

KÖVES Alexandra – MANDJÁK Tibor

ÚTON EGY FENNTARTHATÓ GAZDASÁGI PARADIGMA FELÉ

A KOMPLEXITÁS BEFOGADÁSA
A HÁLÓZATI ELMÉLETEKEN KERESZTÜL

Mára elkerülhetetlennek tűnik a gondolati váltás a gazdaságtudományok területén annak érdekében, hogy közelebb kerüljünk a hármas (gazdasági, társadalmi, környezeti) válságot előidéző problémák megoldásaihoz. A szerzők cikkükben amellet érvelnek, hogy a komplexitás befogadása kezdeti törekvésként értelmezhető azon az úton, amely a mindennapokban érzékelhető társadalmi és ökológiai problémák megoldásához vezet. Már léteznek olyan gazdaság- és vállalatelméletek, amelyek kezdik megkérdőjelezni az eddigi főáramú koncepciókat, és készek arra, hogy elveiket, elméleteiket a működési környezet bonyolultságát elfogadva alakítsák ki, és így találjanak mindennapos megoldásokat a gazdasági működésben. Ilyen például – a cikkben szereplő – IMP (Industrial Marketing and Purchasing) csoport hálózatelmélete. A szerzők azt kívánják bemutatni, hogy az ilyen hálózatelméletek alkalmasak arra, hogy a vállalatközi szférán túl is befolyásolják azt, ahogyan a vállalatok döntéseiket meghozzák és kapcsolataikat kezelik.¹

Kulcsszavak: fenntarthatóság, hálózat, IMP-csoport, társadalmi felelősségvállalás

Sokan és sokféleképpen közelítik meg a fenntarthatóság kérdéskörét, abban azonban szinte mindenki egyetért, hogy a jelenlegi gazdasági elméleteket a környezeti és a társadalmi korlátok egyaránt kezdik szétfeszíteni. Sem az eddigi főáramú elméletek, sem az ebből adódó gazdasági működési mechanizmusok nem vették figyelembe ezeket a korlátokat, vagy ezek kezelését a jól működő piacokra, esetleg a piaci kudarcokat tompító beavatkozások gondjaira bízták. Azonban, ahogyan Albert Einstein fogalmazta, nem lehet megoldani a problémákat ugyanazzal a gondolkodásmóddal, amelyekkel létrehoztuk azokat. Így mára elkerülhetetlennek tűnik a gondolati váltás a gazdaságtudományok területén annak érdekében, hogy közelebb kerüljünk a hármas (gazdasági, társadalmi, környezeti) válságot előidéző problémák megoldásaihoz. Szükséges elfogadni, hogy a főáramú közgazdaságtan redukcionista megközelítései, mint például a profitmaximalizálás egyetlen célként való feltüntetése, vagy atomisztikus világfelfogása, amelyben a gazdasági szereplők érdekei egymástól elkülönülten léteznek, mára elavultak (Nelson, 2013).

Jelen cikkünkben amellet érvelünk, hogy igenis kívánatos újraértelmezni a neoklasszikus közgazdasági megközelítések alapelveit s az erre épülő vállalatelméleteket, és ehhez első lépésként azt az igényt kell elutasítani, amely a könnyebb matematikai modellezhetőség érdekében igyekszik leegyszerűsíteni a valóságot. A komplexitás befogadása így kezdeti törekvésként értelmezhető azon az úton, amely a mindennapokban érzékelhető társadalmi és ökológiai problémák megoldásához vezet. Ez pedig nem lehetetlen küldetés. Más társadalomtudományi területek – mint például a szociológia vagy a pszichológia – képesek olyan elméletekkel dolgozni, amelyekben a világ, a társadalom vagy az ember működése rendkívül komplex interakciók szövevénye.

Eddig a közgazdaságtan túnt a redukcionista tudományos megközelítések fellegvárának. Léteznek már – főként a vezetéstudomány berkein belül – olyan elméletek, amelyek széles körű empirikus kutatások alapján megkérdőjelezik az eddigi főáramú koncepciókat, és készek arra, hogy elméleteiket a működési környezet bonyolultságát elfogadva alakítsák ki, és így találjanak mindenna-

pos megoldásokat a gazdasági működésben. Ilyen például – a cikkünkben később részleteiben is bemutatásra kerülő – IMP (Industrial Marketing and Purchasing) csoport hálózatelmélete. Azonban az IMP-csoport elsősorban a vállalatközi működés keretein belül vizsgálódik.

Cikkünkben azt kívánjuk bemutatni, hogy ez a hálózatelmélet alkalmas arra, hogy a B2B (business-to-business) szféráján túl is befolyásolja azt, ahogyan a vállalatok kapcsolataikat kezelik. Ez oda vezet, hogy a cégek már nem elkülönült entitásként, kizárólag a rövid távú haszonmaximalizálás fényében, hanem éppen a komplexitás, a különbözőségek és az egymásra utaltság elfogadásával hoznak döntéseket. Egy ilyen irányváltással pedig az erős fenntarthatóság (Pataki – Takács-Sánta, 2004) – amely megköveteli a természeti tőke teljes mértékű fenntartását – elérése már nem is tűnik megvalósíthatatlan gazdasági koncepciónak.

Cikkünk négy részre tagolódik. Elsőként a komplexitás befogadása mellett érvelünk, és azokat a kritikákat vonultatjuk fel, amelyek a jelenlegi redukcionista megközelítések elvetését sürgetik. A cikk második fejezetében az IMP-csoport hálózatelméletét ismertetjük, amelynek elemei – a harmadik részben bemutatott logika szerint – továbbgondolhatók egy, a vállalatközi együttműködések túlmutató gazdasági felfogás kialakulásához. A negyedik fejezetben a komplex hálózati gondolkodás hatását vetítjük előre az üzleti döntések meghozatalakor.

A leegyszerűsítés ethoszának vége a gazdasági gondolkodásban

Mérő László (2010: 232. o.) tömören fogalmazza meg a mai közgazdasági modellek válságának, érvényességi tartományuk szűkülésének problematikáját:

„Minden modellnek megvan a maga érvényességi tartománya, amelyen belül jól működik, és amelyen kívül érvényét veszti... Amíg azonban egy modell a gyakorlatban sikeresen alkalmazható, addig ezeket a kételyeket a szőnyeg alá lehet söpörni azzal, hogy persze, mindig vannak kivételek, de a modell alapján véve jó... A jövőben alighanem radikálisan újfajta közgazdaságtani modellekre lesz szükség akkor is, ha nem tudjuk, pontosan mikortól nem érvényesek már a régi modellek.”

Az alternatív közgazdasági kutatási területek, mint az ökológiai közgazdaságtan, szintén azt hirdetik, hogy túl kell lépni az alapvető közgazdasági előfeltevéseken (Pataki – Takács-Sánta, 2004; Zsolnai, 2001; Ohnsorge-Szabó, 2003). Zsolnai (2001) a hagyományos és alternatív közgazdasági elméletek közötti különbségeket a

következőkben látja. Míg a főáramú közgazdaságtan a gazdaság egészét kizárólag a társadalom – az anyagi jólét növekedésére irányuló – monetarizált cselekvéseinek összességéként fogja fel, és főként pozitivistá módszerekkel közelít hozzájuk, addig az alternatív megközelítések a klasszikus arisztotelészi ökonómia teljes rendszerére fókuszálnak, az ökológiai tudatosság és humanizáció értékválasztásaival és konstruktivista módszerek elterjedt használatával (Zsolnai, 2001).

Hirsch „A társadalmi növekedés korlátai” című könyvében (1976) meggyőzően érvel amellett, hogy a gazdasági fejlődés kapitalista modelljeinek evolúciójában nagy szerepet játszott az, hogy a társadalom elfogadta a tisztán anyagi és individualista értékek dominanciáját. Ez azonban nem feltétlenül jelenti azt, hogy ezeket a normákat lehetetlen felülírni. Az ökológiai közgazdaságtan arra biztat, hogy elhagyjuk a neoklasszikus közgazdaságtan ismert, és ezáltal „kényelmes” értékválasztásait.

Nelson (2013) a neoklasszikus közgazdaságtan három alapfeltételezését bírálja. Egyrészt azt a kiindulópontot, amely a profitmaximalizálást tekinti a gazdasági tevékenység egyedüli céljaként, másrészt bírálja azokat a redukcionista megközelítéseket is, amelyek azért törekednek a valóság leegyszerűsítésére, hogy elkerüljék a komplex problémák kezelését. Harmadrészt kritizálja azt az atomisztikus világképet, amely lehetővé teszi a két előző megközelítést (Nelson, 2013).

Az első kérdésben az ökológiai közgazdaságtan a tiszta profitmaximalizálással ellentétben a *jólétet* helyezi középpontba. Ezzel kapcsolatban is megjelenik azonban a módszertani individualizmussal szemben érzett elutasítás, miszerint az egyének jólétének képében meg kell jelennie a közösség jólétváltozójának is. Ez azonban nem jelenti azt, hogy az ökológiai közgazdaságtan feltétlenül helyettesíteni akarja a piac vagy az egyén választásait közösségi, vagyis etikai választásokkal. Sokkal inkább azt, hogy a közösségi választások egy adott keretbe helyezik az egyéni választásokat, vagy hogy a két választás kiegészíti egymást (Ohnsorge-Szabó, 2003). Annak ellenére, hogy a mai gazdasági életben a haszon és erkölcs, vagy a gazdasági szereplők önérdeke és az etika nem feltétlenül járnak kéz a kézben, mégsem nehéz legalább elméleti síkon elfogadni, hogy a vállalkozások nem tisztán pénztermelő gépezetek, hanem ugyanakkor társadalmi képződmények is (Zsolnai, 2001).

A második kritika a főáramú gondolkodás azon kielégíthetetlennek tűnő vágyára vonatkozik, hogy egyébként rendkívül összetett rendszereket egyszerű modellekbe sűrítse bele, és a gazdasági szereplők motivációit egyetlen faktorra redukálja (Spash, 2013).

Az ökológiai közgazdaságtan önmagát posztnormál tudományként határozza meg (Frame – Brown, 2008; Funtowicz – Ravetz, 2003). Ez azt is jelenti, hogy – a normál tudomány vélt objektivitásával és univerzális kiterjeszhetőségével szemben, amely azonban jelenleg nem képes a való világ intézményi és közpolitikai realitásainak bizonytalanságával szembenézni – inkább a konstruktivista tudományelméletek dinamikus, többféle, időben és térben változó egyensúlyi helyzeteinek, valamint a szereplők és érdekek sokszínűségének befogadására törekszik (Frame – Brown, 2008). Ezenfelül elfogadja, hogy szubjektív elemek szerepet játszanak a gazdasági folyamatokban, és ezáltal elmozdul a tudomány pozitivistá felfogásától egy sokkal pragmatikusabb megközelítés felé (Costanza, 2001).

A harmadik kritika bizonyos mértékig az előző kettő logikai folytatása. Amennyiben egyetlen motivációs faktorra szűkítjük a szereplők mozgatóerőit, valamint megengedjük a valóság leegyszerűsítését, az atomisztikus valóságértelmezés már ezek következményeként is értelmezhető. Gowdy és Erickson (2005: 20. o.) az elszigetelt gondolkodásmód problematikáját az alábbiak szerint foglalja össze:

„Vagy elhagyjuk a *homo oeconomicus* szűken értelmezett viselkedési modelljét és a piaci árak szabályozására irányuló közpolitikai eszközeink elsőbbségét, vagy tovább ragaszkodhatunk a marginális költség-haszon elemzéseinkhez, amelyek arra az alapvetően hibás feltételezésre alapulnak, miszerint az egyéni válaszok egymástól elkülönítetten léteznek. Vagy felismerjük a preferenciák rendkívüli sokszínűségét és az emberi viselkedés áráktól független ezerféle befolyásainak fontosságát, vagy beleszagadunk az emberi viselkedés avított és irreális modelljébe, amelyet az ökológiai közgazdaságtan megalapítói nagy örömmel szedtek izekre.” (saját fordítás – K. A.)

A fenti kritikák megfelelő perspektívába helyezik a következő fejezeteket, és egyben azt is megmutatják, hogy a hálózatelméletek milyen újszerűséget jelentenek, és elfogadásuk milyen jelentős változásokat hozna a főáramú gazdasági gondolkodásmódhoz képest.

Vállalatközi hálózatok

Ez a fejezet jelentős mértékben támaszkodik Håkan Håkansson „*Határtalan hálózatok. Az üzleti kapcsolatok menedzsmentjének új szemlélete*” című könyvére (2010). Az IMP-csoport megközelítése a vállalatközi kapcsolatok megértéséhez eklatáns példája annak, hogyan jelenhetnek meg a közgazdaságtanban a főáramú gondolkodástól jelentősen eltérő szemléletű elméletek. Empirikus

kutatások hosszú során keresztül jutottak el ahhoz a felismeréshez, hogy az egyes vállalatok sokkal inkább bonyolult hálózatokba rendeződve, mint magányos ragadozóként működnek az üzleti világban. Rendkívül szoros kapcsolódásaik vannak más vállalatokhoz még akkor is, ha ezeket a kapcsolódásokat nem kezelik tudatosan. Ez azt jelenti, hogy ezeknek a hálózatoknak a megismerése létfontosságú a teljes gazdaság működésének megértésében. Ez azonban korántsem egyszerű vállalkozás.

Håkansson és Ford (2002: 133. o.) a hálózat fogalmát olyan struktúráként definiálja, hogy abban „adott számú csomó egymással kapcsolatban van bizonyos kötelekeken keresztül”. Ebben a definícióban értelem szerűen a vállalatok jelentik a csomókat, míg a kötelekek a közöttük lévő kapcsolatok. Egy ilyen hálózat létezésének elfogadása már önmagában is azt jelenti, hogy a vállalkozásokat nem lehet egymástól elkülönült entitásként kezelni.

Ford és Håkansson (2010) az üzleti kapcsolatok megismerését öt dimenzió keresztül tartja lehetségesnek. Az első az *idő* dimenziója, amely azt vetíti elénk, hogy ezeknek a kapcsolatoknak sem az elejét, sem a végét nem lehet egyszerűen meghatározni. Így bármely kutató, aki jól meghatározott megfigyelési egységekkel kíván dolgozni, komoly kihívások elé néz. Ez azonban nem jelenti azt, hogy bizonyos időbeli „epizódokra” vonatkozóan a kapcsolatok kutatása és a kutatási kérdésekre megfelelő válaszok megtalálása lehetetlen lenne. A második dimenziója a *kölcsönös függés*, amely főként az erőforrásokhoz való hozzáféréssel hozható összefüggésbe. Annak ellenére, hogy ez az egymásra utaltság az üzleti interakciók következményeként lép fel, egy másik nézőpont felől éppen ez magának a kapcsolatnak az előfutára is. Ebből kifolyólag ahhoz, hogy értelmezhesük, általában hogyan működnek a vállalatok, elengedhetetlen annak megértése, hogy hogyan alakultak ki a múltban ezek a függések, és hogyan befolyásolják a vállalatok jelenlegi és jövőbeni viselkedését és stratégiáit.

A harmadik dimenzió, amely a hálózatoknak a leginkább dinamikus tulajdonságát adja: a *relativitás*. Egy adott interakció kizárólag adott időben és helyen, adott szereplők között értelmezhető. Éppen ezért a kapcsolat „megfelelősége” csak akkor vizsgálható, ha elfogadjuk az interakciók állandóan változó, dinamikus természetét.

A negyedik szempont a *kapcsoltság*, amely lehet tudatos vagy szándék nélküli, de mindkét esetben komolyan korlátozza az egyéni cselekvések fontosságát, és harmadik felek által jelentősen befolyásolja két szereplő interakcióját.

Az ötödik, és egyben utolsó dimenzió a *szubjektivitás*, amely a résztvevők korlátozott racionalitásán alapul. Ez egyben azt is jelenti, hogy számos szempont,

döntés és stratégia, amely befolyásolja az interakciókat, nagymértékben függ az érintett személyek percepcióitól. Ez az öt szempont együttesen teszi lehetővé a vállalkozói kapcsolatok, interakciók és a hozzájuk kapcsolódó döntések megértését. Ugyanakkor éppen ezek teszik a piacok működésének megértését különösen bonyolulttá (Ford – Håkansson, 2010).

E dimenziók létezésének elfogadása jó néhány főáramú feltételezést foszlat szét. Közülük a legfontosabb, hogy az üzleti tevékenységek nem vákuumban keletkeznek. A hálózatban való gondolkodás azt is jelenti, hogy az üzleti döntéseknek nem kizárólag az interakcióban részt vevő felekre van hatása, hanem számos más, a hálózatban érintett szereplőre is. Így azok nemcsak a kezdeményező és közvetlen partnerére (például az eladóra és a vevőre) vannak hatással, hanem szándékoltan vagy akaratlanul egy sor másik szereplőre is. Ahogyan azt Ford és szerzőtársai egy 2002-ben megjelent cikkükben megfogalmazták, az egyéni cselekvések mítosza lebomlik, mivel egy hálózatban a megfelelő megoldások keresése közben számos aktív és heterogén szereplő van kapcsolatban egymással, és cselekvéseiken keresztül folyamatosan hatással vannak egymásra. Ugyanakkor a függetlenség mítosza szintén szertefoszlik, mivel az önálló szereplők már nem képesek végigvinni független stratégiáikat kizárólag saját erőforrásaik felhasználásával. Éppen ezért a független stratégiákat folyamatosan alakítja ezernyi más interakció és kölcsönös függőség. A saját cselekvéseik eredményei ettől fogva nagyban függenek a velük kapcsolatban állók cselekvéseitől, és így interakcióikat az együttműködésük, konfliktusaik, függőségük, integráltságuk, vagy éppen szegregáltságuk (elszigeteltségük) mértéke határozza meg. A hálózatban való működés ugyanakkor azt is jelenti, hogy az a feltételezés, miszerint az üzleti szereplők képesek egyedül megoldani saját problémáikat pusztán azáltal, hogy megváltoztatják saját erőforrásaik kombinációit, már nem állja meg a helyét (Ford és szerzőtársai, 2002). Mindezek abba az irányba mutatnak, hogy mindaddig képtelenek vagyunk mélységében megérteni az üzleti folyamatokat, amíg csupán egyedi interakciókra fókuszálunk, és nem teljességében és komplexitásában vizsgáljuk azokat.

Az IMP-csoport B2B hálózatait leíró – empirikus adatokkal széleskörűen alátámasztott – elméletének komoly hatása van arra, ahogyan a gazdasági szereplők viselkedését értelmezni tudjuk az üzleti világban. Azonban ez az újfajta megközelítés egészen biztosan nem az egyszerűsítés irányába halad. Ezek a hálózatok ugyanis számos olyan tulajdonsággal bírnak, amelyeket nem lehet tisztán kvantitatív alapon megismerni és leírni. S éppen ebben rejlik leginkább az IMP-

megközelítés újítása. Míg a legtöbb gazdasági elmélet figyelmen kívül hagyja azokat a kutatási módszereket, amelyek nehezen számszerűsíthetők, addig az IMP-csoport által vizsgált fogalmak, mint az egymásra utaltság vagy az interakciók szubjektivitása, szinte kizárólag olyan módszerekkel közelíthetők meg, amelyeket eddig leginkább más társadalomtudományi ágak – főként a szociológia és a pszichológia – használtak. Ezek a módszerek, amelyek feltételezik a valóság komplexitását, megkívánják, hogy másképpen fogalmazzuk meg a kutatási kérdéseket, és másképpen elemezzük az empirikus bizonyítékokat. Ugyanakkor a vállalkozások oldaláról, a döntések meghozatalakor, szintén teljesen újfajta stratégiai megközelítéseket követelnek, amelyek a hatások és következmények sokkal szélesebb spektrumát ölelik fel. A következő fejezetben azt vizsgáljuk meg, hogy ugyanez a gondolkodás mennyire terjeszthető ki a vállalkozói együttműködéseken túlra is.

Összefüggő hálózatok

A hálózatelméletek egyáltalán nem újak a tudományban, és a hálózatokban történő gondolkodás egy olyan világában, ahol jól látható hálózatok vesznek körül bennünket – akár a számítástechnikára, akár az energiaellátásra, akár a bolti hálózatokra gondolunk –, egyáltalán nem nehéz feladat. Mégis a hálózatos megközelítések a jelenleg uralkodó gazdasági paradigmáinkat az alapjukig rendíthetik meg. Ennek a szintű komplexitásnak az elfogadása ugyanis már nem engedi a hálózatba ágyazott szereplők egyedi döntéseinek egyetlen racionális mozgatórugóra, a profit maximalizálására való korlátozását. A hálózati pozíció javítása, mások erőforrásainak megőrzése a hosszú távú rendelkezésre állás érdekében, egy másik vele kapcsolatban lévő hálózati szereplő kisegítése – még ha önérdékből is –, mind éppolyan indokolt motivációs tényező lehet egy gazdasági döntés során, mint a profitmaximalizáció. Ettől még való igaz, hogy a minden felett átvélő törekvés maradhatna a profitszerzés, de már nem minden áron, és jóval hosszabb távú megközelítésekkel. Ha elfogadjuk, hogy a közös erőforrások megóvása és a hálózatban lévő minden szereplő „jólléte” innentől kezdve jogos átfogó célként jelenik meg a döntésekben, közelebb jutunk a fenntarthatóság eléréséhez. Mindezek mellett ezek a célok eltérő eszközöket igényelnek és eltérő viselkedéseket generálnak.

Itt térünk rá cikkünk legfontosabb érvelésére. Az IMP-csoport által – a vállalkozói kapcsolatokra – kifejlesztett hálózatelmélet bemutatásakor az előző fejezetben elfogadtuk, hogy a gazdaság működése során a valóság sokkal bonyolultabb annál, mint hogy azt higgyük, hogy a piacon működő egyedi szereplők egymástól független döntéseket hoznak, és egymáshoz

kapcsolódásuk egyetlen eredménye az árak mozgása. Ezen egy lépéssel továbblépve, ha elfogadjuk azt, hogy a vállalatközi piacokon túl más hálózatok is léteznek, amelyekben ugyanazok a szereplők érintettek, nem tűnik nehéznek elfogadni, hogy ezek a hálózatok – amelyek sok, a B2B hálózatokhoz hasonló tulajdonsággal rendelkeznek – a csomókon keresztül szintén összefüggnek egymással. A körülöttünk zajló események megkönnyítik ennek a gondolati összefüggésnek az elfogadását, hiszen láthattuk, hogy egyetlen cég, a Lehmann Brothers csődeljárása mekkora hatással volt a bankok teljes hálózatára, az összes többi gazdasági szereplő hálózatára, a globális társadalmi hálózatokra és a politikai hálózatokra. Ez a pillangóhatás nem érvényesülhetett volna akkor, ha a különböző hálózatok nem lennének szorosan összekapcsolódva.

Először is érdemes tekintetünket a vállalatközi hálózatok felől a vállalkozásokat és vásárlókat összekötő hálózatok felé fordítani. Ahogyan Prahalad és Rahaswamy (2004) leírják, léteznek az interaktív marketing területén olyan trendek, amelyek szerint az üzleti életben elmozdultak abból az elméleti irányból, hogy a cégek a vásárlóktól függetlenül tudnak működni, legfeljebb minimális vásárlói ráhatásokkal úgy, hogy az egyetlen valós interakció a cserefolyamatban történik. A szerzőpáros szerint a piacnak ezt az elméleti feltételezését alapjaiban rengetik meg az egymással folyamatosan kapcsolatban lévő, tudatos, hatalommal bíró és tevékeny vásárlói hálózatok megjelenései. Éppen ezért, az értékteremtés folyamatáról szóló, hagyományos elképzelés, miszerint a vásárlók „a cégen kívül” vannak, már nem állja meg a helyét. A vásárlók sokkal inkább a cégekkel együtt teremtenek értéket (Prahalad – Rahaswamy, 2004; Ramirez – Wallin, 2000). Ez az irány határozott hasonlóságot mutat azzal, ahogyan az IMP-csoport illetve kritikával a jelenleg regnáló főáramú elképzeléseket a vállalatközi piac működésének vizsgálatakor. Itt azonban akkor már több, egymással összekötöttségben lévő hálózatról beszélünk, hiszen a vállalatokat összekötő hálózat mellett megjelentek újabb hálózatok, amelyekben – Håkansson és Ford fent említett definíciójával élve – a csomók az egyéni vásárlók, a kötelek pedig egyrészt közöttük vannak, másrészt pedig összekötik őket a vállalati hálózatokkal.

Az interaktív marketing fenti példájában (Prahalad – Rahaswamy, 2004) az egyének mint vásárlók jelentek meg. A hálózatok működése azonban még ennél is bonyolultabb, hiszen ugyanezek az egyének nemcsak vásárlóként kötődnek a cégekhez, hanem egy másik dimenzióban munkavállalóként, míg megint másik dimenzióban társadalmi és családi kötelek fűzhetik őket bizonyos vállalati szereplőkhöz, és ezáltal azon

szereplők hálózataihoz. Még a főáramú közgazdaságtan is elismeri, hogy az egyének mint vásárlók és az egyének mint munkavállalók valójában az érem két oldalát jelentik, hiszen a munkaerőpiacnak és az árupiacnak egyszerre kellene egyensúlyban lenniük. Természetesen ez a modell jóval egyszerűbb, mint az egymással összekapcsolt hálózatok koncepciója, viszont alátámasztja a kötődések meglétének egy részét. Éppen ez az összekapcsoltság teszi a munkaerőpiacokat az árupiacokon meglévő fogyasztási szintekre olyan érzékennyé, valamint a fogyasztást a munkaerő-piaci helyzettől is függővé. Pontosan ezt az összefüggést teszi még érdekesebbé, hogy mind az üzleti világ, mind pedig a politika legfeljebb retorikai szinten tesz a munkabérek csökkenése ellen, amely csökkenés viszont ezáltal a már ismert, lefelé ható gazdasági spirált erősíti (ILO, 2011).

Az üzleti világ és a foglalkoztatás összefüggésével csak egy olyan dimenzióra mutattunk rá, ahol és ahogyan a gazdasági és a társadalmi hálózatok szorosan összefüggnek. Míg a szociológusok egyetértenek abban, hogy piacgazdaság előtti időkben a gazdasági tevékenységek a társadalmi hálózatokba voltak beágyazva, ezt a típusú beágyazottságot azóta hajlamosak vagyunk fordítva szemlélni. Ahogyan Granovetter (1984: 482. o.) megfogalmazta:

„Ez a szemlélet egyre inkább láttatja a gazdaságot egy, a modern társadalomtól elkülönült, differenciált egységnek, ahol a gazdasági tranzakciókat már nem az ügyletekben részt vevők társadalmi és rokonsági kötelezettségei mozgatják, hanem az egyéni haszon-szerzés racionális számításai.” (saját fordítás – K. A.)

Ebből adódóan a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan – a haszonelvűség mentén – egy atomizált és a társadalmi összefüggéseket alulbecslő világban működik, amelyben a különböző szereplők interakciói kizárólag „súrlódási visszahúzó erőként hatnak, amelyek a versenyképes piacokat hátráltatják” (Granovetter, 1984: 484. o.). Granovetter (1984) amellet is érvel, hogy mind a társadalmi összefüggéseket alulbecslő (under-socialised), mind pedig az azokat túlbecslő (over-socialised) megközelítések helytelenek egészen addig, míg a döntéseket és cselekvéseket egymástól elkülönülten kezelik, mivel a legtöbb magatartásforma mélyen beágyazódik a személyközi kapcsolatok hálózába. Ezek alapján a gazdasági tevékenységek kétségtelenül szorosan illeszkednek bele a társadalmi hálózatokba.

A perspektíva további szélesítése nem hagyhatja figyelmen kívül az ökológiai környezetbe való beágyazottságot sem. Annak ellenére, hogy a legtöbb főáramú közgazdász a gazdaságot önmagában létező entitásként

szemléli, amelynek a környezet kizárólag egy alávetett részegysége, az ökológiai közgazdászok már túlléptek ezen a megközelítésen, és azt állítják, hogy a gazdaság működését egészen addig lehetetlen megismerni, amíg izolált egységként kezeljük, és nem az ökoszisztéma szerves alrészeként (Daly, 1999). Az ökoszisztémát azonban önmagában is gyakran emlegetik hálózatok összességékként. A hálózati perspektíva különösen hasznos akkor, amikor annak rendkívüli komplexitását vizsgáljuk, vagy azt a stabilitást, amit a különböző fajok közvetlen vagy közvetett összekapcsolódásai biztosítanak.

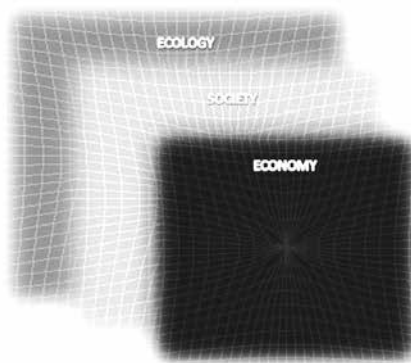
„Az ökológiai hálózatok komplexitásuk ellenére is jól meghatározható mintázatokon keresztül működnek, amelyek megvilágítják számunkra mind a mögöttük működő mechanizmusokat, mind a komplexitás és az ökológiai stabilitás között rejlő kapcsolatokat.” (Montoya és mások, 2006: 259. o.)

Eddig bemutattuk azt, hogy világunk különböző dimenziói hogyan írhatóak le egymással összefüggő hálózatok rendszereként. Ez azonban önmagában egyáltalán nem teszi könnyebbé a gazdaság megértését. Strogatz (2001) hat okot jegyez fel, amely a hálózatok megértését különösen nehezíti. Először is a struktúrák komplexitása a kötelekeket összekuszálja. Másodszor, a hálózat időben folyamatosan változik, ahogyan a csomók és a kötelekek egyaránt újratermelődnek, alakulnak, megszűnnek. Harmadszor, a kapcsolódások rendkívül eltérőek, mivel a kapcsolatokat alakító csomók és kötelekek eltérő súllyal, iránnyal és jellemzőkkel bírnak. Negyedszer, dinamikájuk is eltérő lehet, főként annak fényében, hogy nem feltétlenül lineáris rendszerekről beszélünk. Ötödször, a csomók természetükben is eltérőek, és végezetül ez a metabonyolultság azt jelenti, hogy az előzőekben leírt összetettségek egymásra folyamatosan hatnak (Strogatz, 2001). Ennek ellenére a komplexitás elfogadása már önmagában eltérő megközelítési módokra sarkall bennünket, valamint arra, hogy olyan módszertani eszközök kifejlesztésén dolgozzunk, amelyek segítenek a komplex rendszerek megértésében. Ezenfelül a komplexitás és a kapcsoltság elfogadása önmagában is befolyásolja a hálózat bármely csomópontjában létező szereplő döntéseit és cselekvését.

A komplex hálózati szemlélet hatása az üzleti döntéshozatalra

Ha elfogadjuk a három legnagyobb hálózat (ökológiai, társadalmi és gazdasági) és azok alrendszeinek létezését és egymással való rendkívül szoros (egymásba ágyazott és ko-evolúciós) kapcsoltságát, az 1. ábrához hasonló rendszerben gondolkodhatunk.

Az ESE modell



Hogyan befolyásolná ez a felismerés az üzleti döntéshozókat? Egészen biztosan könnyebben tudnák elfogadni, hogy saját döntéseiknek komoly hatása van más gazdasági szereplőkre, a társadalomra, valamint a környezetre. Egy ilyen felfogásban szinte lehetetlenség lenne egymástól független, leegyszerűsített szereplőként gondolkodni, akinek egyetlen motivációja saját hasznának maximalizálása.

Stubbs és Coclin (2008) két deklaráltan fenntarthatóságra törekvő cég kutatásán keresztül megpróbálta leírni a fenntartható üzleti modellt. Az így összegyűjtött különböző tulajdonságok alapján egy ilyen vállalkozás társadalmi dimenziója megköveteli az érintetti megközelítéseket, tehát azt, hogy a cég képes legyen arra, hogy megértse az érintettek szükségleteit és elvárásait, valamint azt, hogy multidimenzionális (sok szempontú) és holisztikus szemléletet alkalmazzanak. E kettő magában foglalja – többek között –, az olyan rendszerszintű megközelítéseket, amelyek az üzleti stratégiák és tervezés együttműködésére épülnek, és kooperációra alapulnak mind az ellátási lánc teljes folyamatában, mind pedig a versenytársakkal, állami szereplőkkel és a helyi közösséggel. A szerzőpáros szerint az ilyen cégek kultúrájához hozzátartozik az a felfogás, hogy a profit sokkal inkább eszköz, és nem önmagában cél, és hogy a vállalkozásnak „magasabb rendű” rendeltetése van, mint csupán a pénzszerezés. Ebből a szempontból a menedzsment az összes érintett érdekét megpróbálja összeegyeztetni, és nem ad minden mást elsópró szerepet a tulajdonosi elvárásoknak. Ez azt feltételezi, hogy a cég megosztja az erőforrásait az érintetti csoportok között annak érdekében, hogy fenntartható kimeneteket biztosíthasson, és olyan kapcsolati értékekre helyezi a hangsúlyt, mint a bizalom, integritás, kétoldalú lojalitás és korrektség. Összegezve, modelljük azt sugallja, hogy a fenntarthatóság érdekében a neoklaszikus modelleket inkább átalakítani szükséges a környezetért vállalt felelősség, az emberek és természet iránti tisztelet és a társadalmi egyenlőség gondolati rendszerei

mentén, mint egyszerűen csak kiegészíteni társadalmi és környezeti megfontolásokkal (Stubbs – Cocklin, 2008). Nem nehéz meglátni az összefüggést, hogy az ilyen üzleti modellek kialakulásához nagymértékben hozzá tud járulni a hálózati kapcsoltság és komplexitás elfogadása.

Következtetések

Jelen cikkünk az IMP-csoport vállalkozói hálózatokról szóló elméletét próbálta egy lépéssel továbbgondolni, és bemutatni, hogy ez és az ezekhez hasonló elméletek teljesen új távlatokat nyithatnak a felelős üzleti gondolkodás, és így a fenntarthatóság előtt. Amint elfogadjuk az ökológiai, társadalmi és gazdasági hálózatok kapcsoltságát, az üzleti szereplők döntéseinek és cselekvéseinek mozgatórugói egészen új perspektívába helyeződnek. Amint a gazdasági tevékenységek hatásai elméletben is sokkal tágabb kereteket kapnak, a mindennapi döntések értékelésekor is megjelennek eddig a vállalkozáson kívül eső szempontok is. Erre jó példaként szolgál, hogy míg ma a vállalkozások társadalmi szerepvállalása szinte kizárólag a haszonmaximalizálás egy eszközeként jelenik meg, addig a hálózatok szoros kapcsoltságának fényében a CSR már nem kizárólag eszközként szolgálna. Egy szorosan összefüggő hálózati rendszerben, bármely hálózatban vagy a hálózat bármely alrészében létrejött zavar (például társadalmi zavargások az egyenlőtlen vagyoni elosztás miatt, vagy ökológiai krízisek gazdasági túlhasználattal miatt) visszaható hatással bírnak a rendszer többi részére, és így a többi szereplőre is. Ebből a szempontból nézve a felelős döntések sokkal inkább annak a módszerévé válnak, amivel a vállalkozások biztosíthatják a relatív stabilitást az egész hálózatban, miközben saját pozíciójukat javítják a hálózaton belül. Ez azonban már nemcsak az adott szereplő jóllétét, hanem az egész rendszer jóllétét is szolgálja.

Amennyiben elfogadjuk, hogy alapvetően bonyolult rendszerek vesznek bennünket körül, módszereink és megközelítéseink is közelíteni fognak ahhoz, hogy képesek legyünk a komplex kérdésekre komplex válaszokat adni. Ez a gazdasági gondolkodás pedig vélhetőleg közelebb visz az erős fenntarthatósághoz is.

Lábjegyzet

¹ Köszönetnyilvánítás: A szerzők köszönik Pataki György építő jellegű kritikáit a cikk első változatához.

Felhasznált irodalom

Costanza, R. (2001): Visions, Values, Valuation, and the Need for an Ecological Economics. *BioScience*, 51 (6): p. 459–468.

Daly, H.E. (1999): Uneconomic growth: in theory, in fact, in history, and in relation to globalization. in: Daly, H. E. (1999): *Ecological Economics and the Ecology of Economics: Essays in Criticism*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Inc.: p. 8–24.

Ford, D. – Håkansson, H. (2010): Az üzleti kölcsönhatás elmélete. in: Håkansson, H. (2010): *Határtalan hálózatok – Az üzleti kapcsolatok menedzsmentjének új szemlélete*. Budapest: Alinea Kiadó: 14–34. old.

Ford, D. – Gadde, L.-E. – Håkansson, H. – Snehota, I. (2002): *Managing networks*. Proceedings of the 18th IMP conference. Perth, Australia

Frame, B. – Brown, J. (2008): Developing Post-normal Technologies for Sustainability. *Ecological Economics*, 65 (2) (April 1): p. 225–241.

Funtowicz, S. – Ravetz, J. (2003): Post-Normal Science. *Internet Encyclopedia of Ecological Economics*

Gowdy, J. – Erickson, J. (2005): Ecological Economics at a Crossroads. *Ecological Economics*, 53 (1): p. 17–20.

Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3): p. 481–510.

Håkansson, H. (2010): *Határtalan hálózatok – Az üzleti kapcsolatok menedzsmentjének új szemlélete*. Bp.: Alinea Kiadó

Håkansson, H. – Ford, D. (2002): How Should Companies Interact in Business Networks? *Journal of Business Research*, 55 (2) (February): p. 133–139.

Hirsch, F. (1977): *Social Limits to Growth*. London: Routledge & Kegan Paul

International Labour Organisation (2011): *World of Work Report 2011*

Mérő L. (2004): *Az élő pénz*. Budapest: Tericum Kiadó

Montoya, J.M. – Pimm, S.L. – Solé, R.V. (2006): Ecological Networks and Their Fragility. *Nature*, 442: p. 259–264.

Nelson, J.A. (2013): Ethics and the Economist: What Climate Change Demands of Us. *Ecological Economics*, 85 (January): p. 145–154.

Ohnsorge-Szabó L. (2003): *Ökológiai gazdaságtan és monetarizmus*. Budapest: L'Harmattan Kiadó

Pataki Gy. – Takács-Sánta, A. (2004): *Természet és gazdaság*. Budapest: Typotex Kiadó

Prahalad, C.K. – Ramaswamy, V. (2004): Co-creation Experiences: The Next Practice in Value Creation. *Journal of Interactive Marketing*, 18 (3) (January): p. 5–14.

Ramirez, R. – Wallin, J. (2000): *Prime Movers: Define Your Business or Have Someone Define it Against You*. Chichester, England: John Wiley & Sons

Spash, C.L. (2012): New Foundations for Ecological Economics. *Ecological Economics*, 77 (May): p. 36–47.

Strogatz, S.H. (2001): Exploring Complex Networks. *Nature*, 410 (March 8): p. 268–276.

Stubbs, W. – Cocklin, C. (2008): Conceptualizing a 'Sustainability Business Model'. *Organization & Environment*, 21 (2) (June 1): p. 103–127.

Zsolnai L. (2001): *Ökológia, gazdaság, etika*. Budapest: Helikon Kiadó

VEZETÉSTUDOMÁNY