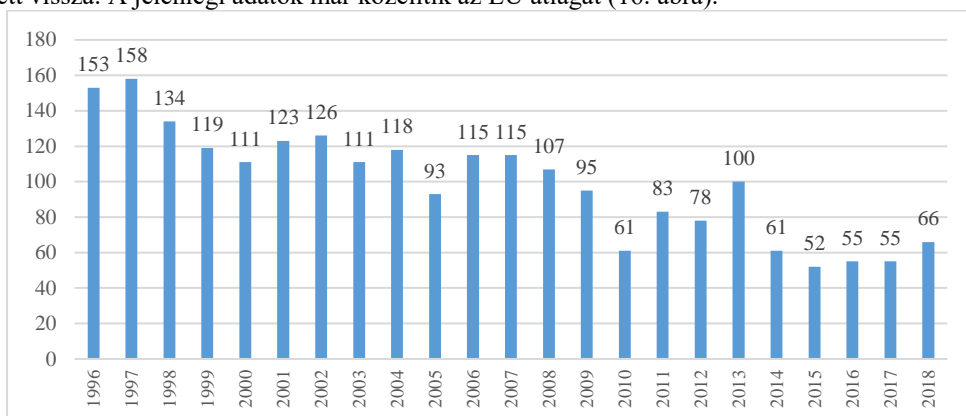
Az élve születések száma sajnos mind hazánkban, mind az Észak-magyarországi régióban csökkent (15. ábra).



15. ábra: Élveszületések száma Észak-Magyarország (fő)

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

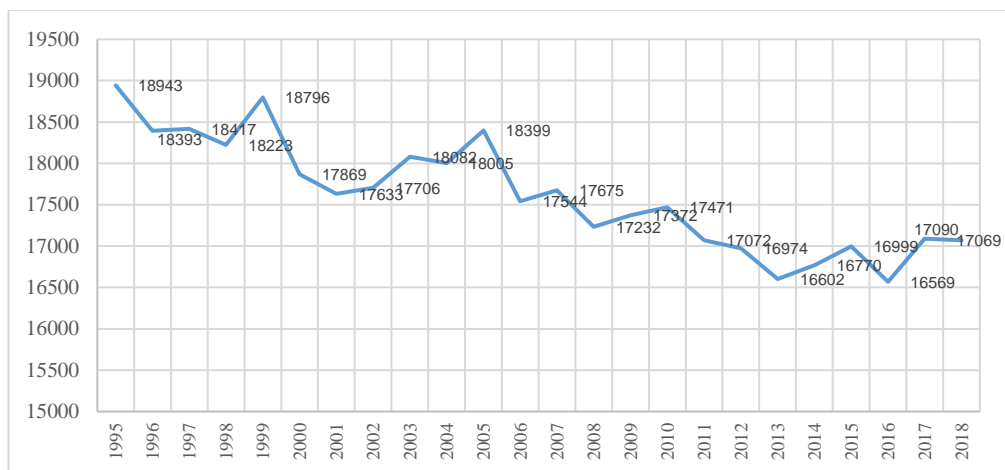
Örvedetes viszont a csecsemőhalálozás folyamatos csökkenése, 20 év alatt több, mint a felére esett vissza. A jelenlegi adatok már közelítik az EU átlagát (16. ábra).



16. ábra: Csecsemőhalálozások száma Észak-Magyarországon (eset)

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

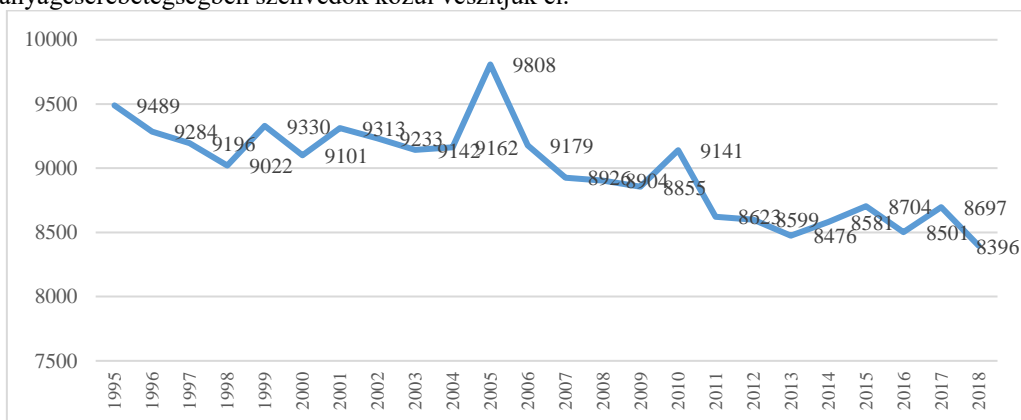
Ebben a folyamatban a jól szervezett terhesgondozásnak és védőnői hálózatnak van elsősorban szerepe. Kiváló védőnők általában a Miskolc Egyetem Egészségügyi Karán szereznek diplomát. Kisfokú csökkenés mutatkozik a halálozási rátában is a vizsgált időszak elejéhez képest (17. ábra).



17. ábra: Halálozások száma Észak-Magyarországon (eset)

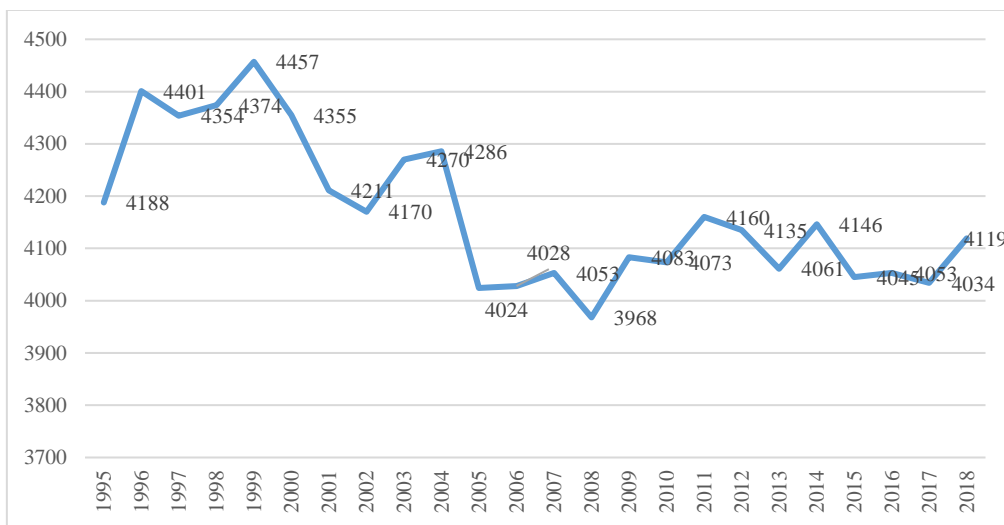
Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

A halálozás okainak elemzése azt mutatja, hogy a legnagyobb populációt a kardiovaszkuláris betegségben (18. ábra), daganatos betegségben (19. ábra), endokrin, táplálkozási és anyagcserebetegségben szenvedők közül veszítjük el.



18. ábra: Keringési rendszer betegségei (I00-I99 miatti halálozások száma (eset) Észak-Magyarországon

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

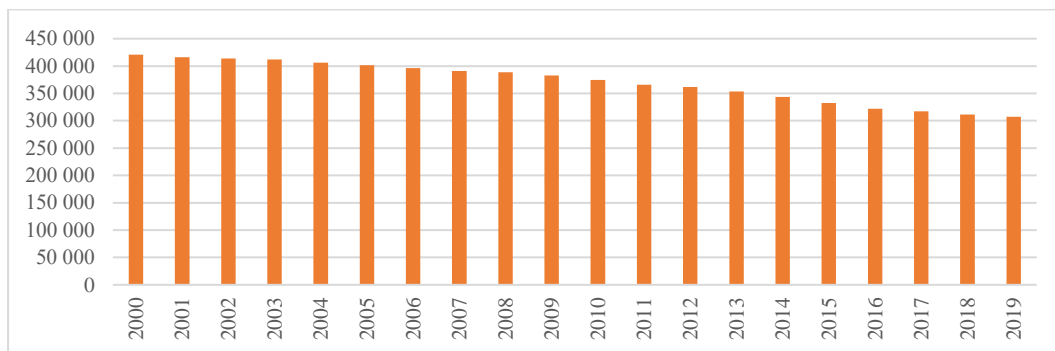


19. ábra: Daganatos (C00-D48) halálozások száma Észak-Magyarországon (eset)

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Utóbbiból kiemelkedik a cukorbetegség, mely a népesség 7 %-át érinti. Mindezek egyre inkább felhívják a figyelmet a prevencióra, a szűrővizsgálatok jelentőségére, továbbá az öngondoskodásra és az egészséges életmód propagálására.

A központi költségvetésre nagy terhet ró a nyugdíjak, ellátások és járadékok kifizetése. Az Észak-magyarországi régióban az ellátásban részesülők száma kissé csökkent ugyan (20. ábra), de a lakónépességhez viszonyított aránya magasabb, mint a Közép-magyarországi régióban (21. ábra).

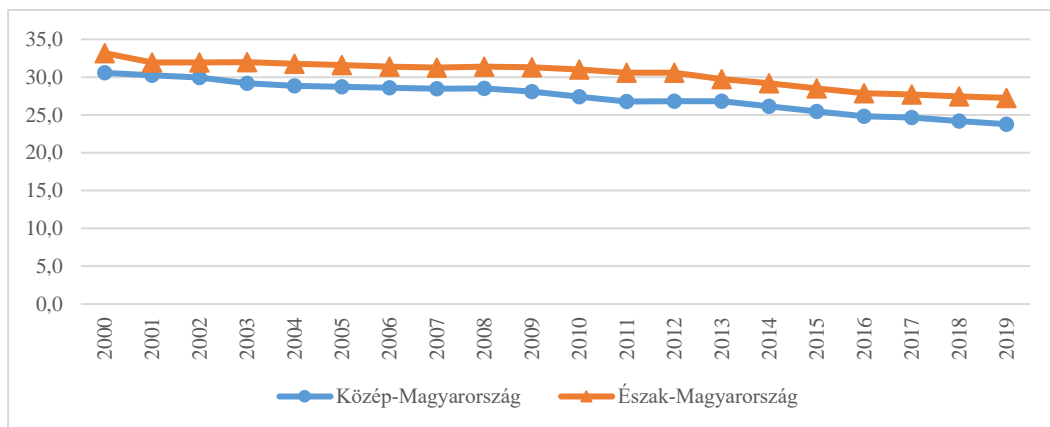


20. ábra: Nyugdíjban, ellátásban, járadékban és egyéb járandóságban részesülők (fő), Észak-Magyarország

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

A technológiai fejlődésből, a növekvő élettartamból és kultúráváltásból következően már nem lehet mindenki számára egyenlő eséllyel közpénzből biztosítani azt, ami technológiailag lehetséges. Különösen érvényes ez a jövőben, amikor előtérbe kerül a személyre szabott orvoslás. A magánfinanszírozás szükségességének egyik fontos oka a kórházak eladósodása. Az egészségügyi rendszer legsúlyosabb gondja a szakképzettek hiánya. A technika és a tudomány által biztosított új terápiás lehetőségek egyre drágábbak, nő az átlagos életkor, egyre több ember szorul rendszeres egészségügyi ellátásra. A jóléti társadalommal egyidejűleg megjelennek a

mentális és mozgásszervi betegségek. Egyre fontosabb tehát a megelőzés, a szűrővizsgálatok rendszeresebbé tétele, és az egészséges életmód.



21. ábra: Nyugdíjban, ellátásban, járadékban és egyéb járandóságban részesülők, Ellátásban részesültek aránya a lakónépességből

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

A nanotechnológia és a krónikus betegségek számának növekedése újabb forrásokat igényel. Az egészség vonatkozásában hazánk 2016-ban a világon az 54. helyen áll, utánunk következtek az EU-ban a Balti államok, Bulgária, Románia. A klasszikus fertőző betegségek, mint elsősorban a TBC megszűntek, de a halálos nem fertőző krónikus betegségek tarolnak, (szív-, és érrendszer, daganatok) de már csökken az infarktus által okozott halálozás. A fejlett országokra jellemző mentális betegségek még előttünk vannak, a mozgásszervi betegségeknel azonban már beköszöntött a fejlettség állapota. (gerincsérv, reuma) Az egészséget meghatározó tényezők: genetika, életmód, gazdasági fejlettség, társadalmi egyenlőtlenség, egészségügyi ellátás. A 20. században azt hitték, hogy a technológiai fejlődés megoldja az egészségügy problémáit, ma már azonban a fenntarthatóság a legnagyobb kihívás, ami elsősorban pénzügyi, illetve a humán erőforrások biztosításának problémája. Egyre kevesebb aktív dolgozó, egyre több ember egyre drágább ellátását kénytelen finanszírozni. Sajnos a gazdasági növekedés nem tart lépést az egészségügy területén jelentkező folyamatos költség növekedéssel, amit az új, drága technológiák megjelenése okoz (nanotechnológia).

Irodalomjegyzék

- ÁRVA, L., GIDAY, A., MÁDI, L. (2017): Az egészségügy fiskalizációja: kérdőjelek és válaszok. Vitaindító az élők munkaterhek csökkenéséről és az egészségügy finanszírozásáról. Valóság, (60.) Nr. 6. pp. 28-43.
- BONCZ, I., DÓZSA, CS. (2002): Az egészségbiztosítási és egészségfinanszírozási rendszer változásai 1992-2002. Motesz Magazin (6), pp. 52-55.
- BORBÁS, F., FATA, D., BABARCZY, B. (2014): Krónikus betegek ellátása Európában: Igények és lehetőségek, II.rész – Krónikus betegek ellátására fejlesztett modellek és finanszírozási megoldások. Egészségügyi Gazdasági Szemle, március pp. 37- 41.
- BORBÁS, F., IMRE, L. (2013): Térségi rendszer az egészségügyben. Med. Et Jur. pp.4-7.
- DÓZSA, CS. (2010): A kórházak stratégiai válaszai a változó környezetre – Magyarországon a 2000-es években. Ph.D. értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola, Budapest.

- EMBER, I., KISS, I., CSEH, K. szerk. (2013): Népegészségügyi orvostan. Pécsi Tudományegyetem Általános Orvosi Kar, Pécs.
- HOLAHAN, J. (2001): Health status and the costs of expanding insurance coverage. *Health Affairs* 20 (6). pp.279-286.
- KARNER, C. (2008): Nemzetközi egészségügyi finanszírozási modellek és az állam szerepvállalása. *Egészségügyi Gazdasági Szemle* (2). pp. 3-12.
- KERTAI, P. (1999): Megelőző orvostan. *Medicina Könyvkiadó*, Budapest.
- KINCSES, Gy. (2006): A co-payment alkalmazási lehetősége a korszerű egészségpolitikában, *IME* 5. pp. 14-21.
- KORNAI, J. (2014): A puha költségvetési korlát. *Kalligram Kiadó*, Budapest.
- KOVÁCS, Á. (2015): Az egészségügy finanszírozása – láttelep és gyógymód – előadás.
- LEX, D. (2001): *The contingency theory of organizations*. Sage. Publication Series, London.
- MARK, V. P. (2011): *Insurance and the Demand for Medical Care*. Oxford Handbook.
- MIHÁLYI, P. (2017): Az egészségügy finanszírozási alternatívái (adók, járulékok, háztartási jövedelmek) – nemzetközi és hazai tapasztalatok. *Magyar Tudomány* (178.), 7. pp. 781-787.
- SINKÓ, E. (2006): Értékrend váltás az egészségügyben, avagy az átalakuló félben lévő egészségügy, *Esély*, p. 28.
- Social insurance and allied services. Report by Sir William Beveridge. London HMSO, 1942.
- TÖLGYESI, A. (2009): A HBSC-n alapuló kórház-finanszírozás áttekintése és az innovációk beépülésének lehetősége. *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, Nr.6, pp. 34-44.
- Universal Health Coverage, WHO statistics, [https://www.who.int/health-topics/universal-health-coverage#tab=tab_1_\(letöltve: 2020.05.30.\)](https://www.who.int/health-topics/universal-health-coverage#tab=tab_1_(letöltve: 2020.05.30.))

Varga Ágnes

Társadalmi innováció mint horizontális eszköz szerepe az intelligens szakosodás megvalósulásában¹

A tanulmány célja, hogy a szakirodalom alapján rámutasson az intelligens szakosodás mint gazdaságfejlesztési koncepció megvalósításában a társadalmi innovációk szerepére és indokoltására. Az általában bottom-up módon kialakuló, a helyi igényekre reflektáló társadalmi innovációk, amelyek sokszor a gazdasági és technológiai innovációk nem kívánt negatív következményeinek megoldására irányulnak jól alkalmazhatók, és a kevésbé versenyképes régiókban szinte elengedhetetlenek az alapvetően place-based intelligens szakosodási koncepció gyakorlati életben történő eredményes megvalósításához. A tanulmány az intelligens szakosodás megjelenése és kapcsolódási pontjainak áttekintése mellett kitér a gazdasági szerkezetváltáshoz elengedhetetlen társadalmi tanulási folyamat és a hagyományos tudásrendszerek és közigazgatás kényszerű átalakulásának szükségességére a versenyképes gazdaság kialakításának érdekében.

Kulcsszavak: versenyképesség, place-based megközelítés, tudástranszfer, innováció
JEL-kód: O35, F63, O00

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.12>

Bevezetés

Az Európai Unió a 2014-20 programozási ciklus kötelező elemévé tette – az Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERFA) forrásainak lehívásához – az Intelligens Szakosodást Szolgáló Nemzeti/Regionális Innovációs Stratégiák² (RIS3) megalkotását azzal a céllal, hogy megalapozza a rendelkezésre álló szűkös források (támogatások, befektetések, hitelek) szinergikus módon történő, eredményorientált felhasználását, amelyet a régiók innovatív alapokon nyugvó gazdasági szerkezetátalakításával – a piaci résekre fókuszáló, az adott régió szempontjából adekvát területre történő szakosodással – képzel el. Célja, hogy a régiók láthatóvá váljanak a globális piacon a befektetők számára és érdemben járuljanak hozzá az Európai Unió az Amerikai Egyesült Államokhoz és Japánhoz (Grigolini et al. 2015) képesti 1995 óta megfigyelt teljesítménybeli lemaradásának megállításához (Ortega-Argilés 2012; van Ark et al. 2008).

A szakértők az Európai Unió lemaradásának okait elsősorban az infokommunikációs technológiában – mint korunk általános célú technológiájában (General Purpose Technologies, GPTs) – rejli lehetőségeknek nem megfelelő szintű kiaknázásában látják, amelyet a versenytársak eredményesen alkalmaznak és hasznosítanak a szektorok és régiók közötti technológiai kapcsolatok kialakításában (Camagni – Capello 2017; McCann – Ortega-Argilés 2015).

A kutatások azt mutatták ki, hogy a versenytársak előnyében jelentős szerepet játszik magas szintű kutatási és innovációs eredményeik hasznosítása (Grigolini et al. 2015). Noha az európai tudósok teljesítménye világszinten is kiemelkedő, ez mégsem tükröződik megfelelő mértékben az Európai Unió gazdasági versenyképességében, amit a szakirodalom európai paradoxonként emleget (Horváth 2004; Pakucs – Papanek 2006). Amennyiben az Európai Unió a világ legversenyképesebb tudásalapú gazdaságává szeretne válni (Isd. Lisszaboni Stratégia, majd az Európa 2020) elengedhetetlen a K+F politikák uniós szintű erősítése és megvalósítása. Az Európai Unió a cél elérésének érdekében egy olyan nyitott, integrált és versenyképes Európai Kutatási Teret (European Research Area – ERA) igyekszik kialakítani, amely biztosítja a tudás, az ötletek és kutatók szabad áramlását a tagállamok között, elhárítván az európai kutatási „arénát”

¹ A tanulmány az EFOP-3.6.1-16-2016-00013 azonosítószámú „Intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztések a Budapesti Corvinus Egyetem Székesfehérvári Campusán” projektjének keretein belül jött létre.

² Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS3)

fragmentáló és versenyképességét gyengítő akadályokat és szabályozókat (Camagni – Capello 2017; Marimon – de Garca Carvalho 2008).

A Lisszaboni Stratégia megerősítéseként 2005-ben Janez Potočnik biztos elismert közgazdászokból megalapította a Knowledge for Growth csoportot, azzal a céllal, hogy a fejlesztéspolitika számára dolgozzanak ki egy olyan módszertant, amely megvalósítása révén a felhalmozott tudás hatékonyabban járulhat hozzá a fenntartható növekedéshez és a jóléthez. A módszertan továbbá foglalja magába a tudás létrehozásának, terjesztésének és felhasználásának előmozdításához szükséges politikák optimális kombinációját, és a tudásalapú társadalom kialakulásában szerepet játszó szereplők párbeszédének és együttműködésének erősítésére vonatkozó javaslatokat (EC 2008). A csoport a felkérésre az intelligens szakosodás koncepcióját dolgozta ki (Foray et al. 2009). A koncepció értelmében a régiók alapvetően egy bottom-up stratégiaalkotási folyamat során egy ún. vállalkozói tényfeltárára (entrepreneurial discovery process) alapozva, a helyi erőforrások és tudás együttműködések és közös gondolkodás révén történő aktivizálásával készítik el a helyi prioritásokra alapozott tudásintenzív iparágakra építő, gazdasági szerkezetváltást célzó fejlesztési terveiket, amelytől a térség globális értékláncokba történő bekapcsolódását, valamint a hazai és külföldi befektetők regionális megjelenését várják (EC 2014; Foray et al. 2012). Mivel a gazdasági növekedés és fejlődés egyik legszembetűnőbb kísérőjelensége általában a gazdasági tevékenység szerkezetének átalakulása (Szalavetz 2004), ezért ezen összefüggésre alapozva az intelligens szakosodási stratégia megvalósításának következtében fellépő gazdasági szerkezetátalakulástól a régió gazdasági növekedését várják.

Az intelligens szakosodás céljait tekintve vak a területi egyenlőtlenségekre, fő célja az európai régiók versenyképességének növelése, ezért is indokolt annak a kérdésnek az átgondolása, hogy vajon mely régiók azok, amelyek képesek lesznek a stratégia megvalósításához rendelt források révén gazdasági előnyre szert tenni, és melyek azok a régiók, amelyek (újra) kimaradnak és lemaradnak a globális versenyben.

A tanulmány a szakirodalom alapján arra a kérdésre keresi a választ, hogy az intelligens szakosodás logikájából levezethető előnyök vajon mely régiók és ágazatok számára jelentenek valódi előnyöket és mely esetben várható, hogy jelentősen hozzájárulnak a régióknak, tagállamoknak és Európán belüli fejlettségbeli polarizációhoz, amely már most a jövő fejlesztéspolitikai kihívásait vetítik előre? Vajon a társadalmi innováció és társadalmi tanulás milyen szerepet játszik az intelligens szakosodás folyamatában, és mely formái azok, amelyek sikeresen alkalmazhatók az erőforráshiányos térségek esetén?

Az intelligens szakosodás logikája és kapcsolódásai

Az intelligens szakosodás koncepciója számos a fejlesztéspolitikában már ismert fejlesztési elmélet és eszköz új keretek közötti kombinációjával és megvalósításának újszerű megközelítésével operál. Az intelligens szakosodás koncepciója, a neoklasszikus elmélettel megegyezően a szakosodásban látja a gazdasági teljesítmény növekedésének kulcsát. Azonban míg a neoklasszikus elmélet amellet érvel, hogy a szakosodás jellege a megfelelő technológiai színvonal mellett szinte elhanyagolható, addig az intelligens szakosodás az evolúciós elméletekkel egyetemben hangsúlyozza, hogy a megfelelő gazdasági teljesítményhez elengedhetetlen a jó szakosodás (Szalavetz 2004), amely jelen esetben a régiókban már meglévő azon (hagyományos) szektorok tudásalapú innovatív megújítására koncentrálnak, ami elősegíti a régió globális értékláncokba történő bekapcsolódását, valamint jelentős spillover hatással bír egyéb kapcsolódó ágazatokban, és erőteljes vonzerőt jelent a hazai és nemzetközi befektetők számára.

Az intelligens szakosodás szakít az eddigi felülről vezérelt (top-down) és minden régió számára azonos célokat és eszközöket kínáló (one size fits all) regionális fejlesztéspolitikákkal és helyette egy a regionális sajátosságokra reflektáló (place-based) politikát valósít meg, amely a helyi szereplőkben és hálózataikban meglévő tacit tudásra építve kívánja (bottom-up) a belső erőforrásokra alapozva (endogén és evolúciós megközelítés) meghatározott időre szóló fejlesztési céljait és cselekvéseit kitűzni. Az intelligens szakosodás tulajdonképpen egy célorientált politika

(mission-oriented policy), amely szakít az eddigi neutrális szemléletű politikákkal és az elérhető belső és külső forrásokat egy cél elérésének – a gazdasági teljesítmény növekedés – érdekében kívánja mozgósítani (Foray 2018b). Az intelligens szakosodás lényegében a helyi tudásra és tanulási folyamatra épülő koncepció (McCann – Ortega-Argilés 2015). Korábban a regionális innovációs rendszerek modellje ugyan már elismerte annak szükségességét, hogy regionális szinten intézményi keretet kell kialakítani az innovációhoz, de a nagyrészt semleges politika nem volt érzékeny a regionális sajátosságokra (Foray 2018a; Vas – Bajmócy 2012).

Az intelligens szakosodás egyike annak a Radosevic (2017, idézi Lengyel 2018) által felvázolt hét – endogén alapokon nyugvó – új iparpolitikai³ megközelítésnek, amelyek kísérletet tesznek az ágazati (vertikális) és ágazattól független (horizontális) beavatkozások összehangolására (Lengyel 2018). Jelen esetben ez egyrészt a különböző ágazatokra, technológiákra és tevékenységekre összpontosító vertikális prioritások meghatározásában testesül meg az olyan általános prioritások helyett, mint például az együttműködés ösztönzése a kutatás és az iparágak között, vagy a humán tőke bevonása. Másrészt horizontálisan szorgalmazza a piaci versenybe való bekapcsolódás és a vállalkozói ismeretek ötvözését a tudományos, technológiai és mérnöki képességekkel, valamint a piaci változások és az üzleti igények ismeretével (EC 2014).

A cél jelen esetben a régiók globális versenybe történő eredményes bekapcsolódása, amelyet a K+F+I-re alapozott fókuszált gazdasági szerkezetátalakítással kíván elérni. Fókuszált, mert nem a régió teljes gazdasági szerkezetátalakítására törekszik, hanem csak azokra a területekre koncentrálna, amelyek segítik a régiót a kitűzött cél elérésében. Az intelligens szakosodás céljának elérése érdekében olyan egymáshoz kapcsolódó területeken gyűjti össze a régióban meglévő (vagy más régiókkal folytatott belső munkamegosztás és együttműködés útján birtokolt) erőforrásainak kritikus tömegét, amelyek megfelelő lendületvétel után a régiót önellátóvá teszik. A politika e folyamatot a tudásalapú szolgáltatások és infrastruktúra, valamint az emberi erőforrások fejlesztése révén kívánja támogatni (EC 2014).

Az intelligens szakosodás eszközeként megjelenő már meglévő, hagyományos szektor modernizálásának gondolata nem újdonság a fejlesztéspolitikában, azonban annak az intelligens szakosodási stratégiák (S3) által felvázolt módja igen (Foray 2018a). Valójában az S3 nemcsak a hagyományos iparágakra koncentrálna, hanem a K+F+I-n alapuló gazdasági szerkezetátalakításra helyezi a hangsúlyt. A regionális S3 megalkotása során azonban a legtöbb európai régió a hagyományos ágazatainak korszerűsítését tűzte ki célul az innovációs folyamatok erősítése és az azt támogató immateriális javak (pl: képzés, menedzsment, speciális szolgáltatások) fejlesztése révén, így a koncepció által szorgalmazott eredeti célok csorbultak (Foray 2018a).

A politika megvalósításában a vállalkozásoknak kiemelkedő szerepe van, hiszen a régió a helyben lévő, vagy újonnan betelepülő vállalkozások révén tud bekapcsolódni a globális versenybe, és a központi támogatásokon kívül a regionális és régióon kívüli (nemzetközi) befektetések adják a fejlesztéshez szükséges tőkét. Ezért a quadruple hélix⁴ alapján egy vállalkozói tényfeltárás során kerülnek azonosításra azok az ún. transzformációs tevékenységek (transformative activity), amelyekről az adott régió gazdasági szerkezetváltozását várják. A transzformációs tevékenység tehát az intelligens szakosodás koncepció központi elemeként jelenik meg, amely nem egy önálló projekt, és nem is feltétlenül egy teljes szektort fed le, hanem a régióban már meglévő innovációs kapacitások és cselekvések azon gyűjteménye, amely a régió versenyképességének növeléséhez hozzájáruló új lehetőségek feltáráshoz szükséges cselekvésekre koncentrálna, és elősegíti az innovációban résztvevő szereplők közötti kollektív cselekvések kibontakozását (Foray 2018a, 2018b). A transzformációs tevékenység adott esetben csupán az érintettek közötti kapcsolatok elősegítésében manifesztálódik, amely megkönnyíti a túlsordulást, vagy katalizátorként szolgálhat a vállalatok, beszállítók és kutató partnerek együttes

³ new industrial policies (NIP)

⁴ Az üzleti szférát, a kutatási és oktatási intézményeket, a közigazgatást, valamint a civil szervezeteket és állampolgárokat tömörítő érintett szereplői csoportok elnevezése.

cselekvéseihez (Foray 2018a). Az így kialakított tevékenységi portfóliót regionális szinten menedzselik és a változásokra folyamatosan reflektálva módosítják azt.

A gazdasági növekedés fő mozgatórugója jelen esetben is a technológiai változás (Bekar et al. 2018), amelyek közül kiemelkedők a társadalmi-gazdasági rendszerben átfogó és radikális változást elindító általános célú technológiák (Hámori – Szabó 2018). A gazdasági tevékenység számos területét és különböző funkcióit átható általános célú technológiák sajátos tulajdonságai egy olyan keretrendszert definiálnak (*1.táblázat*), amely segít tisztázni az intelligens szakosodás logikáját és a megvalósulásával kapcsolatos fejlesztéspolitikai elvárásokat (Foray et al. 2009).

1.táblázat: Az általános célú technológiák közös jellemzői

Általános célú technológiák (GPT) jellemzői

- Innovációs hullámokat indítanak el, amelyek szinte fertőzőszerűen terjednek a gazdasági szervezetek, gazdasági ágak, országok, régiók között;
- Beérésükkor drámaian csökkentik a javak és szolgáltatások előállításának a költségeit, lényegesen növelik a gazdaság hatékonyságát;
- A változások nem maradnak a gazdaságon belül, hanem kihatnak a társadalmi élet számos területére, az emberi érintkezésre és a társadalom szerveződésére is;
- Nem egyszerre bukkannak fel a semmiből, általában hosszú kihordási szakasz előzi meg őket. Ebben a szakaszban gyakran nem ismerik fel jelentőségüket, s a korábbi korszak fogalmaiban értelmezik őket;
- Hatásaik hosszú távúak, generációk életét befolyásolják;
- Fontos (mellék)hatásuk, hogy megjelenésük növeli a turbulenciát és a bizonytalanságot, minthogy átrendezik a szakmastruktúrát, meggyorsítják a hagyományos termelők, funkciók kiszorulását a gazdaságból;
- Hatásukra lázas átrendeződés zajlik a gazdaság alapegységeiben, sőt új alapegységek válnak dominánssá;
- Lényegesen hatnak az adott társadalmi rendszer működésére, sőt akár új társadalmi rendszer kialakulásának elindítói lehetnek.

Forrás: Hámori – Szabó 2018

A kapitalizmus logikájából következik, hogy sikeres gazdaság csak innovatív gazdaság lehet (Hámori – Szabó 2018; Kornai 1999). Az intelligens szakosodás tulajdonképpen regionális léptékben épít a GPT szerű tulajdonságokkal bíró megjelenő és tovagyűrűző innovációkra. Az intelligens szakosodási stratégiák központi elemét jelentő transzformációs tevékenységek kijelölése kapcsán Foray (2018a, 2018b) a következő elvekre hívja fel a figyelmet.

- Az innovációt tágan kell értelmezni, vagyis az nem pusztán a high-tech-re és a technológiai innovációra korlátozódik (Foray et al. 2012), hiszen számos régió esetén nem új dolgokat kell bevezetni, hanem a meglévő ágazatokban folyó innovációs tevékenységet kell kiegészíteni a siker érdekében. Így a képzések, új vezetői és mérnöki készségek kialakítása éppúgy a tevékenységek között lehet, mint a minőség-ellenőrzés, vagy tanúsítványok, illetve a technológiák széles körben történő elfogadtatása.
- Technológiai oldalon az általános célú technológiák (GPT) központi szerepet kell kapjanak, amelyekhez társuló technológiák fejlesztését már a nem tudásrégiók (*1. ábra*) is eredményesen használhatják versenyképességük növeléséhez.
- Szem előtt kell tartani, hogy ne csak a K+F+I projektek támogatására, de a projektek végrehajtásához szükséges munkaerő képzésére is kellő figyelmet fordítsanak, különben a K+F+I szektor által támasztott munkaerő iránti kereslet csak a munkavállalók bérének emelkedését fogja eredményezni, és nem a K+F+I szint növekedését (Romer 2000).
- A transzformációs tevékenységnek integrálnia kell az innovációs célok elérésében nagy szerepet játszó, az alkalmazott technológia széles körben történő elterjesztésére

vonatkozó cselekvéseket is, különben a megjelenő innováció nem vezet valódi regionális átalakuláshoz, pusztán az induló vállalkozásokra fog korlátozódni.

Társadalmi innovációk, tanuló régiók és a közsféra szerepe az intelligens szakosodásban

Társadalmi innovációk és intelligens szakosodás közös jellemzője a többszintű megközelítés, így a társadalmi innováció bekerült az S3 megvalósulását hatékonyan támogatni tudó megvalósítási eszközök közé, valamint megjelent a hazai ágazatokat átívelő, horizontális prioritások között is (NIH 2014; Nogueira et al. 2017).

A társadalmi innováció fogalma ugyan az utóbbi időben mind a tudományos, mind a fejlesztéspolitikai szakma központi fogalmai között szerepel mégsem alakult ki egységes definíciója, amely árulkodik a fogalom összetettségéről és az értelmezése körüli bizonytalanságokról. Egy a különböző társadalmi innovációs fogalmak összehasonlító elemzését vizsgáló kutatás (EC 2013) 17 különböző uniós finanszírozású, társadalmi innovációval kapcsolatos kutatást vizsgált azzal a céllal, hogy feltárja a társadalmi innováció értelmezését az európai kutatói műhelyek munkájában és a tudományos diskurzusban. A kutatás megállapítja, hogy a társadalmi innovációs definíciók közötti lényegi különbség az, hogy a társadalom milyen szerepben jelenik meg az innováció folyamatában: az innováció megalkotójaként, az innováció céljaként, vagy az innovációs megoldás természetét befolyásoló dimenzióként. Jelen tanulmányban egy korábbi tanulmányunkkal azonos (Nemes – Varga 2015b) értelemben használom a társadalmi innováció fogalmát. Vagyis a fogalmat kitágítom és társadalmi innovációnak tekintek minden olyan új, az eddigi gyakorlattól eltérő szemléletet, megközelítést, paradigmát, illetve az ezekhez kapcsolódó terméket, eljárási folyamatot, gyakorlatot, hálózatot, amelyek a társadalomban felmerülő problémák és szükségletek megoldását célozzák, miközben új értékek, attitűdök, új társadalmi kapcsolatok, esetleg új struktúrák jönnek létre. Az általában bottom-up módon kialakuló, a helyi igényekre reflektáló társadalmi innovációk, amelyek sokszor a gazdasági és technológiai innovációk okozta társadalmi problémák megoldására irányulnak (Benedek et al. 2015; Kocziszky et al. 2017; Lipták – Horváth 2018) módszertanukban számos az intelligens szakosodás megvalósításához.

A társadalmi problémák megoldása éppúgy strukturális változásokat igényel, mint a gazdasági növekedés, ezért az intelligens szakosodás végrehajtása során a társadalmi innováció logikája és megvalósulása (Kocziszky et al. 2017; Nagy 2019) fontos eszközzé válhat a társadalmi igények, a társadalom aktivizálása és a gazdaságfejlesztés terén egyaránt (Katonáné Kovács – Varga – Nemes 2017). A társadalmi innovációt olyan eszközként jelöli meg az S3 útmutató, amely képes integrálni a társadalmi szükségletek és kihívások kezelésében érdekelt különböző szereplőket. A társadalmi innováció általában olyan megoldásokat kínál a problémák kezelésére, amelyek hatékonyabbak és kevesebb erőforrást igényelnek, mint a hagyományos, top-down megoldások. A társadalmi innováció létrejöttének folyamata segíti az intelligens szakosodás folyamatának kibontakozását a helyi problémák és erőforrások feltárásában, a tacit tudások felszínre hozásában, a helyi környezetben új és/vagy eladható termékek, szolgáltatások kifejlesztésében, a lehetséges piacok megtalálásában. Továbbá jelentősen hozzájárulhat a szükséges kapcsolatok, társadalmi, együttműködési hálózatok kiépítéséhez, hiszen a fejlesztéshez sokszor új társakra, de legalábbis a régi kapcsolatok megújítására, új tartalommal való feltöltésére van szükség (Nemes – Varga 2015b).

Az intelligens szakosodás mind a stratégiaalkotás, mind annak megvalósítása során nagyban épít a helyi szereplők együttműködésére, az abból származó tudástranszferre és innovációra. Tulajdonképpen az intelligens szakosodás a kiemelt célok mentén az adott régiót tanuló régióknak⁵

⁵ A tanuló régiók olyan régiók, ahol a régióban található személyek, szervezetek, intézmények stb. esetében tanulásokat azonosíthatunk, amely tanulási folyamat túlmutat az adott térségben jelen lévő intézményesített oktatási rendszeren (közoktatás, felsőoktatás, felnőttképzés és felnőttoktatás), amely oktatási rendszer (mennyisége és minősége) szükséges, de nem elégséges feltétele a sikeres tanuló régióvá válásnak. Akkor lesz egy térség sikeres tanuló régió, ha az intézményesített oktatási kereteken kívül is megvalósul a tanulási folyamat olyan esetekben, amikor olyan tudásra van

tekinti, ahol az innováció a régióban meglévő különböző hálózatok és szervezetek közötti tudástransfer eredményeként áll elő (2. táblázat). Vagyis az innováció fogalmát nemcsak széles értelemben használja, hanem létrejöttének módját tekintve szakít az eddigi politikákban megfigyelhető lineáris megközelítéssel, és sokkal inkább a rendszerszintű megközelítést alkalmazza, amelyben a hagyományos tudásrendszer elemeinek szerepe és helye a tudás és innováció előállításában megváltozik (Nemes – Varga 2015a), amelyben nagyobb szerephez jutnak a hálózatok és szervezetek közötti informális kapcsolódási pontokon kialakuló innovációk. Jelen szakpolitika épp ezért mindazon cselekvéseket is transzformációs tevékenységnek minősíti, amelyek az ilyen jellegű kapcsolatok és tudástranszferek sűrűségét növelik a régióban.

2.táblázat: Tanuló régiók és az őket befolyásoló tudásvezérelt gazdasági fejlődés jellemző folyamatai

Tudásvezérelt gazdasági fejlődés	Tudás/innováció megszületése	Tanulási folyamat
<ul style="list-style-type: none"> • csúcstechnológián alapuló, tudásintenzív ágazatok • gazdaság alapja a tudás és a tanulás • tanulás és innováció együtt jár • munkavégzés folyamatos tanulást igényel 	<ul style="list-style-type: none"> • hálózatok kapcsolódási pontjainál • kiemelt szerepe van a társadalmi tőkének • heterogén hálózatok kedvezőbbek • a helyhez kötődő tacit tudás értékesebb 	<ul style="list-style-type: none"> • nem formális, nem szokványos módok különböző alternatívái • interaktív • együttműködésekben valósul meg • IKT eszközökkel növelt hatékonyság

Forrás: Kozma et al. 2015 alapján saját szerkesztés

Az intelligens szakosodás bottom-up jellegéből adódóan, és az innováció kialakulásának nem lineáris értelmezése következtében, kényszerűen meg kell, hogy változzon a közszféra pozíciója és szerepe is (Foray et al. 2009). Az intelligens szakosodás, mint minden célorientált és nem-semleges politika kísérletező jellegű, ugyanis politikailag kockázatos döntések meghozatalát és folyamatok támogatását igényli (ellentétben például a K+F-et alkalmazó vállalkozások számára nyújtott adójóváírás, mint ösztönző bevezetésével). A folyamat két szinten is kockázatot hordoz, egyrészt az egyedi projektek sikeressége, másrészt a transzformációs tevékenységek hatásosságában a gazdasági szerkezetátalakítás terén. Épp ezért az ilyen jellegű politikák megvalósításának nagyobb a költsége, és jelentős átalakulást igényel a közszféra részéről: egy olyan hozzáállást, amely jól tudja kezelni az előre nem látható tényezőkből adódó bizonytalanságot, kellően rugalmas, és felkészült, hogy egy iteratív folyamat keretein belül a változó valósághoz és növekvő kudarckockázatokhoz mérten módosítani tudja az eredeti elképzeléseket (Foray 2018b).

Az intelligens szakosodás láthatóan komplex problémát igyekszik kezelni, ami egy olyan sokszereplős közegben valósul meg, ahol az érintett szereplők között dinamikus kölcsönös függőségeket feltételezhetünk, amelyek sikeres menedzselése a többszereplős kormányzás kialakulásának és kultúrájának irányába mozdítja el a közszférában meglévő struktúrákat (Craps et al. 2019).

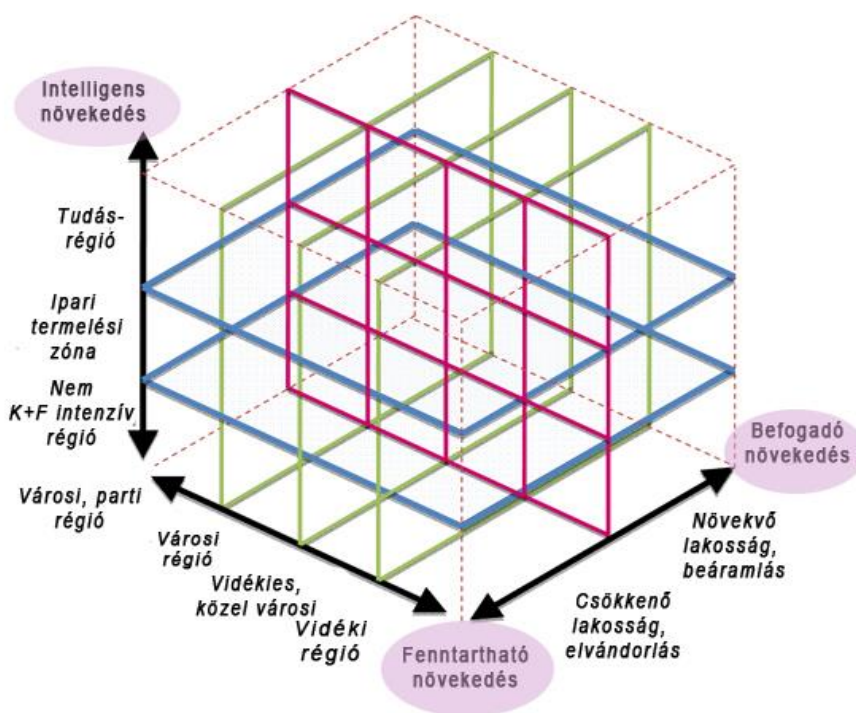
Az intelligens szakosodás által képviselt rendszerben a közszféra, az egyetemek, kutatóintézetek és szakképzés helye és szerepe is megváltozik. Míg a közszféra sokkal inkább egy támogató szerephez kerül, amely a megfelelő körülmények biztosítását és egyfajta koordinációt, a lehetőségek feltérképezését végzi, valamint a folyamathoz szükséges társadalmi tőke megteremtését segíti elő (Bodor 2013), addig a kutatóintézeteknek és egyetemeknek sokkal

szükség, amelyet az intézményesített oktatási rendszer nem tud biztosítani, és azt az érintettek más úton szerzik meg, vagy állítják elő (KOZMA et al. 2015).

szorosabb viszonyt kell ápolniuk a piaci szereplőkkel, akik számára ki kell elégíteni a képzett munkaerő és az innovációkhoz kapcsolódó tudás előállítás igényét.

Erőforráshiányos térségeink intelligens szakosodási esélyei

Az intelligens szakosodási stratégia által támogatni kívánt folyamatok megfelelő vállalkozói és menedzsment képességek mellett természetesen spontán és decentralizált módon is lejátszódnak, azonban ha ezek túl gyengék, vagy az új transzformatív tevékenység kialakításának kihívásai túl nagyok, akkor a fent leírt folyamatok spontán módon nem fognak megtörténni (Foray 2018a). A szakpolitika azokban a térségekben lehet eredményes – és ott van rá szükség –, ahol jelen van az erőforrások kritikus tömege, de a kedvező folyamatok beindításához támogatásra van szükség. Azonban a RIS3 is szembe fog nézni a hazai bottom-up politikák megvalósítása terén tapasztalat nehézségekkel. Az intelligens szakosodás koncepcióját eredetileg nem kötötték régióhatárokhoz, azt az európai tervezési gyakorlat alakította csak így. Ahogy arra Döry (2001) még a neutrális innovációs politikák kapcsán felhívta a figyelmet a legnagyobb kihívást az fogja jelenteni az intelligens szakosodás számára is, hogy egyensúlyt alakítson ki az adottságok és a régió K+F, illetve innovációs igényei között, ami várhatóan sikeresebb lehet az intelligens szakosodás logikájából következően, mint a korábbi regionális innovációs stratégiák esetén.



1. ábra: Régiók tipizálásához használt térmátrix

Forrás: NIH, 2014

3. táblázat: Hazai megyék régiótípusok szerint

Tudásrégiók	Ipari termelési zónák	Alacsony tudás- és technológia intenzív régiók
-------------	-----------------------	--

Észak-Magyarország		Borsod-Abaúj-Zemplén	Heves, Nógrád
Észak-Alföld	Hajdú-Bihar	Jász-Nagykun-Szolnok	Szabolcs-Szatmár-Bereg
Dél-Alföld	Csongrád	Bács-Kiskun	Békés
Közép-Dunántúl	Veszprém	Fejér	
Nyugat-Dunántúl		Győr-Moson-Sopron, Vas	Zala
Dél-Dunántúl	Baranya		Somogy, Tolna

Forrás: NIH, 2014 alapján saját szerkesztés

Hazánkban a NUTS2-es, de még a NUTS3-as szintű közigazgatási egységek S3 szerinti régió-típusokba sorolása is erősen heterogén területi egységeket jelent (3. táblázat). A tudásrégiók, de az ipari termelési zónák esetén is legtöbbször a nagyobb városok, vagy a megyeszékhely, amely a K+F bázist jelentik, és a megyében található vidéki térségek az alacsony tudás- és technológia-intenzitású, vagy azt el nem érő régió típusba sorolhatók (1. ábra). Előbbi esetén gondoljunk csak Csongrád, míg utóbbi esetén Borsod-Abaúj-Zemplén megyére. Ebből következően – akárcsak a versenyképesség (G. Fekete 2008)–, úgy az intelligens szakosodás értelmezését és kifizetését is újra kell gondolni kevésbé innovatív térségek esetén. E területek szempontjából, amennyiben nem történik meg az S3 saját körülményeikhez történő adaptálása, akkor az egy olyan szakpolitika⁶ marad, amely még inkább növeli lemaradásukat a többi régióhoz, vagy a régió belüli kedvezőbb adottságokkal rendelkező térséghez képest.

Az erőforráshiányos térségek esetén a tervezés, de különösen a megvalósítás során nehézséget jelent (1) a magánszféra alacsony K+F ráfordítása – az állam által finanszírozott intézmények még itt is működnek – (2) az alacsony szintű technológia transzfer az állami kutatóközpontok, felsőoktatási intézmények és a magánszféra, illetve a vállalkozások között – kultúrájának és intézményeinek hiánya – (3) gyenge vagy hiányzó együttműködés a regionális K+F központok és a nemzeti kutatóhálózatok között (Dóry 2001).

4. táblázat: A hazai Nemzeti Intelligens Szakosodási Stratégia horizontális és ágazati prioritásai

Befogadó és fenntartható társadalom, élhető környezet					
IKT (infokommunikációs technológiák) és szolgáltatások					
Egészséges társadalom és jólét	Fejlett jármű- és egyéb gépipari technológiák	Tiszta és megújuló energiák	Fenntartható környezet	Egészséges és helyi élelmiszerek	Agrár-innováció

Forrás: NIH, 2014 alapján saját szerkesztés

A hazai Nemzeti Intelligens Szakosodási Stratégia (NIS3) három nemzeti specializációt, hat vertikális és két horizontális prioritást jelöl meg (4. táblázat). Az 5. táblázatban látható, hogy az egyes specializációk nem azonos határfokúak a különböző régió-típusokban.

5. táblázat: Nemzeti intelligens szakosodási stratégia specializációinak régió-típusok szerinti hasznosulása (%)

Rendszerszemléletű kutatás	Intelligens gyártás	Fenntartható társadalom
----------------------------	---------------------	-------------------------

⁶ Természetesen az S3 mellett továbbra is életben vannak más ágazati, vagy területi politikák, de kiegészítő politikaként az S3 az erősebbeket fogja tovább erősíteni.

Tudásrégiók	70	20	10
Ipari termelési zónák	20	60	20
Alacsony tudás- és technológia-intenzitású régiók	10	20	70

Forrás: NIH, 2014 alapján saját szerkesztés

A tudásrégiókban a rendszerszemléletű kutatások a legjobb hatásfokúak, ahol az akadémiai szektor határozza meg a K+F+I teljesítményt, ami mellett néhány K+F intenzív nagyvállalat is hozzájárulhat a régióban egy létező szektor együttműködő intézményeken és folyamatokon alapuló átalakulásához. Az intelligens gyártás az ipari termelési zónák esetén a legjobb hatásfokú, ahol a K+F tevékenységek középpontjában a termékfejlesztés áll és a feldolgozóipar és az intenzív vállalati K+F dominál egy létező iparág modernizációjának érdekében. Az alacsony tudás- és technológia-intenzív régiókban a társadalmi kihívások jelentik a legfőbb problémát, ahol elsődleges cél a fenntartható társadalom támogatása oly megoldások révén, amelyek egy új és egy régi tevékenység szinergiáiból adódó előnyöket igyekeznek kihasználni egy hagyományos terület radikális újraalapozásával (NIH, 2014). Utóbbi esetben kiemelt szerephez juthat a társadalmi innováció, amely a hazai NIS3 esetén a Befogadó és fenntartható társadalom, élhető környezet horizontális prioritás eszközeként jelenik meg (4.táblázat).

Az alacsony tudás- és technológia-intenzitású régiók esetén sok esetben a helyi erőforrásokra sokoldalúan támaszkodó fenntartható mezőgazdaságon és vidékfejlesztésen keresztül vezet az út a fenntartható társadalom kialakításához (G. Fekete 2015). A hat ágazati prioritás közül az *Agrárinnováció* és az *Egészséges és helyi élelmiszerek* járulhatnak hozzá leginkább a helyi társadalom és gazdaság vitalizálásához. Megfigyelhető, hogy az ágazati innovációk elsősorban technológiai innovációk, pedig a gazdasági struktúraváltáshoz a társadalmi gyakorlatok megváltozására és tanulásra is szükség van, amelyre a mezőgazdaságban jó példaként szolgálnak a tanuló és innovációs hálózatok az alacsony tudás- és technológia-intenzitású régiók intelligens szakosodásában.

A mezőgazdaságban Európa szerte megfigyelhető jelenség, hogy a fenntarthatóság irányába történő elmozdulás számos olyan kérdést vetett fel, amelyre a hagyományos mezőgazdasági tudásrendszer nem, vagy nem elég gyorsan reagált (Nemes – Varga 2015a). E problémák mentén olyan alulról szerveződő tanuló közösségek alakultak, amelyek a problémák megoldását a közösségen belüli tudásmegosztás révén, a különböző tudással rendelkező szereplők interakciójában és kapcsolati hálóját felhasználva igyekeztek megtalálni, és beágyazottságuktól függően inkrementális, vagy radikális innovációk révén strukturális változásokat igyekeztek elérni a meglévő rezsimben csakúgy mint az S3. A témában 2011 és 2014 között zajlott egy FP7-es (SOLINSA) kutatás – amely a hálózatok működési sajátosságait, valamint céljaik elérésének akadályait igyekezett feltérképezni, annak érdekében, hogy a fejlesztéspolitikai számára ajánlásokat fogalmazzon meg, hogy az miképpen tudná támogatni e szervezetek működését és a bennük végbemenő tanulási és innovációs folyamatot, amely nagymértékben hozzájárul a mezőgazdaság átalakulásához szükséges szerkezetváltáshoz. A kutatás tárgyát farmerekből, termelőkől, fogyasztókból, NGO-kból, szakértőkből és helyi közigazgatáshoz kapcsolódó entitásokból (egyének, vagy szervezetek is lehetnek) álló hálózatok (Learning and Innovation Networks for Sustainable Agriculture (LINSAs)) képezték, amelyek alternatív utakat kerestek az élelmiszertermelés és egyéb a fenntartható mezőgazdaság és vidékfejlesztés megvalósulásához hozzájáruló területeken (Brunori et al. 2013). Véleményem szerint az erőforráshiányos területeken a főként a központra összpontosító intelligens szakosodási stratégiák pozitív hatásainak kiaknázásában nagy szerepet játszhatnak a helyben újonnan kialakuló, vagy – az intelligens szakosodás szellemiségében – a meglévő térségi fejlesztési szervezetek revitalizálása révén létrejövő helyi hálózatok és partnerségek, amelyek a régióban meglévő tudásközpontokkal (pl: egyetemekkel) együttműködésben a térségben azonosított társadalmi kihívásokra igyekeznek minél hatékonyabb választ találni (NGM, 2013). E szervezetek innovációk révén történő

megújulásának közösségi tervezésen alapuló támogatása kiemelten fontos lenne a központi politika részéről a helyi alternatív fejlesztési irányok és eszközök kibontásának érdekében, amelyek fejlődési tapasztalatai értékes eredményekkel járulhatnak hozzá a központi politika továbbfejlesztéséhez is.

Összefoglalás

A régiók versenyképességének az intelligens szakosodás koncepciójának megvalósítása révén történő fokozása a kedvezőbb tőkeellátottságú régiókban is a meglévő tudásrendszerek és közigazgatási gyakorlat átalakulását kívánja a módszertan által sugallt – az addigi lineáris megközelítéssel szakító – fejlesztéspolitika kísérletező, útkereső és alapvetően együttműködésen alapuló jellege következtében. Az új rendszerszemléletű megközelítésben a hagyományos tudásrendszer elemeinek szerepe és helye a tudás és innováció előállításában megváltozik, amelyben nagyobb szerephez jutnak a hálózatok és szervezetek közötti informális kapcsolódási pontokon kialakuló innovációk. A társadalmi innováció olyan eszköz, amely képes integrálni a társadalmi szükségletek és kihívások kezelésében érdekelt különböző szereplőket, és ezáltal az intelligens szakosodás rendszerszintű megközelítésének adekvát eszközévé válik.

Az S3 célja nem új dolgok bevezetése, hanem a meglévő ágazatokban folyó innovációs tevékenység megfelelő tartalmakkal (képzések, minőség-ellenőrzés bevezetése, technológiák terjesztése, szükséges hálózatok kialakítása és működési gyakorlatának kidolgozása) történő kiegészítése a régiók globális értékláncokba történő bekapcsolásának érdekében. Mindehhez elengedhetetlen a helyben meglévő tacit tudás becslésének és a versenyképesség útjában álló problémák partnerségen alapuló feltárása, valamint a megoldási stratégiák iteratív, folyamatos önreflexión alapuló fejlesztése. A társadalmi innováció általában olyan megoldásokat kínál a problémák kezelésére, amelyek hatékonyabbak és kevesebb erőforrást igényelnek, mint a hagyományos, top-down megoldások. A társadalmi innováció létrejöttének folyamata segíti az intelligens szakosodás folyamatának kibontakozását a helyi problémák és erőforrások feltárásában, a tacit tudások felszínre hozásában, a helyi környezetben új és/vagy eladható termékek, szolgáltatások kifejlesztésében, a lehetséges piacok megtalálásában. Továbbá jelentősen hozzájárulhat a szükséges kapcsolatok, társadalmi, együttműködési hálózatok kiépítéséhez, hiszen a fejlesztéshez sokszor új társakra, de legalábbis a régi kapcsolatok megújítására, új tartalommal való feltöltésére van szükség.

A társadalmi innovációk azonban különösen felértékelődnek az alacsony tudás- és technológia-intenzív régiókban, ahol a versenyképesség fokozásához szükséges piaci résekre fókuszáló területeket sokszor ki kell találni, vagy egy hagyományos területet radikálisan újra kell gondolni (l. biogazdaságok, helyi termékek) és sikeres piaci alapokon történő működtetésükhöz a térségi hálózatokban történő működés (l. hűtőházak, integrátorok, géppark). Az alacsony tudás- és technológia-intenzitású régiók esetén az S3 megvalósításában a társadalmi innováció mint fejlesztési eszköz erősen felértékelődik, hiszen az csak a legnagyobb problémát jelentő társadalmi kihívások kezelésén keresztül képzelhető el, amelynek a helyi erőforrásokra sokoldalúan támaszkodó fenntartható, multifunkcionális mezőgazdaság és integrált vidékfejlesztés eredményes eszköze lehet.

Irodalomjegyzék

BEKAR, C. – CARLAW, K. – LIPSEY, R. (2018): General purpose technologies in theory, application and controversy: A review, *Journal of Evolutionary Economics*, 28, pp. 1005–1033. <https://doi.org/10.1007/s00191-017-0546-0>

- BENEDEK J. – KOCZISZKY GY. – VERESNÉ SOMOSI M. – BALATON K. (2015): Regionális társadalmi innováció generálása szakértői rendszer segítségével, *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, XII (2), pp. 4–22.
- BRUNORI, G. – BARJOLLE, D. – DOCKES, A.-C. – HELMLE, S. – INGRAM, J. – KLERKX, L. – MOSCHITZ, H. – NEMES, G. – TISENKOPFS, T. (2013): CAP Reform and Innovation: The Role of Learning and Innovation Networks, *EuroChoices*, 12(2), pp. 27–33. <https://doi.org/10.1111/1746-692X.12025>
- CAMAGNI, R. – CAPELLO, R. (2017): Regional Innovation Patterns and the EU Regional Policy Reform: Towards Smart Innovation Policies. In Capello, R. (szerk.): *Seminal Studies in Regional and Urban Economics*, Springer, pp. 313–344. DOI 10.1007/978-3-319-57807-1
- DÓRY T. (2001). Az innováció kutatások megjelenése a regionális elemzésekben—Az innováció regionális perspektívában, *Tér és Társadalom*, XV (2), pp. 87–106.
- EC (European Commission) (2014): Az intelligens specializációt szolgáló nemzeti/regionális innovációs stratégiák (RIS3), p.8.
- EC (European Commission) (2013): Social innovation research in the European Union: Approaches, findings and future directions, Publications Office of the European Union
- FORAY, D. (2018a): Smart specialisation strategies and industrial modernisation in European regions—Theory and practice, *Cambridge Journal of Economics*, 42, pp. 1505–1520. <https://doi.org/10.1093/cje/bey022>
- FORAY, D. (2018b): Smart specialization strategies as a case of mission-oriented policy—A case study on the emergence of new policy practices, *Industrial and Corporate Change*, 27(5), pp. 817–832. <https://doi.org/10.1093/icc/dty030>
- FORAY, D. – DAVID, P. A. – HALL, B. (2009): Smart Specialisation – The Concept. *Knowledge Economists Policy Brief*, No. 9., p.5.
- FORAY, D. – GODDARD, J. – BELDARRAIN, X. G. – LANDABASO, M. – MCCANN, P. – MORGAN, K. – NAUWELAERS, C. – ORTEGA-ARGILÉS, R. (2012): Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3), European Commission, p.122.
- G. FEKETE É. (2008): A fejlődés és versenyképesség értelmezése kevésbé fejlett térségekben. In Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*, JATEPress, pp. 130–152.
- G. FEKETE É. (2015): A társadalmi innovációk a felzárkóztatás szolgálatában, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Miskolc, p.210.
- GRIGOLINI, M. – PANCOTTI, C. – SIRTORI, E. – VIGNETTI, S. (2015): A place-based strategy to smart specialisation: The case of Apulia, *Centre for Industrial Studies*, working paper 1., p.24.
- HÁMORI B. – SZABÓ K. (2018): Innováció és hálózat, *Educatio*, 27(2), pp. 208–224. <https://doi.org/10.1556/2063.27.2018.2.4>
- HORVÁTH K. (2004): Az innováció-alapú regionális fejlesztés lehetőségei Magyarországon, *Tér és Társadalom*, XVIII (4), pp. 29–49.
- KATONÁNÉ KOVÁCS J. – VARGA E. – NEMES G. (2017): Fókuszban a társadalmi innováció folyamata a magyar vidéken, *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, XIV.(1), pp. 6–19.
- KOCZISZKY GY. – VERESNÉ SOMOSI M. – BALATON K. (2017): A társadalmi innováció vizsgálatának tapasztalatai és fejlesztési lehetőségei, *Vezetéstudomány*, XLVIII(6-7.), pp.15-19. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2017.06.02>
- KORNAI J. (1999): A rendszerparadigma, *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf.(július-augusztus), pp.585–599.
- KOZMA T. – FLÓRA G. – POLÓNYI I. – REISZ R. (szerk.) (2015). *Tanuló régiók Magyarországon—Az elmélettől a valóságig*, Debreceni Egyetem Felsőoktatási K&F Központ, Debrecen, p.297.

- LENGYEL I. (2018): Az intelligens szakosodási stratégiák alapjai, különös tekintettel az egészségiparra. In Lengyel I. (szerk): Térségek növekedése és fejlődése, JATEPress, Szeged, pp. 11-35.
- LIPTÁK K. – HORVÁTH K. (2018): Társadalmi innovációk szerepe a foglalkoztatáspolitikában és a vidékfejlesztésben, Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek, XV.(3), pp. 55–68.
- MARIMON, R. – DE GARCA CARVALHO, M. (2008): Governance and co-ordination of S&T policies in the European Research Area.
- MCCANN, P. – ORTEGA-ARGILÉS, R. (2015): Smart Specialization, Regional Growth and Applications to European Union Cohesion Policy, *Regional Studies*, 49(8), pp.1291–1302. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.799769>
- NAGY Sz. (2019): A digitális társadalmi innováció, Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek XVI. (1), pp.76-84.
- NEMES G. – VARGA Á. (2015a): A magyar mezőgazdasági tudásrendszer intézményei és változásai, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, p.18.
- NEMES G. – VARGA Á. (2015b): Társadalmi innováció és társadalmi tanulás a vidékfejlesztésben—Sikerek, problémák, dilemmák. In: Veresné Somosi M. – Lipták K. (szerk.): „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia = „Balance and Challenges” IX. International Scientific Conference: A Gazdaságtudományi Kar megalapításának 25. Évfordulója alkalmából, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Miskolc, pp.434-444.
- NGM (Nemzetgazdasági Minisztérium) (2013): S3 Fehér Könyv: Magyarország intelligens szakosodási irányai, társadalmi egyeztetésre szánt változat, p.79.
- NIH (2014): Nemzeti Intelligens Szakosodási Stratégia, Nemzeti Innovációs Hivatal, p.91.
- NOGUEIRA, C. – PINTO, H. – SAMPAIO, F. (2017): Social innovation and smart specialisation: Opportunities for Atlantic Regions. *European Public & Social Innovation Review*, 2(2), pp. 42–56.
- ORTEGA-ARGILÉS, R. (2012): The transatlantic productivity gap: A survey of the main causes, *Journal of Economic Surveys*, 26(3), pp. 395–419. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2012.00725.x>
- PAKUCS J. – PAPANÉK G. (szerk.). (2006): Innováció menedzsment kézikönyv, Magyar Innovációs Szövetség, Budapest, p.233.
- ROMER, P. (2000): Should the government subsidize supply or demand in the market for scientists and engineers?, *Innovation Policy and the Economy*, 1, pp. 221–252.
- SZALAVETZ A. (2004): Technológiai fejlődés, szakosodás, komplementaritás, szerkezetátalakulás, *Közgazdasági Szemle*, LI. évf.(április), pp. 362–378.
- VAN ARK, B. – O’MAHONY, M. – TIMMER, M. P. (2008): The Productivity Gap between Europe and the United States: Trends and Causes, *Journal of Economic Perspectives*, 22(1), pp. 25–44.
- VAS Z. – BAJMÓCY Z. (2012): Az innovációs rendszerek 25 éve, *Közgazdasági Szemle*, 59(11), pp. 1233–1256.

Metszősy Gabriella

Társadalmi innovációs szintek jellemzőinek és gyakorlati megvalósulásának vizsgálata

A társadalmi innováció napjainkban az élet minden területén jelen vannak (pl.: fair trade, hospice, távoktatás stb.). Az elmúlt két évtizedben megszámlálhatatlan társadalmi innováció magánszemélyeknek, szervezeteknek, alapítványoknak vagy éppen tágabb területen létrejövő mozgalmaknak köszönhetőek. Azon kihívások megoldásában való részvétel, melyek a társadalom meghatározott rétegeit érintik, aligha lehetséges a társadalmi innovációban való szélesebb körű részvétel nélkül. Ehhez szükséges azon jellemzők fejlesztése, melyek elengedhetetlen eszközei a társadalmi innováció megvalósításának, és ezen keresztül a társadalmi tanulás internalizációs folyamatának. A cikk a társadalmi innováció folyamatorientált megközelítésén keresztül mutatja be a szemlélet adaptálásának szükségességét, előtérbe helyezve az eltérő megvalósítási szinten lévő társadalmi innovációs jellemzők bemutatását, valamint konkrét esetpéldákkal világít rá a különböző szinten megvalósuló gyakorlatok támogatásának szükségességére.

Kulcsszavak: társadalmi innováció, folyamatszemlélet, döntéstámogatás

JEL-kód: D85, O35

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.13>

Bevezetés

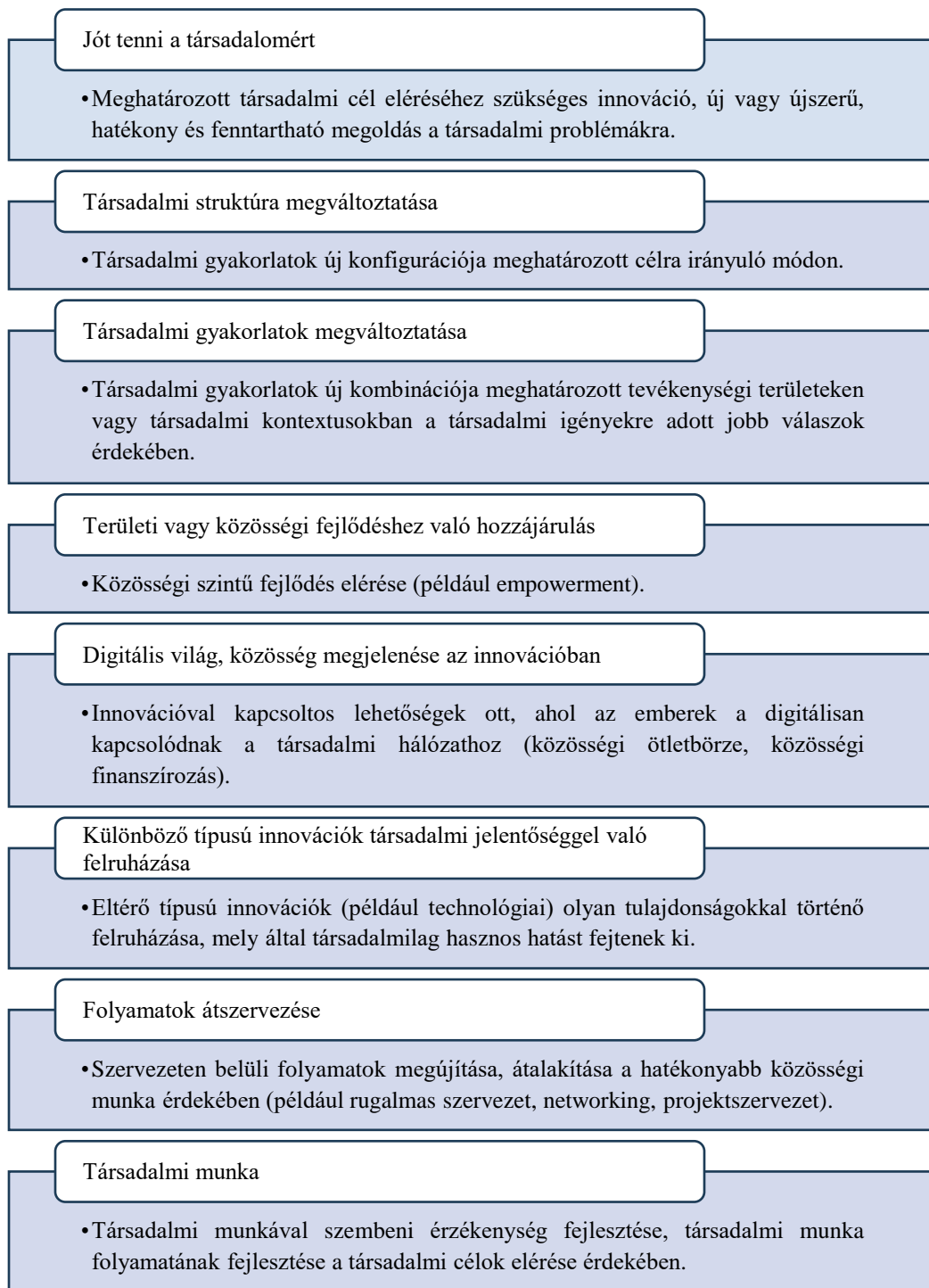
Az innováció a gazdaság fontos hajtóereje, napjaink globális társadalmi és gazdasági viszonyai versenytényezője. A Schumpeter által először használt fogalom sok tekintetben átalakult és kiegészült, de a lényege nem változott meg. Az innováció alapja valamilyen új elképzelés, ötlet vagy találmány, amely termékeken vagy szolgáltatásokon, esetleg az átalakított rendszereken keresztül kerül el a felhasználókhoz, akik így hatékonyabb, fejlettebb, kifinomultabb megoldásokhoz jutnak, s ezek révén jobban kielégíthetik szükségleteiket (Székely, 2013).

A társadalmi innováció elsősorban céljában tér el a hétköznapi értelemben vett innováció fogalmától, mert eredményei hasznosíthatóságának fő célpontja az emberek jóllétének növelése, melyet a gazdasági- és természettudományi innováció nem tud elégségesen ellátni. Vannak innovációs szempontból fejlett és kevésbé fejlett területek, így a társadalmi innováció célja elsődlegesen a periférikus területek lemaradásának csökkentése különböző eszközökkel.

A társadalmi innováció értelmezése kapcsán három kategória különíthető el (Dedijer, 1984):

- Eredmény alapú definíciók, melyek a „mit hozunk létre” kérdés eredményére fókuszálnak, így a létrehozott társadalmi innovációk megkülönböztetése az általa létrehozott új vagy újszerű norma, magatartás, hálózat, viselkedési minta, szervezet stb. alapján történik.
- Módszertanra, eszközökre fókuszáló definíciók, melyek a „hogyan hozzuk létre” kérdésre reagálnak, és az alkalmazott módszer, megközelítés alapján különböztetik meg a társadalmi innovációkat.
- Szándék alapú definíciók, melyek a „milyen szükséglet” kérdésre fókuszálnak. Középpontjában a változást előírányzó személy vagy a társadalmi fejlődésre összpontosító tevékenység áll.

A három kategória összeegyeztethető az input-transzformáció-output modell egy-egy fázisának jellemzőivel. A szándék alapú definíciók az input adatokra, a módszertanra, eszközökre fókuszáló definíciók a transzformáció szakaszában történő vizsgálatokra és megvalósításra, míg az eredmény alapú definíciók az output fázisában létrehozott értékre koncentrálnak. A különböző megközelítések részletezését tartalmazza az 1. ábra.



1. ábra: Társadalmi innovációs megközelítések

Forrás: Saját szerkesztés

Szakirodalmi áttekintés

A társadalmi innováció a jóllét növelésének szükségessége által minden szinten jelen van. A globálisan megjelenő problémák megoldása is gyakorta helyi szintű kezdeményezéseken keresztül valósul meg kis lépésekben. Szükséges elkülöníteni a szervezeti, illetve települési szintű innovációs tevékenységeket (Benedek et al., 2016), azonban módszertani támogathatóság szempontjából, amennyiben egy meghatározott keretrendszer felvázolható a társadalmi innováció általános input-transzformáció-output modell általi leírására, lehetőség van közös eszköztár kialakítására, mely a társadalmi innovációval kapcsolatos döntések támogatásának egyik pillére lehet. A mezo és makro szintek közötti főbb különbségek és átfedések a társadalmi rendszer felépítéséből, a társadalom struktúrájából is adódnak, így a mezo szinten végzett vizsgálatok eredménye bizonyos korlátozások és kitételek mellett a makro szinten is alkalmazhatóvá válhatnak (Kocziszky-Veresné Somosi-Balaton 2015). Az egyes szintek főbb jellemzőit szemlélteti az 1. táblázat.

1. táblázat: Társadalmi innovációs szintek jellemzői

Innovációs gyakorlat kiterjedtsége	<i>Mikro</i>	Szervezet, család, kisközösség
	<i>Mezo</i>	Nagyközösség, település, régió
	<i>Makro</i>	Nemzet
Irányultság	<i>Mikro</i>	Meghatározott személyek csoportja
	<i>Mezo</i>	Meghatározott területen élők, vagy valamely jellemző alapján közösségbe tartozók
	<i>Makro</i>	Egész nemzetre kiterjedő
Kezdeményezés	<i>Mikro</i>	Bottom-up → top-down
	<i>Mezo</i>	Top-down ← → bottom-up
	<i>Makro</i>	Top-down → bottom-up
Ismertetőjelek	<i>Mikro</i>	Közvetlen érintettség, segítő közösség
	<i>Mezo</i>	Kollaboráció, társadalmi vállalkozás, társadalmi kapcsolatok változása
	<i>Makro</i>	Rendszerszintű, strukturált változás, egyéni és kormányzati szintű fejlődés, interdependencia

Forrás: Lin–Chen (2016) alapján saját szerkesztés

A társadalmi innovációs folyamat sikerességét több tényező befolyásolja, melyek a folyamat különböző szakaszaiban és a megvalósítás szintjein eltérő súllyal vannak jelen. A kemény tényezők legtöbbször már meglévő adatok alapján mérhetőek, így a megvalósításra gyakorolt hatások közvetlenül meghatározható, változásuk például érzékenységvizsgálattal kimutatható. Ezzel szemben a puha tényezők, bár fontos szerepet játszanak a folyamatban, nehezebben mérhető jellemzők, így hatásuk sem közvetlenül mutatható ki.

- Mikro, szervezeti szinten elsődlegesen a közösség, a tudás és a kockázatvállalási hajlandóság jelennek meg puha tényezőkként. A közösség összetartó ereje nagyban meghatározza az új lehetőségek megvalósítását, az összetartó közösség hamarabb tud eredményre jutni, hatékonyabb az ötletgenerálás és a megvalósítás. Az egyéni és a szervezeti tudás fejlettségi szintje a folyamat sebessége szempontjából döntő jelentőségű. Külső résztvevő számára ezen tényezők mértéke nehezen meghatározható és számszerűsíthető, így bizonyos mértékű kockázatot is jelent a jelenlegi tudás és közösségi erő becslése. A kemény tényezők között fontos szerepet játszik a földrajzi elhelyezkedés, a helyi gazdasági erő és a meglévő erőforrások. A földrajzi elhelyezkedés megjelenése leginkább hasonló földrajzi elhelyezkedésű szervezetekkel történő összehasonlítás során lehetséges,
- Mezo szinten már egy nagyobb közösség, település, régió vagy megye jelenik meg. A mikro szinten szerepet játszó tényezők a mezo szinten is jelen vannak, azok kiterjesztése történik meg. A puha tényezők köre kiegészül a hagyományokkal és a helyi kultúrával, identitással, míg a kemény tényezők az infrastruktúrával és az intézményi ellátottsággal,
- Makro, nemzeti szinten már a társadalmat befolyásoló tényezők is jelen vannak, így az adaptációs képesség, mely a társadalmi tanulás egyik alapeleme, és a különböző típusú tőkék jelenléte is meghatározó erő.

A társadalmi innováció fókusza az egyes dimenziók jellemzői alapján irányulhat:

- társadalmi kirekesztés enyhítésére, hatásainak csökkentésére,
- közösségi tevékenységek megvalósítására,
- egyes csoportok által végzett tevékenységek támogatására,
- kulturális, egészségügyi ismeretek növelésére,
- érzékenyítés, megelőzés támogatására,
- regionális fejlesztésre.

A társadalmi innováció irányultsága meghatározó tényező a folyamat egyes elemeinek vizsgálata során. Másfajta tudás bevonása szükséges egy kisebb közösség általi tevékenység támogatása érdekében, mint egy területi alapú fejlesztés megvalósítása során, így a folyamat kezdeti szakaszában szükséges ezen célok teljeskörű meghatározása (Kocziszky-Veresné Somosi-Balaton, 2017).

Jó gyakorlatok jellemzése

A jó gyakorlat olyan bevált módszer, mely egy meghatározott tevékenység, esemény, folyamat, cselekvés vagy eszközhasználat véghezvitelére hatékonyan és eredményesen alkalmazható és fenntartható, ezáltal továbbfejleszhető, valamint folyamata és eredményei dokumentálhatók. A jó gyakorlat meghatározása magába foglalja a megismételhetőség követelményét és a nagyszámú adaptálhatóság lehetőségét (Osborn–Caruso–Wolfensberger, 2011). A jó gyakorlat meghatározásához hat kritérium teljesülése szükséges:

- Hatékonyság és sikeresség: meghatározott cél elérésének leghatékonyabb módja, mely sikeresen alkalmazása során pozitív hatást gyakorol az egyénre vagy a közösség egészére,
- Környezeti, gazdasági és társadalmi szempontból fenntartható: a jó gyakorlat összeegyeztethető a megjelenő igényekkel, különös tekintettel a hátrányos helyzetben lévő csoportok, települések, régiók alapvető szükségleteinek kielégítéséért tett

erőfeszítésekkel anélkül, hogy befolyásolná a jövőbeli igények felmerülésének lehetőségét,

- Technikailag kivitelezhető: a kivitelezés a jó gyakorlat alapja, így tanulható és implementálható folyamat kell, hogy legyen,
- Részvételen alapuló: a részvételen alapuló megközelítés elengedhetetlen a döntések meghozatalához és a közös felelősségvállalás megvalósulásához,
- Ismételhető és adaptálható: a jó gyakorlatoknak megismételhetőnek kell lennie, így azonos céllal rendelkező különböző szituációkban az adaptálhatóság biztosított kell, hogy legyen,
- Kockázatsökkentés: a jó gyakorlat hozzájárul az ellenállóképesség növeléséhez.

A megvalósított társadalmi innovációs akciók legtöbbje egyedi körülmények között valósult meg, melyek leképzése természetes környezetben teljeskörűen nem lehetséges. Így az adaptálhatóság vizsgálatához olyan súlyozási- és kritériumrendszer meghatározása szükséges, melyek figyelembe veszik az eltérő területi adottságokat, és a szükségletek meghatározása által a rendelkezésre álló erőforrások kihasználására törekedve tesznek javaslatot a megvalósítás irányára. Emiatt a társadalmi innováció folyamatának különböző szinteken történő értékeléséhez indikátorok definiálása szükséges, mely által a létrehozott eredmény mérhető, és az adaptálhatóság vizsgálható. A mérhető fejlesztés változója lehet a minőség, elégedettség, elfogadás, megértés, költségsökkentés és egyéb karakterisztikák.

A társadalmi innováció folyamatában szerepet játszó indikátorok meghatározásával párhuzamosan szükséges elvégezni az ismert már megvalósított társadalmi innovációs akciók értékelését. A jó gyakorlatok jellemzőinek és megvalósítási keretfeltételeinek feltárása alapot adhat az adaptálhatóság, illetve a fennálló módosító tényezők vizsgálatához. Ezen felül a jó gyakorlatok vizsgálata a tudásmegosztást is elősegíti, az ismételhetőség és adaptálhatóság, mint a jó gyakorlat meglétének egyik alapfeltétele, nehezen kivitelezhető a megfelelő dokumentáció nélkül. A jó gyakorlatok leírása során fontos minden olyan elem figyelembevétele, mely valamilyen mértékben hatással volt a folyamatra. Így minden olyan indikátorhoz kapcsolható tényező meghatározása szükséges, melyek megléte vagy hiánya sikerkritériumként vagy hibátényezőként lehet jelen a folyamat során (Katonáné Kovács-Varga-Nemes, 2017).

A társadalmi innovációs jó gyakorlatok jellemzésére használható dokumentációt szemléltet a 2. táblázat.

2. táblázat: Társadalmi innovációs jó gyakorlatok leírása

Elem	Meghatározás
<i>Dokumentációra vonatkozó elemek</i>	
Cím	A jó gyakorlat leírására használható rövid, tömör megfogalmazás
Dokumentum típus	A jó gyakorlat meghatározására használt forma, például tájékoztató nyomtatvány, esettanulmány, kézikönyv, irányelv, adatlap, napló, jegyzőkönyv, emlékeztető stb.
Dátum	A megvalósulás és dokumentálás idejének, időtartamának meghatározása
Szerző	A jó gyakorlathoz kapcsolódó dokumentáció készítője és elérhetősége
Célközönség	Kiknek íródott a dokumentum.
Célkitűzés	A dokumentáció szándéka, célja.
<i>Megvalósított akcióra vonatkozó elemek</i>	

Elem	Meghatározás
Lokáció / területi lefedettség	A jó gyakorlat földrajzi kiterjedtsége (ország, régió, megye, kerület, város, község, kisközség).
Bemutató	Kiinduló szituáció bemutatása, megoldásra váró kihívás leírása, alkalmazott jó gyakorlat összefoglalása, időbeli ütemezésének felvázolása.
Stakeholderek és partnerek	A jó gyakorlat célcsoportjának felhasználóinak meghatározása. A jó gyakorlatba bevont partnerek, intézmények, társulások leírása és részvételük okának meghatározása.
Infrastruktúra, erőforrások	Kiépített infrastruktúra, informatikai ellátottság, anyagi, tárgyi és humán erőforrás szükségessége.
Módszertani megközelítés	Milyen módszertani alkalmazások történtek a kiinduló állapotból a sikeres kimenetel megvalósításáig. A konkrét folyamat leírása.
Validáció	Visszajelzés a jó gyakorlattal szemben támasztott igényeknek való megfelelésről. Az érdekelt felekkel történő validáció folyamatának leírása.
Hatás	A jó gyakorlat megvalósítása által kifejtett pozitív (és negatív) hatások leírása. Életminőségben okozott eltérő vagy egyetemleges hatások.
Innováció és sikertényezők	A sikeres megvalósításhoz szükséges feltételek meghatározása (intézményi, gazdasági, szociális és környezeti).
Korlátok	Nehézségek, melyek a megvalósítás során felmerülhetnek, ezek kezelési lehetőségei, a megvalósítást akadályozó tényezők.
Tanulság	A jó gyakorlat fő üzenete, az általa megszerzhető tudás leírása.
Fenntarthatóság	A jó gyakorlat hosszútávú fenntarthatóságához szükséges tényezők meghatározása. Amennyiben releváns, hosszútávú költségvetés meghatározása és a költséghatékonyság feltüntetése, például szervezeti, társadalmi, gazdasági és környezeti haszon összehasonlítása a felmerült költségekkel.
Ismételhetőség	A jó gyakorlat kiterjesztésének lehetőségei, adaptálhatósága, a szükséges feltételek meghatározása.
Konklúzió	A jó gyakorlat hatásának és hasznosságának összefoglalása, alátámasztó dokumentáció.
Kontakt	Információkat biztosító személy elérhetősége.
Kapcsolódó források	Kapcsolódó információk elérhetősége, weboldal, fizikai cím, dokumentációk fellelhetősége.

Forrás: Colchester–Chao (2014) és Raveloson–Rajoelison (2014) alapján saját szerkesztés

A jó gyakorlatok dokumentálása elősegíti azok tipizálásának megvalósítását különféle tényezők mentén.

Esetpéldák

Mikro szint⁷

A Tisza-parti Élelmiszer-feldolgozó Szociális Szövetkezet és Dombrád Város Önkormányzata a társadalmi innováció helyi szintű kezdeményezésének keretében új termék megalkotását és társadalmi értékkel való felruházását tűzte ki célul. A helyi termék – fokhagyma – a közvetlen fogyasztáson kívül lehetőséget nyújt egyéb termék létrehozására is, melyek közül a viszonylag széles felvevőpiaccal, azonban kevés iparági versenytárral rendelkező fokhagymakrém előállítására esett a választás. Az előállítás beindítása munkahelyteremtő erővel is bír, a szakmai megvalósítón kívül 4 fő állandó foglalkoztatását biztosítja, ezzel segítve a munkanélküli lakosság közösségbe való visszaintegrálódását. A létrehozott termék elsődleges felvevőpiaca a közösségi intézmények ellátói és az éttermek, így a termék hasznosulása is társadalmi értéket növel. Ezáltal a helyi termék létrehozásával megjelenik a helyi munkanélküli lakosság foglalkoztatása, erőforrások felhasználása, kapcsolatrendszer kiaknázása, ezzel lehetőséget teremtve a hálózatosodás megkezdéséhez is. A Tisza-parti Élelmiszer-feldolgozó Szociális Szövetkezet önkormányzati tagsággal rendelkező közfoglalkoztatás alapjain szerveződő szociális szövetkezet, melyeknek támogatása az Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Korlátolt Felelősségű Társaság (OFA) kiemelt kérdésköre is. A Szövetkezet által kijelölt célok megvalósítása és hosszútávú fenntarthatósága esetén a munkahelyteremtésen kívül a helyi termékek népszerűsítése, Dombrád város kapcsolatrendszerének fejlesztése és a lakóközösség jóllétének növelése is megvalósul.

Dombrád Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében, a Rétköz északkeleti részén található. A város lélekszáma a hozzá tartozó Kistiszahát lakosaival együtt 4481 fő. A Tisza-parti Élelmiszer-feldolgozó Szociális Szövetkezet Dombrád belterületén található, 2013-ban alapították „Egyéb gyümölcs-, zöldségfeldolgozás, -tartósítás” tevékenység végzésére. A Szövetkezet szerepel a Magyarország Kormánya által kiadott „Közfoglalkoztatás alapjain szerveződő Szociális Szövetkezetek” listáján, mely szerint kiemelten támogatandónak tekinthető. Az alaptevékenységükkel egybehangozóan a Szövetkezet jelenlegi célja olyan fokhagymakrém, mint végső produktum létrehozása és értékesítése, mely a piaci viszonyokból eredő követelmények és a fogyasztók által támasztott elvárások teljesítésére egyaránt képes, segítve a Szövetkezet formájából eredő megfogalmazott célok elérését.

A megvalósítás által nyújtott társadalmi értékek:

- Foglalkoztatási szint növelése, közmunkaprogramból áttemelt 4 fő teljes időben foglalkoztatott munkavállaló. Emellett a kapacitáskihasználás növekedésével várhatóan újabb munkavállalók kerülnek átvételre a közmunkaprogramból,
- Közétkeztetésben (óvodák, iskolák, kórházak, idősek szociális étkeztetése) való részvétel (napi 10 000 adag ételhez szükséges ízesítő a Cigándi és Kisvárdai járásban),
- Kapcsolatrendszer kiépítése a környező településekkel az önkormányzat és a közétkeztetés révén,
- Társadalmi felelősségvállalás megvalósítása, szociális küldetés,
- Az alapanyagként szolgáló fokhagyma termesztése Dombrádon önkormányzati keretek között, közmunkaprogram segítségével történik, így az előállítás során 100%-ban helyi alapanyagot használnak,
- Az éttermeknek és magánszemélyeknek történő értékesítés által a fenntartáshoz és bővítéshez szükséges bevételek biztosíthatók.

A megvalósított akció, mint jó gyakorlat a helyi termék felhasználására épít. Az előállításához használt eszközöket Dombrád Város Önkormányzata biztosítja, a programot pedig a Belügyminisztérium kiemelten támogatja, melynek eredménye egy sikeres kimenet megvalósulása és a szociális szövetkezet megalapítása. Ennek elősegítése érdekében kiemelten

⁷ Az esetleírás során nyilvánosan elérhető adatok, valamint a Tisza-parti Élelmiszer-feldolgozó Szociális Szövetkezet marketingstratégiája kerültek feldolgozásra. Források: <https://www.dombrad.hu>; <https://www.ceginformacio.hu/cr9310069851>;

támogatják a közfoglalkoztatási program keretében beszerzett eszközök ingyenes, haszonkölcsön szerződés formájában történő átadását a szövetkezetnek. A jó gyakorlat alapkritériumait a vázolt eset teljesíti, a helyi termék létrehozása több esetben a mikro és mezo szintű társadalmi innováció alapja. A szociális szövetkezeti forma a megfelelő jogi kereteket is biztosítja, a fenntartást az önkormányzati támogatás és a lehetséges pályázatok köre is segíti. Helyi termék előállításának kivitelezésére több szociális szövetkezetet regisztráltak az utóbbi években, a kritikus pont ezek fenntarthatósága és önjáróvá válása, így a szükséges pénzügyi háttér megteremtése lehet kritikus tényező a fennmaradás tekintetében.

Mezo szint⁸

Trizs Község Önkormányzata elsősorban mezőgazdasági programjának és a helyi lakosok munkához juttatásának keretében végez társadalmi innovációs tevékenységet. Trizs község 208 fős lakosságával Borsod-Abaúj-Zemplén megyében, a Putnoki járásban található, Aggtelektől és az országhatártól 2 km-re. Az elhelyezkedés és a környező kistelepülések kevés lehetőséget nyújtanak munkavállalás szempontjából, így az önkormányzat elsődleges feladatának érezte a azon helyi lakosok foglalkoztatási lehetőségének megteremtését, akik életkorukból és végzettségükből adódóan hátrányos helyzetben vannak a munkaerőpiacon. Aggtelek közelsége által a községen áthaladó turisták megállítása merült fel elsődleges felvevőpiacként, melyhez a helyi termények és lakosság nyújtotta lehetőségek adták a kiindulási alapot. A háztartási zöldség- és gyümölcsfeldolgozás otthoni tapasztalatait terjesztették ki közösségi szintre, így a konyhakerti termesztés és feldolgozás, valamint a gyógynövénytermesztés lett a község lakóinak elsődleges feladata, melyek alapanyagul szolgálnak a helyben készülő lekvárok és szörpök elkészítéséhez. A lakosság által készített termékek a „Trizsi ízek” megjelölést kapják, melyeket helyi üzletben, valamint webshopon keresztül árúsítanak.

A megvalósítás által nyújtott társadalmi érték:

- Közmunkaprogram a helyi lakosság foglalkoztatása érdekében.
- Fiatalok elvándorlásának csökkentése érdekében értékteremtő munka biztosítása.
- Tevékenységek infrastrukturális feltételeinek fejlesztése, életminőség szintjének növelése.
- A házi készítésű, 100%-ban helyi alapanyagot használó termékek értékesítésével az előállítás fejlesztése és gyümölcsfeldolgozó kisüzem létrehozása.

A jó gyakorlat a mikro szintű esethez hasonlóan a helyi adottságok felhasználására épít, csupán a kivitelezés módja és az érintettek köre eltérő, szélesebb spektrumon valósul meg. A helyi termék előállítás nem csupán kis létszámú szövetkezeti/szervezeti formában valósulhat meg, hanem az önkormányzat fenntarthatóságával és a közmunkaprogram (kezdeten Start Mezőgazdasági Program) segítségével nagyobb közösség létfenntartását és összekovácsolódását is segítheti. A közös munka során a közösség fejlődése, társadalmi integrációja is folyamatos, valamint teret ad az önbecsülés és az önmagvalósítási készség növelésének is.

Makro szint⁹

A társadalmi innováció társadalmi vállalkozásokon keresztül történő előmozdítása Magyarországon az elsők között jelent meg. A társadalmi vállalkozások elterjedése az elmúlt évtizedben gyorsuló ütemű fejlődésen ment keresztül, a társadalmi értékek létrehozásának fontossága kiemelt figyelmet kap. Elsődleges célként jelenik meg a gazdasági, társadalmi és

⁸ Az esetleírás során nyilvánosan elérhető adatok kerültek feldolgozásra. Források: <http://nepesseg.com/borsod-abauj-zemplen/trizs>;

<http://www.trizsiizek.hu/>; <http://videkihalozat.eu/?p=12012>

⁹ A leírás során nyilvánosan elérhető adatok kerültek feldolgozásra. Források: <http://gazdasagfejlesztes.gov.hu/>;

<https://www.palyazat.gov.hu/>;

<https://www.nonprofit.hu/tudastar/tarsadalmi-vallalkozasokrol>

környezeti tényezők együttes pozitív hatásainak integrálása és a széleskörben megvalósítható társadalmi célok elősegítése. Leggyakoribb formája a nonprofit szervezetek üzleti tevékenységgel való kiegészítése, mely által olyan önfinanszírozási stratégia kialakítása történik meg, mely a szervezet küldetését támogatja, elősegítve a pénzügyi fenntarthatóságot. Magyarországon kiemelt támogatást kapnak a társadalmi célú vállalkozások, a Széchenyi 2020 program keretében „Társadalmi célú vállalkozások ösztönzése” pályázat is megvalósult a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP) keretében. Ezen társadalmi innovációs tevékenységet is végző szervezetek változatos területeken vannak jelen, nemzeti szintű, régiós és közösségi tevékenységek is kialakításra kerültek a program keretében. A makro szintű társadalmi innovációs tevékenység területi kötöttségek nélkül az ország bármely pontján megvalósítható (amennyiben szükséges, a területnek megfelelő módosításokkal), az általa elérni kívánt eredmény a teljes lakosságra hatással lehet, megadva a lehetőséget a társadalmi, gazdasági és környezeti célok megvalósításához történő bekapcsolódásra.

Értékelés

A már megvalósított társadalmi innovációs akcióknak fontos szerepe van a folyamat lefolytatásában. A jó gyakorlatként definiált akció input adatként szolgálhat új társadalmi innovációs akciók megvalósításához, valamint a megvalósított akció eredménye is sok esetben jó gyakorlattá válik. Ezáltal a társadalmi innováció folyamatához kapcsolódó társadalmi tanulás körkörös jellegűvé válik, egy folyamat során elsajátított ismeretek és társadalmi tudás felhasználásra kerül a következő folyamat beazonosítása során. A jó gyakorlat legfőbb ismérve az ismételhetőség és bizonyos körülményekhez történő igazodási képesség, mely elengedhetetlen a társadalmi innovációs törekvések egyedi mivolta okán, minden szint, minden közösség, település, szervezet más és más jellemzőkkel, tulajdonságokkal bír, így a már megvalósított akció egy az egyben nem átvehető, annak bizonyos mértékű módosítása szükséges, alkalmazkodva a megvalósításhoz rendelkezésre álló körülményekhez. Azonban a jó gyakorlatok áttekintése jó alapot nyújthat a hasonló körülmények, erőforrások és szükségletek összehasonlításához, és kiindulópontként szolgálhat egy új megvalósítandó akció felé.

Megemlítendő azonban a mikro és mezo szintű társadalmi innovációs gyakorlatok bizonyos szintű függése a gazdasági helyzet vonatkozásában. Ezen innovációs gyakorlatok kiindulópontja elsődlegesen a kisközösség vagy település, melyek társadalmi tevékenysége és a társadalmi tevékenység által létrehozott érték nagymértékben függ az országban jelen lévő gazdasági helyzet alakulásától. Amennyiben akár kismértékű változás következik be a megszokott és előre kalkulált fenntartást segítő eszközök és tevékenységek körében, úgy ezen megvalósítók kevés esetben rendelkeznek megfelelő tartalékokkal a további működés zavartalan fenntartásának biztosítására. A helyi termékek készítésén és értékesítésén alapuló önfinanszírozási tevékenység egy kisebb gazdasági megingás esetén is beszűkítheti a termékek vásárlóinak körét, veszélyeztetve ezzel a tevékenységbe bevont foglalkoztatottak megtartását is, mely által a teljes társadalmi tevékenység hosszútávú fenntartása kerül veszélybe.

Köszönetnyilvánítás

A cikkben/előadásban/tanulmányban ismertetett kutató munka az EFOP-3.6.1-16-2016-00011 jelű „Fiatalodó és Megújuló Egyetem – Innovatív Tudásváros – a Miskolci Egyetem intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztése” projekt részeként – a Széchenyi 2020 keretében – az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Irodalomjegyzék

- BENEDEK, J., KOCZISZKY, GY., VERESNÉ SOMOSI, M., BALATON, K. (2016). Generating and Measuring Regional Social Innovation. *Theory Methodology Practice*, 12, 14-25.
- COLCHESTER, M., CHAO, S. (2014): Respecting free, prior and informed consent: Practical guidance for governments, companies, NGOs, indigenous peoples and local communities in relation to land acquisition. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Elérhető: <http://www.fao.org/3/i3496e/i3496E.pdf> [Letöltve: 2020.06.28.]
- DEDIJER, S. (1984): Science- and Technology-related Social innovations in UNCSTD National Papers. In: Hedén, C. G., King A. (szerk.): *Social innovations for development*. Oxford, New York [etc.], Pergamon Press, pp. 57–92.
- KATONÁNÉ KOVÁCS, J., VARGA, E., NEMES, G. (2017): Fókuszban a társadalmi innováció folyamata a magyar vidéken. *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, 14, pp. 6-19.
- KOCZISZKY, GY., VERESNÉ SOMOSI, M., BALATON, K. (2015): Társadalmi innováció mérésének sajátosságai. „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Konferencia Kiadvány, Miskolc-Lillafüred, Magyarország, pp. 288-301.
- KOCZISZKY, GY., VERESNÉ SOMOSI, M., BALATON, K. (2017): A társadalmi innováció vizsgálatának tapasztalatai és fejlesztési lehetőségei. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, 48 (6-7), pp. 15-19.
- LIN, C. Y. Y., CHEN, J. (2016): *The Impact of Societal and Social Innovation*. Springer Science+Business Media, Singapore.
- OSBURN, J., CARUSO, G., WOLFENSBERGER, W. (2011): The Concept of „Best Practice”: A brief overview of its meanings, scope, uses, and shortcomings. *International Journal of Disability Development and Education*, 58 (3), pp. 213-222.
- RAVELOSON, H., RAJOELISON, L. (2014): *Information and Knowledge Management: Key Practices for DRR Implementers*. Cooperazione Internazionale. Elérhető: <http://www.fao.org/3/i3772e/i3772E.pdf> [Letöltve: 2020.06.28.]
- SZÉKELY, CS. (2013): Innováció és kreativitás. *Gazdaság és Társadalom*, 5 (4), pp. 3-18.

Hajdú Dávid

A munkanélküliség és felnőttképzés területi eloszlása az Észak-magyarországi régióban

Jelen tanulmány az Észak-magyarországi régióban található megyék munkanélküliségi problémáinak és felnőttképzési aktivitásának területi különbségeit vizsgálja. Szeretnék rámutatni arra, hogy a területileg és szakmailag jól megszervezett felnőttképzés hatékony munkaerőpiaci eszköznek minősülhet. Kutatásomat szekunder adatbázisok feldolgozásával végeztem el, a vizsgálatok középpontjába a régió három megyéje között mutatkozó eltéréseket helyeztem. Borsod-Abaúj-Zemplén megye mind a támogatottság, mind a felnőttképzésben résztvevők száma alapján a legmagasabb mutatószámokkal rendelkezik. Nógrád megye rendelkezik a legmagasabb önköltséges részvételi aránnyal, ez alapján fontos lenne a megyében támogatott képzéseket is nagyobb számban indítani, hisz a tanulni akarás kimutatható a megyében. Heves megyében a kedvezőbb munkaerőpiaci folyamatok miatt kevésbé érzékelhető a támogatott képzések hiánya. Az Európai Unió által támogatott képzések nagyobb részét tréningek, kompetencia képzések és általános felnőttképzések jelentik, amelyek számos kompetencia elsajátításához hozzájárulnak, azonban munkaerőpiaci potenciálja és gazdasági hatása nagy mértékben nincs. Ezért inkább szakmai képzéseket kellene előtérbe helyezni a támogatónak, hisz sokkal nagyobb eséllyel tudnak majd elhelyezkedni egy új szakmával, mint egy kompetencia fejlesztésére irányuló képzéssel. A képzéseket, legfőképpen a szakmai képzéseket a vidéki helyszíneken kellene oktatni, mert csökkenthetné az elvándorlást a leszakadó, rurális térségekből.

Kulcsszavak: humán erőforrások, felnőttképzés, munkanélküliség, területi egyenlőtlenség
JEL-kód: I26, J24, M53

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.14>

Irodalmi áttekintés

A foglalkoztatottság és az életminőség szorosan koherens fogalomkör egyéni és társadalmi szinten egyaránt. A munkaerőt, mint a termelési tényezőt ugyanúgy érintik a piacgazdaság törvényi változásai. Folyamatos verseny uralkodik a munkaerőpiacon, amelyek előnyt és hátrányt is jelenthetnek. A társadalmi kohézió magában foglalja azoknak a feltételeknek a javítását, amelyek szükségesek az esélyegyenlőséghez. A hátrányok mérséklését célozza meg a foglalkoztatáspolitikai, a szociálpolitika, és az oktatáspolitikai, a szociális kiadások, a képzési, oktatási ráfordítások és a munkaerő-piaci támogatások segítségével (Csernő et al., 2006).

A munkanélküliség jelenségét a munkaerő kínálatának a munkaerő keresletet meghaladó mértéke hívja életre. A munkanélküliség minden társadalomban jelen van valamilyen formában, azonban igen eltérő mértékben okoz problémát a különböző területegységekben (Siposné Nándori, 2016) és a településhierarchia különböző szintjein (Alpek–Tésits, 2014). A munkanélküliek köre ugyanakkor egy igen jelentős potenciális munkaerőtartalékként, a régió endogén erőforrásaként is megközelíthető (Győri–Egri, 2020). A gazdasági versenyképességet meghatározó társadalmi-gazdasági faktorok között kiemelt jelentőséggel bír a munkaerő képzettsége (Káposzta-Tóth, 2014). Az egész életen át tartó tanulás egyre fontosabbá válik a mai társadalomban. Az egyéneknek képzésen keresztül kell fejleszteniük készségeiket annak érdekében, hogy sikeresen beilleszkedjenek a munkaerőpiacra. Azonban a képzések között is jelentős különbségek mutatkoznak abból a szempontból, hogy mennyire hatékonyan segítik elő a munkaerőpiaci integrációt (Nijhof, 2005; Cedefop, 2015).

Számos tanulmány rámutatott arra, hogy az oktatás és a munka világában nyújtott teljesítmény nincs összhangban egymással (Livingstone, 2010). A szakképzés gyakran túlzottan fókuszált lehet, és nem biztos, hogy kellően felkészíti az egyéneket a munka világának egyre növekvő összetettségére. Azonban a kutatók arra is felhívták a figyelmet, hogy a formális

oktatásban megszerzett ismereteket a szakmai gyakorlatokon belül kell elhelyezni vagy kontextusba kell helyezni (Nilsson, 2010). Az oktatás és a munka közötti szakadék áthidalása során figyelembe kell venni mind a kínálati, mind a keresleti oldalt, és azokat a folyamatokat, amelyekben a munkavállalók kompetenciája illeszkedik a munkahelyek követelményeihez. A szakmai és szakképzés fontos abban, hogy az embereket a munkaerőpiacon és a társadalomban el tudjuk helyezni. A felnőttképzésben egyre hangsúlyosabb a munkaerőpiacra való felkészítés jelentősége, amelynek igényei térben is időben változók (Nilsson–Nyström, 2013).

Az állami feladatok rendszerébe tartozik a képzés és az oktatás területe. A felnőttképzés vegyes finanszírozású lehet állami, egyéni vagy munkáltatói, ahol az állami szerepvállalás megközelítőleg 15-20%. Az állami támogatás rendeltetése alapján legfőképpen a hátrányos helyzetű területeket, hátrányos helyzetűek képzését érinti és országosan kiemelt célokat és fejlesztési területeket támogat (Polónyi, 2018).

A munkanélküliek képzése és a képzési forrásai relatíve rövid ideje állnak rendelkezésre. A hátrányos helyzetű rétegek képzését négy fő forrás támogatja, a felnőttképzési normatíva, a Munkaerőpiaci Alap (MPA) foglalkoztatási alaprésze, az MPA felnőttképzési célú kerete és az Európai Unió források (GINOP). A képzések indirekt finanszírozási forrásai lehetnek az adókedvezmények, valamint a saját munkavállalók képzési támogatása (Farkas, 2014).

A hátrányos helyzetű rétegek nem szegmentálódnak a támogatás forrása szerint, hanem a hátrányos helyzetük mibenléte, koruk, iskolai végzettségük etc. alapján csoportosíthatók. A hátrányos helyzetűek múltban is részesültek támogatásban képzési programok révén, azonban országos szinten nincs differenciált képzési modell. Felnőttképzés folytató intézmények folytatnak hasonló célú képzéseket és saját képzési programokkal is rendelkeznek. A szétaprózódott képzési paletta és a felnőttképzési intézményektől függő koordinálatlan halmaza átláthatatlanná teszi a képzések hatékonyságának mérését, a kereslet és a kínálat összefüggéseit és a hátrányos helyzetű rétegek ellátása milyen mértékben elégíti ki az igényeket. Ez azért probléma, hisz ezekben az oktatásokban a legtöbb esetben az állam a megrendelő (Bordás–Siposné Nándori, 2019).

A hátrányos helyzetűek képzésének hatékonysága abban az esetben növelhető, ha differenciált, tervezhető, a résztvevők igényeinek is megfelelő szakképző, felzárkóztató képzési programok kerülnek bevezetésre. Amennyiben ezek a programok részesülnek állami támogatásban, ösztönözhetik a képzésbe való részvételt és növelhetik a foglalkoztathatóságot (Polónyi, 2018).

Anyag és módszer

A szekunder kutatás megalapozásaként a témakörben elérhető hazai és nemzetközi szakkönyvek és folyóirat cikkek megismerését követően a Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat honlapján, valamint az OSAP 1665 Statisztikai Felületen elérhető adatbázisokat tekintetem át az Észak-Magyarországi régió megyéinek munkanélküliségi és felnőttképzési helyzetére vonatkozóan. A régió társadalmi-gazdasági mutatóinak vizsgálata alapján annak egészére az utóbbi években a felzárkózás, az országos átlagértékektől való elmaradottság csökkenése jellemző. Az észak-magyarországi megyéket ugyanakkor különböző gazdasági és társadalmi adatok jellemzik. A megyéken belül pedig jól elkülöníthetők azok a térségek, amelyek elindultak a felzárkózás útján, azoktól, amelyek tartósan depressziós térségnek minősíthetők (Koncz et al., 2018).

A munkanélküliség szempontjából a lakónépesség számához viszonyítva Nógrád megye Borsod-Abaúj-Zemplén megyéhez hasonlóan magas mutatókkal rendelkezik a régióban, miközben a felnőttképzési részvételt vizsgálva a legalacsonyabb adatokkal rendelkezik. A régióból kimagaslik felnőttképzési mutatók szerint Borsod-Abaúj-Zemplén megye. Az Európai Unió által támogatott képzéseket tekintve, amelyek az álláskeresőknél szóló integrációjára hivatottak, Nógrád és Heves megyék nem csak a régióban, hanem az országos adatokat vizsgálva is kedvezőtlen adatokkal rendelkeznek. A munkanélkülieknek szóló képzések célja, hogy a megszerzett új végzettséggel sikeresen vissza tudjanak integrálódni a munkaerő-piacra. Az

összegejtött adatbázis feldolgozását, kiértékelését a Microsoft Office 2013 és IBM SPSS Statistics 20 programok segítségével végeztem el.

Eredmények

Az Észak-Magyarországi régió munkanélküliségi mutatói évtizedek óta magasabbak az országos átlagnál. A 2019. évi adatok alapján a második helyen áll az álláskereső relatív számát tekintve, aminél csak az Észak-Alföldi régió rendelkezik rosszabb mutatókkal. Megyei szinten vizsgálva a legmagasabb munkanélküliségi adatokkal Borsod-Abaúj-Zemplén megye rendelkezett 2019-ben, ami annak is köszönhető, hogy Nógrád megyében jelentősebb csökkenés valósult meg az utolsó két évben (1. táblázat).

1. táblázat: A nyilvántartott álláskereső gazdaságilag aktív népességhez viszonyított relatív mutatója az Észak-Magyarországi régió megyéiben

Terület	2015	2016	2017	2018	2019
Észak-Magyarországi régió	15,4	11,8	12,2	11,2	11,2
Borsod-Abaúj-Zemplén megye	16,6	11,6	13,2	12,3	12,5
Heves megye	11,5	10,3	9,0	8,0	8,1
Nógrád megye	17,4	13,0	13,9	12,5	11,9

Forrás: Saját készítés (www.nfsz.munka.hu) alapján

A gazdaságilag aktív népességhez viszonyított nyilvántartott álláskereső relatív mutatója szerint, Borsod-Abaúj-Zemplén megye rendelkezik a legrosszabb mutatóval, majd Nógrád megye követi a legjobb helyzetben Heves megye van, amely az országos adatokat tekintve nem kimagasló.

Az egy főre jutó bruttó hazai össztermék (GDP) alapján Heves megye rendelkezik a legnagyobb gazdasági teljesítménnyel és a vizsgált időszakban ez a megye fejlődött a legnagyobb arányban. Nógrád megye mind a bruttó hazai össztermék, mind a vizsgált időszakban mutatott fejlődési arány szempontjából a legrosszabb helyen áll az Észak-Magyarországi régióban. Az álláskereső számának csökkenése mellett a gazdasági teljesítmény bővült ugyan, azonban a lemaradás mértéke ma is óriási (2. táblázat).

2. táblázat: Az egy főre jutó GDP az Észak-Magyarországi régió megyéiben

Megye	2015	2016	2017	2018
Borsod-Abaúj-Zemplén megye	14280	13909	15367	16122
Heves megye	14341	14519	15031	16342
Nógrád megye	8900	8669	9136	9734

Forrás: Saját készítés (www.ksh.hu) alapján

A felnőttképzési formában bejelentett tanfolyamokat tekintve Borsod-Abaúj-Zemplén megye kimagaslik az Észak-Magyarországi régióból, több képzéssel rendelkezik, mint a régióban található másik két megye együttesen. A képzések számából adódóan a résztvevők száma is ebben a megyében a legmagasabb. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében az Európai Unió által támogatott álláskeresőknél szóló képzések sokasága miatt magas a képzések száma (3. táblázat).

3. táblázat: A képzések (tanfolyamok) száma megyénként

Megye	2015	2016	2017	2018	2019	Összesen
-------	------	------	------	------	------	----------

Borsod-Abaúj-Zemplén megye	3752	2349	4478	5665	5272	21516
Heves megye	1754	1394	1695	1858	2231	8932
Nógrád megye	679	296	560	940	1505	3980

Forrás: Saját készítés (www.osap.mer.gov.hu) alapján

Országos összehasonlításban a felnőttképzéssel foglalkozó intézmények darabszáma alapján az Észak-Magyarországi régió a negyedik helyen áll, természetesen Budapest (738) kimagaslik az országos adatokból. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében található a régió legtöbb (69 db) felnőttképzéssel foglalkozó intézménye. A másik két megyében (Heves 30 db, Nógrád 23db) összesen nincs annyi intézmény, mint Borsod-Abaúj-Zemplén megyében. A képzési intézmények száma is jól tükrözi, hogy mely megyékben milyen mértékben vannak jelen a támogatott képzések.

Az Észak-Magyarországi régió nem rendelkezik jó gazdasági mutatókkal, ennek következtében a költségtérítéses, iskolarendszeren kívüli felnőttképzésre nincs akkor kereslet, mint az ország nyugati részein. A felnőttképzéssel foglalkozó intézmények legbiztosabb megélhetési forrása az Európai Unió által támogatott álláskeresőknél szóló képzések.

A költségviselők szerinti eloszlásban a legrosszabb gazdasági mutatókkal rendelkező Nógrád megyében a legnagyobb arányban (21,05%) vesznek részt képzéseken saját költségein a résztvevők, Heves megyében 16,53%, míg Borsod-Abaúj-Zemplén megyében 10,92%. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a támogatottság mértéke következtében nem vesznek részt költségtérítéses formában a tanuló vágyó felnőttek. Heves megyében és Nógrád megyében a résztvevők száma nagyon alacsony az ország többi megyéihez képest is.

A 4. táblázatban is megfigyelhető, hogy csak Heves megyében vett részt több férfi felnőttképzésben, ami nagyon ritka, hisz általánosságban elmondható, hogy minden egyes területen az országban mindenhol a nők voltak többségben.

4. táblázat: Az Észak-Magyarországi régióban található megyék költségviselői eloszlása nemenként (2019)

Költségviselők	Borsod-Abaúj-Zemplén		Heves		Nógrád	
	férfi	nő	férfi	nő	férfi	nő
A képzésbe beiratkozott természetes személy	3733	3622	2154	1887	3062	507
Egyéb	919	254	107	130	20	65
Egyéb nemzetközi forrás	38	13	0	0	0	0
Európai Uniós forrás	16914	25697	3583	6294	3964	7481
Nemzeti Foglalkoztatási Alap	482	235	955	383	75	26
Nemzeti Foglalkoztatási Alapon kívüli központi költségvetési forrás	11	93	16	46	0	18
Szakképzési hozzájárulás	361	123	173	57	3	2
Vállalkozások és költségvetési szervezetek nem a szakképzési hozzájárulás terhére, illetve non-profit szervezetek (munkáltatóként)	9882	4953	6581	2077	1289	441
Összesen	32340	34990	13569	10874	8413	8540

Forrás: Saját készítés (www.osap.mer.gov.hu) alapján

A régió megyéiben a lemorzsolódási arány nem kirívó egyik megyében sem. A legnagyobb mértékű lemorzsolódás 2015-ban Borsod-Abaúj-Zemplén megyében volt és összességében is ez a megye rendelkezik a legrosszabb arányokkal. Heves megyében és Nógrád megyében folyamatosan csökken a lemorzsolódási arány, ami a magas saját költségtérítési formának köszönhető (5. táblázat).

5. táblázat: Lemorzsolódási arány az Észak-Magyarországi régió megyéiben

Megye	2015	2016	2017	2018	2019
Borsod-Abaúj-Zemplén	3,74%	2,47%	2,34%	2,36%	1,48%
Heves	2,51%	1,32%	1,56%	1,28%	1,13%
Nógrád	0,28%	3,71%	2%	2,61%	1,46%

Forrás: Saját készítés (www.osap.mer.gov.hu) alapján

Munkaerő-piaci szempontból az Országos Képzési Jegyzékben szereplő szakmák a leglényegesebbek, hisz egy új szakmai végzettséggel könnyebben tud elhelyezkedni, újra a munkavilágába visszakerülni az álláskereső, mint egy nem szakmai képzéssel, esetleg egy tréninggel. A tréningeknek is lehet munkaerő-piaci szerepe, azonban munkahely megtartó képessége nincs. A tréningek számos olyan kompetenciát fejleszthetnek, melyeket nem csak a munkaerőpiacon hasznosíthatnak a résztvevők, hanem a mindennapokban is (6. táblázat).

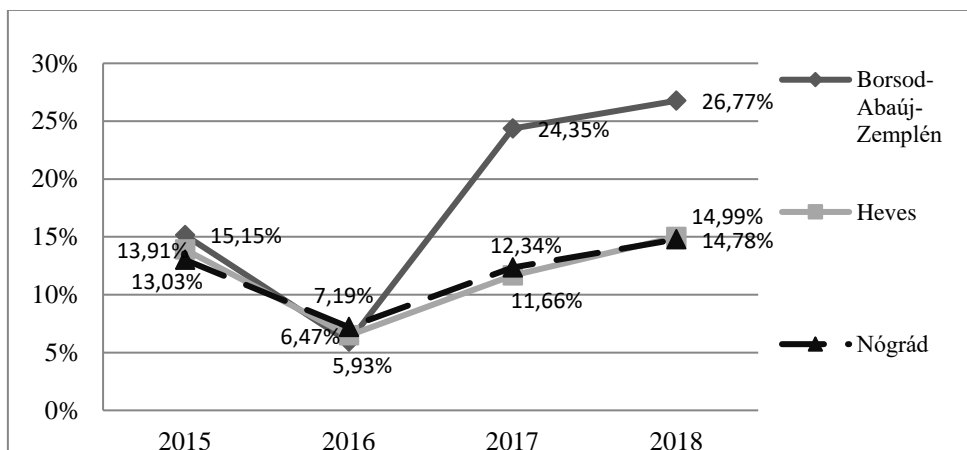
6. táblázat: Országos Képzési Jegyzékben szereplő szakmai képzésekben résztvevők száma az Észak-Magyarországi régió megyéiben

Képzés helyszíne (megye)	2015	2016	2017	2018	2019	Összesen
Borsod-Abaúj-Zemplén megye	10922	7174	13302	14267	11094	56759
Heves megye	4145	3732	3722	4793	5398	21790
Nógrád megye	2440	1416	2145	2849	2631	11481

Forrás: Saját készítés (www.osap.mer.gov.hu) alapján

Az Észak-Magyarországi régióból szembetűnően kimagaslik Borsod-Abaúj-Zemplén megye az OKJ-s képzéseken résztvevők számát tekintve. Az álláskeresők számát a gazdaságilag aktív népességhez viszonyítva Nógrád megye majdnem megegyezik Borsod-Abaúj-Zemplén megye adataival, mégis Nógrád megyében a képzések-, a képzéseken résztvevők számát tekintve az országos adatokat tekintve a legrosszabb statisztikai mutatókkal rendelkezik, azonban az Európai Unió által támogatott álláskeresőknél szóló képzések nincsenek preferálva, ennek következtében a nyilvántartott álláskeresők száma nem képes az elvárt módon csökkenni.

Az Észak-Magyarországi régióban az Európai Unió által támogatott Országos Képzési Jegyzékben szereplő szakmai képzéseken résztvevők szám a vizsgált 4 évben növekvő tendenciát mutat, minden megyében. Az 1. ábrán is jól látható, hogy Borsod-Abaúj-Zemplén megye rendelkezik a legnagyobb támogatási aránnyal. Az Európai Unió által támogatott Országos Képzési Jegyzékben szereplő szakmai képzéseken résztvevők (nyilvántartott álláskeresők) számát tekintve több mint negyede részt vett támogatott szakmai képzésen Borsod-Abaúj-Zemplén megyében. Nógrád megyében majdnem megegyezik a támogatott képzéseken résztvevői arány Heves megyével, azonban Nógrád megye sokkal rosszabb gazdasági mutatókkal rendelkezik.



1. ábra: Európai Uniói forrásból támogatott OKJ-s képzésben résztvevők aránya viszonyítva a nyilvántartott álláskeresők számához

Forrás: Saját készítés (www.osap.mer.gov.hu és www.nfsz.munka.hu) alapján

A régió megyéi közül Borsod-Abaúj-Zemplén megye kétszer több támogatott létszámmal rendelkezik, mint a másik két megye összesen. Az Európai Unió sokkal több tréninget, kompetencia fejlesztést és összességében általános felnőttképzést támogat, mint szakmai képzéseket. Ebből adódóan az álláskeresőknek szóló képzések tekintetében nem érik el a kívánt hatást a képzések, hisz nem tudnak elhelyezkedni vele a résztvevők. Sokkal inkább szakmai képzéseket kellene a támogatónak előnyben részesítenie, hogy a munkaerőpiacon felmerült betöltetlen álláshelyek betöltötté váljanak (7. táblázat).

7. táblázat: Európai Uniói forrásból támogatott összes iskolarendszeren kívüli képzés az Észak-Magyarországi régióban

Megye	2015	2016	2017	2018	2019
Borsod-Abaúj-Zemplén	34020	5328	38912	53425	42611
Heves	8492	1465	6546	6430	9877
Nógrád	5747	1342	4942	7283	11445

Forrás: Saját készítés (www.osap.mer.gov.hu) alapján

A támogatott képzési paletta kialakítása az országos helyzetkép alapján történik, és csak kevésbé veszi figyelembe helyi igényeket. A támogatott hiányszakmák között vannak olyan képzések, amelyekre a Borsod-Abaúj-Zemplén Kormányhivatal 8 éve nem tudott egy álláskereső csoportot összedelegálni (mechatronikai technikus). Számos esetben a képzések megnevezése okoz gondot a toborzás során, mivel azokat a jelentkezők nem tudják beazonosítani, nem tudják, hogy mivel is foglalkoznak a szakmát elvégzők. Véleményem szerint a helyi gazdasági struktúrát figyelembe véve kellene megállapítani, hogy milyen képzetekre van szüksége a helyi gazdaságnak, a helyi vállalkozóknak. A Szociális gondozó és ápoló képzés hatalmas sikernek örvendett az elmúlt hat évben, a végzetek közel fele el tudott helyezkedni az új végzettséggel.

Számos szakmai végzettséggel be lehetne tölteni a helyi piaci űrt, ilyen képzések a hegesztő, a lakatos, a festő a kőműves, az ács, azaz a kétkezi szakmák, azonban elmondható, hogy manapság a fiatalok nem szeretnék ezeken a területeken továbbtanulni. Mindeközben azon kevesek, akik ezeket a szakmákat tanulták, el tudtak helyezkedni a regionális munkaerőpiacon is. Ugyanakkor további, igen jelentős problémaként kell megnevezni az elvándorlást, ugyanis a végzetek egy része Budapestre, a Nyugati országrészbe, a legtöbben pedig külföldre mennek munkát vállalni.

Összefoglalás

Az Észak-Magyarországi régió minden gazdasági-társadalmi mutatót tekintve a legrosszabbak között van az országban, igaz, az utóbbi évtized kedvező tendenciáinak köszönhetően elmozdult a legutolsó helyről. A felnőttképzési statisztikákat tekintve Borsod-Abaúj-Zemplén megye az ország második legjobb statisztikai adataival rendelkezik az iskolarendszeren kívüli képzéseket tekintve, mind résztvevői, mind támogatottsági szempontból.

Az Észak-Magyarországi régió évtizedek óta magas munkanélküliséggel küzdő régió, az itt található megyék közül Borsod-Abaúj-Zemplén és Nógrád megye rendelkezik a legnagyobb munkanélküliséggel a régióban. Amíg Borsod-Abaúj-Zemplén megyében kimagasló számban szerveznek felnőttképzéseket, addig Nógrád megyében nagyon csekély a támogatott képzések száma. Ez összefüggésbe hozható az utóbbi megye szolgáltatócentrumainak gyengeségével és eltérő térszerkezeti pozíciójával (Budapest közelsége).

Munkaerő-piaci szempontból az Országos Képzési Jegyzékben szereplő szakmai képzéseket kellene támogatnia az Európai Uniónak és a képzéseket is a vidéki térségekre, járások központjaiba kellene indítani, hisz ezzel munkaerő megtartó képességét növeli a térségnek. A helyben képződnek és a helyi vállalkozóknál vesznek részt gyakorlati oktatásban és megfelelően találják a munkáltatók a képzésen résztvevőket, még munkát is ajánlhatnának nekik, amelynek következtében a térségben maradnának, így csökkenne az elvándorlás mértéke.

Nógrád megyében a legmagasabb a költségtérítéses formában tanulók aránya, ennek következtében kijelenthető, hogy a megyében magas a tanulási akarát. Több Európai Unió által támogatott iskolarendszeren kívüli képzést kellene a megyében indítani, ezzel is növelve a résztvevők számát, ezzel tovább lehetne csökkenteni az álláskeresők számát.

Heves megyében a támogatott képzések száma elegendőnek bizonyulnak a nyilvántartott álláskeresők számához képest, azonban magasabb támogatói részvétel mellett tovább csökkenthető lenne az álláskeresők száma.

Irodalomjegyzék

- ALPEK B. L. – TÉSITS R. (2014): A munkaerőpiaci szenzitivitás. *Területi Statisztika* 54(4), pp. 333-359.
- BORDÁS G. – SIPOSNÉ NÁNDORI E. (2019): A munka világába történő integrációt segítő képzések: marginális munkaerőpiaci rétegek, képzések és átképzések a Miskolci Járásban. = *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek* 19(3), pp. 69-75
- BÓDI F. – OBÁDOVICS CS. (2000): Munkanélküliség a vidéki Magyarországon. *Területi Statisztika* 40(1), pp. 55–68.
- CEDEFOP (2015): Job-related adult learning and continuing vocational training in Europe: a statistical picture. Luxembourg: Publications Office. Cedefop research paper; No 48. <http://dx.doi.org/10.2801/392276>
- CSERNÉ ADERMANN G. – FODOR I. – KOLTAI D. (2006): A felnőttek foglalkoztathatóságának növelésére irányuló komplex képzési modellek, különös tekintettel a hátrányos helyzetű csoportokra, javaslatok intézkedésekre. Kutatási zárótanulmány, 236 p.
- FARKAS É. (2014): A felnőttképzés finanszírozása: hazai folyamatok, nemzetközi trendek. In: Henczi L. (szerk.) *A szak- és felnőttképzés-szervezés gyakorlata*. Budapest, RAABE Tanácsadó és Kiadó Kft., pp. 1-37.
- FARKAS É. (2016): A felnőttképzés jogi szabályozása, minőségbiztosítása, finanszírozása Magyarországon. Kézirat. Háttér tanulmány az Oktatási Hivatal megbízásából.
- GYŐRI T. – EGRI Z. (2020): A munkanélküliek - mint potenciális munkaerő-tartalék - térszerkezetének vizsgálata Békés megyében. *Studia Mundi Economica* 7(2), pp. 2-17.
- KÁPOSZTA J. – TÓTH T. (2014): Regionális és vidékfejlesztési ismeretek. Gödöllő, Szent István Egyetemi Kiadó. 168 p. ISBN 978-963-269-402-3

- KISPÁLNÉ HORVÁTH M. (2015): A felnőttképzés hatékony módszertana a tanulói elvárások tükrében. In: Kispálné Horváth Mária (szerk.) Módszertani irányok a pedagógusképzés fejlesztésében Nyugat-Dunántúlon. Szombathely, Nyugat-magyarországi Egyetem Regionális Pedagógiai Szolgáltató és Kutató Központ, pp. 39-50.
- KONCZ G. – SZŰCS A. – NAGYNÉ DEMETER D. (2018): A gazdaság térszerkezetének változásai Észak-Magyarországon az ezredforduló után. = Jelenkori Társadalmi és Gazdasági Folyamatok 13(1-2), pp. 139-149.
- LIVINGSTONE, D. W. (2010). Job requirements and workers' learning: formal gaps, informal closure, systemic limits. *Journal of Education and Work* 23(3), pp. 207–231. doi: 10.1080/13639081003785732
- NIJHOF, W. J. (2005). Lifelong learning as a European skill formation policy. *Human resource development review* 4(4), pp. 401-417.
- NILSSON, S. (2010b). On the Meaning of Higher Education in Professional Practice: the case of physicians and engineers. *Journal of Education and Work* 23(3), pp. 255–274. doi: 10.1080/13639080.2010.486397
- NILSSON, S. – NYSTRÖM, S. (2013): Adult learning, education, and the labour market in the employability regime. *European Journal for Research on the Education and Learning of Adults* 4(2), pp. 171-187. DOI 10.3384/rela.2000-7426.rela9007
- POLÓNYI I. (2018): A felnőttképzés megtérülései. In: Fodorné, Tóth Krisztina (szerk.) A felsőoktatási lifelong learning társadalmi és gazdasági haszna: kutatás – fejlesztés – innováció. Debrecen, MELLearn Felsőoktatási Hálózat az életen át tartó tanulásért Egyesület, pp. 99-113.
- SIPOSNÉ NÁNDORI E. (2016): A munkaerőpiaci hátrányok területi vonatkozásai Észak-Magyarországon. *Területi Statisztika* 56(4), pp. 438-454.

Faludi Tamás

Szerződéstípusok stratégiai jelentősége az ellátási lánc tagjainál

A tanulmány célja bemutatni a szerződéstípusokkal történő ellátási lánc koordinációt. Napjainkban az ellátási láncok koordinációja egy nagyon fontos témakör az ellátásilánc-menedzsmenten belül. A láncok nagyon sok tagot számolnak, és emiatt nagyon nehézé vált a vállalatok közötti partneri kapcsolat menedzselése. A szerződéstípusok viszont potenciálisan jó megoldást nyújthatnak ebben a problémában. A vállalatok hatékony és eredményes működése fokozható, hogyha a kapcsolatnak és a vállalatok egyedi attitűdjének, dominanciájának megfelelő szerződéstípust választanak. Ezek mind befolyásoló tényezőkként jelennek meg. Tehát ez egy nagyon komplex és összetett döntési szituáció. A tanulmány tartalmaz egy esettanulmányt is, melynek célja bemutatni, hogy mennyire fontos kérdés a megfelelő szerződés kiválasztása. Egy számszerű példa során a felállított szempontrendszer alapján kiértékelésre kerül a három, előre kiválasztott szerződések, az esettanulmányban szereplő vállalatok profiljainak megfelelően pedig a koordinációs erejük is összehasonlításra kerül.

Kulcsszavak: ellátásilánc-menedzsment, ellátásilánc-koordináció, szerződéstípusok
JEL-kód: D21, L11, L14, M10

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.15>

Bevezetés

A globalizáció különböző – akár pozitív, akár negatív – hatásai, a rohamos léptékben fejlődő számítástechnika, a fogyasztói igények dinamikus változása nagyban megváltoztatta az üzleti életet. A vállalatok működésüket ehhez a változó környezethez kellett igazítaniuk, hiszen csak ebben az esetben maradhatnak versenyképesek, mely pedig a sikeres és hosszútávon fenntartható működés egyik alappillére. A verseny napjainkban már sokkal kiterjedtebb és összetettebb folyamat, mint amilyen az a XX. század második felében volt. Megváltoztatta az ellátási láncokat alkotó vállalatok működését is.

Ellátási láncról akkor beszélünk, hogyha a partnerek együttesen kezelik a közös erőforrásokat, összekapcsolják értékteremtő folyamataikat, és a rendelkezésre álló információk összességét, de legalább a nagyobb részét – főként a piaci keresletre vonatkozóan – hajlandóak megosztani (Sluis & De Giovanni 2016, Lorenco 2001, Chikán, 1999). Ebben az esetben megvan minden olyan feltétel, melynek segítségével egy sikeres, partneri viszonyban levő lánc tagokkal működő ellátási lánc jöhet létre. Azonban a gazdaság fő mozgatórugója a verseny, melyet tulajdonképpen képtelenség eliminálni egy ilyen együttműködésen alapuló viszonyrendszerből. A vállalatok alapvetően arra vannak berendezkedve, hogy minél nagyobb mértékű profitot tudjanak realizálni. E két szempont miatt pedig tulajdonképpen kizárható lenne a kooperáció, hiszen ebben az esetben nagyobb részt az egyéni érdekeket helyezik előtérbe, melyek rövidtávon valóban hozzásegíthetik a céget a profitnövekedéshez. De hosszútávon ez nem egy fenntartható megoldás, a profit nem fog olyan mértékben növekedni, mint ahogy az elvárt a menedzsment által. Tehát valamilyen megoldás szükséges arra, hogy az együttműködés szintje magas legyen, de ezzel egyidejűleg a verseny is fennálljon, így minden fél elégedett legyen és a végső fogyasztó minden igénye is maradéktalanul ki legyen elégítve.

Ez a probléma a XXI. században egyre erőteljesebbé vált. Az ellátási láncok a tagok számát tekintve rohamos növekedésnek indultak. Egyre nagyobb, kiterjedtebb láncok alakultak ki, ahol már az alapvető kapcsolattartás is elég nehéznek bizonyult. Például vannak olyan láncok, amelyek több kontinensen is átívelő kapcsolatrendszerrel rendelkeznek. Ilyen esetben a folyamatok összehangolása nagy kihívást jelent. Az ellátási láncok szervezésével, vezetésével,

koordinálásával foglalkozó ellátásilánc-menedzsment nagy kihívása, hogy ezt a problémát kezelni tudja. Vagyis, hogy az ellátási láncok megfelelő módon koordinálva legyenek. Nehezítő tényezőnek tekinthető ez esetben a verseny, hiszen hogyan lehet optimálisan együttműködni, ha mindeközben fennáll egy éles versenyhelyzet. Erre megoldás a kooperáció.

Kooperáció, vagyis a verseny melletti együttműködés

Egy olyan jelenségről szól ez a fejezet, melyet többek között az ellátási láncok fejlődése által okozott „együttműködési-kényszer” és a versenyhelyzet generált. Azért nevezhető kényszernek a kooperációra való utaltság, mert máskülönben nem fog hatékonyan és eredményesen működni a vállalat, és ez rontani fogja az egész lánc működését is. Így tehát a láncban szereplő vállalat mindegyikének érdekében áll, hogy a tagok eredményesen működjenek, tulajdonképpen ez a feltétele annak, hogy önmaguk is hatékonyan maradjanak.

A kooperáció koncepciójának vállalati működésbe történő implementálása, majd ennek a menedzselése segítheti a cégeket a probléma megoldásában. A jelenséget először a '90-es évek második felében definiálta Brandenburger és Nalebuff (1996), mely szerint a kooperáció egy értékteremtő szinergia a vállalat és érintettjei között. A 2000-es évektől kezdve egyre inkább fókuszba került a kooperáció kérdésköre. 2008-ban már előtérbe került a kooperáció és az ellátási lánc kapcsolatának a kérdése is, vagyis az, hogy az ellátási láncok esetében mennyire lehet releváns a kooperáció alkalmazása – Gnyawali és szerzőtársai (2008) tanulmánya alapján a kooperáció egy stratégia, mely segíti az ellátási lánc hatékony működését akár két vagy több lánc tag között is, akik lehetnek vertikális vagy horizontális irányú kapcsolatban. Bengtsson és Kock (2014) értelmezése pedig a jelenség paradox jellegére is felhívja a figyelmet. Hiszen érzékelhető, hogy a versenyhelyzet nem feltétlenül az együttműködésen alapul, épp ellenkezőleg. A vállalat versenylőnyének megtartása és erősítése érdekében minél kevesebb információt hajlandó megosztani a partnereivel, azonban az ellátásilánc-menedzsment és azon belül a koordinációs feladatok célja az, hogy a partnerek között minél szorosabb, együttműködésen alapuló viszony alakuljon ki, aminek az egyik legfontosabb eszköze a megfelelő információáramlás és információmegosztás biztosítása.

A kooperáció segít feloldani ezt az ellentétet és ösztönzi a vállalatokat, hogy egy, a kölcsönös előnyökön alapuló, és ezt kihasználó együttműködési forma jellemezze az üzleti kapcsolatukat. Az ellátási láncok esetében ez különösen jövedelmező beruházás. Egy ilyen kapcsolatrendszerben, ahol tulajdonképpen minden tag egyszerre vevő és eladó is, nagyon fontos pontosan ismerni egymás igényeit. Ebben az esetben csökkenthetők a különböző költségek – például a gyártási költségek, raktározási költségek, készletezési költségek –, elérhetővé válik a méretgazdaságos működés, és csökkenthetők az átfutási idők is. Wood (2012) tanulmánya szerint az ellátásilánc-menedzsment, mint stratégiai eszköz alkalmazása segíti növelni a cégek versenyképességét, a kooperációval együttesen alkalmazva pedig a vállalatok közötti együttműködés hatékonysága is javítható, ezzel pedig a vevő-orientált hozzáállás is fokozható, mely a fogyasztói igények minél jobban történő megismerését segíti elő. Ez a feltétele a minél magasabb szintű vevői igények kielégítésének.

Mégis fellelhetők a különböző, más típusú érdekellentétek mindamelllett, hogy a végső, de átfogó cél az ellátási lánc tagjainak az, hogy a lánc végén szereplő fogyasztó igényei ki legyenek elégítve. Egyes cégek nagyobb befolyással szeretnének rendelkezni a szerződési feltételek meghatározásában, mások rugalmasabb hozzáállást várnak el partnereiktől akár az ár, akár a szállítási feltételek, vagy a határidők tekintetében. Azonban ezen érdekellentétek is menedzselhetők, illetve használhatók olyan különféle módszerek, melyek segítik ezeket az ellentéteket feloldani, vagy legalábbis csökkenteni mértéküket. Az ellátásilánc-koordináció eszköztára sok lehetőséget kínál, ezek közül a tanulmány a szerződéstípusok segítségével történő koordinációt mutatja be.

Ellátásilánc-koordináció szerződések segítségével

Az ellátásilánc-koordináció lényege, hogy összehangolja a lánc tagok folyamatait. Ezek a folyamatok az anyag- és információáramláshoz is egyaránt hozzátartoznak. Másik fontos ismérve, hogy a koordináció lényege, nem az egyéni célok elérése. A teljeskörű és jól működő koordináció csak akkor jöhet létre, ha a lánc döntéshozója vagy döntéshozói a különböző stratégiai jellegű döntéseket abból a célból hozzák, hogy az egész lánc hatékony működését elősegítsék (Gupta & Weerawat 2006).

Az ellátásilánc-koordinációval foglalkozó szakirodalomban rengeteg megoldási lehetőséggel találkozhatunk. Egyes megközelítések szerint a tagok láncon belül betöltött szerepei alapján vagy éppen a lánc funkcióin keresztül érdemes koordinálni (Arshinder & Deshmukh 2008), mások szerint a koordinációs tényezőket két nagy csoportba – a kemény és puha tényezők csoportjában – lehet sorolni, és ezek alapján kiválasztani a megfelelő megoldást (Szegedi, 2017).

Napjaink egyik legfoglalkoztatottabb kutatási területe a koordinációs témakörön belül a szerződéstípusokkal történő koordináció, mely Szegedi (2017) csoportosítása alapján a kemény tényezők csoportjába sorolható. A puha tényezők a viselkedéstudomány keretein belül keresik a megfelelő megoldást a koordinációs kérdésekre. A szerződések működési keretet biztosítanak a felek együttműködésének, mely segíti az esetleges dominanciabeli különbségek által generált egyenlőtlenségekből eredő konfliktusok számának csökkentését (Faludi & Molnár 2017). Ez azt jelenti, hogy minden költség és kockázat is egyértelműen azonosítva van, a szerződés jellegétől függ az, hogy ezeken milyen arányban osztozkodnak a felek.

Sokféle szerződés létezik, de ennek ellenére nem mindegyik szerződés jelent megoldást minden koordinációs problémára. A partnerviszony jellege, a lánc tagok alkuerije, de akár az iparágazatok sajátosságai is befolyásolják a szerződések koordinációs képességét. Ez azt jelenti, hogy nem elhanyagolható ezen szempontok figyelembe vétele, ha a koordinációs szint növelése érdekében szerződéstípust szeretnénk választani.

A következő fejezetben ezt a problémát szeretném bemutatni egy esettanulmány keretein belül.

Esettanulmány – egy számszerű példa a szerződésválasztás fontosságának reprezentálása céljából

A tanulmány elkészítéséhez készítettem szakértői interjúkat két különböző cégnél. A válaszadók mind ellátásilánc-menedzsment, illetve logisztikai területen dolgoznak, azonban szeretnék anonimitásukat megőrizni. Ezen kívül a vállalatuk nevének a cikkben történő szerepeltetéséhez sem járultak hozzá, ezért a tanulmányban a két vállalat *A* és *B* vállalat néven fog megjelenni.

A szakértőkkel történt interjú célja az volt, hogy jobban megismerjem a vállalatok kapcsolati rendszerét, annak minőségét, vagyis azt, hogy mennyire együttműködők a cégek vagy mennyire helyezik előtérbe az ellátási láncban belül is a versenyhelyzetet. A kérdések alapján kiszűrhető volt, hogy mennyire érzékenyek a cégek az árváltozásra, milyen alkupozícióban vannak, mekkora tárgyalási erővel rendelkeznek, mennyire hajlandók együttműködni, mennyire preferálják a saját érdekeket és mennyire hajlandók háttérbe helyezni a saját profitmaximalizálási célokat a közös célok és a hosszútávú együttműködés érdekében.

Ezen információk segítségével kiválasztok 3 szerződést, mely potenciálisan megfelelő lenne a definiált kritériumok és a vállalatok specifikációi alapján. Egy számszerű példával szeretném azonban reprezentálni, hogy stratégiai szempontból egyáltalán nem elhanyagolható kérdés, hogy melyiket választja és fogadja el az adott cég menedzsmentje, hiszen a helyzethez és a vállalati igényekhez alkalmazkodva, nem mindegyik szerződés képes a megfelelő koordinációs szintet biztosítani. Ha pedig nem a megfelelő szerződést választják a cégek, akkor az az eredményes és hatékony működés rovására is válhat, a partnerkapcsolat minősége is csökkenhet. Ellenkező esetben viszont sok előnnyel járhat a megfelelő szerződés alkalmazása, mely így segítheti a

lánctagok közötti koordinációt, javítva ezáltal az egész lánc működését, mely pedig a végső fogyasztó elégedettségét eredményezheti.

Az esettanulmányban a két vállalat az összehasonlíthatóság miatt feltételezem, hogy kapcsolatban állnak egymással, és egymás mellett jelennek meg az ellátási lánc fogyasztói piachoz közeli szakaszán.

Az esettanulmányban szereplő vállalatok jellemzése

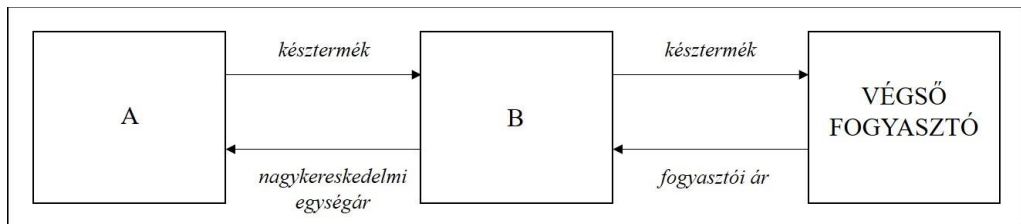
A vállalatok *A* és *B* vállalatokként vannak feltüntetve, és csak az ellátási lánc egy adott szakaszát vizsgálja az esettanulmány.

Az *A* vállalat egy termelő vállalat, az adott ellátási lánc domináns tagjának tekinthető, tehát a szerződési feltételeket nagyrészt ő határozza meg. Partnereivel szemben a legfontosabb elvárása a rugalmasság – vagyis a folyamatosan változó igényekhez úgy próbálnak meg alkalmazkodni, hogy olyan beszállítókkal szerződnek, akik gyorsan és pontosan tudnak reagálni ezekre a változásokra.

A *B* vállalat számára, mely egy kereskedő cég, fontos tényező az ár, így ez a cég tekinthető árérzékenynek. Az interjúk alapján a piaci keresletre vonatkozó információkat hajlandó megosztani partnereivel, cserébe viszont az árak meghatározásánál nagyobb mértékű engedményt vár el. Kevésbé domináns tag az előző vállalathoz képest, pontosan ezért próbálja alkupozícióját az információmegosztási hajlandóságával erősíteni. A piacon lévő vevőit abszolút mértékben partnernek tekinti, számukra piaci áron fogja értékesíteni az árut.

A jellemzések alapján feltételezhető, hogy a dominanciabeli különbségek miatt a kooperatív kapcsolat nehezebben jöhet létre. Azonban mindkét cégnél megtalálható az együttműködésre való hajlam, bizonyos „ellenszolgáltatások” fejében. Így, ha az együttműködésüket egy, mindkét fél számára előnyös szerződéssel lehetne megalapozni, a felek közötti koordináció is erősebb lenne, ezáltal pedig egy erősebb kooperatív kapcsolat is valóra válhat.

Az ellátási lánc vizsgálatban szereplő szakaszát mutatja be az 1. ábra.



1. ábra: Az ellátási lánc esettanulmányban szereplő szakasza

Forrás: saját szerkesztés

Az esettanulmányban szereplő szerződéstípusok bemutatása

A vizsgálat alapját képező szerződéseket a szakirodalom által leggyakrabban kutatott szerződések közül választottam, hiszen ez alapján feltételezhetően sokoldalúan használhatóak, valamint jó koordinációs erővel rendelkeznek ezek a típusok (Faludi 2018).

A *nagykereskedelmi árszabás* egy tradicionális jellegű szerződés. Ebben az esetben az eladó – vagy beszállító – diktálja a feltételeket, ő szabja meg az egységárakat, melyen a vevő megvásárolhatja a számára szükséges mennyiséget (Chakraborty et al. 2015). Így ez egy hagyományos eladó-vevő kapcsolatnak megfelelő típus, ahol a vevő csak az általa megrendelt mennyiségre van hatással, ő ennek a mennyiségnek a továbbértékesítésével fog profitot realizálni, míg az eladó az általa megszabott ár segítségével fogja a profitot maximalizálni.

Az *árbevétel-megosztási szerződés* lényege, hogy a kiskereskedő árbevételét előre meghatározott arányban szétosztják a többi lánctag között. Így a szerződés segítségével ösztönözhető az ellátási lánc tagjai a minél nagyobb mértékű információmegosztásra. Ugyanis

minél jobban ismerik a pontos piaci igényeket, annál pontosabban fogják ismerni a közvetlenül mellettük lévő partner igényeit is, ennek megfelelően pedig nagyobb profitot is képesek elérni. A kiskereskedő is érdekelt lesz minél magasabb profit elérésére, hiszen annak egy részét a többi lánc tag rendelkezésére kell bocsájtania. A megfelelő információáramlás és –megosztás pedig segíti a lánc tagokat, hogy minél pontosabb legyen az előrejelzés a keresletet illetően. Ezek alapján ez a szerződéstípus támogatja az együttműködést (Krishnan & Winter 2011).

A mennyiségi kedvezmény szerinti szerződések esetén az eladó annál nagyobb kedvezményt biztosít az egységárból, minél nagyobb mennyiségben vásárol a vevő. Ekkor a vevő a minél nagyobb mennyiségű áru vásárlására van ösztönözve. Hasonlóan az első bemutatott szerződéshez, a nagykereskedelmi árszabáshoz, itt is a kiskereskedő a továbbértékesítéssel fog profitot maximalizálni. Az eladó célja pedig, hogy minél nagyobb mennyiségű árut tudjon értékesíteni (Choi et al. 2005).

A számszerű példa

A szerződések koordinációs erejét a következő tényezők alapján fogom értékelni, melyet az 1. táblázat foglal össze.

1. táblázat: A vizsgálat alapját képező tényezők

MEGNEVEZÉS		JELÖLÉS
ár	nagykereskedelmi egységár	$E_{\bar{A}}$
	fogyasztói ár	$F_{\bar{A}}$
mennyiség		M
individuális profitértékek	A vállalat	Π_A
	B vállalat	Π_B

Forrás: saját szerkesztés

Fontos továbbá azt is vizsgálni, hogy a különböző profit értékek hogyan oszlanak meg a tagok között. Az egyenlőtlen profiteloszlás elégedetlenséget okozhat, ami pedig az ellátási lánc hatékony működését generálhatja. Így az értékelési szempontrendszer részeként a profitmegosztást is vizsgálni fogom.

A számításhoz szükséges mindkét vállalat működési önköltségének a meghatározása. Az árbevétel-megosztási szerződéshez szükséges meghatározni az árbevétel megosztásának arányát. Az arányok meghatározásánál figyelembe vettem, hogy mindkét vállalat hajlandó a kooperációra a már említett feltételek mellett. A számok fiktív értéket mutatnak, jelölésük és értékük a 2. táblázatban található.

2. táblázat: A példában megadott értékek és jelöléseik

A vállalat önköltsége	K_A	40 EUR
B vállalat önköltsége	K_B	30 EUR
A vállalat árbevétel-megosztási aránya	α_A	0,55
B vállalat árbevétel megosztási aránya	α_B	0,45

Forrás: saját szerkesztés

A legfontosabb érték az egyes tagok profitja. Ezzel lehet mérni, hogy mennyire eredményes a vállalat működése, valamint azt, hogy mennyire lesz elégedett ezzel a teljesítménnyel a vállalat menedzsmentje. Az individuális profitok kiszámításának képleteit mutatja a 3. tábla.

3. táblázat: Az individuális profit kiszámítási képletei

	<i>A vállalat profit</i>	<i>B vállalat profit</i>
NAGYKERESKEDELMI ÁRSZ.	$\Pi_A = (E_{\hat{A}} - K_A)M$	$\Pi_B = (F_{\hat{A}} - E_{\hat{A}} - K_B)M$
ÁRBEVÉTEL-MEGOSZTÁS	$\Pi_A = \alpha_A[(F_{\hat{A}} \cdot M) - ((K_B + K_A) \cdot M)]$	$\Pi_B = \alpha_B[(F_{\hat{A}} \cdot M) - ((K_B + K_A) \cdot M)]$
MENNYISÉGI KEDVEZMÉNY	$\Pi_A = (E_{\hat{A}} - K_A)M$	$\Pi_B = (F_{\hat{A}} - E_{\hat{A}} - K_B)M$

Forrás: saját szerkesztés

Az nagykereskedelmi egységár fontos szerepet játszik ebben a diadikus kapcsolatban, hiszen a második lánc tag árérzékeny. Ez alapján az alacsonyabb árak fognak prioritást élvezni. A nagykereskedelmi szerződés egységárának kiszámításához az A vállalat profitegyenletét alkalmaztam, mely a 3. táblázatban található. Ennek az egyenletnek az ár szerinti parciális deriváltja fogja megadni az egységár képletét. Az árbevétel-megosztási szerződés és a mennyiségi kedvezmény egységárainak kiszámításánál a mennyiségtől függő árbevétel szerinti profitmaximalizálási elvet alkalmaztam. A piaci ár minden esetben az inverz keresleti függvény segítségével lett kiszámítva, ahol a konstans értékek a következőképpen alakulnak:

- $a = 120$
- $b = 0,5$

Az árak kiszámítási módját összegezi a 4. táblázat.

4. táblázat: Az árak kiszámítási képletei

	<i>nagykereskedelmi egységár</i>	<i>fogyasztói ár</i>
NAGYKERESKEDELMI ÁRSZ.	$E_{\hat{A}} = \frac{a - K_B + K_A}{2}$	$F_{\hat{A}} = a - b \cdot M$
ÁRBEVÉTEL-MEGOSZTÁS	$E_{\hat{A}} = \alpha_B \cdot (K_B + K_A) - K_B$	$F_{\hat{A}} = a - b \cdot M$
MENNYISÉGI KEDVEZMÉNY	$E_{\hat{A}} = (1 - \alpha_B) \frac{(F_{\hat{A}} \cdot M)}{M - K_B + \alpha_B \cdot (K_B + K_A)}$	$F_{\hat{A}} = a - b \cdot M$

Forrás: saját szerkesztés

A vállalat célja, hogy minél nagyobb mennyiségben állítsa elő és értékesítse az általa legyártott késztermékeket. A nagykereskedelmi árszabásban értékesíthető mennyiség a B vállalat profit egyenletéből lett származtatva (3. táblázat), annak mennyiség szerinti deriváltja lesz. Az árbevétel-megosztási és mennyiségi kedvezmény szerződéseknél a két vállalat összprofitjának értékéből lettek kifejezve a mennyiségi értékek, azzal a különbséggel, hogy a mennyiségi kedvezménynél a kedvezmény reprezentálása érdekében hozzáadunk az alapvetően elérhető mennyiséghez, ezzel is hangsúlyozva a típus lényegét. Az 5. tábla mutatja meg a mennyiség kiszámítására használt képleteket.

5. táblázat: A mennyiség kiszámítási képletei

	<i>mennyiség</i>
NAGYKERESKEDELMI ÁRSZ.	$M = \frac{a - E_{\hat{A}} - K_B}{2 \cdot b}$
ÁRBEVÉTEL-MEGOSZTÁS	$M = \frac{a - (K_B + K_A)}{2 \cdot b}$

MENNYISÉGI KEDVEZMÉNY	$M = \frac{a - (K_B + K_A)}{2 \cdot b} + 10$
-----------------------	--

Forrás: saját szerkesztés

A táblázatokban feltüntetett képletek felhasználásával a 6. táblázatban összefoglalt eredményeket kaptam.

6. táblázat: *Eredmények*

		<u>NAGYKERESKEDELMI</u> <u>ÁRSZABÁS</u>	<u>ÁRBEVÉTEL-</u> <u>MEGOSZTÁS</u>	<u>MENNYISÉGI</u> <u>KEDVEZMÉNY</u>
E_A	EUR	65	1,5	51
F_A	EUR	107,5	95	90
M	100 db	25	50	60
Π_A	100 EUR	625	687,5	660
Π_B	100 EUR	312,5	562,5	540

Forrás: saját szerkesztés

A következő fejezet tartalmazza az eredmények kiértékelését, illetve javaslatot tesz arra, hogy a számok alapján melyik szerződés illeszkedne a legjobban ehhez a kapcsolati viszonyhoz, vagyis, hogy ebben az esetben melyik szerződés koordinálná a legnagyobb mértékben a szóban forgó két tag kapcsolatát.

Az eredmények értékelése és javaslattétel

A vizsgált értékek alapján a legjobb megoldásnak az árbevétel-megosztási szerződés és a mennyiségi kedvezmény tűnik, tehát a nagykereskedelmi árszabás alkalmazása az eredmények alapján teljes mértékben kizárható.

A nagykereskedelmi árszabás a felállított szempontok egyikének sem felel meg – az árérzékenység miatt nem előnyös a B vállalat számára, hiszen a legmagasabb egységárat és piaci árat ennél a szerződésnél szabhatja meg az A vállalat, illetve sokkal kevesebb értékesíthető mennyiség érhető el, mely pedig mindkét félnek, de főként az A vállalat számára lehet hátrány. A piaci ár magas, mely alapján a B vállalat a végső fogyasztói számára történő értékesítés esetén magas profitot feltételez, ám az önköltségek és a magas egységáron történő vásárlás nagymértékben csökkenti ennek a profitnak a mértékét, ahogy azt a 6. táblázat is mutatja. A legkisebb profit – egyénenként és összesítve is – ennél a típusnál érhető el. Így a kiszámolt értékek és a vállalatok attitűdjei alapján ez a szerződéstípus nem javasolt a jelenlegi partnerkapcsolat menedzselésére és koordinálására.

Ár szempontjából az árbevétel-megosztási szerződés mutatja a legjobb értékeket. Alacsony egységár kalkulálható, valamint a piaci ár is alacsonyabban tartható, mint a nagykereskedelmi árszabás szerinti szerződés esetén. Mindemellett viszont nagyobb profit realizálható. Másik előnye ennek a szerződéstípusnak, hogy a profit eloszlása is igazságosabban történik. Az A vállalat dominanciájának a profitmegoszlásban is meg kell jelennie. Ha egyenlően osztozkodnának, az A vállalat nem lenne elégedett, mely a későbbiekben konfliktusok forrását okozná. Mivel azonban a cégek jellemzéséből kiderült, hogy az A vállalat domináns jellegű, és ráhatással bír a szerződési feltételek meghatározásában, így egy ilyen jellegű szerződést minden bizonyára nem is fogadna el egyik fél sem.

A mennyiségi kedvezmény működési lényege alapján a legalacsonyabb piaci ár a legmagasabb értékesíthető mennyiség mellett érhető el. Egységárban is alacsonyabb az ár, mint a nagykereskedelmi árszabás esetén. Profitok szempontjából hasonló arányban osztozkodnak a felek az összprofiton, azonban ez alacsonyabb értéket ér el a mennyiségi kedvezmény alkalmazása során, mint az árbevétel-megosztási szerződésnél.

Amennyiben a vállalatok nem lennének hajlandóak együttműködni és csak a saját érdekeiket vennék figyelembe, valószínűleg a nagykereskedelmi árszabás szerinti szerződést alkalmaznák. Ez azonban csak rövidtávon lenne megoldás. A profitok közötti nagy különbségek egyensúlytalanságot eredményeznek, az *A* vállalat túlzott dominanciája a *B* vállalat felett pedig a partnerviszony megszűnését okozhatja. Ezért a nagykereskedelmi árszabás nem megfelelő a partnerkapcsolat és így a lánc koordinálására. A kapott vállalati jellemzések alapján a legjobb megoldás a két lánc tag számára, ha a mennyiségi kedvezmény szerint szerződnek. Bár az egységár nem ebben a konstrukcióban mutatja a legjobb értéket, az alacsonyabb piaci ár vásárlásösztönző lehet a végső fogyasztó számára, így a nagyobb mennyiség által elérhető kedvezmény motiválhatja őt a nagyobb volumenű áru vásárlására. Ez pedig megnövelheti a profit értékét. A másik fél, az *A* vállalat pedig a minél nagyobb mennyiségű áru előállítására rendezkedett be. Ennek a *B* vállalat felé történő értékesítését szintén ösztönözheti a mennyiségi kedvezménnyel. *B* vállalat több árut vásárol és az ő vásárlóinak – vagyis a végső fogyasztónak is – felajánlhatja a mennyiségi kedvezmény által elérhető előnyöket.

Hasonlóan jó megoldás lehet az árbevétel-megosztási szerződés, mely nagyon alacsony egységár megszabását teszi lehetővé. Ez a *B* vállalatnak kifejezetten előnyös, hiszen ez a lánc tag árérzékeny. Profit szempontjából itt érhető el a legmagasabb egyéni és így összprofit is, mely a vállalatok számára szintén impozáns. A piaci keresletről szerzett és megosztott információk javíthatják az együttműködést. Mégis, mivel a vállalatokról szerzett információk szerint a domináns vállalat, vagyis az *A* vállalat nagyon szenzitív az értékesített mennyiségre, ezt a szerződéstípust a gondolatban felállított szubjektív sorrendben csak a második helyre sorolnám. Ugyanis ennél a típusnál nincsenek meg azok az ösztönző tényezők, melyek a vállalati profilokhoz teljes mértékben illeszkednek. Ezek a tényezők a mennyiségi kedvezménynél találhatóak meg. Hiszen itt az árra hatással lehet a mennyiség változása, így az árérzékenység mérsékelhető, az értékesíthető mennyiség pedig növelésre ösztönözhető, mely az *A* vállalat számára egy nagyon fontos szempont.

Végső konklúzióként levonható, hogy hiába vannak egy szerződéstípusnak jó értékei, hiába jó feltételeket kínál a felek számára, ha ezek a feltételek nem illeszkednek a partnerek igényeihez, akkor számukra értéktelenné válnak. Jelen példa esetében bizonyos tekintetben az árbevétel-megosztási szerződés jobb eredményeket produkált, ám a szerződő felek, a lánc tagok attitűdjei alapján mégis a mennyiségi kedvezmény az, ami jobban illeszkedik hozzájuk. Tehát ennek az esettanulmánynak a megoldásaként a mennyiségi kedvezmény szerinti szerződés alkalmazása javasolt.

További kutatási lehetőségek

A bemutatott példának és számítási modellnek vannak korlátai. Az esettanulmány csak két tag viszonyára koncentrált, ezt későbbi elemzések alkalmával érdemes kibővíteni az ellátási lánc egy nagyobb szakaszára, vagy több lánc tag viszonyára.

A szerződéstípusoknál, főként a nagykereskedelmi árszabás esetén nagy különbséget jelenthet az, hogy az ellátási lánc milyen berendezkedés szerint működik. Más és más eredmények kaphatók centralizáltan és decentralizáltan működő ellátási láncok esetén. Jelen tanulmányban ez nem lett figyelembe véve. További kutatási irány lehet megvizsgálni, hogy a nagykereskedelmi árszabás hogyan teljesíti a két különböző elrendezésű ellátási lánc esetében. Ugyanez igaz a mennyiségi kedvezményre is, ahol az értékesíthető mennyiségben történő változások az összes értékre hatással lehetnek. Így érdemes lehet megvizsgálni, hogy a centralizált ellátási láncnál elérhető értékesíthető mennyiség esetén hogyan változnak a vizsgált értékek. Ugyanis a mennyiségi kedvezménynél is befolyásoló tényező, hogy a lánc centralizáltan működik vagy decentralizált elrendezésben folytatja tevékenységét.

Köszönetnyilvánítás

A cikkben/előadásban/tanulmányban ismertetett kutató munka az EFOP-3.6.1-16-2016-00011 jelű „Fiatalodó és Megújuló Egyetem – Innovatív Tudásváros – a Miskolci Egyetem intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztése” projekt részeként – a Széchenyi 2020 keretében – az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Irodalomjegyzék

- BENNGTSSON, M. & KOCK, S. (2014): Coopetition – quo vadis? Past accomplishments and future challenges. *Industrial Marketing Management*, 43(2), 180-188., <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2014.02.015>
- BRANDENBURGER, A. M. & NALEBUFF, B. J. (1996): *Co-opetition*. New York: Doubleday Currency
- CHIKÁN A. (1997): Vállalatok és funkciók integrációja, A „Versenyben a világgal” – A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői c. kutatási program Műhelytanulmány sorozata, Z8 kötet
- CHOI, S. C., LEI, L., WANG, Q. (2005): Quantity Discounts for Supply Chain Coordination. In: Chakravarty A. K., Eliashberg, J. (eds) *Managing Business Interfaces*, International Series in Quantitative Marketing, Vol. 16., 133-171., Springer, Boston, MA, https://doi.org/10.1007/0-387-25002-6_5
- FALUDI T., MOLNÁR V. (2017): Az ellátásilánc-koordinációhoz kapcsolódó stratégiai döntéstámogatási területek. *Műszaki Tudomány az Észak-Kelet Magyarországi Régióban*, szerk: Bodzás Sándor, pp. 98-204.
- FALUDI T. (2018): A szerződéstípusokkal történő ellátási lánc koordinációs lehetőségek áttekintése. In: Keresztes G. (szerk.), *Tavaszi Szél 2018/Spring Wind 2018: Tanulmánykötet II*. Budapest, Magyarország: Doktoranduszok Országos Szövetsége, 362-369.
- GNYAWALI, D. R. & HE, J. & MADHAVAN, R. (2008): *Co-opetition: Promises and Challenges*. In: *21st Century Management: A Reference Handbook*, editor: Wankel, C., Sage Publication, London, 386-398., <https://doi.org/10.4135/9781412954006.n38>
- GUPTA, D., WEERAWAT, W. (2006): Supplier-manufacturer coordination in capacitated two-stage supply chains. *European Journal of Operational Research*, Vol. 175., Issue 1., pp. 67-89., <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2005.04.021>
- KRISHNAN, H., WINTER, R.A. (2011): On the role of revenue-sharing contracts in supply chains. *Operations Research Letters*, 39, 28–31. <https://doi.org/10.1016/j.orl.2010.10.007>
- LORENÇO, H. R. (2001): *Supply Chain Management: An Opportunity for Metaheuristics*, Department of Economic and Business. Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, Series Economics Working Papers, Nr. 538. 1–25., <https://doi.org/10.2139/ssrn.273425>
- SLUIS, S., & DE GIOVANNI, P. (2016): The selection of contracts in supply chains: An empirical analysis. *Journal of Operations Management*, Vol. 41., January, 1-11., <https://doi.org/10.1016/j.jom.2015.10.002>
- SZEGEDI Z. (2017): *Ellátásilánc-menedzsment*. Kossuth Kiadó, Budapest
- WOOD, L. C. (2012): Coopetition in supply chains: Structures to improve customer – orientation. In book: *Customer-oriented global supply chains: Concepts for effective management*, Edition: 1st, Publisher: IGI Global, Editors: Ephrem Eyob, Edem G. Tetteh, 76-93., <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-0246-5.ch005>

Nagy László

The Neuromarketing Analysis and the Categorization of Television Commercials

This paper is in line with the international and local trend and deals with the categorization of TV ads, defining experiential and functional commercials. Introducing their characteristics and presenting the importance of measuring emotions. Particularly presenting two dimension of factors, the product category and the economic development of a market that can influence the successful and effective TV ad communication strategy.

Keywords: neuromarketing, consumer neuroscience, marketing research, communication strategy, advertising

JEL code: M310

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.16>

Attitudes regarding neuromarketing

The significance of neuromarketing

Starting from the early 2000s a new marketing research method began to gain ground in both business practice and academic research – neuromarketing. The spread of this type of research was made possible by two factors: technological developments that allowed consumer preferences, motivations and expectations to be more readily identified, and the involvement of consumer neuroscience in decision-making investigations, which extended the field of marketing research (Ariely & Berns, 2010). Other factors added to catalyze the development of the field, such as the increasing consumer fragmentation caused by changes in consumer habits. The creation of ever smaller consumer segments has increased the uncertainty of the conventional methods of forecasting, while the demands of advertisers in terms of market research have also undergone changes, with growing expectations for high quality and accurate data, even for these smaller consumer groups. The traditional market research methods are unable to provide exact data in such a situation, as they which depend on assessing consciously articulated answers. For better data, it is essential to analyze the subconscious factors behind consumer decisions, which can be provided by neuromarketing.

Considering this situation, three areas were identified by Vargas et al. (2013) in which neuromarketing has the potential to contribute to forming more successful and effective marketing strategies.

Neuromarketing can increase market success by:

- providing a more accurate picture than ever before on the characteristics of any consumer group and its decisions,
- more accurate market information than before can lead to more efficient product development, which helps make marketing strategies more successful,
- more effective advertising can be designed due to the findings of neuromarketing investigations on the effectiveness of advertising tools.

This study focuses on the area mentioned in the final point, neuromarketing investigations of effective advertising tools, as well as the theoretical background of such research.

Opinions on neuromarketing in Hungary

In order to investigate the presence of and opinions on neuromarketing methods in Hungary, a survey was carried out (Piskóti & Nagy, 2020) based on that of Eser et al. (2011). In which the familiarity, opinions and attitudes of various experts regarding neuromarketing research were

investigated. In the original study, Eser et al. (2011) began with focus groups and then surveyed three different groups – marketing researchers (academics), marketing experts (practitioners), and neurologists – using an online questionnaire. The aim was to identify their positions on neuromarketing methodology. Hungarian research adopted their method, using online questionnaires for the same groups of experts. In addition to the questions included in the original study, some questions regarding how neuromarketing is used and prospective uses of it, were added.

Key findings led to draw the following conclusions that can act as a starting point:

- 41% of the respondents possessed no or little information on neuromarketing research. While the rest had heard of it, only 7% considered themselves fully familiar with the topic. Thus, we cannot say that neuromarketing research is well known or a fact of life in marketing practice in Hungary.
- This conclusion is further strengthened by the fact that 69% of those questioned do not use neuromarketing research, nor have they taken part in it. However, almost three quarters of the respondents have indirectly encountered this research method in marketing practice.
- Attitudes towards neuromarketing as a means of research into consumer behavior and decision making were generally positive, though a certain amount of caution was expressed.
- Respondents considered neuromarketing research to be useful combined with traditional marketing research methods, rather than as a replacement for them.

In general, the marketing practitioners questioned are open to neuromarketing, with no strong reservations regarding the ethical issues. They tend to agree that the theoretical basis is currently weaker than its application in practice, and that it is something that should be given more attention by researchers in the future. Looking at the opinions of marketing experts and researchers separately, however, a more complex picture emerges. The expectations of practitioners for gaining a better understanding of consumer behavior and decision making through neuromarketing research are much more positive than those of the more theoretically oriented experts. Practitioners are more open due to the hope for using research results, while the academic researchers were less interested in the field of neuromarketing. In our questionnaire, we asked which marketing fields would be most likely to apply neuromarketing research methods and which would gain the largest benefits from it (Figure 1). Respondents generally thought it would be most useful in testing product design and packaging and in assessing the effectiveness of advertising, and least useful in product pricing.

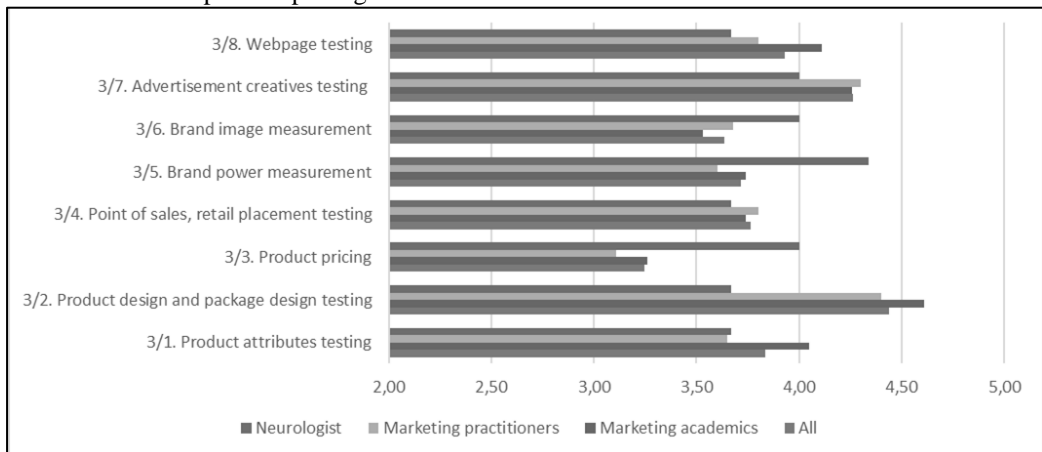


Figure 1. Neuromarketing research interests

Source: Piskóti & Nagy (2020)

Overall, interest and expectations were higher among the marketing experts, who are hoping for information from neuromarketing research that can be readily applied to practice, particularly in the advertising and sales of products. The interest of those teaching and researching in the field of marketing is more moderate, as the theoretical background of this area is not so extended yet what does not encourage them to feel that neuromarketing research could be a useful tool; rather, they consider it relevant and useful to just a few areas of marketing in the future.

International trends in neuromarketing

Reviewing the international researches particularly about advertising impact and effectiveness testing with neuromarketing tools, which is the field in which the Hungarian respondents showed the most interest, it can be seen how much this topic is being researched, what opinions are of it in other countries, and what development trends can be identified. Took Lim's 2018 study in the *Journal of Business Research* as a basis. Lim (2018) performed a content analysis of articles in all of the marketing journals under the Association of Business Schools (ABS). He classified 66 academic outlets into categories based on their prestige:

Type 4* - a world elite journal (5 marketing journals, 7.6 % of all ABS journals)

Type 4 – a top journal (3 marketing journals, 4.5%)

Type 3 – a highly regarded journal (12 journals, 18.2%)

Type 2 – well-regarded journal (21 journals, 31.8%)

Type 1 – a recognized journal (25 journals, 37.9%).

Publications on neuromarketing appeared in 21 of the 66 journals, with 78 articles in all between 2004 – 2017. The largest number of articles on neuromarketing were published in Type 2 journals (33 articles, 42.3% of all neuromarketing articles), followed by Type 4* (17 articles, 21.8%), then Type 3 (19 articles, 24.3%), then Type 1 (8 articles, 10.3%) and finally Type 4 (1 article, 1.3%). Four special issues appeared in the journals, two in 2008, one in 2015 and the most recent in 2016. Many of the publications (33 articles, 42.3%) dealt with research using a neuroimaging procedure (fMRI EEG). This is followed by articles on theoretical aspects and reviews of the topic (31 publications, 39.7%) and then by research done using non-neuroimaging procedures (16 publications, 20.5%) and research done with conventional marketing research methods (4 publications, 5.1%). Lim divides the specific research topics into eight categories:

- introductions to neuromarketing, general information (29 publications, 37.2%)
- neuromarketing analyses of advertisements (17 publications 21.8%)
- introducing new insights in branding (13 publications, 16.7%)
- investigations of consumer decision-making processes (9 publications, 11.5%)
- studies on product packaging (4 publications, 5.1%)
- studies related to pricing (3 publications, 3.8%)
- opinions and attitudes on neuromarketing (2 publications, 2.6%)
- other (1 publication, 1.3%)

The results of Lim's international meta-analysis clearly show that, similar to the Hungarians surveyed, the focus in neuromarketing research is most often on examination of advertising tools and advertising effectiveness. Based on these findings, it can be seen that the research topic of this paper is in line with international and local trends and deals with the area that is drawing the most attention in neuromarketing research. The complexity of the topic is demonstrated by the fact that, despite the particular attention being given to it by researchers, there are still many areas to be explored in the specific aspects of consumer decisions and their relationship to advertising. Well-founded and extensive research in these topics is still in its early stages.

Instruments of neuromarketing research

The tools used in neuromarketing research can be classified along different lines. The simplest approach is to classify them based on the principle of operation (Bercea, 2012):

- Tools that record metabolic activity in the brain: Positron emission tomography (PET), functional magnetic resonance imaging (fMRI)
- Tools that record electric activity in the brain: Steady state topography (SST), transcranial magnetic stimulation (TMS), magnetoencephalography (MEG), electroencephalography (EEG)
- Tools that do not record brain activity: facial coding, implicit association test, eye tracking, skin conductance, facial electromyography, measuring physiological responses.

A rather more complex method is to group the tools used by different neuromarketing methodologies. This leads to three groups (Lim, 2018):

- neuroscience instruments and techniques that record the neural activity inside the brain,
- neuroscience instruments and techniques that record the neural activity outside the brain,
- neuroscience methodologies to control and manipulate the neural activity.

The currently accepted academic standards determine which instruments in what combinations are to be used in order to provide results that are considered reliable and convincing. Due to its cost effectiveness, the most typical technologies at this point are eye-tracking cameras, EEG and various instruments for measuring biometrical reactions, or some combination of these. When considering neuromarketing research it is important to emphasize that the human brain's generally identical structure (though influenced by basic factors such as sex and age) means that a large number of samples are usually not required during researches. Typically 15-20 subjects are considered enough for research, though naturally the larger sample we deal with, the higher quality the data and the easier it is to process it. In the case of a small sample, a legitimate question may arise as to whether the factors influencing consumer behavior are as impossible to identify on a statistical basis without distortion as are personality factors or even intelligence, but there is no clear answer to this question at this time.

Neuromarketing research of television commercials

Categorization of television commercials

It is an accepted fact that the part of our brains labeled the "reptile brain" is most receptive to visual stimuli and to emotions; this is where the newest studies consider to be the true birthplaces of our decisions (Renois , 2007). The importance of visual stimulation and the role of emotions in buying decisions are both areas that conventional marketing research methods either cannot reveal and map or can do so only vaguely when compared to neuromarketing research methods. From this, it is clear why television commercials and other forms of advertising are so important, as the visual stimuli and the feelings generated by them influence most of our decisions on the most basic level, and this is true of consumer decision making, as well. It is worth noting that memory, especially long-term memory, is even more strongly affected by smells and sounds than by visual stimuli, but research up to this point has shown that long-term memory has no direct effect on consumer decision making; the impact of brand recognition and the product image are the main factors (Jones, 2006).

The most common application by far of neuromarketing research is to television commercials. This is demonstrated by the fact that the Advertising Research Foundation (ARF) showed major interest in neuroscience techniques from an early stage, looking at the added value appearing in advertising (Smidts et al., 2014). Despite the massive resources put into it, advertising effectiveness testing is still a rather unexplored and poorly understood area of marketing. Although advertisements have been investigated in several neuromarketing research studies, it is still unclear whether we will be able to identify through neuroimaging research what effect mechanism exists in the brain, and whether we will be able to predict an advertisement's impact (Ariely & Berns, 2010).

With neuromarketing research on television commercials, we must clearly distinguish between two different approaches: *experiential*¹⁰ (we could call it image-focused) and *functional* (promotion or sales-focused). Typically, the functional advertisements are strongly focused on the functional features of a given product, conveying quasi-factual information on it and the price of the goods, both of which can help the viewer when buying the product. In contrast, with experiential advertisements the presentation of the advantages of the product or its use(s) is not the central focus, rather they take an indirect and creative approach that appeals to the emotions to portray positive associations with the product. It is important to note that in most cases we cannot speak of a purely experiential or purely functional advertisement; it is typical for both types of message to be combined to some extent in almost every advertisement.

In their research, Johar and Sirgy (1991) showed that the choice of approach depends on the given product, when all goes well. For instance, if we are advertising a simple and practical object it is suitable to use a functional type of advertisement. On the other hand, Ang and Lim (2006) found that in some cases a different and more creative advertisement is capable of strengthening a feeling of sophistication and the desire to possess the product, regardless of its product category and even for basic everyday items, though viewers also saw the advertisement as less honest. There is no clear standpoint on the issue of whether advertising combining both aspects is a good approach, or rather to be avoided, and if they are mixed, in what ratio. Some researchers propose that a hybrid approach is less effective (Small et al., 2007), and eye-tracking studies have even shown that viewers are more likely to interrupt their television viewing when watching hybrid advertisements (Woltman Elpers et al., 2003).

Other studies, however, have found that any commercial that employs emotional content increases its effectiveness, regardless of the type of product or message (Pham et al., 2013). Others have found that the presence of functional messages is more important and should be emphasized, so that the advertisement appeals not just to emotions but also contains cognitive stimulation, unlike experiential commercials (Zarantonello et al., 2013).

The current unified academic viewpoint is that the two different types of advertising messages affect consumer decision making in different ways, but there is no agreement on how this works. Some researchers say that functional advertisements, with their information of products and evaluation influence on the cognitive level and reduce the uncertainty of consumers, allowing their thinking to be freed up on some level, lightening the burden of decision making and evaluation (Yoo and MacInnis, 2005). Advertisements with an emotional and creative approach create a warm effect and promote positive attitudes towards brands, using emotions to increase the appeal of a brand and the willingness to purchase the item in question (Aaker et al., 1986). If these claims are investigated on the level of processes in the brain, then differences in the processing of information are seen.

Based on this theory, it is possible to distinguish between continuous and non-continuous information processing mechanisms. Continuous processing is typically associated with experiential messages, where the consumer spontaneously processes the information, unconsciously, and this shows a positive correlation with the appeal of a given product. Non-continuous processing, which is conscious, becomes more intermittent and fragmented, because the brain is assessing the information given and attempting to judge what value each bit of information holds for the viewer. During this fragmented process, it makes it easier on the brain if the information given proves to be truly valuable in the decision making of the consumer (Brakus et al., 2014). Finally, it is useful to identify (based on Couwenberg et al., 2017) those elements of advertisements that are most likely to determine a given advertisement's type and its proportion of functional and experiential attributes.

¹⁰ The terminology is borrowed from Abernethy & Franke (1996), Schmitt & Zarantonello (2013), and Couwenberg et al. (2017).

The characteristics of functional advertising that may appear in commercials:

- product attributes
- product application
- product performance
- functional benefits
- functional value of products.

Elements characteristic of experiential advertising that may appear in commercials:

- sensory elements
- feelings and emotions
- imagination and mental stimulation
- behaviors and actions.

Despite all of the above mentioned uncertainties why TV ads categorization is that important? The obvious business answer is that any tiny improvement regarding the effectiveness of TV commercials can generate an enormous result as the TV ad spend worldwide reached 166.3 bn USD¹¹ in 2019, still owning a 33,6% share of global ad spending. From the scientific point of view TV ads are just perfect subjects of measuring emotional responses in the brain. Emotions can be used as a variable to categorize TV ads, identifying different clusters, which makes easier to locate a certain brain activity and pair it with a stimuli of the commercial. There are researches already trying to create categories which looked at the effectiveness of advertisements as a result of factors such as product category, pricing, innovation (Binet & Field, 2018) or an overall economic development (Zarantonello et al., 2013), and other socio-cultural factors like local vs. global culture (Ritzer, 1993), modern vs. traditional culture (Inglehart, 1997), and individualism vs. collectivism (Lonner et al., 1980). The current study will present based on their emotional affect, using the terms of experiential and functional commercials, the product category based TV ad categorization and the TV ad categorization in a dimension of the economic development.

TV ads suited to product categories

The most recent study of Binet and Field (2018) is an important reference point to deal with this topic, as it used the database of the IPA (Institution of Practitioners in Advertising) consisting of 615 international case studies, which advertisers and advertising agencies had contributed along with data on sales. In the study, the researchers drew a clear distinction between activational and emotional advertisements, which essentially correspond to the categories of functional and experiential advertisements introduced earlier in this paper. In their study of these advertisements Binet and Field (2018) determine the different categories of products also by taking into account the mechanisms of consideration that influence the advertisement's success, the consumer's decision to buy or not. Naturally, as the types of advertisements are hardly pure, the consideration mechanism has a certain degree of emotional consideration and of rational consideration. They found that emotional consideration has the largest proportion (54%) and rational consideration the lowest (20%) in the purchase of fast-moving consumer goods. In contrast, financial services is the category where the rate of emotional consideration is the least (20%) and the most significant is rational consideration (39%) prior to consumption (Figure 2).

¹¹ <https://www.statista.com/topics/5952/television-advertising-worldwide/>

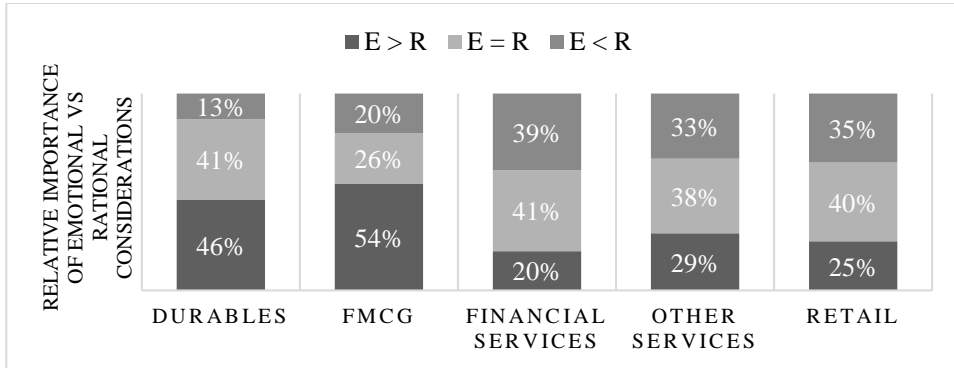


Figure 2. Proportion of emotional (E) versus rational (R) consideration of different product categories, Source: Binet & Field (2018)

When evaluating the effectiveness of the campaigns, Binet and Field (2018) established that in the case of categories triggering emotional consideration, emotion-based advertising had a larger and more direct effect on business, while categories in which rational consideration is more important experienced more success and higher sales when using promotional, activational type advertisements (Figure 3).

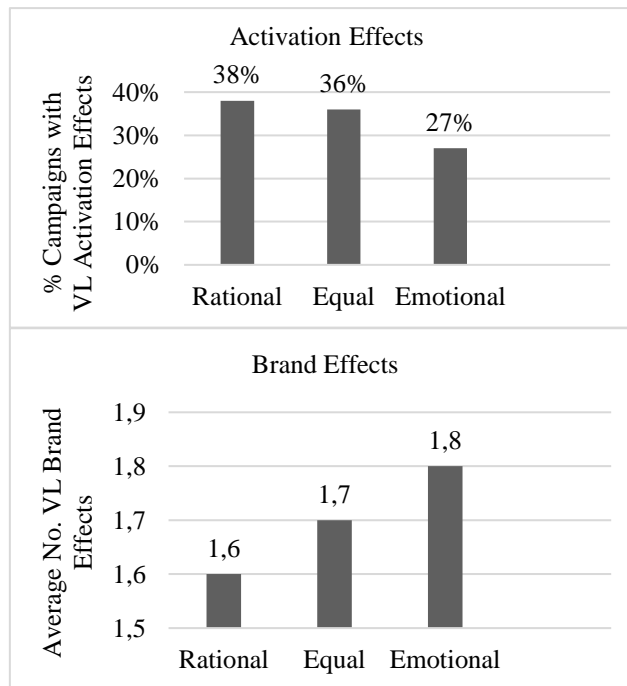


Figure 3. Different decision processes and their marketing effects Source: Binet& Field (2018)

TV ads suited to economic development

In regard to the effectiveness and efficiency of advertising, not just product category but also socio-cultural factors play a major role. For instance, residents of emerging and developed nations react differently to the same functional and experiential advertisements (Zarantonello et al., 2013). Inglehart (1990) showed how economic development and value change progress together and that

process of economic and technological improvement transform the individuals' basic values and beliefs (Inglehart & Welzel, 2005).

In advertising, rationality and functional utility is reflected in a predominance of cognitive responses that reflect product application, product performance, and benefits that provide functional value. In general, as markets mature, consumers take functional features for granted. They know when a product works and are less impressed by the functional attributes displayed in ads. They thus focus on deriving positive affect from the experiential ad components and become subject to an experiential route of persuasion (Zarantonello et al., 2013). This shift from functional toward a more experiential communication has been reported over the years, in ad researches conducted in countries with developed economy (Schmitt, 1999; Schmitt, Rogers, & Vrotsos, 2003). The communication trend seems to be the opposite in emerging countries as there consumers still primarily respond to functionality as they are more concerned about fulfilling basic rather than high-order needs. Not to mention that in these countries the quality and proper function and utility of products and services cannot be taken granted. This is a standard of these markets, which are in earlier stages of capitalism and market development.

As a result of the study Zarantonello found that in developed markets, experiential advertising significantly impacts affect and does not impact cognition. Functional advertising also impacts affect, albeit to a lesser degree. In contrast, in emerging markets where functional advertising significantly impacts both cognition and affect. However, in developing countries, experiential advertising has no significant impact on cognition or affect. Thus, we can say that in countries with developed economy and improved capitalism the experiential route is a more important driver of persuasion, it is the functional route that is the key driver of persuasion in countries with a transiting or emerging economy settled in the earlier phase of capitalism.

Conclusion

As we move into an age of more extensive two-way marketing communication, it is important to have a standard by which measures of emotion can be developed, verified, and calibrated. Understanding the method by which the brain interprets emotion is key to understanding which type of ads to use in a successful communication campaign. Moving forward, understanding the impact and a more effective implementation of TV advertisements is more important than ever given the fragmentation of media and the expanding need for creating appeal and engagement in communications. Researchers will be able to more accurately determine these connections that advertising and marketing have created. This study through the interpretation and categorization of TV ads helps to uncover these issues and bring to the forefront the right adjustment of use to the process of emotional response. In addition, emotion assessment should not be limited to TV advertising but extended to areas such as branding impact and tracking (McClure et al., 2004), brand personality (Yoon, Gutches, Feinberg, and Polk, 2006), and trade-off decision making (Hedcock and Rao, 2009).

References

- AAKER, D. A., STAYMAN, D. M., & HAGERTY, M. R. (1986). Warmth in advertising: Measurement, impact and sequence effects. *Journal of Consumer Research*, 12(4), 365–381. <https://doi.org/10.1086/208524>
- ABERNETHY, A. M., & FRANKE, G. R. (1996). The information content of advertising: A meta-analysis. *Journal of Advertising*, 25(2), 1-17. <https://doi.org/10.1080/00913367.1996.10673496>
- ANG, S. H., & LIM, E. A. C. (2006). The influence of metaphors and product type on brand personality perceptions and attitudes. *Journal of Advertising*, 35(2), 39–53. <https://doi.org/10.1080/00913367.2006.10639226>

- ARIELY, D., BERNS, G. S. (2010). Neuromarketing: The hope and hype of neuroimaging in business. *Nature Reviews Neuroscience*, 11(4), 284. <https://doi.org/10.1038/nrn2795>
- BINET, L., FIELD, P. (2018). Effectiveness in context. Institute of Practitioners in Advertising
- BERCEA, M. D. (2012). Anatomy of methodologies for measuring consumer behavior in neuromarketing research. In *Proceedings of the LCBR European Marketing Conference* (pp. 1-14).
- BRAKUS, J. J., SCHMITT, B. H., & ZHANG, S. (2014). Experiential product attributes and preferences for new products: The role of processing fluency. *Journal of Business Research*, 67(11), 2291-2298. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.06.017>
- CICCHETTI, D. V. (1994). Guidelines, criteria, and rules of thumb for evaluating normed and standardized assessment instruments in psychology. *Psychological assessment*, 6(4), 284. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.6.4.284>
- COUWENBERG, L. E., BOKSEM, M. A., DIETVORST, R. C., WORM, L., VERBEKE, W. J., & SMIDTS, A. (2017). Neural responses to functional and experiential ad appeals: Explaining ad effectiveness. *International Journal of Research in Marketing*, 34(2), 355-366. <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2016.10.005>
- ESER, Z., ISIN, F. B., TOLON, M. (2011). Perceptions of marketing academics, neurologists, and marketing professionals about neuromarketing. *Journal of Marketing Management*, 27(7-8), 854-868. <https://doi.org/10.1080/02672571003719070>
- HEDGCOCK, W., & RAO, A. R. (2009). Trade-off aversion as an explanation for the attraction effect: A functional magnetic resonance imaging study. *Journal of Marketing Research*, 46(1), 1-13. <https://doi.org/10.1509/jmkr.46.1.1>
- INGLEHART, R.F. (1990). *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton, N.J.: Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9780691186740>
- INGLEHART, R.F. (1997). *Modernization and postmodernization. Cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton: Princeton University Press.
- INGLEHART, R., & WELZEL, C. (2005). *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. Cambridge University Press.
- JOHAR, J. S., & SIRGY, M. J. (1991). Value expressive versus utilitarian advertising appeals: When and why to which appeal. *Journal of Advertising*, 20(3), 23-33. <https://doi.org/10.1080/00913367.1991.10673345>
- JONES, K. (2006). Metaethics and emotions research: A response to Prinz. *Philosophical Explorations*, 9(1), 45-53. <https://doi.org/10.1080/13869790500492508>
- LIM, W. M. (2018). Demystifying neuromarketing. *Journal of Business Research*, 91, 205-220. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.05.036>
- LONNER, W. J., BERRY, J. W., & HOFSTEDE, G. H. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- MCCLURE, S. M., LI, J., TOMLIN, D., CYPERT, K. S., MONTAGUE, L. M., & MONTAGUE, P. R. (2004). Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks. *Neuron*, 44(2), 379-387. <https://doi.org/10.1080/02672571003719070>
- PHAM, M. T., GEUENS, M., & DE PELSMACKER, P. (2013). The influence of ad-evoked feelings on brand evaluations: Empirical generalizations from consumer responses to N1000 TV commercials. *International Journal of Research in Marketing*, 30(4), 383-394. <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2013.04.004>
- PISKÓTI, I., & NAGY, L. (2020). Neuromarketing attitűdök, módszerek és hatások a stratégiai és operatív döntésekre. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, 51(3), 67-78. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2020.03.07>

- PLASSMANN, H., & WEBER, B. (2015). Individual differences in marketing placebo effects: Evidence from brain imaging and behavioral experiments. *Journal of Marketing Research*, 52(4), 493–510. <https://doi.org/10.1509/jmr.13.0613>
- RENVOISÉ, P., & MORIN, C., (2007). *Neuromarketing: Understanding the Buy Buttons in Your Customer's Brain*. HarperCollins Leadership.
- RITZER, G. (1993). *The McDonaldization of society* Pine Forge Press. Thousand Oaks CA.
- SMALL, D. A., LOEWENSTEIN, G., & SLOVIC, P. (2007). Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102(March), 143–153. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2006.01.005>
- SCHMITT, B.H. (1999). *Experiential marketing: how to get customers to sense, feel, think, act, relate to your company and brands*. New York: The Free Press.
- SCHMITT, B., & ZARANTONELLO, L. (2013). Consumer experience and experiential marketing: A critical review. In *Review of marketing Research* (pp. 25-61). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S1548-6435\(2013\)0000010006](https://doi.org/10.1108/S1548-6435(2013)0000010006)
- SCHMITT, B., ROGERS, D., & VROTSOS, K. (2003). *There's no business that's not show business: marketing in an experience culture*. Upper Saddle River, NJ: Financial Times Prentice Hall.
- SMIDTS, A., HSU, M., SANFEY, A. G., BOKSEM, M. A., EBSTEIN, R. B., HUETTEL, S. A., .LIBERZON, I. (2014). Advancing consumer neuroscience. *Marketing Letters*, 25(3), 257-267. <https://doi.org/10.1007/s11002-014-9306-1>
- VARGAS-HERNANDEZ, J. G., & BURGOS-CAMPERO, A. A. (2013). Analytical approach to neuromarketing as a business strategy. *Journal of Euromarketing* 22, 64-73. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-6220-9.ch009>
- WOLTMAN ELPERS, J. L., WEDEL, M., & PIETERS, R. G. (2003). Why do consumers stop viewing television commercials? Two experiments on the influence of moment-to-moment entertainment and information value. *Journal of Marketing Research (JMR)*, 40(4). <https://doi.org/10.1509/jmkr.40.4.437.19393>
- YOO, C., & MACINNIS, D. (2005). The brand attitude formation process of emotional and informational ads. *Journal of Business Research*, 58(10), 1397-1406. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.03.011>
- YOON, C., GUTCHESS, A. H., FEINBERG, F., & POLK, T. A. (2006). A functional magnetic resonance imaging study of neural dissociations between brand and person judgments. *Journal of Consumer Research*, 33(1), 31-40. <https://doi.org/10.1086/504132>
- ZARANTONELLO, L., JEDIDI, K., & SCHMITT, B. H. (2013). Functional and experiential routes to persuasion: An analysis of advertising in emerging versus developed markets. *International Journal of Research in Marketing*, 30(1), 46-56. <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2012.09.001>

KÖNYVSZEMLE

Sikos T. Tamás

Benedek József (szerk.) 2020: Erdély. Tér, Gazdaság és Társadalom. Iskola Alapítvány Kiadó – Kolozsvári Egyetemi Kiadó, Kolozsvár. 687 p.

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.17>

A kötet a 2000-es években megkezdett monografikus munka egy következő állomásának eredményeit mutatja be 29 szerző tollából 23 fejezetben. A könyv szerzői kollektíváját főleg a kolozsvári egyetem fiatal szerző gárdája alkotja, melyet a kötet kiváló szerkesztője Benedek József fog össze. Mint ahogy a kötet szerkesztője is a könyv előszavában hangsúlyozza előző munkájuk fókuszában a a rendszerváltást követő évtizedek piacgazdasági és demokratikus átalakulásának földrajzi, regionális és társadalmi aspektusai álltak addig jelen munkájukban Erdély 19. század beli értékelésétől napjaink társadalmi-gazdasági folyamataikig tart a szerzők helyezettértékelése. Az elemzés során a geopolitikai, földrajzi, regionális, demográfiai és gazdasági folyamatok kerültek politikamentesen a tudományos megközelítésben szubjektív értékítélet nélkül. A recenzor nagy élvezettel olvasta az Erdélyről készült monografikus kötetet, mivel a kötet szerzői nagyon részletes és precíz irodalomfeltáró munka révén dolgozták ki az egyes fejezeteket és állításait pontos történelmi dokumentumokkal és statisztikai adatokkal támasztották alá. Nehéz lenne egy-egy fejezetet kiemelni a kötetből, de néhány említése mégis szükséges. Kiválóra sikerült Erdély geopolitikai helyzet elemzése és történelmi fejlődési pályája című rész, mely a monográfia egyik legizgalmasabb fejezete lett. Ezen fejezet az Osztrák-Magyar Monarchia (1848) konföderalizációs terveitől a rendszerváltásig kíséri nyomon a régió fejlődési irányait. Az egyes állomásokat térképek segítségével teszi szemléletessé Lönhárt Tamás. Gazdag illusztrációkban és kiváló térképi anyagokban egyébként is bővelkedik a kötet, melyet statisztikai adatok gazdag tárháza egészít ki. Erdély monetáris politikájának alakulását Koczinszky György követi nyomon a kiegyezésidőszakától az I. világháborúig terjedően. Az I. világháborút követően egy új helyzet állt elő Románia területe bő kétszeresére növekedett. Ebben az új helyzetben gazdasági parimóniuma szintén megugrott és egyben a kibővült állam azzal szembesült, hogy ötféle jogrendszert örökölt meg és ebben a folyamatban az okirályságbeli joghoz asszimilálta a többi jogrendszert majd ezt terjesztette ki az új provinciákra is. Ezen folyamatokról valamint a gazdasági átalakulás egyes szakaszairól ír a rendszerváltásig kiváló érzékkel Nagy Róbert és Hunyadi Attila a kötet 3. fejezetében. A monografikus munka 4. és 5. fejezetében Török Ibolya és Kerekes Kinga -- Molnár Judit a demográfia folyamatokat tárgyalja és a munkkerőpiac alakulását a 1990-es évek után. Erdély népeségi és foglalkozási szerkezetében mind a mai napig nyomot hagyott az erőteljes a szocialista időszakot jellemző erőltett iparosítás, városfejlesztés és migrációs politika, mely a rurális társadalom migrációs hajlandóságára szerveződött. A 2011-es évekre jelentős változások következtek be a népességszám alakulásban részben a városi lakosság szám csökkenése révén (németek, magyarok) részben a vidéki lakosság előregedésének következményeként mintegy 1 millió fővel csökkent összeségében Erdély népességszáma 1992 és 2011 között. A rendszerváltás után nagyon sokan emigráltak Magyarországra, Nyugat-Európába, mely csökkentette jelentős mértékben a népességszámot. Országon belül az elmúlt három évtizedben elsősorban a bányászvárosok népesség száma csökkent erőteljesen új városok csak a város hiányos térségekben születtek a 351/2001 törvény értelmében, de valójában többségük nem felel meg alacsony színvonalú infrastruktúrája miatt a városi kritériumoknak.

A kötet több fejezetben tárgyalja azokat a kitörési pontokat (Székely Imre, Rác Beáta, Csiki Ottó, Vincze Mária, Bíró Boróka-Julia, Szász Levente, Avornicului Mihai-Constantin, Szöcs Izabella, Alt Mónika Anetta, Dési-Benyovszki Annamária, Bálint Csabaés Horváth Alpár), melyek Erdély gazdaságának versenyképességéhez járulhatnak hozzá a hagyományosnak számító

klasszikus területekkel együtt (mezőgazdaság, ipar és a terciér ágazat), melyek fokozatosan modernizálódnak és egyre fogékonyabbakká válnak az innovációra. A rendszerváltást követően egyre nagyobb szereppel bír Erdély gazdasági életében a turizmus. A térség földrajzi adottságai, turisztikai vonzerere a turizmus számos ágazatának biztosít kibontakozási területet (egészségturizmus, síturizmus, természetjárás, ökoturizmus, falusi turizmus, kulturális és örökségturizmus) egyben új lehetőségeket nyújt a gazdaság szereplőinek. A gazdaság egyes ágazatainak fejlődését a lassan modernizálódó úthálózat gátolja és egyben jelentős mértékben növeli a területi egyenlőtlenségeket. Jelenleg Erdély gyorsforgalmi úthálózata még mindig gyengén kiépültnek kifejezetten rossznak minősül európai normákhoz viszonyítva és ez a gazdaság dinamizálását nagymértékben lassítja. A közúti közlekedés továbbra is nehézkes, az átlagos haladási sebesség alacsony, és kirívóan rossznak nevezhető a közlekedésbiztonság is erre mutat rá Máthé Csongor a kötetben. A monográfia vasúti közlekedéssel foglalkozó fejezetéből egyértelműen kiderül, hogy a vasúti fejlesztések Erdélyben, de szinte egész Romániában elmaradtak így az úthálózathoz hasonlóan a kevésbé korszerű hálózati rendszer csak nehezen képes támogatni a gazdaság dinamizálását. Úgyan a korábbi állami monopólium a vasút üzemeltetése vonatkozásában megszűnt a jelenlegi hálózat jelentős része magántársaságok tulajdonába került, de a vasúthálózat még sokáig aléptímenyei és kocsiállományának korszerűtlensége miatt jelentős összegeket fog felemészteni a társaságok vagyonaiból.

Erdély fejlődéshez nem csak a modern infrastruktúra megléte szükséges, de szükség van modern ellátó rendszerek kialakítására is oktatás, egészségügy és szociális ellátó rendszerre. Az oktatásra a GDP arányos ráfordítások 2011-ben alig haladták meg a 3%-ot ezzel mélyen az EU-átlag (4,5%) alatt maradt a térség oktatására fordított összege mutat rá Magyarai Tivadar a tanulmányában. Ebben az időszakban Magyarországon az oktatásra fordított GDP arányos költség ugyan meghaladta a 4%-ot, de ez az érték is alatta maradt az EU-s átlagnak. Ugyanakkor az is tény, hogy a magas színvonalú szakember képzéshez jelentős mértékben járulnak hozzá az erdélyi magyar nyelvű oktatást biztosító egyetemek ezek közül is kiemelkedik a Babes-Bolyai Tudományegyetem és a Marosvásárhelyi Orvosi és Gyógyszerészeti Egyetem. Ugyanakkor a közoktatás területén jelentős területi egyenlőtlenségek alakultak ki még városokon belül is. Ez igaz, a kisebbségi, különösen a magyar nyelvű oktatás intézményeire is. Hasonlóan problematikus területnek számít az egészségügy, itt is jelentős különbségek mutatkoznak város és vidék között az egészségügyi szolgáltatásokhoz való hozzájutás vonatkozásában. Az egészségügyi ellátás szűkös helyzetét számos statisztikai adattal bizonyítja Szabó Béla.

A kötet záró blokkja a "Fejlettség és fejlesztés politika Erdélyben" címet viseli, melyben a szerzők végig kísérik az egyes fejlesztési régiók sajátos adottságait azok versenyképességének elemeit, nevesítik az egyes régiók sajátos arculatát: Nyugati Régió – Dinamikus perem, Északnyugati Régió – Innováció és látens fejlődési potenciál valamint Középrégió – Kulturális és etnikai sokszínűséggel bíró és fejlődésű térség.

A monografikus kötet egyik fő törekvése feltárni a regionális egyenlőtlenségeket és a gazdaság térszerkezetének változását. A térszerkezet alakulásának elemzéshez felhasználásra került a lokális Morán-féle I mutató, mely a területi értékek vonatkozásban arra ad választ, hogy hol csoportosulnak a magas illetve alacsony értékek a térben. Így az alkalmazott módszer segítségével klasszifikálhatók az egyes térségek, és a területi különbségek. A kapott eredmények fővárosközpontúságot mutatnak ez egyáltalán nem meglepő hiszen hasonló folyamatokkal állunk szemben számos kelet-közép-európai országban is. A kutatás azt is igazolta, hogy 2004-hez képest még jobban felerősödtek a területi egyenlőtlenségek.

Fontos kiemelendő kérdése a monografikus kötetnek a szegénység és társadalmi jólét vizsgálata. Fontosnak tartom, hogy a kötet a szegénység szakirodalmi meghatározása mellett az abszolút és relatív szegénység területi adatai mellett kitér két olyan témakörre mint a "hagyományos szegénység" és "új szegénység" vizsgálata. Török Ibolya kutatása révén az olvasó pontos képet kap az Erdélyben élők helyzetéről még pedig település szinten ismerheti meg a szegénység helyzetét. A szerző rámutat, hogy a szegénység etnikai eredetű, és főként a roma lakosság körében magasabb jelentősebb.

A kötetet szívből ajánlom mindazoknak, akik részletesen meg szeretnék ismerni Erdély múltját, gazdaságának fejlődését, társadalmi ellátórendszerét további fejlesztésének lehetőségeit. A kötet gazdag ábra és táblázat anyaga pedig lehetővé teszi a szakma számára további kutatások megalapozást és új kutatási eredmények közreadását ezen kiváló kötetre építkezve.

Nagy Júlia A.

*John Blewitt (2015): Understanding sustainable development
Routledge, 2 Park Square, Milton Park, Abingdon, Oxon, (2nd Edition)*

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2020.18>

A világ folyamatosan változik, újabb és újabb események határozzák meg jelenünket és jövőnket. A demográfiai, környezeti, gazdasági, geopolitikai változások erőteljesen kihatnak bolygónk ökoszisztémájára és jelentősen próbára teszik teherbíró képességét. Ezáltal, a fenntartható fejlődés előmozdításával járó kihívások kezelése és leküzdése nehezebb, mint valaha és földünk erőforrásai egyre szűkösebbek. Ezen változásokra mutat rá a szerző, amikor jelzi, hogy az emberiség kétségtelenül belépett az Antropocén korbá és az emberi tevékenység negatív hatásai addig rombolják bolygónk ökoszisztémáját míg valamit tudatosan ellene nem teszünk. Véleménye szerint, a fenntartható fejlődés nem egy bonyolult fogalom, aránylag könnyen meg kéne érteni mivel a mögötte álló fő gondolat az, hogy a jövőnek jobbnak és egészségesebbnek kellene lennie, mint a jelennek vagy a múltnak.

Ezen gondolatok fényében, a könyv egy átfogó és alapos áttekintést nyújt a fenntartható fejlődés értelmezéseiről, megértéséről és a fogalommal kapcsolatos kérdésekről, aktuális vitákról.

A bevezetőt követően a könyv tizenegy fejezetre van felosztva. A fejezetek különálló témákat részleteznek, viszont sok esetben rejtett visszacsatolások ismerhetők fel, de csupán együttesen teremtenek egy összetett képet arról, hogy mi is tulajdonképpen a fenntartható fejlődés. Az első fejezetben a szerző a fenntarthatóság (mint célkitűzés vagy állapot) valamint a fenntartható fejlődés (mint folyamat) fogalmát, ezek megjelenését és időbeni átalakulását kutatja fel. A fejezet első felében mindkét fogalmat globális kontextusba helyezi és végig követi a körülöttük kialakult politikai, környezeti, gazdasági, ökológiai vagy kormányzati indíttatásból kialakult vitákat. Mindezt, a legfőbb nemzetközi egyezmények áttekintésével teszi, kiemelve az általuk generált kérdéseket és megoldásokat. A fejezet második felében a fenntartható fejlődés térbeli kiterjedése is elemzésre kerül. Ebben a részben a fogalmat egyrészt nemzeti kontextusba, másrészt lokális kontextusba helyezi és végül megtörténik a visszacsatolás a globális léptékhez, amikor a fogalom 'humanizálásáról' ír a Millenniumi Fejlesztési Célok által és az 'értékek közötti dialógus' tükrében.

A második fejezet követi az előző fejezetben feltüntetett értekezést, feltárva a különböző világnézeteket és az ezeket vezénylő erkölcsi értékeket, amelyek a fenntarthatóság és fenntartható fejlődés fogalmak gyümölcseként születtek vagy fordítva, épp e két fogalom tartalmát alakítják. Következésképpen, széleskörű -elméleti, erkölcsi, filozófiai-, szempontok és irányzatok kerülnek elemzésre, mint például a radikális ökológia és ennek részkatégoriái a mélyökológia, ökofeminizmus, társadalmi ökológia vagy különböző elméletek a tradicionális ökológiától és rendszerekben való gondolkodástól a Gaia elméletig.

A harmadik fejezetben Blewitt rávilágít arra, hogy a fenntartható fejlődés valódi megértése úgy a tudományos fogalmának, mint a gyakorlati megnyilvánulásának heurisztikus megértését követeli. Következésképpen, a fejezet során szemlére kerülnek olyan meggyőződések, és gyakorlati megközelítések, amelyek különböző viszályokat vagy további kockázatokat szülnek az optimális megoldások keresésében. Ezen kihívások szemléltetése gyanánt tárgyalásra kerülnek a nanotechnológia, a biotechnika vagy géntechnológiai módosítások körül mozgó viták, amelyek által a szerző rávilágít arra, hogy a tudomány és technológia ötvözete nemcsak válaszokat, hanem további kihívásokat és kockázatokat generál a fenntarthatóság keretén belül. A negyedik fejezet a társadalmi és környezeti igazságosságot állítja kapcsolatba egymással. Kiemeli a szociális hálók és a társadalmi tőke jelentős szerepét, valamint az információs és kommunikációs technológiák, a zöld digitális alkalmazások által kínált lehetőségek kiaknázásának fontosságát e kapcsolat megteremtésében. A fejezet rávilágít arra, hogy a fenntartható fejlődés egy erkölcsi elkötelezettség, amely megköveteli az embernek úgy a társadalom, mint a környezet iránti

elszántságát. A következő fejezet (5. fejezet) kapcsolatba állítja a fenntartható fejlődést a politikai részvétellel és kormányzással. Eszerint, a fejezet fő gondolatmenete a döntések milyensége és ezek betartása/áthágása köré épül. Olyan kérdések kerülnek megvitatásra, mint az ökológiai állampolgárság és demokratizálás, társadalmi szerepvállalás, munkahelyi demokratizálás vagy jó kormányzás. Különböző esettanulmányok által a szerző rávilágít arra, hogy a fenntartható fejlődés nem csak ésszerű környezetvédelmet jelent, hanem számtalan olyan személy tetteinek, döntéseinek, bizakodásának kölcsönös kapcsolata, akik a fenntartható fejlődésért menetelnek. Már az első fejezetben említésre és meghatározásra kerül a megőrzés, konzerválás fogalma, mely a bioszféra emberi felhasználásának a managementjeként jelenik meg és magába foglalja a természeti környezet megőrzését, javítását és fenntartható felhasználását. Ennek alapján, a hatodik fejezet visszatér e gondolatmentre és felderíti a környezetünk konzerválása és a fenntartható fejlődés közötti kapcsolatot és felhívja a figyelmet, hogy az eltérő vélemények, értékek és érdekek ellenére, a párbeszéd, kulcsszerepet játszik e kapcsolat megteremtésében.

A hetedik fejezet egy napjainkban intenzíven vitatott témát igyekszik kritikusan elemezni, mégpedig, a gazdasági fejlődés és az üzleti szféra szerepét a fenntartható fejlődés folyamatában. A szerző szakszerűen párhuzamot von azon érvek között, amelyek a gazdasági és üzleti tevékenységet egyrészt a probléma részének, másrészt meg a részleges megoldásnak tekintik a fenntartható fejlődés támogatásában. Végkövetkeztetésként, megfogalmazza, hogy „úgy a gazdasági fejlődés, mint a gazdasági jólét egy jól működő ökoszisztémát, egészséges környezetet követel, amely lehetővé teszi számunkra, hogy termeljünk, fogyasszunk és lélegezzünk” (219. old). A következő két fejezetben (8. fejezet és 9. fejezet) a szerző igyekszik gyakorlatiasabb megközelítést alkalmazni. Azonban, a nyolcadik fejezet elején kiemeli az utópisztikus gondolkodásmód szükségességét, ahhoz, hogy képesek legyünk egy fenntartható társadalom jövőjén gondolkodni. A fejezet további részében különböző módszerek, területtervezési technikák kerülnek tárgyalásra a városfejlesztés és várostervezés fényében (például ökováros, környezettervezés) néhány esettanulmány segítségével. A kilencedik fejezet különböző eszközöket és mérési technikákat mutat be, amelyek által mérni lehet a fenntartható fejlődési célok elérésében tett haladást. A fejezet hozzáadott értéke abban áll, hogy nemcsak specifikus eszközökről tesz említést (fenntarthatósági indikátorok, ökológiai lábnyom elemzése, szénkivonás és -tárolás) hanem management rendszerekről is, amelyek elősegítik a fenntartható fejlődés folyamatát.

A tizedik fejezet a kommunikáció és tanulás vonatkozásait és kapcsolatát elemzi a fenntarthatóság elérésben. Eszerint, a marketing, kommunikációs kampányok, világháló, kibetér és média szerepe, valamint a formális és informális tanulás funkciója kerül kivizsgálásra. Az utolsó, tizenegyedik fejezet a vezetői képesség és ennek különböző árnyalatait, típusait, ugyanakkor jelentőségét tárgyalja a fenntartható fejlődés megteremtésében úgy elméleti, mint gyakorlati megközelítésből. Kibővítve az előző fejezetekben tárgyaltakat, a szerző tovább fejtegeti a tanulás, tudás és innováció közötti kapcsolatot, a párbeszéd gyakorlatiasságát. A hitelesség, bizalom és elszántság olyan jellemzők, amelyek bár rejtett módon, de mindvégig hangsúlyt kapnak a fejezet során legyen az közösségfejlesztés vagy személyes kötelezettségvállalás megteremtése végett.

Következésképpen, ahogyan az eddigiekben rámutattunk, Blewitt, egy jól strukturált, interdiszciplináris, áttekinthető és alapos elemzés révén nagyszerűen fejtegeti, hogy tulajdonképpen mit is jelent a fenntartható fejlődés. A könyv által követett részletes áttekintés és nagymennyiségű információ egyik hátránya, hogy kissé nehézkes a fejezetek fő gondolatmentét végig követni. Ellenben, segít e hiányosság ellensúlyozásában az, hogy a fejezetek célmeghatározással kezdődnek és összefoglalóval végződnek és az olvasót a fejezetek végén található kérdések további gondolkodásra ösztönözik. Megemlítendő viszont, hogy egy különálló összefoglaló fejezet hiánya kissé megbontja az eddig követett felépítés következetességét.

Ami a könyv címét illeti, ez kifogástalanul tükrözi a tartalmát, mivel alapos és átfogó képet kapunk az aktuális vitákról, kérdésekről és perspektívákról a fenntartható fejlődést illetően. Érdekessége, hogy a fenntarthatóság klasszikus dimenzióin kívül, olyan fontos szempontokat is

tárgyal, mint az erkölcsi értékek fontossága, a kultúra szerepe, valamint párbeszéd és vezetői szerepvállalás jelentősége a fenntarthatósági célok sikeres elérésében. Az egyrészt részletes fogalmi áttekintés és másrészt esettanulmányok bemutatása által, a szerző összhangot teremt az elméleti felderítés és a gyakorlati alkalmazás között és megtanít arra, hogy a fenntartható fejlődés megértéséhez elengedhetetlen a fogalom tudományos áttekintését összevetni ennek gyakorlati megnyilvánulásával.

Summaries

Deák Tamás – Elekes Tibor

Characteristics of immigration in Japan from the early 20th century to the present day

The ageing society of Japan could provide its labour needs of economic development partly with foreign workers after the 2nd World War. Geographical proximity and historical links allowed the arrival of a significant number of Chinese and Korean guest workers. State-organized legal immigration affects nearby Asian, less developed, or developing countries. The global nature of the process is reinforced by the presence of communities from distant continents. The "repatriation" of descendants of those Japanese who moved abroad in previous decades has begun (Brazil, Peru). The proportion of foreigners in the total population was 1.6% (2 million) in 2012, nearly 1.9% (2.4 million) in 2016 and more than 2% in the country with a population of 124 million in 2016. In view of the population and economic developments, a further increase in the number and proportion of foreigners is expected. This increase does not lead to a change in the cultural characteristics of the country and the general population.

István Takács

Development of the health care system of the Northern Hungary region in the last quarter of a century in the light of the most important public health indicators

The study evaluates the development of the health system of the Northern Hungary region after a brief overview of the financing of the Hungarian health care system. It analyzes the causes of hospital indebtedness and the possibilities of re-production of the debt stock. It examines the development of the number of hospital beds, outpatient treatment cases, and the possibilities of increasing the efficiency of the health care system of the region.

Ágnes Varga

The role of social innovation as a horizontal tool in the implementation of smart specialization

The aim of the study is to highlight the role and justification of social innovations in the implementation of smart specialization as an economic development concept based on the literature. Generally bottom-up, local-level social innovations, often aimed at addressing the undesirable negative consequences of economic and technological innovation, and in the less competitive regions, are essential for the successful implementation of the essentially place-based smart specialization concept in practice. In addition to reviewing the emergence of smart specialization and its interfaces, the study addresses the need for a social learning process essential for economic restructuring and the need to transform traditional knowledge systems and public administration in order to develop a competitive economy.

Gabriella Metszős

Examining the characteristics and practical implementation of social innovation levels

In these days, social innovation phenomena exist in all areas of life (fair trade, hospice, distance learning etc.). Uncountable social innovation action was getting into mainstream in the last two decades. These changes are realised by private individuals, organisations, foundations, or movements in wider area. Solution for challenges, which affect a specific social stratum, are scarcely possible without the wide range participation in social innovation. For this changes, improve the characteristics, which essential tools for the implementation and the internalization process of social learning, are necessary. The paper presents the necessity for adaptation of approach through the process-oriented approach of social innovation, with prioritise the parameters of different implementation level. The implemented practices in different levels require different actions and type of supports, which are presented by factual case studys.

Dávid Hajdú

Territorial distribution of unemployment and adult education Northern Hungary Region

The present study examines the differences in unemployment problems and adult education activities in the counties of the Northern Hungary region. I would like to point out that well-organized adult education, which is territorially and professionally organized, can be an effective tool for the labour market. I carried out my research by processing secondary databases, I focused on the differences between the three counties of the region. Borsod-Abaúj-Zemplén County is the county with the highest indicators in the region in terms of both support and the number of participants in adult education. Nógrád County has the highest cost participation rate in the region, therefore it would be important to attract the supported trainings to this area, as the willingness to learn can be demonstrated in the county. In Heves county, due to the more favourable labour market processes, the lack of supported training is less noticeable. Most of the training supported by the European Union is training, competence training and general adult training, which contribute to the acquisition of many competences, but have a large potential and economic impact. So, the sponsor should focus on vocational training, as they will have a much better chance of with a new profession as a competence development training. Training, especially vocational training, should be taught in rural locations, as it could reduce emigration from rural areas.

Tamás Faludi

The strategic importance of contracts for the supply chain members

The aim of this paper is to introduce the supply chain coordination with the help of the contracts. Nowadays the coordination of supply chains is very important topic. Chains has many partners, and it is difficult to manage their relationships. Contracts could help to coordinate the chain. If supply chain members choose the right contract the operation of the companies could be more efficient. The choice depends on many things, for example the attitudes of the members, the different level of dominance of the chain members, etc. So it is a very complicated and complex decision situation. The paper would like to introduce a case study to get to know the strategic importance of the choice of contracts. Three types of contract are introduced and compared. The paper also introduces two companies with different attitudes. After a calculation and analysis one contract will be recommended for the companies to use.

László Nagy

The Neuromarketing Analysis and the Categorization of Television Commercials

My research topic is the examination of the practical and theoretical issues of neuromarketing methodology regarding the effectiveness of advertising, with the scope of exploring the role, perspective and application of this relatively new approach of marketing research to marketing strategy planning and better understanding consumer decision making. The focus in neuromarketing research is most often on examination of advertising tools and advertising effectiveness. This paper is in line with this international and local trend and deals with the categorization of TV ads, defining experiential and functional commercials. Introducing their characteristics and presenting the importance of measuring emotions. Particularly presenting two dimension of factors, the product category and the economic development of a market that can influence the successful and effective TV ad communication strategy.

Szerzőink

<i>Deák Tamás</i>	végzett MSc hallgató, Miskolci Egyetem
<i>Elekes Tibor</i>	Ph.D., egyetemi docens, Miskolci Egyetem
<i>Faludi Tamás</i>	Ph.D. hallgató, Miskolci Egyetem
<i>Hajdú Dávid</i>	Ph.D. hallgató, Szent István Egyetem Enyedi György Regionális Tudományok Doktori Iskola
<i>Metszősy Gabriella</i>	Ph.D. hallgató, Miskolci Egyetem
<i>Nagy László</i>	Ph.D. hallgató, Miskolci Egyetem
<i>Nagy Júlia A.</i>	Babes-Bolyai Tudományegyetem
<i>Sikos T. Tamás</i>	Ds.C., egyetemi tanár, Miskolci Egyetem
<i>Takács István</i>	Ph.D., habil. egyetemi tanár, dékánhelyettes, Miskolci Egyetem; osztályvezető főorvos B-A-Z Megyei Központi Kórház Simmelweis Tagkórház
<i>Varga Ágnes</i>	tanársédég, Budapesti Corvinus Egyetem

Szerzőink figyelmébe

A szerkesztőség kéri a szerzőket, vegyék figyelembe a formai megjelenésre vonatkozó alábbi szempontokat:

Terjedelem, kiegészítések:

A „Tanulmány” rovatban maximálisan 35.000, a többi rovatokban maximálisan 18.000 karakter terjedelmű tanulmány közölhető.

A tanulmány elejére öt soros összefoglalót, valamint 3-5 kulcsszó megnevezését és JEL-kód meghatározást kérünk.

A szöveget fájlban kérjük leadni, lemezen vagy e-mailen. (MS WORD bármelyik változatában lementve.)

Kb. 10-15 sorban rövid összefoglalót kérünk a tanulmányról angolul, valamint a cikkben szereplő ábrák és táblázatok címét is kérjük angolul.

Kérjük a szerző adatainak megadását az alábbiak szerint: név, tudományos fokozat, beosztás, munkahely

Szöveg formázása

Oldalméret: JIS B5 – 18,2 x 25,7 cm.

Margók: fent: 2,22, alul: 2,5, balról: 2,5, jobbról: 2 cm; fejléc és lábléc: 1,25 cm.

Betűtípus és betűméret: Times New Roman 10-es, a jegyzetek 9-es betűmérettel.

Bekezdések: cím után nincs behúzás, egyébként 0,7 cm, a bekezdések között sorkihagyás nincs.

Címek: stílusbeállítás nélkül, fő cím és a fejezetek címei vastag, az alfejezetek címei vastag és dőlt betűtípussal.

Szövegközi kiemelések: szimpla dőlt betűtípussal.

Ábrák, táblázatok:

Terjedelmi okok miatt kérjük, hogy egy tanulmányban legfeljebb 4-5 ábra szerepeljen.

Az ábrákat (pl.: térképek, diagramok, rajzok, fényképek) és táblázatokat megfelelően formázva a szövegbe építve kérjük elküldeni. A fénymásolással, szkenneléssel készült ábrákat nem tudjuk elfogadni, mert a nyomda számára nem megfelelő a minőségük. Színes ábrák közlésére sincs módunk. Mindenképpen szükséges az ábrák és táblázatok külön számozása (pl.: 1. ábra; 2. ábra; 1. táblázat; 2. táblázat), s hivatkozásuk pontos feltüntetése a szövegközben, zárójelben, döntve: (1. ábra) vagy (1. táblázat).

Az ábra címét az ábra alatt, középen elhelyezve, a táblázatok címét a táblázat fölött balra igazítva kérjük elhelyezni. Az ábrák és táblázatok alatt fel kell tüntetni a forrást is. Ha saját készítésű az ábra, akkor a „Forrás: Saját szerkesztés, ill. Saját számítás.” megnevezést kell használni.

Irodalmi hivatkozások, jegyzetek:

Az irodalmi hivatkozásokat minden esetben kérjük feltüntetni, a szerző vezetéknevét és a kiadását évtől zárójelbe téve. Pl.: (Conti 1993). Pontos idézetnél az oldalszám is szükséges. Pl.: (Conti 1993, 76) vagy (Conti 1993, 76-86). A hivatkozások ne lábjegyzetként, hanem csak a fent leírt formában kerüljenek a szövegbe.

Az irodalomjegyzékben csak olyan tételek szerepeljenek, amelyekre a szövegközben hivatkozás található, s minden meghivatkozott irodalmat feltétlenül fel kell tüntetni az irodalomjegyzékben.

A jegyzeteket kérjük a szöveg végén, számozott formában elhelyezni. A jegyzetek a főszöveg kiegészítéseit tartalmazzák, ne legyen bennük pl. ábramagyarázat, hivatkozás.

A szöveg után kérjük beírni az irodalomjegyzéket, a következő alapformákban:

Könyv: szerző (megjelenés éve): *A mű címe*. A kiadás helye: a kiadó neve.

Folyóirat: szerző(k) (a megjelenés éve): A cikk címe. *A folyóirat neve*. (Az évfolyam sorszáma), a szám sorszáma, a cikk kezdő és befejező oldalszáma.

Gyűjteményes kötetben szereplő cikk: szerző(k) (a megjelenés éve): A cikk címe. In: *A gyűjteményes kötet címe*. (szerk. vagy ed(s): Szerkesztő(k) neve), a kiadás helye: a kiadó neve, a hivatkozott írásmű kezdő és befejező oldalszáma.

Példák:

CRONAUGE, U. (1992): Kommunale Unternehmen. Berlin: Erich Schmidt Verlag

ALCHIAN, A.-DEMSETZ, II. (1972): Production, information costs and economic organisation. *America Economic Review*, 2. 775-795.

PÉTERI G. (1991): Az önkormányzatok és oktatási intézményeinek viszonya, finanszírozási kérdések. In: *Önkormányzat és iskola*. (szerk.: Kozma T.) Budapest: Oktatókutató Intézet, 122-154.

Köszönjük!

Szerkesztőség