

Boda Zsolt - Fekete László - Zsolnai László  
Gazdaságetikai Központ  
Budapesti Corvinus Egyetem

# Gazdasági etika

Kézirat gyanánt!

Budapest, 2013

# Tartalom

- 1. Gazdaság és etika** (Boda Zsolt)
- 2. A gazdaságetika emberképe** (Zsolnai László)
- 3. A vállalatok társadalmi felelőssége** (Boda Zsolt)
- 4. Vállalati érintettek** (Boda Zsolt)
- 5. A vállalat etikai intézményei** (Boda Zsolt)
- 6. Felelős döntéshozatal** (Zsolnai László)
- 7. Az elosztás problémái** (Fekete László)
- 8. A fenntartható vállalat** (Zsolnai László)

## 1. Gazdaság és etika

Gazdaság és etika nem függetlenek egymástól. A gazdasági életben, csakúgy, mint az élet más területein, folyamatosan etikai ítéleteket alkotunk, értékeljük a gazdasági aktorok tevékenységének etikusságát vagy az intézmények igazságosságát. A gazdasági diszciplínák viszont azt sugallják, hogy a gazdálkodás értékmentes, illetve olyan tevékenység, amelyet csak sajátos gazdasági értékek irányítanak. Az etika olyan cselekvésekkel foglalkozik, amelyek hatással vannak másokra. Az etikai értékelés két fő megközelítése a deontológikus etika, amely előzetes értékek és normák alapján ítéli meg a cselekvést, és a következményelvű etika, amely a cselekedetek való világbeli eredményei alapján értékeli. A gazdaság számára releváns további etikai elméletek az erényetika és a kommunikatív etika. Az első az etikus vállalati kultúra értelmezésében, míg az utóbbi a vállalat és az érintettjei közötti legitim kommunikáció értékelésében játszik szerepet. A gazdaságetika a gazdasági tevékenységek szerveződésének minden szintjén értelmezhető, így beszélhetünk a mikro, a szervezeti, a makro- és a globális szint gazdaságetikájáról. A gazdaságetika analitikus funkciója a gazdaság működésének etikai szempontú leírása, értelmezése. Normatív funkciója a gazdaság jelenségeinek értékelése, elvárások, javaslatok megfogalmazása. Terápiás funkciója a beteges, torz jelenségek orvoslása. Kritikai szerepe pedig a gazdaság kritikai értelmezését jelenti.

**Kulcsfogalmak:** gazdaságetika, etikai elméletek, deontológia, következményelvű értékelés, erényetika, kommunikatív etika

Mi köze az etikának a gazdasághoz? A gazdasági diszciplínák azt sugallják, hogy a gazdaság a saját, jól meghatározott, és a közgazdaságtan vagy a vállalatgazdaságtan által precízen leírt logikája szerint működik. A piac törvényei, a fogyasztói magatartás modelljei, vagy a vállalati gazdálkodás szabályai olyan rendszerek, amelyekhez képest az etika valamilyen külsődleges, önkényes szempontnak tűnik. Könyvünk azt kívánja megmutatni, hogy ez nem így van.

Ehhez mindenekelőtt tisztázni kell, mit is értünk etika alatt.

Mindannyian értjük, mit jelent az, hogy valaki etikátlanul viselkedik. Nap mint nap elítélően vagy éppen dicsérően nyilatkozunk egyik vagy másik ismerősünkről, vagy valamely tettéről. Azt mondjuk, hogy „nem volt becsületes”, „hazudott”, „átvert”, „nem tartotta meg a szavát” vagy éppen azt, hogy „rendes”, „mindig lehet benne bízni”, „sosem csapna be”, „segített, pedig nem volt kötelessége”. Többé-kevésbé egyetértünk abban, hogy mi számít jó, helyes magatartásnak, és mi nem. Ennek megfelelően mondjuk valamire, hogy etikus, vagy azt, hogy etikátlan.

Ez a hétköznapi tudás fontos iránytű számtalan helyzetben. Sőt, Heller Ágnes egész etikai elméletét erre a hétköznapi tudásra építette (vö. Heller 1994). Úgy érvel, hogy miként az intelligencia mérésének (IQ) módszertanát is úgy alakították ki, hogy megkérdezték az embereket, kit tartanak intelligensnek, majd olyan teszteket szerkesztettek, amelyekben éppen azok az emberek szerepeltek jól, az etika esetében is eljárhatunk így. Egy közösségben több-kevesebb konszenzus van arról, hogy kik a tisztességes, becsületes emberek, melyek a morálisan értékelendő tettek – a morálfilozófusnak nincs is egyéb dolga, mint hogy ezeket számba vegye, és ezekből általánosítson.

Fontos tehát leszögezni, hogy mindenki, minden többé-kevésbé jól szocializált ember rendelkezik belső, morális értékelő rendszerrel, és azt használja is minden nap. Az interperszonális dimenzióban éppen úgy, mint gazdasági helyzetekben: felháborodunk, ha méltánytalan feltételeket olvasunk egy banki szerződésben, ha rossz minőségű árut sóznak ránk, ha üzleti partnerünk nem tartja be a megállapodást. Ebben a megközelítésben nem is azt kellene bizonyítani, hogy etikai értékelések vonatkoznak a gazdaságra, hanem az ellenkezőjét: miért ne vonatkoznának?

Ami miatt a kérdés mégis némi indoklást és kifejtést kíván, az a következő: először is, a közgazdasági és menedzsment tanulmányok tipikusan hallgatnak az etikai problémákról.

Ezzel azt sugallják, amit fentebb írtunk, hogy ti. a gazdaság saját logikájában zárt rendszert alkot, amelyben a hatékonyság, a jövedelmezőség, a megtérülés, a versenyképesség, a haszonmaximalizálás stb. releváns koncepciók, ám az igazságosság, respektus, emberi jogok, környezeti értékek stb. nem. A következő fejezetek amellet érvelnek, hogy ez nem így van. Bemutatjuk, hogy az etika ősrégi vagy éppen újabb keletű fogalmai, elvei a gazdasági tevékenységek számára is relevánsak. Erre azért van szükség, mert a szokásos gazdasági stúdiumok alapján ez nem evidens. Másodsor, a téma indoklásán túl szólni kell a mikéntről is. Bár etikai értékeléseket nap mint nap végzünk, és többé-kevésbé képesek vagyunk megítélni egy gazdasági döntés vagy tevékenység erkölcsi értékét, a komplex helyzetek mégis komoly kihívások elé állíthatják morális ítélőképességünket. A hétköznapi erkölcs alapján meg tudjuk ítélni a csaló kereskedőt vagy a méltánytalanul egyoldalú banki szerződést, azonban nem feltétlenül tudjuk, hogy miként lehet egy nagyvállalat tevékenységébe integrálni az etikai szempontokat. Mit kell tenni, ha több különböző stakeholder csoport egyaránt legitimnek tűnő elvárást támaszt? Hogyan lehet elérni, hogy a vállalati alkalmazottak azonosuljanak a szervezeti normákkal? Miként lehet felelős döntést hozni komplex helyzetekben?

## 1.1 Etikai alapfogalmak

Ami az etika meghatározását illeti, az alábbiakban egy roppant egyszerű, első pillantásra talán túlságosan is általánosnak tűnő definíciót szeretnénk javasolni, amely azonban mégis használható:

*Az etika azokkal a magatartásokkal és cselekvésekkel foglalkozik, amelyek hatással vannak másokra.*

Vagyis az etika a *másikról* szól. Hogy mit teszek, mit tehetek meg a másik emberrel, és mit tesznek, mit tehetnek meg velem. Belátható, hogy ez egy igen fontos probléma, nem csoda, hogy évezredek óta foglalkoztatja az emberiséget. Mit helyes, mit igazságos, mit méltányos megtenni a másikkal, és mit nem? Mit várhatok el én a többiektől?

A definíció igen általánosnak tűnik, azonban mégis hasznos kiindulópontot kínál az üzleti etika számára is. Ha felelősen, etikusan akarnak viselkedni, akkor a vállalatoknak is elsősorban arra kell figyelniük, hogy döntéseik *milyen hatással vannak másokra*. Kiket érint a tevékenységük, és milyen módon érinti őket? Erre a problémára üzleti kontextusban a következő fejezetekben térünk vissza.

Az etika több ezer éves története arról szól, hogy miként lehet értelmezni, értékelni a másokra gyakorolt hatást, és hogy miként lehet szabályozni azt. Erre számos, időnként egymással is konkuráló morális elméletet, elvet dolgoztak ki.

Könyvünk nem általános etika tankönyv, így nem szükséges, és nem is lehetséges az etikai alapfogalmakat kimerítően tárgyalni benne: az etikának hatalmas tradíciója van, és ezt lehetetlen röviden összefoglalni. Az alábbiakban ezért csupán néhány, a későbbiekben is használandó alapfogalmat tisztázunk.

Az etika hagyományos válasza a cselekedetek értékelésére az, hogy a társadalom által általánosan elfogadott *etikai normákhoz* méri őket. Ha egy cselekedet például sérti az igazmondás normáját, akkor az elítélendő. Ezt a megközelítést *deontológikusnak* is nevezik (a görög kötelesség szó nyomán), és nagyon sok, egymástól adott esetben eltérő etikai hagyomány sorolható be alá. A hagyományos valláserkölcs, amely az isteni kinyilatkoztatás normáira, a tízparancsolatra hivatkozik, éppúgy deontológikus megközelítésű, mint az emberi jogokra való hivatkozás. Mindkét esetben van ugyanis egy releváns norma- és értékrendszer, amely a cselekedetek végső értékelését lehetővé teszi. Ha egy cselekedet sérti a normákat, egyértelműen elítélendő.

A másik alapvető mód a cselekvések értékelésére az, hogy a cselekvés konkrét *következményeire* figyelünk, és azt mérlegeljük, hogy konkrétan milyen károkkal vagy hasznokkal jár az adott tett az *érintettek és a következmények teljes halmazát* figyelembe véve. A következményelvű megközelítést a Jeremy Bentham nevéhez fűződő XIX. századi utilitarizmus (haszonelvű filozófia) fejlesztette tökélyre, és vegyük észre, hogy ez húzódik meg a közgazdaságtan logikájában is. A jóléti közgazdaságtan például, amely nem az egyéni gazdasági cselekvőkkel, hanem a közjót biztosító kollektív döntésekkel foglalkozik, mindig azt az alternatívát keresi, amely a közösség számára a lehető legnagyobb jólétet eredményezi a lehető legkisebb költségen. Ez maga a következményelvű etika. A következmények logikája azonban a hétköznapi erkölcsben is fontos szerepet kap: bár egy konkrét esetben lényeges,

hogyan valaki normát sértett-e, de az sem mindegy, hogy mekkora kárt okozott a tevékenységével.

A deontológikus és a következményelvű megközelítés gyakran ugyanazt az eredményt adja, de nem mindig. Vegyük az alábbi példát: amikor az első valóságshow-k indultak a magyar tévékben, az ORTT (Országos Rádió és Televízió Testület) állást foglalt abban a kérdésben, hogy a szereplőket lehet-e napi 24 órában filmezni. Az ORTT azt mondta, hogy a magánélethez való jog alapvető emberi jognak számít, amit mindenképpen tiszteletben kell tartani. A tv-nek nyilván az a jó, hogyha állandóan forognak a kamerák. A tévénézők is ezt szeretnék, és lehet, hogy ez a szereplőket sem zavarja. A következmények oldaláról tehát talán nem merült fel komoly kifogás. Az alapvető emberi jogok azonban nem kerülhetők meg, és mindig tiszteletben kell tartani őket.

Az etika azonban nem csupán a cselekedetek közvetlen értékelésével foglalkozik – vannak más etikai koncepciók, amelyek némileg más logikát követnek. Két ilyen elméletről szólunk itt még röviden.

Az *erényetika* régi megközelítés, majd két és félszáz évvel ezelőtt Arisztotelész is ezt vallotta (vö. Comte-Sponville 1998). Az erényetika nem az egyedi cselekedetek, döntések számára kínál értékelő kritériumot, miként ezt a deontológikus vagy a következményelvű etika teszi. Az erényetika a *személyiségre* összpontosít, és azt állítja, hogy *jó tetteket a jó (erényes) emberek tudnak végrehajtani*. Az erények kiválóságok – mint például a bátorság, az önmérséklet, a hűség, a nagylelkűség, az igazságosság –, amelyeket lehet fejleszteni. Ha valaki gyakorolja magát a kiválóságokban, akkor jó eséllyel képes lesz etikusan cselekedni előre nem látható, új körülmények közepette is. Az erényetika szerint a legfontosabb erény pedig nem más, mint a *gyakorlati bölcsesség*, ami a bonyolult helyzetekben való eligazodás, a nehéz dilemmákban való igazságos döntés képessége – és ami szintén tanulható, gyakorolható. Ehhez persze nem árt, ha van követendő jó példa és támogató külső környezet.

Végül említessék meg a *kommunikatív etika*, amelyet Karl-Otto Apel és Jürgen Habermas dolgozott ki kifejezetten azon modern szituációk számára, amelyekben több különböző kultúra normája ütközik össze, vagy más okból elbizonytalanodunk abban, hogy melyek is a releváns normák. A kommunikatív etika alapelve szerint az a norma tekinthető érvényesnek, amelyet egy *valóságos, racionális vitában* minden érintett fél *kényszermentesen elfogad*, vagy (ha nincs lehetőség a valós vitára) amelyről föltételezhető, hogy ilyen körülmények között

mindenki elfogadná. A kommunikatív etika megadja az érvényes beszéd feltételeit is. Ezek: a beszéd megérthetősége, szubjektív hitelessége (vagyis azt mondjuk, amit valóban gondolunk), tényszerű igazsága és normatív igazolhatósága.

## 1.2 Gazdaságetika

A gazdaságetika a *gazdasági tevékenységek, cselekvések, döntések és intézményi működések etikai értelmezésével, értékelésével foglalkozik*. A gazdaságetika természetesen használja a fenti megközelítéseket, elméleteket – és továbbiakat is, miként erről a következő fejezetek tanúskodnak. Előzetesen, illusztrációként tekintsük át a fenti megközelítések gazdaságetikai alkalmazásait!

A deontológikus megközelítés a normákra összpontosít. Minden olyan esetben releváns tehát, amikor a gazdasági tevékenységeket etikai szempontból értékelni akarjuk, és számba vesszük a releváns etikai normákat. A későbbiekben lesz például szó a felelős döntéshozatalról, amely ugyancsak támaszkodik a normákra. Egy másik konkrét alkalmazási területe a vállalati etikai intézmények, így az etikai kódex kifejlesztése, amely a vállalati tevékenység szempontjából releváns etikai normákat rögzíti.

A következményelvű megközelítésben érhető tetten legegyszerűbben az a definíció az etikáról, amit fentebb adtunk: ti., hogy olyan cselekvéssel foglalkozik, ami hatással van másokra. A következményelvű megközelítés explicite arra biztat, hogy vegyük számba tetteink érintettjeit és a rájuk gyakorolt hatást. A vállalat stakeholder-elmélete éppen ezt a logikát testesíti meg.

Az erényetika első pillantásra talán nehezen alkalmazhatónak tűnik a mai üzleti környezetben, pedig a helyzet az, hogy az utóbbi időben kifejezetten „divatba jött” a gazdaságetikai vizsgálódásokban (vö. Collier 1995). E mögött az a belátás munkál, hogy a legjobb etikai kódex sem lesz képes megváltoztatni a vállalati döntéseket, ha a szervezeti kultúra ennek ellenáll. A vállalatok etikai fejlődése tehát mint szervezeti változás értelmezhető, amelyben a szervezeti kultúrának is változnia kell. A valóban felelős, etikus vállalat „erényes” is,



amennyiben a kultúráját átítatják a szervezeti értékek, és képes támogató környezetet nyújtani például az új alkalmazottaknak is.

A kommunikatív etika a vállalat és stakeholderei közötti kapcsolat számára nyújt szilárd elvi alapokat. A felelős vállalat, amely tekintettel akar lenni az érintettjeire és a rájuk gyakorolt hatására, legjobban teszi, ha kapcsolatban, kommunikációban áll velük. A konstruktív stakeholder-kapcsolatokat pedig leginkább a méltányos alapokon nyugvó kommunikáció tudja szolgálni.

Ezek a megfontolások csak előzetes támpontokat kívánnak nyújtani ahhoz, hogy mit is jelent az etika alkalmazása a gazdaság területén. A gazdaságetika ennél természetesen jóval többet jelent – de többet jelent annál is, mint amivel könyvünk közvetlenül foglalkozik.

Az elmúlt negyven évben a gazdaságetika egy önálló diszciplínává, tudományterületté nőtte ki magát – önálló tanszékekkel, tudományos folyóiratokkal, könyvekkel, konferenciákkal. Vizsgálódásai kiterjednek a gazdasági jelenségek minden szintjére. Könyvünk elsősorban a szervezeti szintre összpontosít, azonban a gazdaságetika értelmezhető a gazdasági tevékenységek minden szerveződési szintjén, így beszélhetünk (vö. Zsolnai 2004):

- mikro szintről (amely az egyéni döntéshozót vizsgálja);
- szervezeti szintről (a vállalat és a gazdaság szervezeti szintje);
- makroszintről (amely a makrogazdaság jelenségeit elemzi etikai szempontból – például, hogy miként érvényesül az igazságosság az adórendszerben);
- nemzetközi vagy globális szintről (amely a nemzetköz gazdasági folyamatokat, a nemzetközi kereskedelmet, vagy a multinacionális vállalatok tevékenységét vizsgálja).

Mindezekről a kérdésekről már magyarul is egyre növekvő szakirodalom szól (vö. Boda 2004, Fekete 2004, Tanyi 2000, Zsolnai 2000, 2001).

Fontos azonban megjegyezni, hogy a gazdaságetika nem csupán elméleti igénnyel lép fel, hanem azzal is, hogy gyakorlati megoldásokkal segítse a gazdaság szereplőit abban, hogy tevékenységüket etikusabbá tudják tenni. Pontosabban szólva a gazdaságetikának mint tudásterületnek és mint gyakorlati cselekvési mezőnek legalább négyféle funkciójáról beszélhetünk:

- Analitikus/leíró: a gazdaságetika mint tudományos diszciplína a gazdaság megértésére törekszik. Az általa alkalmazott vagy újraértelmezett modellek (pl. a stakeholder-elmélet) a gazdaság működésének a leírását és megértését teszik lehetővé egy sajátos nézőpontból.
- Normatív, előíró: a gazdaságetika mint etika azonban nem feltétlenül kíván megállni a gazdasági jelenségek értékmentes leírásánál, értelmezésénél. A felelős döntési modellek, vagy például a környezeti etika elvei egyértelműen normatív elvárást fogalmaznak meg – mi az, amit a vállalatoknak tenniük kell az etika nevében.
- Terápiás: Ian Mitroff beszél arról egy könyvében, hogy némelyik vállalat teljesen megbetegszik attól, hogy torz szervezeti célokat követ – mondjuk mindent alárendel a profitszerzésnek (Mitroff 1998). Ezek a szervezetek gyógyításra szorulnak. Mitroff például az Anonim Alkoholisták módszerét alkalmazza az eltorzult szervezeti kultúrájú vállalatok gyógyítására.
- Kritikai: a gazdaságetika időnként maga is eltorzul, esetleg túlságosan kritikátlaná válik a vállalati gyakorlatokkal szemben. Ez a veszély különösen akkor fenyeget, ha a tanszékek, üzleti etikai szakértők egzisztenciálisan is függenek a vállalatoktól. Márpedig a mi felfogásunkban a gazdaságetika nem válhat a létező vállalati gyakorlatok apológiájává, kritikátlan igazolásává. A gazdaságetikának az is feladata, hogy szempontokat nyújtson az üzleti élet értékeléséhez és adott esetben a kritikájához is.

### **Hivatkozott szakirodalom**

Apel, K-O. 1992, *Két erkölcsfilozófiai tanulmány*, Áron Kiadó, Budapest.

Boda Zs. 2004, 'A nemzetközi kapcsolatok etikája' in *Kortárs etika*, szerk. Fekete L., Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, pp. 98-127.

Collier, J. 1995, 'The virtuous organization', *Business Ethics: A European Review*, 4 (3), pp. 143-149.

Comte-Sponville, A. 1998, *Kis könyv a nagy erényekről*, Osiris, Budapest.

Fekete L. (szerk.) 2004, *Kortárs etika*, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.

Heller Á. 1994, *Általános etika*, Cserépfalvi Kiadó, Budapest.

Mitroff, I. 1998, *Smart Thinking for Crazy Times. The Art of Solving the Right Problem*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco.

Tanyi A. 2000, *Piac és igazságosság? A piaci társadalom erkölcsi követelményei*, Napvilág, Budapest.

Zsolnai L. 2000, *A döntéshozatal etikája*, Kossuth Kiadó, Budapest.

Zsolnai L. 2001, *Ökológia, gazdaság, etika*, Helikon, Budapest.

Zsolnai L. 2004, 'Gazdasági etika' in *Kortárs etika*, szerk. Fekete L., Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, pp. 42-70.

## 2. A gazdaságetika emberképe

A való világban a gazdasági viselkedés összetett és kontextusfüggő. A közgazdaságtan emberképe, az ún. *homo oeconomicus* modell viszont azt állítja, hogy a gazdasági szereplők tökéletesen racionális, önérdékkövető lények. Ezt a közgazdasági modellt mind empirikus alapon, mind pedig teoretikus szempontból számos bíráló érte. A gazdasági viselkedés megértéséhez és előrejelzéséhez többdimenziós, dinamikus szemléletű értelmezési keretre van szükség.

Az Amitai Etzioni által bevezetett „személy a közösségben” modell szerint a gazdasági viselkedés hasznossági kalkulációk és etikai megfontolások eredőjeként alakul ki. Ennek értelmében a gazdasági cselekvés etikusságát két tényező együttes hatása magyarázza meg: a gazdasági szereplők morális karaktere és az etikus cselekvés relatív költsége.

A gazdasági szereplők alapvetően etikai lények, de a gazdaság intézményei és a cselekvés körülményei szabják meg, hogy az etikus vagy az etikátlan elemek kerülnek-e túlsúlyba gazdasági tevékenységeik során.

**Kulcsfogalmak:** gazdasági cselekvés, gazdasági racionalitás, „személy a közösségben” paradigma, az etikus cselekvés relatív költsége

## 2.1 Gazdasági cselekvés

Közkeletű vélekedés, hogy a gazdasági cselekvést *anyagi érdekek* motiválják. A közgazdaságtan emberképe a hírhedt *homo oeconomicus* modell, amely a gazdasági szereplőket racionális, önérdek-maximalizáló lényekként írja le. Valójában azonban a gazdasági cselekvés sokkal összetettebb, mint azt a *homo oeconomicus* modell állítja. Az emberek az önérdek mellett számos más motívumot is érvényre juttatnak cselekvéseik során (Jolls., Sunstein & Thaler 2000, Bowles, & Gintis 2011).

Kísérleti és empirikus bizonyítékok sokasága támasztja alá, hogy az emberek törődnek *saját anyagi jólétükkel*, de eközben

- (i) figyelembe veszik *embertársaik érdekeit* is;
- (ii) készek anyagi áldozatot vállalni azok *segítésére*, akik *kedvesek* velük;
- (iii) nem riadnak vissza az anyagi áldozattól azok *megbüntetésére*, akik *gonoszak* velük;
- (iv) törődnek viselkedésük *társadalmi megítélésével*;
- (vi) fontos nekik a *saját énképüknek való megfelelés*.

Felidézünk néhány kísérletet, amelyek jól demonstrálják a fenti viselkedési szabályosságokat. A kísérletek fontos bizonyítékokat tárnak elénk a *homo oeconomicus* modell korlátozottságával kapcsolatban. Azt mutatják meg, hogy az emberek etikai megfontolásokkal is élnek gazdasági döntéseik meghozatala során.

Az „*ultimatum bargaining*” nevezetű játékban két szereplő osztozkodik egy adott összegen. Az első számú szereplő kap 10 dollárt, és javaslatot kell tennie arra, hogy miként osszák el ezt az összeget önmaga és a második számú szereplő között. A második számú szereplőnek két lehetősége van. Ha elfogadja az ajánlatot, akkor mindketten megkapják azt az összeget, amit az első számú szereplő javasolt. Ha elutasítja az ajánlatot, akkor egyik szereplő sem kap semmit.

A közgazdaságtan *homo oeconomicus* modellje azt jósolja, hogy az első számú szereplő 9.99 dollárt fog javasolni önmagának és csupán 0,01 dollárt a második számú szereplőnek. Ezt az

ajánlatot pedig a második számú szereplő elfogadja, hiszen számára 0,01 dollár hasznossága nagyobb, mintha nem kapna semmit. Számos kísérletben bebizonyosodott azonban, hogy nem ez történik a valóságban. Az első számú szereplő által javasolt összeg általában 3-4 dollár között szóródik, a második számú szereplő pedig gyakran visszautasít 2 dollárnál kisebb ajánlatokat. Gyakori az 50-50%-os megosztási javaslat is (Sunsteins 2000).

A *homo oeconomicus* azt jósolja, hogy az emberek minden esetben opportunistá módon viselkednek az ún. *fogolydilemma* helyzetekben, azaz önérdékkövető módon járnak el, és nem hajlandók kooperálni, mivel feltételezik, hogy partnerük is önérdékkövető és ezért ő sem fog kooperálni.

*Robert H. Frank* és munkatársai több száz alkalommal végeztek fogolydilemma kísérleteket. A résztvevőket hármas csoportokba sorolták. Mindegyik szereplőnek megmondták, hogy a játékot csak egyetlenegyszer fogja játszani a többi szereplővel. Senki sem tudhatta meg, hogy aktuális partnere miként viselkedett a játék korábbi fordulóiban. Az együttműködési hajlandóság aránya 40-62% között mozgott, jóllehet – a közgazdaságtan szerint – nullának kellett volna lennie (Frank et al. 1993).

*Anthony M. Yezer* és munkatársai az ún. „*elveszített levél*” kísérletet folytatták le. Megcímzett, felbélyegzett, de a feladót nem jelölő borítékban helyeztek el egy kézzel írott levelet és 10 darab egydolláros bankjegyet. A levél azt jelezte, hogy a mellékelt összeg egy baráti kölcsön visszafizetése. Összesen 64 darab ilyen levelet helyeztek el felsőbb éves egyetemisták osztálytermeiben egy félév során. A *homo oeconomicus* modell szerint egyetlen levélnek sem lett volna szabad eljutnia a címzettekhez. A kísérlet eredménye viszont az volt, hogy a levelek 31-56%-át eljuttatták a hallgatók a címzettekhez (Yezer et al. 1996).

A "*Contribution to the Public Good*" nevezetű kísérletükben *Gerald Marwell* és *Ruth Ames* olyan helyzetet hoztak létre, amelyben a résztvevők egy kezdeti pénzösszeget allokálhattak kétféle számla között. Ha az összeget a privát számlájukra tették, akkor azt a kísérlet végén egy az egyben megkapták. Ha viszont a közösségi számlán helyezték el az összeget, akkor az megszorozódott egy egynél nagyobb számmal, és az így felhalmozódott összeget egyenlő mértékben szétosztották a résztvevők között a kísérlet végén. A *homo oeconomicus* modell azt jósolja, hogy a résztvevők a teljes összeget a privát számlájukra fogják tenni, hiszen nem várják, hogy bárki bármely összeget is a közösségi számlára tegyen. Marwell és Ames azt

találták a kísérletükben, hogy a résztvevők a számukra rendelkezésre álló összeg 20-49%-át közösségi számlára helyezték (Marwell & Ames 1981).

Az ún. "*bizalom*" nevezetű játékban *Edward Glaeser* és munkatársai párokat hoztak létre a résztvevőkből. Az első számú szereplő 15 dollárt kapott azzal a lehetőséggel, hogy ebből bármennyit átadhat a második számú szereplőnek, akit nem ismer. Az átadott összeget a kísérlet vezetői megduplázták. A másik szereplő a megduplázott összegből bármennyit visszaadhatott az első számú szereplőnek. Ha az első számú szereplő tökéletesen megbízik a második számú szereplőben, akkor mind a 15 dollárt átadja neki, és ha a második számú szereplő valóban megbízható, akkor mindketten 15 dollárral fejezik be a játékot. A *homo oeconomicus* modell azt jósolja, hogy az első számú szereplő semmit sem ad át a partnerének, hanem a teljes 15 dollárt megtartja magának. A kísérlet során az első számú szereplők átlagosan 12.4 dollárt küldtek a partnereiknek, akik átlagosan a megduplázott összeg 45%-át juttatták vissza nekik (Glaeser et al. 2000).

## **2.2 A racionalitás problémái**

A közgazdaságtan a *racióális döntések* modelljét használja. E modell szerint a döntéshozónak *maximalizálnia* kell saját *hasznossági függvényét*, hogy racionális lényként tekinthessünk rá. Ez azt követeli meg, hogy *preferenciái tranzitívek* és *teljesek* legyenek a hozzáférhető döntési alternatívák halmazán. (Kockázat és bizonytalanság esetén olyan további követelmények is megfogalmazódnak a döntéshozó preferenciarendezésével szemben, mint a folytonosság és a függetlenség.)

A racionális döntéshozatal standard modellje teljességgel *formális* jellegű, mivel nem mond semmit arról, hogy a döntéshozó milyen preferenciákkal rendelkezik vagy milyennel kellene rendelkeznie. Egy döntéshozó rendelkezhet egoista, altruista vagy akár szado-mazochista preferenciákkal, és hozhat racionális döntéseket a fenti, formális értelemben. A következőkben a racionális döntéshozatal ilyen értelmezését a racionalitás *gyenge változatának* nevezzük.

A közgazdaságtanban azonban gyakran találkozunk a racionalitás egy erősebb változatával is. Itt az önérdékkövetés és a tökéletes informáltság feltevései hozzáadódnak a racionalitás formális modelljéhez. Így áll elő a híres-hírhedt *homo oeconomicus* modell, amelynek értelmében a döntéshozó a következmények tökéletes ismeretében *önérdekét maximalizálja*. Ez a modell tehát már tartalmaz feltevéseket a döntéshozók preferenciáiról is. A *homo oeconomicus* modellre ezek után, mint a racionalitás *erős* változatára fogunk hivatkozni.

A racionalitás gyenge és erős változata egyaránt éles *kritikák* kereszttüzében áll. Pszichológusok, szociológusok, közgazdászok, politológusok és filozófusok is hevesen bírálják mindkét modellt részben *leíró*, részben pedig *normatív* alapon.

A Nobel-díjas közgazdász, *Herbert A. Simon* szerint a racionális döntéshozatal modellje irreális, túlzott elvárásokat támaszt a döntéshozók kognitív képességeivel kapcsolatban. A való világbeli döntéshozók meglehetősen *korlátozott kognitív képességekkel* rendelkeznek, és a számukra rendelkezésre álló *információk* általában szintén *korlátozottak*. A döntéshozók nem képesek maximalizálni hasznossági függvényüket, ha egyáltalán van nekik jól definiált hasznossági függvényük. Maximalizáló döntések helyett csupán *kielégítően jó* (satisfying) döntések meghozatalára képesek. Simon szerint az emberi racionalitás alapvetően korlátozott (Simon 1982).

A princetoni pszichológus, *Daniel Kahneman* kísérleti pszichológiai eredmények alapján bírálja a racionális döntéshozatal modelljét. A kísérleti eredmények ugyanis azt mutatják, hogy az emberek rendszerint *rövidlátó* (myopic) módon hozzák meg döntéseiket. Nem tudják előrejelezni, hogy az általuk választott cselekvések milyen *tényleges értékkel* (experienced value) bírnak számukra a *jövőben*. A választott alternatívák tényleges értéke azonban sokszor eltér az alternatívák előzetesen várt (ex-ante) értékétől, ami alapján a döntések megszületnek. A múltbeli tapasztalatok sem jelentenek sok segítséget ahhoz, hogy kimeneküljünk a problémából. A döntéshozók ugyanis rendre tévednek *múltbeli döntési tapasztalataik* megítélésében, ami jelentősen megnehezíti a tanulságok leszűrését és figyelembe vételét a későbbi döntések tekintetében (Kahneman 2011).

Számos pszichológiai kísérlet bizonyítja, hogy az emberek *szisztematikusan megsértik* a racionalitás axiómáit. A szakirodalomban feltárt leghíresebb racionalitás-sértő jelenségek az *Allais paradoxon*, az *Ellsberg probléma*, a *preferencia-megfordulás* és a *kontextus-hatás*. Úgy



tűnik, hogy nem lehetséges olyan hibrid, közelítően racionális modelleket találni, amelyek megmagyaráznák az emberek racionalitás-sértő döntéseit (Thaler 1991).

Az 1998-as közgazdasági Nobel-díjjal kitüntetett *Amartya Sen* keményen bírálja a racionalitás mindkét formáját. Kimutatta, hogy a racionalitás gyenge formája által megkövetelt *konzisztens preferencia-kinyilvánítás* nem biztosítéka a döntések racionalitásának. A racionalitás gyenge formája ugyanis megengedi, hogy egy döntéshozó következetesen preferáljon olyan alternatívákat, amelyeknek épp az ellenkezőjét szeretné elérni. Ez pedig nyilvánvaló értelmetlenség. Bizonyos *tartalmi megfelelést* tehát meg kell követelnünk a döntéshozó preferenciái és céljai között.

Sen azt is megkérdőjelezi, hogy az *önérdekkövetés* a racionális döntéshozatal érvényes követelménye lenne. A racionalitás önérdek-központú értelmezése nem tükrözi az emberi döntéshozatal komplex motivációját, hiszen az önérdek mellett – a legtöbb esetben – a *kötelesség*, a *lojalitás* és a *jóakarát* is szerepet játszik a gazdasági döntések meghozatalában (Sen 1987).

*Robert H. Frank*, a Cornell Egyetem viselkedéstudományi közgazdásza az *érzelme*k stratégiailag *meghatározó szerepét* hangsúlyozza a döntéshozatalban. Megmutatta, hogy az érzelmi elkötelezettségek gyakran jó szolgálatot tesznek a döntéshozónak, hiszen segítségükkel képes lehet kimenekülni olyan csapdahelyzetekből, amelyek *megoldhatatlanok* a racionális döntéshozatal keretei között.

A *moduláris agyelmélet* nagymértékben támogatja Frank érvelését. Eszerint az elmélet szerint az emberi agy elkülönülő modulokból szerveződik. Az egyes modulok nincsenek egyformán jól összekapcsolódva az agy beszédközpontjával, amit a kutatók a racionalitás letéteményesének tekintenek. A racionális döntéshozatal modellje csupán az agy eme jól körülhatárolható részének működését tükrözi. Számos *információt* használ azonban az agyunk, amely egyszerűen *hozzáférhetetlen* a beszédközpont, s így a racionális kalkuláció számára (Frank 1988).

A Columbia Egyetem szociológusa, *Jon Elster* a racionális döntéshozatalt szembeállítja a *normavezérelt cselekvéssel*. A racionális döntéshozatal következmény-orientált, míg a normavezérelt cselekvés nem az. A *társadalmi normák* mint parancsok vésődnek be az emberek elméjébe, s megsértésük erős érzelmi reakciókat vált ki belőlük. Elster szerint az

emberi cselekvéseket mind az önérdek, mind pedig a társadalmi normák befolyásolják. A társadalmi normák csak részben racionálisak, s önálló motiváló erejük van (Elster 1989).

A komunitáriánus filozófusok, elsősorban *Charles Taylor*, *Michael Sandel* és *Alasdair MacIntyre* hevesen bírálják a racionális döntéshozatali modell mögött meghúzódó *liberális énfelfogást*. Szerintük ez az énfelfogás atomisztikus, s alapvetően tagadja az emberi cselekvés viszonyokba ágyazott, interszjektív jellegét. Eltekint attól a lényeges alkotó szereptől, amit a *közösségek* és a *morális tradíciók* játszanak az egyes emberek döntéseinek meghozatalában (Taylor 1985, MacIntyre 1988).

A racionális döntéshozatal modellje *ökológiai nézőpontból* is bírálható, hiszen az ökoszisztémák aligha őrizhetők meg és tarthatók fenn az önérdek-vezérelt egyéni cselekvések bázisán.

A racionális döntéshozatal *feminista kritikája* azt hangsúlyozza, hogy ez a racionális modell *férfiközpontú*, az „én” elkülönülésén alapuló felfogás, amely nem veszi figyelembe a nők társadalmi és etikai tapasztalatát (Ferber & Nelson 1993, Nelson 2006).

*Jane Mansbridge* az emberi motiváció háromágú modelljét állította fel. A *kötelesség*, az *önérdek* és a *szerelem*, mint az emberi cselekvés három különböző, és egymásra visszavezethetetlen motívuma jelenik meg nála. Ez a modell utal *David Hume* elméletére, aki – az emberi viselkedés változatosságát mindenkor elismerve – *meggyőződés-vezérelt*, *érdek-vezérelt* és *érzelem-vezérelt* cselekvéseket különböztetett meg.

Mansbridge a kötelesség, az önérdek és a szeretet *konvergenciáját* tartja kívánatosnak. Amellett érvel, hogy a társadalomnak védenie és támogatnia kell a kötelesség- és szeretet-alapú cselekvéseket, mert különben könnyen alááshatja azokat mások önérdekkövető viselkedése (Mansbridge 1990).

### **2.3 A „személy a közösségben” paradigma**

A híres amerikai szociológus *Amitai Etzioni* fejlesztette ki azt a *szocio-ökonómiai paradigmát*, amely szerint az egyén állandó dialógusban áll azokkal a közösségekkel,

amelyekhez tartozik. Etzioni a döntéshozatalt egyfajta *egyensúlykeresésként* írja le: az egyén igyekszik összhangba hozni *önérdekét az etikai elvárásokkal*. Így az emberi döntések ko-determináltak, azaz egyszerre befolyásolják őket hasznossági és morális megfontolások (Etzioni 1988).

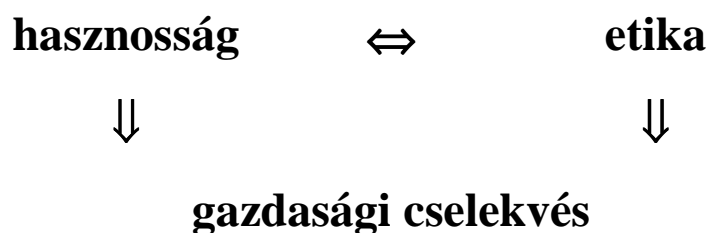
Etzioni szocio-ökonómiájának kiinduló pontja – a nagy filozófus, *Martin Buber* által inspirált – „*személy a közösségben*” előfeltevés. E felfogás szerint az egyén döntései és cselekvései mindig valamely közösség kontextusában történnek meg. Az emberi személy nem „szabadon lebegő”, mindenkitől független lény. Ellenkezőleg, létét épp az a kreatív feszültség adja, hogy meg akar felelni a saját maga és a közösség által állított – sokszor eltérő – kívánalmaknak. Az egyén és a közösség egymást feltételező entitások. Egyének alkotják a közösségeket, és az egyének a közösségekre hivatkozva dolgozzák ki a maguk identitását.

A szocio-ökonómia álláspontja szerint az emberi motivációnak két, egymásra vissza nem vezethető forrása van. Az egyik a *hasznosság*, a másik pedig az *etika*. Az egyén megelégedettsége származhat valamely, számára hasznos jószág vagy szolgáltatás élvezetéből, de származhat abból is, hogy cselekvése megfelel az általa elfogadott etikai elveknek, normáknak. Etzioni szerint arról van szó, hogy az emberek számos dolgot egyszerűen azért tesznek meg, mert azt szerintük helyes megtenni, nem pedig azért, mert az számukra hasznos.

Az etikai megfontolások kétféle módon befolyásolják az emberek döntéseit. Bizonyos esetekben feltétel nélküli késztetésként, morális parancsként szolgálnak. Más esetekben pedig az egyes cselekvési változatok közötti választást segítik elő, mérlegelve azok morális tartalmát és megvalósításának költségeit. Összefoglalva tehát azt mondhatjuk, hogy az etikai tényezők mind a döntéshozatali korlátokat, mind pedig a döntéshozók preferenciáit befolyásolják.

A szocio-ökonómia nem állítja azt, hogy az emberek kritika nélkül fogadják el a társadalom etikai normáit és gondolkodás nélkül követik azokat. Épp ellenkezőleg, a szocio-ökonómia szerint az egyén egyidejűleg két, igen erős késztetés feszültségében él: követni szeretné saját hasznát, de meg kíván felelni az elfogadott etikai normáknak is. Általánosságban kimondható, hogy a hasznossági kalkulációk és az etikai megfontolások egymásra is hatva, együttesen határozzák meg a gazdasági cselekvéseket (2.1 ábra).

2.1 ábra *A gazdasági cselekvés ko-determinált modellje*



Etzioni szerint termékeny dolog azt feltételezni, hogy az emberek valamilyen egyensúlyt, azaz ésszerű kompromisszumot igyekeznek találni a morális és hasznossági késztetések között, ahelyett hogy az egyiket vagy a másikat próbálnák maximalizálni.

A való világbeli emberek nem szentek, de nem is érzéketlen, hasznosság-maximalizáló gépezetek. Ennek a ténynek messzemenő viselkedési és strukturális következményei vannak. Ha a morális és hasznossági késztetések közötti konfliktus nem oldódik fel, akkor ennek olyan pszichológiai hatásai lehetnek, mint például a frusztráció vagy a bűntudat, ami aztán a későbbiekben torz cselekvésekhez vezethet. Azok a területek, amelyekre vonatkozóan az etikai megfontolások rendkívül erősek, nem vagy csak gyengén szervezhetők piacokká (például a gyerekek örökbe fogadása, az emberi szervek és szövetek felhasználása a halál után stb.). Másrészt azonban még a legközönségesebb áruk piacán is megjelennek etikai megfontolások (például a méltányos árral kapcsolatban). Az etikai komponens súlya a gazdaság egyetlen területén sem zérus.

A szocio-ökonómia tagadja a hagyományos közgazdaságtan individualizmusát. A kollektív entitásokat, például a szervezeteket és a közösségeket önálló létezőknek tekinti, nem csupán az egyéni döntések és cselekvések aggregátumainak. A szocio-ökonómia szerint a lényeges döntések jó részét nem az egyének, hanem kollektívumok (csoportok, szervezetek) hozzák meg, másrészt viszont az egyéni döntések mindig valamely kollektívum közegében születnek meg.

Az egyének egyszerre több szervezet és közösség tagjai, s szerepeik konfliktusba kerülhetnek egymással. A döntések és cselekvések megformálásában a normatív-affektív alapot az

egyének olyan közösségekben sajátítják el, mint például a család, az iskola, a munkahely, a lakóhelyi közösségek, és egyéb referencia-csoportok.

## 2.4 A gazdasági cselekvés etikussága

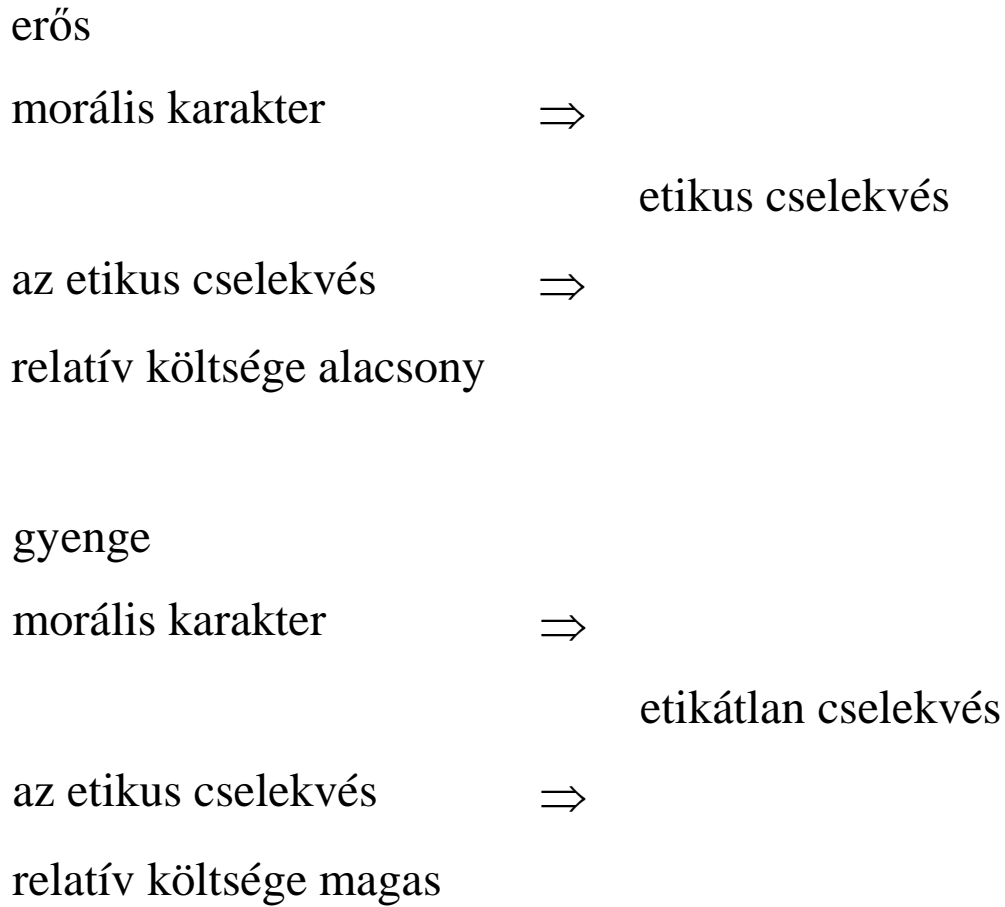
Láttuk, hogy a gazdasági cselekvés hasznossági számítások és etikai megfontolások által ko-determinált. Két alapvető tényező azonosítható, amelyek befolyásolhatják egy cselekvés etikusságát. Ezek a következők:

- (i) a szereplők morális karaktere;
- (ii) az etikus cselekvés relatív költsége.

A *morális karakter* az adott szereplő etikai elkötelezettségének és hitének az erősségét testesíti meg. Ilyen alapon beszélhetünk például arról, hogy *Abraham Lincoln*, az USA 16. elnöke kivételes morális karakter volt. Egy adott szituációban az *etikus cselekvés relatív költsége* azt jelenti, hogy az etikus alternatíva választása milyen többlet-erőfeszítést igényel a szereplőtől a nem-etikus alternatívához képest. Az etikus cselekvés többletköltsége általában tranzakciós költségekből és elmaradt hasznokból áll.

Előre tudjuk jelezni egy gazdasági cselekvés etikusságát/etikátlanságát, ha ismerjük a szereplők morális karakterét és az etikus cselekvés relatív költségét. Ha a szereplők morális karaktere erős és az etikus cselekvés relatív költsége kicsi, akkor nagy valószínűséggel etikus cselekvés várható. Ha viszont a szereplők morális karaktere gyenge és az etikus cselekvés relatív költsége nagy, akkor etikátlan cselekvés valószínűsíthető (2.2 ábra).

2.2 ábra *Az etikus cselekvés meghatározó tényezői*



A *korrupció szintje* egy adott országban jól illusztrálja a problémát. A *Transparency International* évről-évre közreadja korrupciós indexét, amely a korrupció észlelt nagyságát mutatja a világ különböző országaiban (2.1 táblázat).

2.1 táblázat *Korrupciós index különböző országokban 2011-ben*

| Rangsor | Ország        | Korrupciós index |
|---------|---------------|------------------|
| 1       | Új-Zéland     | 9.5              |
| 2       | Dánia         | 9.4              |
| 2       | Finnország    | 9.4              |
| 4       | Svédország    | 9.3              |
| 5       | Szingapúr     | 9.2              |
| 6       | Norvégia      | 9.0              |
| 7       | Hollandia     | 8.9              |
| 8       | Ausztrália    | 8.8              |
| 8       | Svájc         | 8.8              |
| 10      | Kanada        | 8.7              |
| ...     |               |                  |
| 24      | USA           | 7.1              |
| 25      | Franciaország | 7.0              |
| ...     |               |                  |
| 50      | Omán          | 4.8              |
| ...     |               |                  |
| 54      | Magyarország  | 4.6              |
| ...     |               |                  |
| 180     | Afganisztán   | 1.5              |
| 180     | Burma         | 1.5              |
| 182     | Észak-Korea   | 1.0              |
| 182     | Szomália      | 1.0              |

Forrás: Transparency International 2011: *Corruption Perceptions Index 2011*.

A korrupciós index azt méri, hogy valamely gazdasági tranzakció milyen valószínűséggel vonz magával korrupciót egy adott országban. Új-Zéland, Dánia, Svédország, Szingapúr, Norvégia olyan országok, amelyekben a korrupció nem, vagy alig létezik. Ezekben az országokban a gazdasági szereplőknek magas szintű etikai elvárásai vannak egymás iránt, és viszonylag könnyű etikusan viselkedni. A leginkább korrump országokban – mint Afganisztán, Burma, Észak-Korea és Szomália – a gazdasági szereplők alacsony szintű etikai elvárásokkal rendelkeznek, és nagyon nehéz etikusan viselkedni.

## 2.5 Összegzés

A gazdasági szereplők alapvetően etikai lények, de a gazdaság intézményei és a cselekvés körülményei szabják meg, hogy az etikus vagy az etikátlan elemek kerülnek túlsúlyba a gazdasági cselekvés során.

(i) Minél erősebb az *etikai normákba vetett kollektív hit* egy gazdaságban, annál kisebb az esélye az etikátlan cselekvésnek.

(ii) Minél erősebb a *gazdasági szereplők társadalmi elkötelezettsége*, annál nagyobb az esélye az etikus cselekvésnek.

(iii) Minél nagyobb az *etikai normák áthágásának a költsége*, annál kisebb az esélye az etikátlan cselekvésnek.

(iv) Minél nagyobb a *gazdasági szereplők működésének átláthatósága és elszámoltathatósága*, annál nagyobb az esélye az etikus cselekvésnek.

Az etikai normákba vetett kollektív hit, a gazdasági szereplők társadalmi elkötelezettsége, az etikai normák áthágásának költségessége, valamint a gazdasági szereplők működésének átláthatósága és elszámoltathatósága a legfontosabb feltételei az etikus gazdasági élet kialakulásának.



## Hivatkozott szakirodalom

Bowles, S. & Gintis, H. 2011, *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Elster, J. 1989, *The Cement of Society*, Cambridge University Press, Cambridge.

Etzioni, A. 1988, *The Moral Dimension*, The Free Press, New York.

Ferber, M. A. & Nelson, J. A. (eds.) 1993, *Beyond Economic Man*, The University of Chicago Press, Chicago & London.

Frank, R. H. 1988, *Passions Within Reason*, W.W. Norton, New York & London.

Frank, R. H., Gilovich, T. & Regan, D. T. 1993, 'Does Studying Economics Inhibit Cooperation?', *Journal of Economic Perspectives*, Spring, pp. 159-171.

Glaeser, E. L. et al. 2000, 'Measuring Trust', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115/3., pp. 811-846.

Jolls, C., Sunstein, C. R. & Thaler, R. H. 2000, 'Overview and Prospects' in *Behavioral Law and Economics*, ed. C. R. Sunstein, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 13-58.

Kahneman, D. 2011, *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York.

MacIntyre, A. 1988, *Whose Justice? Which Rationality?*, University of Notre Dame Press, Notre Dame.

Mansbridge, J. J. 1990, 'On the Relation of Altruism and Self-Interest' in *Beyond Self-Interest*, ed. J. J. Mansbridge, The University of Chicago Press, Chicago & London, pp. 133-143.

Marwell, G. & Ames, R. 1981, 'Economists Free Ride, Does Anyone Else?', *Journal of Public Economics*, June, pp. 295-310.

Nelson, J. A. 2006, *Economics for Humans*, The University of Chicago Press. Chicago and London.

Sen, A. 1987, *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing, Oxford.

Simon, H. A. 1982, *Models of Bounded Rationality*, The MIT Press, Cambridge & London.

Sunsteins, C. R. 2000, 'Introduction' in *Behavioral Law and Economics*, ed. C. R. Sunstein, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 1-10.

Taylor, Ch. 1985, *Philosophical Papers*, Cambridge University Press, Cambridge.

Thaler, R. H. 1991, *Quasi Rational Economics*, Russell Sage Foundation, New York.

Transparency International 2011, *Corruption Perceptions Index 2011*, Transparency International, Berlin.

Yezer, A. M., Goldfarb, R. S. & Poppen, P. J. 1996, 'Does Studying Economics Discourage Co-operation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play', *Journal of Economic Perspectives*, Winter, pp. 177-186.

### 3. A vállalatok társadalmi felelőssége

A piaci gazdaságban és társadalomban a gazdasági szereplők egyéni érdeke és a társadalom általános érdeke, avagy a közjó között potenciális konfliktus feszül. A piaci gazdaság az egyéni szereplőkre, az ő tevékenységükre, preferenciáira alapul – azonban nincsen garancia arra, hogy az egyéni érdekek követése nem okoz másoknak vagy a társadalom egészének súlyos károkat.

Elméletileg a piaci mechanizmus képes közvetíteni az egyéni és a társadalmi érdek között, hiszen a piac a leghatékonyabb allokációs mechanizmus: az egyéni beruházási, vásárlói stb. döntésekből így lesz gazdasági növekedés, össztársadalmi optimum. Ez azonban csak az elméletben van így: a valóságban a tökéletes piac feltételei nem állnak fenn. Az állami szabályozás feladata az, hogy a piaci kudarcokat kiküszöbölje, a negatív externális hatásokat csökkentse, a közjavakat előállítsa. Ám az állami szabályozás is tökéletlen: a kormányzati kudarcok permanensen jelen vannak az állam működésében. Ráadásul egy mélyebb probléma is fennáll. Az egyéni érdekeken túlemelkedő kollektív cselekvés nem képes létrejönni pusztán a hierarchikus koordináció, a szabályozás, az ellenőrzés és a szankcionálás révén. Elméletileg is bizonyítható, hogy a közös értékekbe, a normák legitimitásába, vagyis a közjó valamilyen koncepciójába vetett hit, és az ezen alapuló társadalmi együttműködés nélkül nem oldódnak meg a kollektív cselekvési problémák. A vállalat társadalmi felelőssége pontosan ezeknek az értékeknek és elveknek, a társadalom egészének való megfelelést jelenti, vagyis a mindnyájunk érdekében történő cselekvésben ragadható meg.

**Kulcsszavak:** közjó, érdekek, kollektív cselekvés, vállalat társadalmi felelőssége

### 3.1 A vállalati érdek és a közjó konfliktusa

A mai vállalat olyan, mint egy *beteg család*, amelynek egyik tagja súlyos függőségben szenved: mondjuk az apa alkoholista, vagy az anya kábítószeres. Az ilyen család tele van csalással, hazugsággal, és erőszakkal, hiszen a beteg családtag saját céljaira próbálja kihasználni a család erőforrásait, jövedelmét. A mai vállalat függőségének neve: *profitéhség*. Ez a függőség tönkreteszi a vállalatokat, akik bármit megtennének a profit növelése érdekében: kihasználják alkalmazottaikat, becsapják partnereiket, a fogyasztókat és a tulajdonosaikat.

Ezeket a drámai szavakat Ian Mitroff, amerikai kutató és vállalati tanácsadó fogalmazta meg: egy olyan ember, aki a világ legfejlettebb piacgazdaságával rendelkező országában él, aki hisz a piacbán, és jól ismeri a vállalatokat (Mitroff 1998). Véleménye egyszerre megdöbbentő láttelel a mai világról, és a remény hangja, hogy ez nem szükségszerű: a normális gazdaság, a normális vállalatok működhetnek másképpen is.

Vegyük sorba! Először is: igaza van-e Mitroffnak? Mi alapján tehet ilyen súlyos állításokat?

Nos, az utóbbi évtizedek eseményeinek fényében Mitroffnak nem kerülne sok nehézségébe, hogy megvédje állításait. A kilencvenes évek szinte visszhangzottak a *vállalati botrányoktól*. Olyan híres játék- és sportszergyártó vállalatokról, illetve divatcégekről, mint a Mattel, a Walt Disney, a Nike, az Adidas, a Gap vagy a Tommy Hilfiger derült ki, hogy termékeiket rettenetes munkakörülmények között, fillérékért és gyakran gyerekek gyártják a szegény országokban. Az olajipari vállalatokat, mint például a Shellt vagy az Exxont drámai környezetszennyezéssel vádolták, de az is napvilágra került, hogy a fejlődő országokban e cégek gyakran nincsenek tekintettel a helyi lakosok alapvető emberi jogaira, és bármire készek, hogy az olajban gazdag földek kiaknázásának lehetőségét megkaphassák. A Shell például Nigériában vette semmibe az emberi jogokat, és működött együtt a diktatórikus rezsimmel. Az új évezred kezdete pedig olyan vállalati botrányoktól volt hangos, mint az Enron, a Xerox, a WorldCom csődjei, csalásai. Ezekről az amerikai vállalatokról kiderült, hogy csaltak, „kreatívan könyveltek” annak érdekében, hogy legalább papíron növekvő profitot mutathassanak ki. A botrányokba belebukott és megszűnt az Arthur Andersen, amely

korábban a világ öt legnagyobb pénzügyi tanácsadó cége közé tartozott. De hasonló ügy volt az olasz tejipari óriáscég, a Parmalat könyvelési csalása is. A kétezres években két olajtanker is katasztrófát szenvedett az európai partoknál, súlyos környezetszennyezést okozva. Mindkét esetben az derült ki, hogy lelkiismeretlen vállalkozók a nagy haszon reményében bérelték ezeket az öreg hajókat, miközben karbantartásukra nem fordítottak figyelmet. A felelősöket ugyanakkor nem lehet megtalálni, hiszen külföldi cégek mögé bújtak.

A 2008-ban kitört gazdasági válság okai ugyan sokfélék, ám az bizonyos, hogy a bankok felelőtlen hitelezési gyakorlata és ezzel összefüggésben a hitelminősítők tevékenysége súlyos kritikával illelhető. Ennek fényében különösen élesen vetődnek fel olyan kérdések, amelyek a bankoknak a termelősféra vállalataihoz képest kiugró profitrátájára, vagy a banki vezetők csillagászati összegű javadalmazására vonatkoznak.

### **Box 3.1 Magyar vonatkozású botrányok**

A magyar „vállalatkritikus” közvélemény összehasonlíthatatlanul kevésbé fejlett, mint a nyugat-európai vagy az amerikai. Ennek megfelelően nálunk kevesebb botrányos ügy derült ki és kisebb port vert fel. A legnagyobb botrányok a vélt vagy valós politikai korrupcióval kapcsolatos vádakhoz, és gyakran állami vállalatokhoz, vagy az állammal kapcsolatban álló cégekhez kapcsolódtak (az ilyenek feltárására specializálódott például az atlatszo.hu internetes médium). Az 1998 és 2002 között számos állami megrendelést elnyert Vegyépszert éppúgy illegális pártfinanszírozással gyanúsította a közvélemény, mint a 2010 után közbeszerzések sorozatában sikerrel szereplő Közgépet. A Strabagra a 2000-es években vetődött osztrák és magyar pártfinanszírozás vádja – Ausztriában vizsgálat is indult a cég ellen. A BKV korrupciógyanus ügyeibe bukott be Antal Attila akkori vezérigazgató.

Az egyik nagy visszhangot kiváltó, „klasszikus” vállalati botrány a Danone ügye volt 2001-ben. Néhány hónappal azután, hogy felvásárolta a Győri Kekszgyárat, be akarta zárni az üzemet. Ezzel nemcsak a dolgozók veszítették volna el az állásukat, de egy nagy múltú (mintegy száz éves), a győriek számára érzelmileg is fontos vállalat szűnt volna meg. A győri polgármester tiltakozott, sőt, a Danone termékek bojkottját kezdeményezte. A tiltakozások hatására a Danone elállt eredeti tervétől.

Egy másik ügy ugyan nem Magyarországon történt, a következmények azonban minket sújtottak. 2000-ben a romániai Nagybányán egy ausztrál tulajdonban lévő aranybánya

zagytározójából ciántartalmú szennyvíz került a Tiszába. A „szőke Tisza”, hazánk második legnagyobb folyója úgyszólván elpusztult. A nehezen helyrehozható ökológiai károk mellett sok ember megélhetése is veszélybe került: a halászok és a turizmusból élők a pénztárcájukon is érezték a csapást. Az ausztrál cég ugyanakkor nem hajlandó felelősséget vállalni azért, ami történt: a magyar állam máig eredménytelenül pereskedik a kártérítésért.

Az esetek még sorolhatók. De vajon törvényszerű mindez? Szükségszerű, hogy a vállalatok etikátlan, az embereket vagy a természeti környezetet veszélyeztető, kihasználó döntéseket hozzanak?

Kétségtelen, hogy a piac működése egy alapvető ellentmondásra épül: az *önérdek* és *közjó* ellentmondására. Adam Smith, a modern közgazdaságtan megalapítója, XVIII. századi skót gondolkodó úgy fogalmazott, hogy a piacot mintha csak egy *láthatatlan kéz* (ti. Isten láthatatlan keze) vezérelné: mindenki a saját önérdékét követi, ám a végeredmény az egész társadalom számára hasznos. Ez a társadalmilag hasznos végeredmény a leghatékonyabb, legolcsóbban termelő vállalatok kiválasztódásában, az így teremtett munkahelyekben, az olcsó és jó minőségű termékekben ölt testet. A piac tehát az *egyének\_önérédekéből* létrehozza a *közjót*.

A gond az, hogy ez a tétel csak elméletben teljesül. A piac csak akkor lenne képes az önérdékekből a lehető legnagyobb közjót létrehozni, ha legalább négy feltétel teljesülne:

(i) ha a piaci szereplők *tökéletesen informáltak* lennének, azaz mindent tudnának egymásról, a termékek minőségéről, az árakról stb. Így például rögtön kiderülne, ha valaki azért olcsóbb, mert a termékének a minősége is rosszabb.

(ii) ha a piacon sokan *tevékenykednének*, azaz *nem fenyegetne monopólium*, és az erőfölénnyel való visszaélés.

(iii) ha a piaci, gazdasági tevékenység *nem járna ún. externáliákkal*, külső hatásokkal. Ilyen negatív externália például a környezetszennyezés, amit nekünk kell elviselni, akik nem vagyunk részei az adott gazdasági tevékenységnek.

(iv) ha a piac minden jószágot elő tudna állítani, azaz nem létezne a *közjavak problémája*. Ez azonban nincs így. Maga a piac és annak szabályrendszere is egy közjószág, akárcsak a

közbiztonság vagy az igazságszolgáltatás. De pl. az oktatást, vagy az egészségügyi ellátást a piac csak igen tökéletlenül tudja biztosítani, mondjuk nem jut mindenki hozzá ezekhez a szolgáltatásokhoz.

*A valóságban tehát az önérdék korlátozások nélküli követése nem vezet a közjóhoz.* Mivel nem vagyunk tökéletesen informáltak, könnyen becsapnak minket. A nagyvállalatok, erejükénél fogva képesek korlátozni a piacot, és monopolhelyzetükkel visszaélnak. Az externáliák, például a környezetszennyezés pedig gyakran elviselhetetlen következményekkel jár. A közjavákat (iskolákat, kórházakat, utakat és a közbiztonságot) pedig leginkább az állam képes biztosítani mindenki számára.

### **3.2 A piac, az állam és a normák**

A piac tehát akkor működik jól, ha megpróbáljuk orvosolni ezeket a tökéletlenségeket. Leginkább a törvények és az állami intézmények képesek erre. A munkaügyi törvények előírják, hogy milyen feltételekkel lehet az embereket foglalkoztatni, így elkerülhető, hogy a vállalatok kizsákmányolják alkalmazottaikat. A fogyasztóvédelmi szabályok előírják, hogy a termékeknek biztonságosnak kell lenniük és címkéiken megfelelő információkat kell elhelyezni. A versenyhivatal arra ügyel, hogy monopóliumok vagy az erőfölénnyel való visszaélés ne alakuljon ki. A környezetvédelmi jogszabályok a szennyezés mértékét igyekeznek korlátozni. És így tovább.

Minderre azonban az emberek már a 20. század folyamán rájöttek, és az államok megfelelő törvényeket és hivatalokat hoztak létre. Az elmúlt néhány évtized történései azonban mintha azt sugallnák: a törvények, a szabályok nem elegendőek a vállalatok megrendszabályozására. Az emberek az állami intézményeket is pazarlónak, lassúnak tartják, ám a vállalatokban is egyre kevésbé bíznak.

### **Box 3.2 Vélemények a vállalatokról**

Ronald Inglehart (1997) felmérései szerint a kilencvenes években alapvető értékváltozás zajlott le a fejlett országok lakossága körében. A materiális értékek (pénz, biztonság) relatív fontossága csökkent, míg az ún. posztmateriális értékeké (önmegvalósítás, az élet értelmének keresése, esztétikai értékek, mások segítése, környezetvédelem) megnőtt. Ezzel párhuzamosan a modern társadalom autoritásainak (politika, tudomány, nagyvállalatok) legitimitása csökkent, míg a civil szervezeteké jelentősen megnőtt.

A menedzserekről és a vállalatvezetőkről is egyre negatívabb kép alakult ki a köztudatban. Egyébként a kilencvenes években egy amerikai mintára készített magyar felmérés azt mutatta, hogy a két országban meglepően hasonló a vállalati vezetők etikai szintjének megítélése. Amerikában a megkérdezettek mindössze 23%-a vélte úgy, hogy a vállalatvezetők etikai szintje magas – ennél rosszabb értéket csak a használatú-kereskedők értek el. (Összehasonlításképpen: az egyházi személyek esetén ez a szám 67%, míg az orvosoknál 54%.)

Magyarországon a megkérdezettek csupán 26%-a szerint magas a vállalatvezetők etikai szintje, míg az orvosokról 65%, a mérnökökről 65%, és a tanárokról 54% állította ugyanezt (Boda 1997).

Az elmúlt évtizedben a különböző felmérések más-más és időben is némileg változó adatokat közöltek, de az konzisztens, hogy a vállalatokról, különösen a nagyvállalatokról az embereknek nincs túl jó véleménye. Egy felmérés szerint, míg az európai nagyvállalatok menedzsereinek 62%-a, az állampolgároknak mindössze 35%-a értett egyet azzal az állítással, hogy a vállalatoknak „inkább pozitív” a hozzájárulása a közjóhoz (Bonini et al. 2007).

Mi az oka annak, hogy az állam nem képes tökéletesen kiküszöbölni a piaci kudarcokat? Az egyszerű válasz az, hogy az állami szabályozás sem tekinthető tökéletes intézményi elrendezésnek: ahogy vannak piaci kudarcok, úgy léteznek állami, *kormányzati kudarcok* is. Kormányzati kudarc, ha a szabályozó nem a valódi közérdeket, hanem partikuláris érdekeket követ: pl. lobbierdeket, vagy az illegális pártfinanszírozásban résztvevő cégek kedvezményezését. Vagy ha a kormányzat nem képes végrehajtani, betartatni saját szabályozását, mondjuk a hatóságok erőforrás-korlátja miatt. Elméleti érvek is szólnak amellet, hogy az állami szabályozás által megvalósított hierarchikus koordináció hasonló



körülmények között működik jól, mint a piaci koordináció: ha tisztázottak a jogosultságok (rendelkezési, vagy tulajdonjogok), nincs az erőforrások (pl. tudás) felett monopólium, nincs externália és információs aszimmetria, valamint biztosított az átláthatóság, a transzparencia (Miller 2002). Ekkor adottak ugyanis az ellenőrzés feltételei, amely a szabályok betartatásához elengedhetetlen.

A valóságban a tökéletes piac feltételeihez hasonlóan a tökéletes szabályozás kritériumai sem adottak. A vállalatoknak van hatalma befolyásolni a döntéseket, képesek információt eltitkolni a hatóságok előtt, és tevékenységük sokszor nehezen felmérhető externáliákkal jár. Vagyis bár az államnak lenne az elsődleges feladata, hogy megoldja az egyéni érdekek és a közjó konfliktusának problémáját (amit nevezhetünk kollektív cselekvési problémának is), elméleti érvek alapján, és hétköznapi tapasztalatunk alapján is leszögezhetjük, hogy ezt messze nem tudja tökéletesen megtenni.

Ha sem a piac nem működik tökéletesen, sem az állami szabályozás, akkor hogyan lehet megoldani az egyéni érdekek és a közjó összehangolását? Mindenképp csak tökéletlenül. Ám a közjó tiszteletben tartása nagyobb eséllyel megvalósul akkor, ha az egyéni szereplők (állampolgárok és vállalatok) hajlandók azonosulni a közjót megjelenítő törvényi és morális normákkal. A szabályozás ugyanis még a professzionális bürokráciával rendelkező, fejlett jogállamokban sem tud eredményesen működni az állampolgárok és a vállalatok együttműködési hajlandósága nélkül. Erős elméleti és empirikus érvek szólnak amellett, hogy a törvények eredményessége nem elsősorban a megszegésük miatt kilátásba helyezett szankcióknak, és a szankciók végrehajtását végző intézmények hatékonyságának, hanem a törvények társadalmi elfogadottságának, azaz *legitimitásának*, a törvényes rend iránt megnyilvánuló *bizalomnak* és *együttműködési készségnek* köszönhető (Tyler 1990, 2012). Egyszerű példával: a korrupció nem azokban az országokban a legalacsonyabb, ahol a legszigorúbb a szankcionálása és ahol a szabályozó hatóságok is a leghatékosabbak, hanem ott, ahol az emberek (és a vállalatok) komolyan veszik, hogy a korrupció súlyos normasértés, a közjó értékének semmibe vétele, és éppen ezért tartózkodnak az elkövetésétől.

Ha tehát azt tapasztaljuk, hogy a vállalatok gyakran megszegik a normákat, annak csak az egyik lehetséges oka az, hogy nem elég szigorú, vagy alapos a szabályozás. Az is lehet az oka például, hogy a globalizáció a fejlettebb országokban is nehezzé teszi a felelősség érvényesítését. Franciaország nem tudta megbüntetni az olajtankerek katasztrófáiért felelős

vállalkozókat, és Magyarország is hiába pereskedett a tiszai ciánszennyezést okozó ausztrál céggel. És látható, hogy a vállalati botrányok jó része a fejlődő országokban tanúsított viselkedésükből fakadt – ott ugyanis az állam még gyengébb, még kevésbé képes a társadalmi érdeket érvényre juttatni. A szabályozás gyengesége azonban csak az egyik lehetséges magyarázat. A másik, a valószínűbb ok, hogy a vállalatok és a gazdaság szereplői valamiért kevésbé hajlandóak elfogadni a közjót megtestesítő normákat, mint korábban. Mi ennek az oka?

Talán a globális működésből is fakad, hogy a vállalatok kevésbé azonosulnak egy-egy társadalom általános érdekével, különösen, ha ott ők csak beszállítói révén vannak jelen. A globalizáció, a kultúrák találkozása olyan normakonfliktusokat is okozhat, amelyre a cégek talán nem is gondoltak korábban. De szokás említeni a pénzügyi piacok növekvő jelentőségét is: a tőzsdei befektetők csak a profitot nézik, így a vállalatok gyakran a csalástól sem riadnak vissza, hogy legalább papíron javítsák eredményeiket. Talán a vállalatok is túl nagyra nőttek (lásd a multinacionális vállalatbirodalmakat), nagy a hatalmuk, és úgy érzik, megtehetik, hogy saját érdekeiket követik.

Akárhogy is, de Ian Mitroffnak igaza van: a vállalatokat manapság gyakran kizárólag a profitéhség vezeti, és mindenre képesek céljaik elérése érdekében. Üzlet és etika talán messzebb vannak egymástól, mint valaha.

Ez azonban nem maradhat így, és ezt a legkiválóbb vállalatok már felismerték. A rosszhírű vállalatokhoz a magukra valamit is adó szakemberek nem szívesen mennek dolgozni. De a fogyasztók is ki tudják fejezni elégedetlenségüket fogyasztói bojkottok révén. Ilyen bojkott indult a Danone ellen hazánkban, de más országokban is számos példa akad. A Nike ellen például a gyermekmunka vádai miatt hirdettek fogyasztói bojkottot. A környezetvédő szervezetek ugyancsak képesek botrányokat kirobbantani a vállalatok körül, a rosszhírű vállalatokba pedig a befektetők sem szívesen rakják pénzüket.

Mindannyiunk érdeke, hogy a vállalatok változtassanak viselkedésükön: hogy ne olyanok legyenek, mint egy beteg család, amely szenvedést okoz mindenkinek. Ehhez szükség lehet állami intézményekre, valamint új törvényekre is. De szükség lehet arra is, hogy mi mint fogyasztók, alkalmazottak, vagy a környezetvédelem iránt elkötelezett állampolgárok kifejezzük nemtetszésünket, ha a vállalatok etikátlanul viselkednek. Végül arra is szükség

van, hogy a vállalatok elkötelezzék magukat a felelős magatartás mellett. De mit is jelent ez pontosan?

### 3.3 A vállalatok társadalmi felelősségének (CSR) fogalma

A vállalatok társadalmi felelősségének (CSR – corporate social responsibility) koncepciója már a hetvenes években megfogalmazódott. És bár a téma szakirodalma azóta könyvtáryira nőtt, a legfontosabb koncepciók nem sokat változtak (vö. Montiel 2008 irodalom áttekintését). *A vállalatok társadalmi felelőssége azt jelenti, hogy a vállalat a működése során a saját, szorosan vett érdekein túl tekintettel van a társadalmi környezet, a társadalmi szereplők igényeire, elvárásaira. Más szóval saját érdeke mellett figyelembe veszi a közérdek, a közjó kívánalmait is.*

De hogyan lehet precízebben meghatározni a „társadalmi elvárásokat” vagy a közérdeket? Két alapvető megközelítést szokás alkalmazni. Az egyik a stakeholderek fogalmából indul ki. A stakeholderek vagy érintettek azok a konkrét társadalmi szereplők, akik a vállalattal kapcsolatban állnak. Tehát a vállalat felelőssége a legegyszerűbben a stakeholderek jogos igényein keresztül operacionalizálható. Erre a következő fejezetben fogunk visszatérni. A másik megközelítés a közjó fogalmát igyekszik lebontani, és alkalmazni a vállalat számára, amikor azt mondja, hogy a vállalatok felelőssége három dimenzióban érvényesül (ez az ún. triple bottom line): a *gazdaságiban*, a *társadalmiban* és a *környezetiben*. Vegyük szemügyre a felelősség megnyilvánulásait ezeken a területeken!

A vállalati felelősség *gazdasági dimenziója* magába foglalja a hosszú távon fenntartható *felelős gazdálkodást*, amely biztosítja a tulajdonosok fair járadékát éppúgy, mint a hitelek törlesztésének fedezetét és az alkalmazottak fizetését. Milton Friedman (1970) klasszikus megfogalmazása szerint a vállalat társadalmi felelőssége az, hogy növelje a profitját. Bár elfogadhatatlan, hogy csak erre redukáljuk, kétségtelen, hogy a felelős gazdálkodás is része a vállalattal szemben támasztott legitim elvárásoknak. A felelős gazdálkodás elvének legdurvább megsértését a büntető jogszabályok is szankcionálják: ide tartozik a csődbüntett vagy a könyvelési csalás. De nyilvánvaló, hogy a szofisztikált könyvelési manipulációk vagy

a kockázatos befektetési gyakorlatok számos esete jogilag bár nem feltétlenül szankcionálható, azért a felelős gazdálkodás elvének ellentmond.

A vállalati felelősség a *társadalmi dimenzióban* magába foglalja:

(i) a *jogrend tiszteletben tartását és a jogszabályoknak való megfelelést;*

(ii) a *közjavakhoz való hozzájárulást;*

(iii) az *általános etikai normáknak való megfelelést;*

(iv) a vállalatok *diszkrecionális felelősségét*, amely például jótékonykodásban nyilvánulhat meg.

Mint láttuk, a jogrend nem tud csak a szankciók mentén működni, igényli a társadalmi szereplők támogató magatartását. Nem tekinthető felelős eljárásnak a jogi kiskapuk keresése, a törvények szellemével ellentétes cselekvés, az etikátlan – vagyis a köz számára nyilvánvalóan káros hatású – lobbizás, nem beszélve a nyílt törvénysértésről. A vállalatoknak tartózkodniuk kell a demokratikus kormányzás illegális befolyásolásától, a korrupciótól.

A vállalatoknak hozzá kell járulniuk a közjavakhoz, így etikátlannak tekinthető az adóminimalizálás, az adóelkerülés vagy a szélsőséges adókedvezményekért való lobbizás. A vállalatok sokszor jótékonykodással próbálják ellensúlyozni a közjavakhoz való csekély hozzájárulásukat, ám Brenkert (1997) klasszikus érve szerint ez nem helyes. A vállalatok szívesen beváltanák az adózást adományozásra, hiszen a támogatás értékét levonhatják az adóból, így az többletkiadást nem jelent, továbbá a vállalat maga döntheti el, hogy mire és mennyit fordít a pénzből. Ám az állammal szemben a vállalat nem nyújt intézményes lehetőséget a politikai részvételre azok számára, akik a támogatásból részesednek, vagyis ezeknek nincs meg a beleszólás és számonkérés lehetősége, ami egy jogállam esetében megvan. A vállalat számon kérhető politikai elvek helyett saját diszkrecionális jogkörében hozza meg döntéseit, a támogatottak „eszi, nem eszi, nem kap mást” alapon vagy elfogadják azokat, vagy lemondanak a szóban forgó jóléti szolgáltatásról. A vállalat és a támogatottak viszonya tehát aszimmetrikus.

Az általános etikai normáknak való megfelelés egyfelől egyszerű elvárásnak tűnik, másfelől azonban komoly dilemmákat vet fel. Nyilvánvaló, hogy a vállalatnak tartózkodnia kell az

alapvető normák megsértésétől, és ez nem tűnik bonyolultnak. Nem szabad félrevezető, hamis reklámokat gyártania, nem szabad megtévesztenie a fogyasztókat, be kell tartania a szakszervezetekkel kötött megállapodásokat, általában tartózkodnia kell a károkozástól. A vállalati botrányok nagy része elkerülhető lenne, ha a cégek betartanák azokat az alapvető normákat, amelyeket a hétköznapiakban is magától értetődő módon elvárunk egymástól. Ám tény, hogy a vállalatok időnként egymásnak ellentmondó normákkal találkoznak. A leglátványosabban ez a multinacionális vállalatok tevékenységében jelentkezik: például egy arab országban tevékenykedő vállalattól a hazai stakeholderek elvárják az alapvető emberi jogok, így a nemek közötti diszkrimináció tilalmának normája iránti tiszteletet; helyben viszont az a társadalmi elvárás, hogy respektálja a hagyományos kultúrát, amely a nőknek csak korlátozott lehetőséget biztosít a közéletben és a nyilvánosságban. A különböző etikai elvárások konfliktusa miatt a normáknak való megfelelés gyakran nem megy mechanikusan, az valódi felelősséget, etikai problémamegoldást kíván.

A diszkrecionális felelősség körébe azok a társadalmi igények tartoznak, amelyek időről-időre ugyan megfogalmazódnak a vállalatok irányába, mégsem állíthatjuk, hogy érvényre juttatásukat széleskörű társadalmi konszenzus, súlyos és legitim morális érvek követelnék (vö. Carroll 1989). A vállalat dönthet úgy, hogy állást foglal egy társadalmi vitában, és mondjuk „affirmatív cselekvés” körében széleskörű lehetőséget biztosít mozgássérültek vagy értelmi fogyatékosok alkalmazására, vagy jótékonykodik és adományokat oszt a rászorulóknak. Mindezek nagy jelentőségű és etikailag is elismerendő tevékenységek. Fontos azonban, hogy a vállalat ezeket is felelősen hajtsa végre, és például ne játssza ki őket a társadalmi felelősség alapvető kötelelességeivel szemben.

### **Box 3.3 CSR kommunikáció?**

Etikus-e, ha a vállalat a reklámjaiban hirdeti jótékonykodását, vagy ha egyenesen marketing-eszköznek használja azt (ügyhöz kapcsolt marketing)? Egyfelől érvelhetünk amellett, hogy a jó gyakorlatok népszerűsítése társadalmilag is hasznos, hiszen felhívja a figyelmet a problémára. A fogyasztókban is tudatosul az adott ügy fontossága (pl. a gyermekek szegénysége), és adott esetben más vállalatok is beszállnak a „jótékonykodási versenybe”. Ugyanakkor a stakeholderek növekvő gyanakvással reagálnak a vállalatok öntömjelező kommunikációjára (Das Gupta 2012). A túlzásba vitt „CSR-kommunikáció” visszaüthet,

főleg, ha a vállalatról kialakult általános képbe nem illeszkedik. A valóban felelős vállalatok önmérsékletet tanúsítanak CSR-kommunikációjukban, és inkább arra törekednek, hogy tevékenységük minden eleme megfeleljen a legitim morális elvárásoknak.

A vállalati felelősség *környezeti dimenziója* időben később, a nyolcvanas-kilencvenes években tudatosult. Ekkorra vált világossá, hogy a környezet szennyezése nem egyszerűen technikai probléma, amelyet a hiányos szabályozás vagy az elavult technológia okoz. A *környezeti válság rendszerszintű probléma*, amely a modern gazdaság működésével, elképesztő mértékű energia- és anyagfelhasználásával áll összefüggésben. A modern gazdaság túl sok természeti erőforrást használ fel: túlhalássza a tengereket, túlhasználja a talajokat (amelyeket csak műtrágyázással tart „lélegeztetőgépen”), kibányássza a föld kincseit, letarolja az erdőket. A modern gazdaság túl sok szennyezést és hulladékot termel: a fosszilis energiaforrások elégetésével globális klímaváltozást idézett elő, a freonok az ózonréteget tették tönkre, a talajok, a vizek világszerte egyre szennyezettebbek, az óceánokat szemétszönyeg borítja. A környezetileg fenntartható gazdálkodás olyan kihívás, amely egész modern világunkat, életünket érinti – és a vállalatok sem háríthatják át az ezzel kapcsolatos felelősséget a politikára és a társadalomra. A vállalatoktól minimálisan elvárható, hogy támogassák az állami környezetpolitikák céljait és ne hátráltassák megvalósítását. De ezenkívül az is elvárható, hogy valamilyen mértékben vessenek számot tevékenységük környezeti aspektusaival, és tegyenek lépéseket a környezeti hatások mérséklésére. Az ideális az lenne, ha *fenntartható vállalattá* válnának, de legalább egy környezeti irányítási rendszer (pl. ISO 14001) bevezetésével monitoroznák és fejlesztenék működésüket a környezetvédelem szempontjából.

### 3.4 Összegzés

Az elmúlt évtizedek vállalati botrányoktól voltak hangosak. Az üzleti érdek és az etikai, társadalmi elvárások súlyos konfliktusokat okoztak, és ezek nem tekinthetők esetleges, egyedi baleseteknek. A mai vállalati működés szisztematikusan kerül szembe a közjó elveivel.

A piaci működés csak elvben eredményezi a közjó megvalósulását. Gyakorlatban az állami politikáknak, szabályozásnak kell a piaci kudarcok negatív társadalmi hatásait kiküszöbölniük. Azonban a kormányzati kudarcok miatt az állam sem képes teljes körűen képviselni a közjót.

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása elengedhetetlen ahhoz, hogy a közjó érvényre juthasson. A társadalmi felelősség a vállalati tevékenység három dimenziójában értelmezhető: a gazdaságban, a társadalmiban és a környezetben.

### **Hivatkozott szakirodalom**

Boda Zs. 1997, 'A vállalat társadalmi felelőssége' in *Vállalati etika*, szerk. Boda Zs. & Radácsi L. BKE VKI, Budapest, pp. 10-25.

Bonini, S. M. J., McCilliop K. & Mendonca L. T. 2007, 'The trust gap between consumers and corporations', *The McKinsey Quarterly*, No. 2., pp. 7-10.

Brenkert, G. 1997, 'Magánvállalatok és a közjó' in *Vállalati etika*, szerk. Boda Zs. & Radácsi L. BKE VKI, Budapest, pp. 43-61.

Carroll, A. B. 1989, *Business and Society. Ethics and Stakeholder Management*, South-Western Publishing Co., Cincinnati.

Das Gupta, A. 2012, 'Corporate Social Responsibility and Strategy: A Bird's View', *Global Business Review*, 13 (1), pp. 153–165.

Friedman, M. 1970, 'The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits', *The New York Times Magazine*, September 13.

Inglehart, R. 1997, *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Changes in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton.

Miller, G. J. 2002, *Menedzserdilemmák. A hierarchia politikai gazdaságtana*, Aula Kiadó, Budapest.

Mitroff, I. 1998, *Smart Thinking for Crazy Times. The Art of Solving the Right Problem*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco.

Montiel, I. 2008, 'Corporate Social Responsibility and Corporate Sustainability: Separate Pasts, Common Futures', *Organization and Environment*, 21 (3), pp. 245-269.

Tyler, T. R. 1990, *Why People Obey the Law*, Yale University Press, New Haven.

Tyler, T. R. 2012, *Why People Cooperate. The Role of Social Motivations*, Princeton University Press, Princeton.



#### 4. Vállalati érintettek

A vállalat társadalmi felelőssége elsősorban a működésében érintett csoportok irányában fennálló felelősségként értelmezhető. Érintett (stakeholder) minden olyan csoport vagy egyén, amely befolyásolhatja a vállalat célmegvalósítását, vagy érintve van azáltal. A tipikus vállalat legfontosabb érintett-csoportjai a tulajdonosok, a fogyasztók, az alkalmazottak, a hitelezők, a szállítók, a kormányzat, az érdekcsoportok, a sajtó, a civil szervezetek, a helyi közösség, valamint a természeti környezet. A vállalat többféle módon viszonyulhat stakeholdereihez. Semlegesen, tehát úgy, hogy ignorálja őket. Pragmatikusan, azaz úgy, hogy kihasználja őket. Elkötelezetten, ami egyensúlyok kialakítását jelenti a saját érdek és az etikai megfontolások között. Végezetül viszonyulhat idealisztikusan, azaz mindent a stakeholderek szempontjainak alárendelve. A felelős vállalat nem csak az erős, hanem a gyenge hatalommal rendelkező érintettekkel szemben is etikusan jár el. Az érintettek különböző elvárásokat fogalmazhatnak meg a vállalat felé, de mindannyian méltányos viszonyban és eljárásmodban érdekeltek. A méltánytalan elbánás az érintetteket arra sarkallhatja, hogy megbüntessék a vállalatot, vagy a saját hasznukat maximalizálva, akár opportunistá módon viselkedjenek vele. A méltányos eljárások teremthetik meg az alapot az együttműködésre.

**Kulcsfogalmak:** stakeholder, érintettség, stakeholder-menedzsment, reciprocitás, méltányosság

## 4.1 Az érintettek fogalma

Az etika azt jelenti, hogy tekintettel vagyok másokra, mások problémáira, igényeire, jogaira; azaz nem csupán saját érdekeimet követem. De kik ezek a mások?

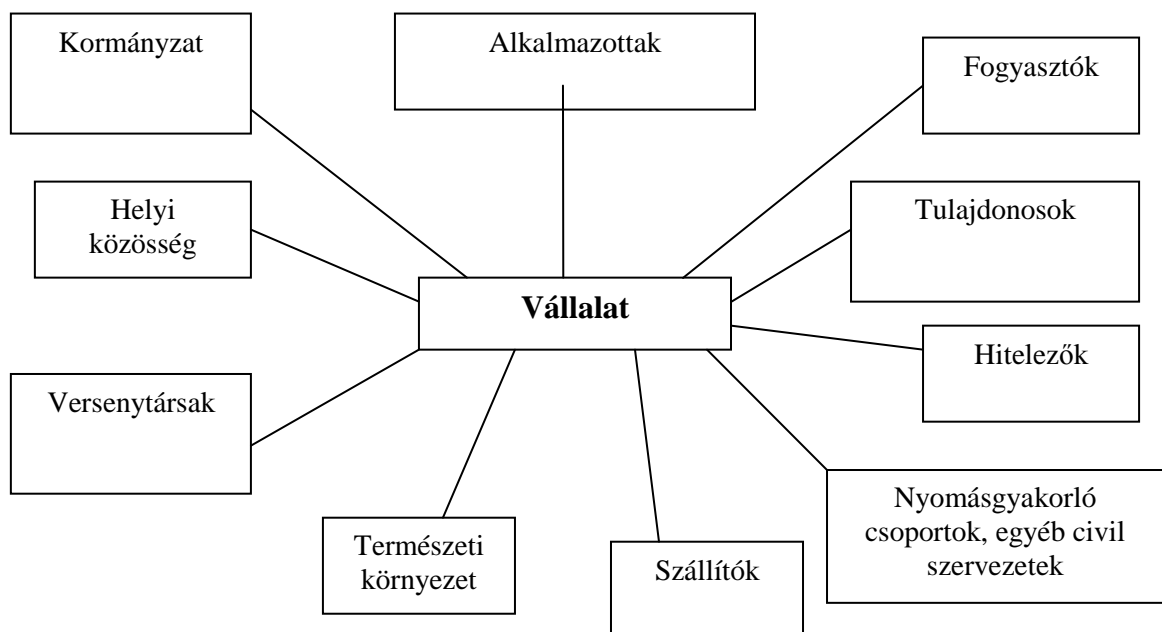
Ezeket a másokat üzleti környezetben *érintetteknek*, angol szakkifejezéssel *stakeholdereknek* nevezzük.

*Az érintett minden olyan csoport vagy egyén, aki befolyásolhatja a vállalat célmegvalósítását, vagy érintve van általa.*

A vállalati etika szempontjából persze az a fontos, hogy a vállalat működése hogyan hat e csoportokra, egyénekre. Azonban érdemes észben tartani a másik szempontot is: e csoportok képesek befolyásolni a vállalat működését is. Ha a vállalat nem respektálja jogait, érdekeit, meglehet, hogy ellenlépéseket fognak tenni.

Egy tipikus vállalat stakeholder-térképét a 4.1 ábra mutatja.

4.1 ábra *Egy tipikus vállalat érintettjei*



A 4.1 ábra azt sugallja, hogy a *vállalat nem választható le* az őt körülvevő társadalmi környezetről. Sokféle kapcsolata van különböző csoportokkal, egyénekkal. Sőt, tulajdonképpen ezek a kapcsolatok hozzák létre magát a vállalatot is, hiszen az ábrán az alkalmazottak és a tulajdonosok is a vállalaton kívül találhatóak. Felmerülhet akkor a kérdés: ki a vállalat? Van ott egyáltalán valaki? Nos, döntéshozatali szempontból a vállalatvezetők, a menedzsment azonosítható a vállalattal, hiszen leginkább ők képesek olyan döntéseket hozni, amely befolyásolja a többi érintettet. De más szempontból ők is a vállalat érintettjei, hiszen például a tulajdonosok leválthatják őket. A vállalat tehát valójában kapcsolatok hálójából alakul ki.

Vegyük sorra ezeket az érintett-csoportokat, és az etikai szempontból legfontosabb érintettségeket!

### **Alkalmazottak**

Szándékosan vettük előre ezt az érintett-csoportot. Hagyományosan ugyanis a tulajdonosokat szokás a legfontosabb érintett-csoportnak tekinteni, hiszen ők a pénzüket fektették a vállalatba, van tehát mit kockáztatniuk. Ugyanakkor az alkalmazottak etikai szempontból gyakran sokkal fontosabbak. Míg a tulajdonosok elveszíthetik a befektetett tőkéjüket, ha a cég nem működik jól, az alkalmazottak egészségüket, megélhetésüket veszíthetik el, ha a vállalat nem méltányolja jogaikat, és nem biztosít egészséges munkakörülményeket vagy biztos munkahelyet. A másik oldalról persze a vállalatoknak is fontos az alkalmazott: az elkötelezett, megbízható, a munkáját jól végző alkalmazott a legfontosabb erőforrás a vállalat számára. Érdemes tehát jó, méltányos alapokra épülő viszonyt kiépíteni velük, tekintetbe venni szempontjaikat, kommunikálni velük, bevonni őket az őket is érintő döntésekbe. Az alkalmazottak legfontosabb érintettségei (jogos igényei):

*Méltányos bér.* A méltányosság azt jelenti, hogy az alkalmazott megkapja azt, ami jár neki. Nehezebb, több vagy bonyolultabb munkáért nyilván nagyobb bér jár. Egy fejlettebb országban a megélhetés költségei is magasabbak, így ott a bérek is azok. A méltányosság a konkrét körülmények függvényében mást és mást jelent. Biztos, hogy nem felel meg azonban a méltányosság elvének az, ha visszaélünk az alkalmazottak kiszolgáltatottságával, és olyan

alacsony bért fizetünk, amely még a megélhetésre sem elég. Sajnos, a multinacionális vállalatok a fejlődő országokban néha elkövetik ezt.

*Egészséges munkakörülmények.* Ha a vállalat nem biztosít egészséges, biztonságos munkakörülményeket, akkor az alkalmazottak akár az életükkel is fizethetnek az állásukért. Manapság persze törvény írja elő a legfontosabb elvárásokat, ugyanakkor mégis újra és újra előfordul, hogy az alkalmazottakat egészségkárosító túlmunkára kényszerítik.

#### **Box 4.1 Mennyit ér egy emberi élet?**

1986-ban a csernobili atomerőmű (Ukrajna) egyik blokkja felrobbant, és óriási mennyiségű sugárzó anyag került a levegőbe. A világ legsúlyosabb ipari katasztrófája számos emberéletet követelt, mások – például az azóta a térségben született csecsemők – maradandó egészségkárosodást szenvedtek. A vádak szerint az áldozatok között volt több magyar kamionsofőr is, akiket a katasztrófát követő hetekben, hónapokban küldtek a környékre. Azt mondták nekik, hogy a sugárzás már nem veszélyes, és állásuk elvesztésével fenyegették meg őket. Ezek a kamionsofőrök néhány éven belül különböző rákbetegségekben elhunytak. Özvegyeik kártérítésért perelték a Hungarocamiont, a vállalat azonban elhárította a felelősségét.

A csernobili után a világ második legnagyobb ipari katasztrófája az indiai Bhopal nevű város vegyi üzemében történt 1984-ben. Az üzem egy nagy amerikai vegyipari konszern, a Union Carbide tulajdonában állt. Az egyik tartályból mérges gáz szabadult ki. Több ezer ember meghalt, további ezrek súlyos károsodást szenvedtek: elvesztették szemük világát, lebénytak. A vádak szerint a vállalat az alkalmazottait nem képezte ki megfelelő módon, a biztonsági előírásokat nem tartatta be, így maga is felelős a balesetért. Ennek ellenére az emberiség elemi normáira is fittyet hányva a cég sokáig egy fillér kártérítést sem volt hajlandó fizetni az áldozatoknak és hozzátartozóiknak, jóllehet igen szegény emberekről volt szó.

*Emberi jogok tiszteletben tartása: személyiségi jogok, diszkriminációmentes elbánás.* Az emberi jogok tiszteletben tartása megkerülhetetlen kötelesség. Ugyancsak törvények garantálják, ám a vállalatok időnként feszegetik a keretek: információkat gyűjtenek alkalmazottaik egészségi állapotáról, internetezési szokásairól stb. A diszkriminációt tiltó jogszabályokat sem tartják be kellőképpen: mindennapos, hogy a vállalatok nem vesznek fel a

feladatra egyébként alkalmas embereket. Nehezen találnak állást a negyven év feletti (a vállalatok ugyanis a fiatal, „nevelhető” embereket keresik), a nők (mert ők majd esetleg el akarnak menni szülni, vagy időnként otthon kell maradniuk a gyerekekkel), és az előítéletek miatt a romák vagy más kisebbségek.

## **Tulajdonosok**

A tulajdonosok azok, akik pénzüket fektetik a vállalatba, tulajdonképpen ők hozzák létre a céget. Ezen a jogon valóban fontos érintettek, hiszen befektetésüket kockáztatják. Gyakran a tulajdonosok a vállalatvezetők is egyben. A nagyobb vállalatoknál azonban már a két funkció elkülönül: a vállalat működését egy megbízott szakember, a menedzser irányítja. Mivel a döntéseket ő hozza, a tulajdonos egyszer csak maga is egy érintett lesz a többi között. Melyek a legfontosabb érintettségei?

*A befektetett tőke megtérülése.* A tulajdonos joggal várja el a menedzsertől, hogy a befektetés megtérülését szem előtt tartsa, és olyan döntéseket hozzon, amelyek legalább a minimális profitot biztosítják.

*A vállalat jó híre.* A vállalat jó híre, presztízse ugyancsak fontos, hiszen egy-egy cég akár évtizedekig is működhet. Ehhez azonban az kell, hogy csúnya botrányok ne rombolják le a vállalat jó hírnevét, hiszen ha a bizalom elvész, azt nehéz helyreállítani.

*A vállalat irányításában való részvétel joga, megfelelő információkhoz való hozzáférés.* A menedzserek időnként visszaélnak azzal a helyzettel, hogy csak ők rendelkeznek naprakész információkkal a vállalat valódi helyzetéről. Több botrányos eset került napvilágra, amelyben a menedzserek szándékosan olyan látszatot idéztek elő, mintha a vállalat nagyon rossz helyzetben lenne. Erre a tulajdonosok menekültek a „süllyedő hajóról” és szabadulni igyekeztek részvényeiktől, a menedzserek – vagy megbízottjaik, a „tőzsdecápák” – pedig olcsón felvásárolták ezeket a részvényeket. Miután megszerezték a tulajdonjogot, tovább működtették a vállalatot, amely persze egyáltalán nem volt olyan rossz helyzetben, mint azt a menedzserek állították.

## **Fogyasztók**

A fogyasztók, a vevők ugyancsak a legfontosabb érintettek közé tartoznak. Nélkülük nem létezhet a vállalat, megelégedettségük igen fontos az üzleti siker szempontjából. Miért van az, hogy számos vállalat mégsem hajlandó tisztelni fogyasztóit? A fogyasztók legfontosabb érintettségei:

*Méltányos ár/minőség arány.* Nem kell, hogy minden olcsó legyen, de az elvárható, hogy csak az kerüljön többbe, ami valódi értéket nyújt a fogyasztó számára. Különösen a monopol- vagy oligopolisztikus helyzetben lévő vállalatok hajlamosak arra, hogy túlárassák termékeiket: ilyen vádak hazánkban megfogalmazódtak például a T-Com ellen, de talán még eklatánsabb példa az M5 fizető autópálya esete a 2000-es évek elejéről, amely akkor Európában a legdrágább útszakasznak számított.

*Biztonságos termék.* Ha a termék nem biztonságos, vagy nem egészséges, az komoly veszélyt jelenthet a fogyasztók számára. Ugyan az alapvető biztonsági, egészségügyi normákat törvények írják elő, visszaélések mégis előfordulnak. Gondoljunk a tűzveszélyes kínai karácsonyfa-izzókra, vagy a nyaranta időnként előforduló ételmérgezési esetekre. Néhány évtizede még számos botrányt okozott az, hogy egyes gépkocsikról kiderült: nem elég biztonságosak. A korábbi peres ügyek miatt (a Fordot a Ford Pinto biztonsági problémái miatt a hetvenes években gyilkosság vádjával perelték be) manapság az autógyártók már nem nagyon mernek megkockáztatni efféle botrányokat. Inkább visszahívják és ingyen kicserélik vagy megjavítják azokat az autótípusokat, amelyekről közben kiderült, hogy nem biztonságosak vagy valamilyen hibájuk van. Ez is azt bizonyítja, hogy a vállalatok rájöttek: az etikátlan viselkedés hosszútávon nem kifizetődő.

*Megfelelő termékinformációk.* A megfelelő termékinformációk közzétételét a címkén törvény írja elő. Ugyanakkor a vállalatok gyakran igyekeznek ezt kijátszani, és az információkat apró betűkkel elrejtteni, míg a csomagolás megtévesztő információkat sugall. A banki hitelszerződések gyakran méltánytalan feltételei – amelyeket a bankok igyekeztek nehezen észrevehetővé és értelmezhetővé tenni – az utóbbi években itthon is komoly indulatokat gerjesztettek.

Olyan új konfliktusok is vannak, amikor a vállalatok nem hajlandók információkat adni termékeikről. Jól példázza ezt a génmódosított alapanyagokat tartalmazó élelmiszerek esete.

Itt egyértelműen arról van szó, hogy a vállalatok saját profitérdeküknek rendelik alá a fogyasztók igényeit.

**Box 4.2 Mit tudhatunk a génekről?**

Az európai fogyasztók túlnyomó többsége (mintegy 80-90%-a) elutasítja a génmódosított összetevőt tartalmazó élelmiszereket. Ezért Európában (és hazánkban is) előírták, hogy fel kell tüntetni a terméken, ha az génmódosított alapanyagot tartalmaz. Az amerikai cégek, amelyek viszont üzleti lehetőséget látnak a génmódosított növények termesztésében, nem hajlandóak címkézni termékeiket. Arra hivatkoznak, hogy a génmódosításnak eddig nem lehetett semmilyen egészségügyi hatását kimutatni (ez egyébként nem teljesen igaz, lásd Pusztai – Bardócz, 2006). Következésképpen nincs megfelelő indoka a termékek feliratozásának. Az európai szabályokat persze itt nekik is be kell tartaniuk.

A Greenpeace hazánkban is vizsgálta az élelmiszerboltokban található termékek GMO-tartalmát, és azt találták, hogy számos esetben a határértéket meghaladó mennyiségben voltak jelen az élelmiszerekben – a jelölés azonban minden esetben hiányzott ([www.greenpeace.hu](http://www.greenpeace.hu)).

*Marketingetikai kérdések.* A marketing „4P”-jéből a termékről és az árról már szoltunk. A fogyasztók tisztelete megkívánja, hogy a terjesztés, a forgalmazás és a reklámozás során is tekintettel legyünk érdekeikre, értékeikre. Az egyik legfontosabb marketingetikai koncepció a *fogyasztói szuverenitás* (Smith, 1997). A fogyasztói szuverenitás három eleme:

- (i) a fogyasztó *képessége* arra, hogy önállóan, autonóm módon hozzon döntéseket;
- (ii) a fogyasztó rendelkezésére álló *információ*;
- (iii) a fogyasztó *választási lehetősége*.

A vállalatoknak a marketingtevékenységük során tekintettel kell lenni ezen elvárásokra. Nem helyes, ha a releváns termékinformációkat eltitkolják, vagy ha – kartellezéssel vagy más módon – beszűkítik a fogyasztók választási lehetőségét. De tiszteletben kell tartaniuk a fogyasztói képességeket is. A fogyasztói szuverenitás tesztjén elvéreznek azok a marketingpraktikák, amelyek érzékeny, a döntési képességükben korlátozott fogyasztói

csoportokat céloznak meg. Ilyenek a gyermekek, de például ilyenek lehetnek a beteg emberek is, akik mindent meg szeretnének tenni egy súlyos betegségből való gyógyulásért, ezért nem tudják tárgyilagosan megítélni a nekik kínált gyógyhatásúnak nevezett készítmény valós értékét (ezért sem szabad Magyarországon a társadalombiztosítás által finanszírozott gyógyszereket reklámozni).

A marketing fontos része a reklám is. Általános trend, hogy a vállalatok egyre többet költenek reklámra. Ez azonban csak akkor szolgálja a fogyasztók érdekeit, ha a reklámozás megfelel néhány alapvető normának:

- (i) A reklám nem tartalmazhat hamis vagy félrevezető információt.
- (ii) A reklám nem sértheti a közízlést és a társadalom erkölcsi normáit.
- (iii) Az egészségre káros termékek reklámozása tilos vagy csak korlátozottan szabad.
- (iv) A reklámoknak is tekintettel kell lenniük a fogyasztó szabad választási lehetőségére, a fogyasztói szuverenitásra.

#### **Box 4.3 A fogyasztói szabadság megsértése**

Néhány éve visszhangot váltott ki a budapesti BKV-járművekre tervezett hangos reklámok esete. A szakértők szerint a hangos reklám sértette volna a fogyasztói szuverenitást, hiszen nem választhatjuk azt, hogy figyelünk-e a reklámra. A szemünket ugyan becsukhatjuk, a fejünket elfordíthatjuk, ha nem vagyunk kíváncsiak a plakátokra, ám a fülünket nem zárhatjuk le. A hangos reklám ötletét végül elvetették.

A fogyasztói szuverenitás megsértésének legsúlyosabb esetei azonban a gyermekeknek szóló reklámokban öltenek testet. A gyermekekről azt tartjuk, hogy még nem rendelkeznek teljes ítélőképességükkel. Könnyű őket félrevezetni, meggyőzni. Ez alapján a gyermekeknek szóló reklámok nagyon problematikusnak tekinthetők. Miért engedjük, hogy gyermekeinket színes, vidám reklámokkal egészségtelen termékek fogyasztására, drága játékok megvásároltatására bíztassák? Ez ráadásul sokszor még az iskolában is megtörténik. Vannak olyan országok, ahol a gyermekeknek szóló reklámok mindenhol, így a tévében is be vannak tiltva: ilyen például Svédország, ahol még azt is megtiltják, hogy egyáltalán gyermek szerepeljen reklámban



(nehogy így lehessen kijátszani a rendelkezést).

Óriási botrányt kavart, amikor sok évi pereskedés után, néhány évvel ezelőtt az Egyesült Államokban sikerült rábizonyítani a dohányipari cégekre, hogy reklámjaikkal kifejezetten a fiatal korosztályt célozták meg. Közismert ugyanis, hogy ha valaki 18 éves kora előtt szokik rá a cigarettára, annak sokkal nehezebb leszoknia. Jó esély van rá, hogy élete végéig dohányozni fog, károsítva saját és családtagjai egészségét, valamint jókora profitot termelve a vállalatnak. A botrányt követően a dohányipari cégek egyrészt hatalmas kártérítési összeget fizettek be az amerikai egészségbiztosításnak, másrészt ígéretet tettek arra, hogy a fiatalokat nem tekintik célközönségnek.

## **Kormányzat**

A kormányzat, az állam is fontos érintett, akár a központi kormányról, akár az állami intézményekről, akár a helyi önkormányzatokról beszélünk. Melyek az állam legfontosabb érintettségei?

*Törvényiszteelő magatartás.* Magától értetődőnek tűnik, hogy az állam elvárja a törvények, a szabályok tiszteletben tartását. Ha ezt valaki nem teszi, büntetésre számíthat. Igen ám, de a nagyvállalatok a szegény országokban gyakran bizonyos semmibe veszik a törvényeket, és az ottani állam nem tud, nem mer fellépni ellenük. De a fejlett országokban is elvárható, hogy a vállalatok ne csak betartsák a törvényeket, hanem ne is igyekezzenek a saját érdekében megváltoztatni azokat, ha az mindenki másnak rossz volna. Ez az ún. *etikus lobbizás* elvárása. Lehet lobbizni, de csak bizonyos eszközökkel (például nem korrupcióval), és bizonyos célok érdekében (amelyek nem jelentenek egyértelmű hátrányt a többségnek).

*Adófizetés.* Az emberek és a vállalatok nem szeretnek adókat fizetni. Pedig az adókból tartják fenn a közszolgáltatásokat: az iskolát, a rendőrséget, a közutakat, a tömegközlekedést és még sorolhatnánk. Az állam néha pazarlóan működik, mégis szükséges a társadalom jóléte szempontjából. Így igenis kell adót fizetni. (Persze az adónak méltányos mértékűnek kell lennie.) Számos nagyvállalat kap adókedvezményeket, ami végső soron nem helyeselhető, hiszen így versenyelőnyre tesznek szert a kisebb vállalatokkal szemben, és az állam bevételei is csökkennek. A cégek néha arra hivatkoznak, hogy ők viszont jótékonykodnak,

szponzorálnak, adakoznak. Ez azonban nem elég: az adakozás sokkal kisebb mértékű, mint az adó, és csak bizonyos célokra megy, ami a vállalatoknak is megfelel.

### **Hitelezők**

A hitelezők kölcsönt adtak a vállalatnak, így ezzel kapcsolatos az érintettségük is, ami elsősorban *korrekt törlesztést* jelent. Ugyanakkor a hitelezők joggal tartanak igényt *megbízható információkra* is a vállalatról, hogy megfelelő hitelezői döntéseket hozhassanak. Ezek az információk pedig korántsem csak pénzügyi információk. A hitelezőket manapság egyre inkább érdekli, hogy a vállalat pontosan miféle tevékenységekben vesz részt, mennyire etikus a magatartása, mennyire elfogadott a tevékenysége. Ha egy vállalat ugyanis botrányokba keveredik, az a törlesztést is veszélybe sodorhatja.

### **Szállítók**

A szállítók elsősorban *méltányos szerződésre, és kiszámítható, hosszú távú kapcsolatra* tarthatnak igényt. A nagyvállalatok néha visszaélnék piaci erejükkel, és fokozatosan olyan feltételeket kényszerítenek a szállítókra, amelyeket azok nem, vagy csak önmaguk (illetve alkalmazottaik) kizsákmányolása árán képesek teljesíteni.

### **Versenytársak**

A versenytársak értelemszerűen versenyben állnak a vállalattal, de még így is elvárhatják a tisztességes piaci magatartást. Például azt, hogy a vállalat nem folytat dömpingárazást (azaz nem adja az önköltségi ár alatt a termékeit), amivel örült és öldöklő árversenyre készíteti versenytársait, vagy nem készít megtévesztő és összehasonlító reklámokat.

### **Helyi közösség**

A helyi közösség azokat az embereket jelenti, akik ott élnek, ahol a vállalat fizikailag található. Az a falu, város, városrész, amelyben a vállalat tevékenykedik. A helyi közösség, különösen, ha kis közösségről (mondjuk egy faluról) van szó, sok szálon függhet a vállalattól. Van, hogy egy cég a legfőbb munkáltató a környéken, és ha úgy dönt, hogy eltelepül a környékről, vagy megszünteti tevékenységét, akkor az igen érzékenyen érinti a helyiek megélhetési lehetőségét. Ugyanígy előfordulhat, hogy egy vagy néhány vállalat a legfőbb adófizetője az önkormányzatnak. Ha bezárnak, az önkormányzat hirtelen nagy forráshiánnyal

szembesül. Mindezek alapján elvárható, hogy a vállalat megfelelően *informálja* a helyi közösséget azokról a terveiről, amelyek azt érinthetik.

A vállalat azonban nem feltétlenül csak jó dolgokat (munkalehetőséget és adókat) jelent a helyi közösségnek, hanem *negatív hatásokat* is. A vállalatnak szállító nehézgépjárművek a település útjait használják és rongálják; zajt, szennyezést okoznak; megnövelik a balesetveszély kockázatát. Maga a vállalati telephely is zaj, bűz, szennyezés forrása lehet, és kockázatot is jelenthet, különösen, ha veszélyes anyagokkal dolgozik (mint például egy vegyi üzem). Mindezen esetekben a vállalatnak kötelessége helyrehozni a károkat, vagy legalábbis hozzájárulni a költségek viseléséhez. Másrészt méltányolnia kell a helyi közösség *jogát a részvételhez*: különösen a kockázatot jelentő üzemek működésébe a helyieknek joguk van beleszólni. Egy pozitív példa ebből a szempontból a Dorogi Hulladékégető, amely nemcsak részletesen informálja a lakosságot működésének körülményeiről, de rendszeresen nyílt napokat szervez, amikor az érdeklődők bemehetnek, és saját szemükkel győződhetnek meg róla, hogy a cég biztonságosan és tisztán működik.

#### **Box 4.4 A hulladéklerakó esete**

A helyi közösségek dilemmáit jól illusztrálja a tervezett észak-pest megyei hulladéklerakó sorsa. A 2000-es évek elején a községek egymás után utasították el, hogy a hulladéklerakó az ő határukban létesüljön, jöllehet a beruházók biztosították őket arról, hogy európai színvonalú lerakóról lenne szó, amely nem szennyezné a környezetet. A lerakó pénzt és adóbevételt jelentett volna az önkormányzatoknak, és némi munkalehetőséget a falubelieknek. Ennek ellenére az emberek a legtöbb helyen nem kértek a vélelmezett bűzből, és a megnövekedett kamionforgalom okozta kellemetlenségekből.

### **Természeti környezet**

Talán furcsa, hogy a természeti környezetet is érintettnek nevezzük, hiszen nem emberekből áll. Mégis érdemes a környezetet felvenni erre a listára, mert a környezet védelme egyre fontosabb ügy, amely áttételesen az emberek érintettségét is jelenti: a még meg nem született

generációk, gyermekeink, unokáink érintettségét. Ha most tönkretesszük a környezetet, kipusztítjuk a fajokat, az őket fogja érinteni.

#### **Box 4.5 A bazsarózsa esete**

2004 februárjában nagy feltűnést keltett, hogy környezetvédő aktivisták a saját testükkel akadályozták meg, hogy a mecseki Zengő tetejére radar lokátor állomás épüljön. (A lokátor ugyan nem üzleti beruházás, de beruházás.) A környezetvédők és számos helyi lakos szerint elfogadhatatlan, hogy 3 hektár fát ki akarnak vágni, és egy otromba létesítménnyel akarják elcsúfítani a Kelet-Mecsek még viszonylag érintetlen táját. Ráadásul kiderült, hogy a tervezett beruházás útjában áll a bánáti bazsarózsa is. Ez a szép növény csak hazánkban él, és teljes állományának mintegy 90%-a található a Zengő szóban forgó vidékén. Kísérletképpen már megpróbálták áttelepíteni több ezer egyedet máshova, de a tövek egytől-egyig elpusztultak. A környezetvédők úgy érvelnek, hogy ez a növény az egész világ számára eltűnne, ha hagyjuk kipusztulni. A zöldeknek egyelőre sikerült megakadályozni a beruházást.

#### **Nyomásgyakorló csoportok: civil szervezetek, média**

Végül említsük meg a különböző nyomásgyakorló csoportokat. Bár rájuk inkább az érvényes, hogy ők képesek befolyásolni a vállalatot, mintsem a vállalat hat rájuk. De a helyzet az, hogy ezek a csoportok többnyire valamilyen ügy védelmében lépnek fel: olyan ügyek védelmében, amelyeket a vállalat által fenyegetve látnak.

Mondjuk egy helyi hagyományőrző csoport tiltakozhat, ha a vállalat egy műemlék jellegű épület helyére akar építkezni. A multinacionális vállalatokat rendszeresen kritizálják az emberjogi aktivisták, az emberi jogok megsértése miatt a fejlődő országokban. Vagy az állatvédők tiltakozhatnak, ha úgy ítélik meg, hogy a vállalat kegyetlenül bánik a kísérleti állatokkal.

A vállalatok – főleg a múltban – gyakran arrogánsan, türelmetlenül reagáltak az efféle kritikákra. Mára azonban többnyire megtanulták, hogy érdemes odafigyelni ezekre a csoportokra is. Sokszor valóban fontos ügyekre hívják fel a figyelmet, ráadásul képesek nagy

zajt csapni, felkelteni a média érdeklődését is, ami már botránnyá dagaszthatja az eredeti ügyet.

## 4.2 A stakeholder-menedzsment szempontjai

A vállalatoktól tehát elvárható, hogy *döntéseik során tekintettel legyenek érintettjeik igényeire, jogaira és legitim elvárásaira*. Mit kell tenniük ennek érdekében? Mindenekelőtt komolyan kell venniük etikai felelősségüket, és felelősen kell eljárniuk döntések meghozatala során – erre a 6. fejezetben térünk vissza. Továbbá létre kell hozniuk azokat a szervezeti megoldásokat, amelyek a vállalat működése során napi szinten biztosítják az etikai és a társadalmi elvárások figyelembevételét, amelyről a következő fejezetben lesz szó. A továbbiakban itt szűkebben csak a stakeholder-menedzsment szempontjairól szólunk.

A *stakeholder-menedzsment* fogalma alatt azokat az *elveket, normákat, eljárásokat és döntéseket értjük, amelyek a vállalat és a stakeholderei közötti kapcsolatokat jellemzik*.

A stakeholder menedzsment kiindulópontja, hogy a vállalat *ismerje* stakeholdereit és azok érintettségét (Freeman 1993). Ez elég evidensnek tűnik, és könnyen feltételezhetjük, hogy általában így is van: egyes érintett-csoportokkal (fogyasztók, alkalmazottak) külön osztályok foglalkoznak (marketing, HR), a vállalati public relations dolga pedig az, hogy kapcsolatot tartson a legfontosabb stakeholderekkel. Csakhogy a vállalat tipikusan *instrumentálisan viszonyul* az érintettjeihez. Elsősorban azokkal foglalkozik, amelyektől valamit kapni akar: az alkalmazottaktól jó munkát, a fogyasztóktól bevételt, a médiától hírverést stb. Az etika azonban azt jelenti, hogy az érdekeken túl, azoktól függetlenül is tekintetbe kell vennünk a másokra gyakorolt hatást. Nem csak az erőforrásokkal bőven ellátott érintettekkel, és nem csupán instrumentális szempontból kell foglalkozni, hanem a *teljes érintetti körrel*, és a vállalati érdekeken túl az *ő elvárásainak és az etikai kötelességeknek megfelelően*.

#### **Box 4.6 Csecsemőtápszerek Afrikában – egy érzékeny fogyasztói csoport**

Az anyatejet helyettesítő bébitápszerek gyártóinak rámenős marketing kampányai a fejlődő országokban már a hetvenes évek elején komoly bírálatokat váltottak ki. Az ENSZ egy szakértői testülete már ekkor megfogalmazta azokat a problémákat, amelyek később a közvéleményt is felkavarták. Először is, a forró égöv alatt a csecsemőtápszereket csak por alakban lehet forgalmazni, vagyis azt az anyának kell tiszta vízzel felhígítania ahhoz, hogy fogyasztható legyen. Ha egészséges ivóvíz nem áll rendelkezésre – ami pedig a szegény országokban gyakori probléma –, akkor a gyermeket a fertőzésveszély fenyegeti. Másodszor, a használati utasítást el kell tudni olvasni. Márpedig a fejlődő országokban az analfabetizmus magas, különösen a nők körében. Harmadszor, mivel a tápszerek elég drágák, nagy a kísértés, hogy a port túlhígítsák, így hosszabbítva meg a használatát néhány nappal. Ez viszont a tápszer tápértékét erősen lecsökkenti, és számtalan eset bizonyítja, hogy a csecsemőket alultáplálták, ami megbetegedésekhez, és halálhoz vezetett. Mivel a bébitápszer-gyártók marketing kampánya – kimondva, kimondatlanul – azt az üzenetet közvetítette, hogy a mesterséges táplálás egészségesebb a szoptatásnál (ami pedig még akkor sem igaz, ha a fenti problémák nem állnak fenn), sok anya még akkor sem szoptatta a csecsemőjét, ha megtehetné volna. Persze tegyük hozzá, hogy a legtöbb fejlődő országban hiányzott a megfelelő törvényi háttér, ami megnyugtató módon szabályozta volna a csecsemőtápszerek forgalmazásának kérdéseit. Az ENSZ szakértői testülete mindazonáltal igen kritikus véleményt formált az iparág szereplőinek magatartásáról.

Peter Muller újságíró több cikket is közölt a témáról, az egyik „Csecsemőgyilkos” címmel jelent meg 1974-ben. Mivel a Nestlé volt akkor is az iparág vezető gyártója és forgalmazója, Muller számos példát hozott a cég afrikai marketing-tevékenységéből. A Third World Action Group nevű svájci társadalmi szervezet újra kiadta Muller cikkét „Nestlé, a csecsemőgyilkos” címmel és kampányt kezdett a vállalat ellen. A vállalat azonnal beperelte az egyesületet rágalmozásért. Az ügy innentől fogva dagadni kezdett. Az európai és amerikai média kitüntetett figyelmet szentelt a botránynak. Számtalan cikk, riport és elemzés jelent meg a szegény családok és a haldokló gyermekek tragédiáiról. 1977-ben az Egyesült Államokban fogyasztói bojkott-mozgalom indult a Nestlé ellen, amelyet civil szervezetek és egyházak koordináltak. A bojkottnak csak az vetett véget, hogy 1983-ban a Nestlé vállalta, hogy aláírja és betartja az ENSZ Egészségügyi Világszervezete, civil szervezetek és más iparági szereplők által kidolgozott nemzetközi etikai kódexet a bébitápszerek nemzetközi marketingjének szabályairól.

Az eset több szempontból érdekes, és a gazdaságetika egyik klasszikus esete, de jól

illusztrálja azt is, hogy egy vállalat adott esetben mennyire nincs tisztában stakeholdereinek körülményeivel, problémáival – mindazzal, ami miatt egy esetleg önmagában jó termék mégis komoly gondokat, akár tragédiákat is tud okozni.

Eleanor O'Higgins szerint négy alapvető megközelítést lehet azonosítani a stakeholder-menedzsmentben (O'Higgins 2007):

*Semleges.* Ez a megközelítés gyakorlatilag nem veszi tekintetbe a stakeholdereket, egyedül a tulajdonosi érdekre fókuszál. A stakeholder-probléma itt legfeljebb mint az *ügynök-megbízó probléma* jelenik meg.

*Pragmatikus.* A vállalat tekintettel van a stakeholderekre, de csak a vállalati célmegvalósítás szempontjából, instrumentális alapon. Ez a *stratégiai stakeholder-menedzsment* terepe.

*Elkötelezett.* Ebben a megközelítésben a vállalat komolyan veszi az érintetteket, méghozzá „saját jogon”, nem pusztán a vállalati érdek szempontjából. A pragmatikus szempont jelen van, de nem kizárólagosan, hiszen azonos súllyal esik latba az etikai megfontolás is. A vállalatvezetés igyekszik egyensúlyt találni a különböző elvárások között, és konfliktus esetén felelősen eljárni. A menedzsment modell itt az *általánosított agency modell*, amelyben a vállalatvezetés nem csupán a tulajdonosok, hanem minden stakeholder „ügynöke”.

*Idealisztikus.* Ebben a megközelítésben az érintettek előnyt élveznek a gazdasági értékteremtéssel szemben, vagyis a stakeholderekhez való viszony tisztán etikai, instrumentális megfontolások nélkül. Tiszta formájában valóban inkább csak elméleti, idealisztikus modell, azonban értelmezhető a non-mainstream üzleti világra: a társadalmi vállalkozásokra, vagy az állami tulajdonú közszolgáltató szervezetekre (pl. iskolák).

A stakeholder-menedzsment alapkérdése tehát, hogy a vállalat hogyan súlyoz az üzleti célok és az etikai megfontolások között. Ha a vállalat azonosította az érintetteit, és azok sajátos „érintettségét” (ehhez adott esetben kutatást, pl. felmérést is kell végezni, illetve különböző módokon kommunikálni kell a stakeholderekkel), utána hasznos lehet a stakeholder-csoportokat aszerint csoportosítani, hogy mekkora hatalommal rendelkeznek, illetve etikai szempontból mekkora az érintettségük. Mitchell et al. (1997) klasszikus cikke szerint az érintettek elvárásaihoz eltérő *hatalom*, *legitimitás* és *sürgősség* kapcsolódik. A hatalom itt azt

jelenti, hogy az érintett mennyire képes befolyásolni a szervezeti működést. A legitimitás az érintett elvárásainak elismerésre méltóságát, morális súlyát jelenti, míg a sürgősség azt, hogy mennyire halaszthatatlan a megfogalmazott igény teljesítése. Bár Mitchellék leíró értelemben fogalmazták meg modelljüket (tehát szerintük a vállalatok a nagyobb hatalmú, nagyobb legitimitású és sürgős ügyeket megfogalmazó érintetteknek fognak nagyobb figyelmet szentelni), az normatívan is értelmezhető. Mivel a sürgősség csak az időbeli dimenziót hozza be, ezért össze lehet vonni a legitimitással. Ezt az összevont dimenziót nevezhetjük a stakeholder *etikai érintettségének*.

*A hatalom és az etika érintettség-terében három releváns pozíció adódik (Zsolnai 2001):*

(i) a „király” pozíciót a nagy hatalommal és nagy etikai érintettséggel rendelkező stakeholderek foglalják el;

(ii) a „kibic” pozícióban azok vannak, akiknek nagy a hatalmuk, ám a közvetlen érintettségük csekély;

(iii) az „áldozat” pozícióban azok vannak, akiknek csekély a hatalmuk a vállalat befolyásolására, ám etikai érintettségük magas.

A vállalatnak jól felfogott érdeke a nagy hatalommal rendelkező érintettek figyelembe vétele. Az etika azonban azt írja elő, hogy kötelessége tekintetbe venni a hatalommal nem, vagy alig rendelkező csoportok érdekeit is, különösen, ha azok magas etikai érintettséggel bírnak. Úgy is fogalmazhatunk, hogy egy vállalat etikussága lemérhető azon, hogy miként bánik az „áldozat” szerepbe került stakeholdereivel.

### **4.3 Reciprocitás a stakeholder-kapcsolatokban**

Az üzleti etika kapcsán gyakran visszatérő kérdés, hogy vajon megéri-e; kifizetődik-e a felelős vállalati magatartás. Ez nem az etika megközelítése, hiszen az azt állítja, hogy morális kötelességünknek akkor is eleget kell tennünk, ha az komoly költséggel jár – például az egészségre ártalmas terméket akkor is vissza kell vonni a forgalmazásból, ha ez jelentős veszteséget okoz. Ennek ellenére a költségekre és hasznokra irányuló kérdésfeltevést nem



lehet lesöpörni az asztalról, hiszen a vállalat a ma uralkodó felfogás szerint mégiscsak egy „profittermelő szervezet”, amelynek a *raison d’être*-je a gazdasági értékteremtés.

Robert H. Frank, a Cornell Egyetem professzora úgy érvel, hogy *az etikus vállalati magatartás a stakeholderekkel való javuló együttműködés mechanizmusán keresztül hasznot hozhat a cégeknek* (Frank 2004). Ő az alábbi mechanizmusokat emeli ki:

(i) Az értékorientált vállalatok tulajdonosai elkötelezettek a felelős működés iránt, és ilyen vezetőket fognak kiválasztani. Mindezek miatt az *opportunistá magatartás esélye csökken* a menedzsment és a tulajdonos részéről is.

(ii) *Morális megelégedettség*: az alkalmazottak azonosulni tudnak a vállalattal, ezért lojalitásuk nő, jobban dolgoznak akár kevesebb bérért is.

(iii) Nemcsak szakmai, hanem *morális értelemben is minőségi munkaerő* toborozható, akik megbízhatóbbak.

(iv) A jó vállalatok sikereesebbek a *fogyasztói lojalitás* kialakításában is.

(v) *Bizalmon alapuló kapcsolat* alakul ki a beszállítókkal és hitelezőkkel, ami nehéz időkben komoly erőforrást jelenthet.

#### **Box 4.7 Etika és pályaválasztás**

Robert H. Frank több évig tartó követéses panelvizsgálatban tanulmányozta a belső etikai elköteleződés hatását a pályaválasztásra (Frank 2004). Eredményei azt mutatják, hogy az egyetemi (jog-) hallgatók attitűdjeiből és morálpszichológiai profiljából meg lehetett jósolni, hogy később mely szektorba mentek dolgozni: a magánszektorba, a közsférába, vagy civil szervezetekhez. A külső motiváció (fizetés) és a belső motiváció (elkötelezettség a társadalmi hasznosság iránt) között fordított összefüggés érvényesült: akinek a külső motiváció volt fontos, később egy vállalatnál helyezkedett el, míg a legerősebb belső motivációval rendelkező diákok később egy civil szervezetnél dolgoztak. A köz szolgálatát a közepes erősségű belső- és külső motivációval rendelkező hallgatók választották. De a vállalati szférát választó hallgatók is differenciálódtak aszerint, hogy milyen erős volt az értékek iránti elköteleződésük: az erős morális profillal rendelkező hallgatók az etikusabbnak tartott vállalatokhoz mentek el dolgozni, míg a gyenge értékorientációjú hallgatók oda, ahol a

legtöbbet kereshették. A tanulmányi eredmények nem befolyásolták szignifikánsan a pályaválasztást. Ez azt jelenti, hogy az etikus cégek ugyanolyan intelligens, ám becsületesebb, elkötelezettebb munkatársakhoz jutottak, mint a kevésbé jó hírű vállalatok.

Frank érveit meg is fordíthatjuk. Ha a vállalat *nem törekszik méltányos kapcsolatokra* az érintettjeivel, akkor *azok olyan akciókat kezdeményezhetnek*, amelyek a vállalat *megbüntetését*, vagy a cég kárára *a saját hasznaik növelését* célozzák:

(i) A fogyasztók bojkottot kezdeményezhetnek a vállalat termékei ellen (vö. Boda & Gulyás 2006), ami a közvetlen káron túl reputációs veszteséget is okoz. A fogyasztók az utóbbi 1-2 évtizedben egyre gyakrabban élnek ezzel az eszközzel elégedetlenségük kifejezésére, így a növekvő bojkott-veszély miatt a vállalatoknak egyre nagyobb kihívás az ilyen helyzetek menedzselése (vö. Hunter et al. 2008).

(ii) A médiában kritikus cikkek jelenhetnek meg, ami szintén rontja a vállalat hírnevét.

(iii) A botrányokba keveredett vállalatok részvényeitől a befektetők is szabadulni igyekeznek – ez történt például a Nike-val és más, gyerekmunka-botrányokba keveredett cégekkel (vö. Klein 2004).

(iv) Az alkalmazottak nem végzik feladataikat elég lelkesen, esetleg kifejezetten a saját zsebükre dolgoznak (vö. Kaptein & Wempe 2007), vagy végső esetben otthagynak a céget, márpedig a megnövekedett fluktuáció költségeket jelent a vállalatnak.

Akár a pozitív (a vállalattal együttműködő), akár a negatív (a vállalatot szankcionáló) stakeholder reakcióit nézzük, mindkettő mögött alapvető emberi motivációk húzódnak meg: a *reciprocitásra való törekvés* (Hahn 2012). A méltánytalannak, jogtalannak, morális szempontból kifogásolhatónak érzékelt viselkedésre az érintettek *tiltakozással*, esetleg ugyancsak *méltánytalan akciókkal*, vagy végső soron – ha tehetik – a vállalattal való kapcsolat megszakításával válaszolhatnak. Megfordítva: a *méltányos bánásmódra* az érintettek növekvő *bizalommal*, a vállalat igényeinek (pl. a főnök elvárásainak) *legitimként* való elismerésével, és fokozódó *együttműködéssel* reagálnak (Tyler 2012).

De mit jelent a *méltányosság* (fairness) a stakeholder kapcsolatokban? A méltányosság vagy igazságosság Arisztotelész szavaival azt jelenti, hogy *mindenki megkapja azt, ami neki jár*. A

méltányosságnak két alapvető értelme van: osztó (disztributív) és eljárási (procedurális) méltányosság. Az osztó méltányosság azt jelenti tehát, hogy a javakból mindenki megkapja ami neki jár: az alkalmazott a méltányos fizetést, a fogyasztó az ár-érték arányos terméket, a tulajdonos a befektetése utáni hozamot stb.

Az osztó méltányosság mellett azonban legalább ilyen fontos az eljárási méltányosság. Sőt, talán fontosabb is. Tyler kutatásai azt igazolják, hogy az intézmények iránti bizalmat elsősorban a procedurális méltányosság befolyásolja: azokban az intézményekben nagyobb az emberek bizalma, amelyek működését eljárási értelemben méltányosnak érzik (2012). Ez olyasmiket jelent, mint az intézményi működés átláthatósága; a döntésekben való részvétel, beleszólás lehetősége; a felülvizsgálatra, önkorrekcióna, a hibák elismerésére és kijavítására irányuló igyekezet az intézmény részéről; a jogszerű, nem diszkriminatív elbánás; az időbeli és elvi konzisztencia a működésben; a jóhiszemű, jóindulatú hozzáállás. Kimutatták például, hogy a méltányos, fair, korrekt eljárások általában véve növelik a vezető legitimitását, ami mérhető azzal, hogy inkább hajlandóak elfogadni tőle a bírálatot, vagy a negatív következménnyel járó döntéseket (Kramer 1999, Holtz & Harold 2008).

### **Hivatkozott szakirodalom**

Boda Zs., Gulyás E. 2006, 'The ethical consumerism movement' in *Interdisciplinary Yearbook of Business Ethics 1*, pp. 141-153.

Frank, R. H. 2004, *What Price the Moral High Ground? Ethical Dilemmas in Competitive Environment*, Princeton University Press, Princeton.

Freeman, E. R. 1993, 'Stakeholder-menedzsment' in *Etika a gazdaságban*, szerk. Kindler J. & Zsolnai L. Keraban, Budapest, pp. 169-190.

Hahn, T. 2012, 'Reciprocal stakeholder relations: A motive-based approach to the implementation of normative stakeholder demands', *Business and Society*, 20 (10), pp. 1-43.

Holtz, B. C., Harold C. M. 2008, 'When your boss says no! The effects of leadership style and trust on employee reactions to managerial explanations', *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 81, pp. 777–802.

Hunter, M. L., Menestrel M. L., Bettignies, H. C. de 2008, 'Beyond Control: Crisis Strategies and Stakeholder Media in the Danone Boycott of 2001', *Corporate Reputation Review*, 11, pp. 335-350.

Kaptein, M. & Wempe J. 2007, 'Ethical Dilemmas of Corporate Functioning' in *Ethics in the Economy. Handbook of Business Ethics*, ed. L. Zsolnai Peter Lang Academic Publisher, Oxford, pp. 135-150.

Klein, N. 2004, *No logo*, Tudatos Vásárlók Egyesülete, Budapest.

Kramer, R. M. 1999, 'Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions', *Annual Review of Psychology*, 50, pp. 569-598.

Mitchell, R. K., Agle, B. R. & Wood, D. J. 1997, 'Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principles of who and what really counts', *Academy of Management Review*, 22 (4), pp. 853-886.

O'Higgins, E. 2007, 'The stakeholder corporation' in *Ethics in the Economy. Handbook of Business Ethics*, ed. L. Zsolnai Peter Lang Academic Publisher, Oxford, pp. 105-133.

Pusztai Á. & Bardócz Zs. 2006, *A genetikailag módosított élelmiszerek biztonsága*, Természetesen Alapítvány, Budapest.

Smith, N. Craig 1997, 'Az etika szerepe a marketing menedzsmentben' in *Vállalati etika*, szerk. Boda Zsolt & Radácsi László, BKE VKI, Budapest, pp. 146-169.

Tyler, T. R. 2012, *Why People Cooperate. The Role of Social Motivations*, Princeton University Press, Princeton.

Zsolnai L. 2001, *Ökológia, gazdaság, etika*, Helikon, Budapest.

## 5. A vállalat etikai intézményei

Az intézmények olyan társadalmi normák, amelyek strukturálják az emberek és szervezetek interakcióit. A gazdaság komplex intézményi környezetben működik. Egyes intézmények a piac működése szempontjából elengedhetetlenek, mások viszont a társadalmi jól-létet hivatottak biztosítani. Ideális esetben ezek harmóniában vannak egymással, a valóságban azonban gyakori a konfliktus. A globális gazdaságban már nem az állam az egyetlen olyan aktor, amely a vállalatok számára intézményes korlátokat állít fel. Egyéb társadalmi szabályozórendszerek is működnek iparági szinten éppúgy, mint a civil szervezetek által fenntartva: iparági kódexek, tanúsítványok, szabványok. Egyre jellemzőbb, hogy a külső etikai intézmények mellett a vállalatok belső, szervezeti megoldásokat is alkalmaznak: szervezeti kódexet, etikai bizottságot, etikai igazgatót, képzési programokat, bejelentő rendszereket, etikai auditot és jelentést. A belső etikai intézmények nem jelentenek garanciát az etikus vállalati működésre, azonban elősegíthetik azt, ha egyéb feltételek, így például a vállalati felsővezetők elkötelezettsége is fennáll. Az etikai intézmények gyakran instrumentalizálják és ezáltal kiüresítik az etikai elkötelezettséget. Alkalmazásuk esetén ezért figyelmet kell fordítani a hitelességre és az önkorrekciónak lehetőségére.

**Kulcsfogalmak:** etikai intézmények, társadalmi szabályozás, önszabályozás, kódex, szabványok, etikai audit, etikai jelentés

## 5.1 Intézmények és szabályozás

Douglas North meghatározása szerint „az intézmények (...) olyan, az emberek által létrehozott korlátok, amelyek strukturálják a (...) gazdasági interakciókat. Lehetnek informális korlátok (szankciók, tabuk, szokások, hagyományok és magatartási kódexek), és formális szabályok (alkotmány, törvények, tulajdonjogok). A gazdaság általános törvényszerűségeivel együtt jelölik ki a választási lehetőségeket, ezáltal meghatározzák a tranzakciós és termelési költségeket, vagyis a gazdasági tevékenységek jövedelmezőségét és működési lehetőségét” (North 1991, pp. 16). A gazdaság tehát komplex intézményi, vagyis szabályozási környezetben működik, és csak ott működhet.

Az intézményi elemzéseiről Nobel-díjjal jutalmazott Douglas North figyelme elsősorban a piaci szabályozásra irányult: melyek azok az intézmények és hogyan alakulnak ki, amelyek a korlátozásokat (pl. a föld elidegenítésének tilalma, a szabad munkavállalás korlátozása, a kamatszédés tiltása) lebontják és lehetővé teszik a piaci működés érvényesülését. A piac működéséhez alapvető intézményi feltételek szükségesek: a magántulajdon tiszteltetben tartása, a jogbiztonság és még sok egyéb. North bemutatja, hogy Európában és Észak-Amerikában hogyan fejlődtek ki fokozatosan azok a pénzügyi és jogi technikák, amelyek lehetővé tették az információs aszimmetriák és a tranzakciós költségek (pl. a távolsági kereskedelemmel járó veszélyek és bizonytalanságok) csökkentését, kezelését (North 1991). Igen ám, csak hogy a piaci kudarcok azt jelzik, hogy a szabadjára engedett piac számos negatív társadalmi hatással jár. A kiszolgáltatott helyzetbe hozott fogyasztók, az adóbevételétől megfosztott állam, a kizsákmányolt alkalmazottak, az elszennyezett környezet mind-mind olyan problémák, amelyek csak szabályozással oldhatók meg.

Dienhart olyan megkülönböztetést javasol, amely a szabályozást (vagyis a gazdaság intézményi környezetét) felosztja *piaci*, illetve *társadalmi szabályozásra* (Dienhart 2000). A *piaci szabályozás* ebben az értelemben azt szolgálja, hogy a piacok a lehető leghatékonyabban tudjanak működni, azaz célja a tulajdonjog és a szabad adásvétel feltételeinek biztosítása, a tranzakciós költségek csökkentése, és a fair versenyszabályok betartatása.

A *társadalmi szabályozás* „célja nem a piaci hatékonyság növelése, hanem az *életminőség* javítása” (Dienhart 2000, pp. 201). A társadalom számára fontos célokat juttat érvényre és

értékeket védelmez – azonban az esetek többségében az alkalmazása költséget jelent a gazdaság számára. Ide sorolhatóak például az esélyegyenlőségi szabályok, az alkalmazottak jólétét szolgáló munkaügyi normák vagy a környezetvédelmi törvények.

A megkülönböztetés egyrészt releváns, hiszen a szűken vett piaci, vállalati érdekek időnként valóban összeütköznek általánosabb társadalmi, környezeti szempontokkal. Az állami szabályozásban is sokszor fájdalmas *trade-off*-ok között kell döntést hozni. Másrészt azonban a megkülönböztetés félrevezető is, hiszen a piacot egy magasabb rendszerszintről nézve nem lenne szabad szembeállítani a társadalmi, etikai, környezeti megfontolásokkal. A piacnak is az a funkciója, hogy a társadalmi jól-létet előmozdítsa, és teljesen természetes, hogy ezt néha önkorlátozó módon kell megtennie. Rövid távon ez fájdalmas átváltás, hosszabb távon viszont a harmonikus társadalom feltétele. Mellesleg szólva a szabadjára engedett piac önmagára is veszélyes, amint ezt a 2008-ban kitört globális pénzügyi-gazdasági válság is mutatja.

#### **Box 5.1 A pénzügyi piacok és a kockázat**

Alan Greenspan, az amerikai központi bank, vagyis a FED elnöke 2006-ban egy interjúban a következőképpen nyilatkozott: „Úgy vélem, hogy a pénzügyi intézmények növekedése egy olyan piaci struktúra kontextusában történt, amelyben a nagy kockázatokat alapvetően – vagy inkább úgy fogalmaznék, teljesen – kiküszöbölték.” A valóság két évvel később látványosan cáfolt rá az állítására.

A társadalmi szabályozás biztosítása elsősorban és klasszikusan az állam feladata lenne. Az állami politikák hivatottak előmozdítani a közjót, és mindenkire érvényes törvényekkel megoldani a kollektív cselekvési problémákat. A globális gazdaság működési logikája azonban komoly korlátokat jelent az állami szabályozás számára. Először is, a multinacionális vállalatok határokon átnyúló tevékenységét, vagy a nemzetközi pénzügyi piacok működését nehéz, szinte lehetetlen nemzeti szinten szabályozni. Másodszor, amit lehet(ne) szabályozni, azt is nehéz a nemzetközi verseny miatt: félő, hogy a beruházások a lazább szabályozású országokba mennek, vagy hogy a hazai vállalatok veszítenek versenyképességükből.

**Box 5.2 A lefelé tartó spirál: „race to the bottom”**

Boddewyn és Brewer (1994) azt ajánlják a multinacionális vállalatoknak, hogy a fogadó ország államát és annak (környezetvédelmi, munkaügyi stb.) előírásait kizárólag a versenyképességük szempontjából értékeljék, és érdekeik előmozdítása érdekében akár bizonyos csalástól vagy a megvesztegetéstől sem kell visszariadniuk, nem beszélve a kormányokra helyezett nyomásról.

A multinacionális vállalatok lobbiját az országok nem is hagyhatják figyelmen kívül. Az államok, elsősorban a fejlődő országok a globalizáció nyomása alatt sorra enyhítették környezeti előírásaikat. Brazília – a környezetvédők nemzetközi tiltakozó kampányai ellenére – a kilencvenes évek folyamán többször lazított környezeti előírásain. Malajziában, az exportra termelő zónákban nem érvényesek az ország egyébként sem túl magas szintű munkajogi előírásai (Cable 1996). Indonézia jelentős növekedést produkáló és exportra termelő bútortipara (lásd a hazánkban is népszerű bambusz-bútorokat) az esőerdő fenntarthatatlan irtására épül. A kilencvenes évek folyamán száz, elsősorban fejlődő ország írta át a törvényeit, sőt, néha még az alkotmányát is annak érdekében, hogy külföldi befektetőket vonzzon a bányászatba (Sampat 2003). Gyorsított engedélyezési eljárásokat, adókedvezményeket és hasonlókat ígérnek – a környezeti kritériumok érvényesítéséről nem lehetnek illúzióink, jóllehet a bányászat iszonyatos környezeti károkat produkál úgy helyi (pl. erdőirtás, nehézfém-szennyezés), mint regionális vagy globális szinten (kén-dioxid-, széndioxid-kibocsátás).

A szabályozás lazítása azonban nem korlátozódik kizárólag a fejlődő országokra. Az Egyesült Államok – jóllehet a legnagyobb széndioxid kibocsátóként a globális emisszió 20%-ért felelős – nem volt hajlandó ratifikálni a klímaváltozás elleni küzdelem első komoly megállapodását, a Kiotói Jegyzőkönyvet. A kétezres évek elején pedig szennyező üzemek környezetvédelmi engedményeket kaptak: a régi, 1970 előtt üzembe helyezett szén- és olajtüzelésű erőművek, olajfinomítók, papírgyárak, vegyi üzemek és egyéb szennyező létesítmények új szűrőberendezések felszerelése nélkül bővíthetik tevékenységüket. Ez komoly költségmegtakarítást jelent a vállalatoknak, amelyek így javíthatják versenyképességüket (HVG, 2003. szept. 13.).



Kijelenthetjük, hogy a globalizáció körülményei közepette az életminőség védelme nem maradhat egyedül a kormányzat feladata. Az etikai intézmények éppen ezt hivatottak segíteni. Definíciószerűen *az etikai intézmények olyan formális és informális szabályok, amelyek az etikai értékeket, a társadalmi elvárásokat és a környezetvédelmi normákat érvényesítik a vállalatok felé.* Az etikai intézmények klasszikusan belső, szervezeti megoldásokat jelentenek (etikai kódex, etikai képzés stb.), azonban beszélhetünk a szervezeten kívüli, külső etikai intézményekről is.

## **5.2 Külső etikai intézmények**

A szervezeten kívüli etikai intézmények legfontosabb funkciója, hogy *normatív elvárásokat* fogalmazzanak meg a vállalatok felé, valamint hogy a közös cselekvés normáit felajánlva csökkentsék a kollektív cselekvés előtt álló akadályokat. Az elvárások megfogalmazása jelenthet effektív nyomásgyakorlást (pl. a civil szervezetek etikai minősítéseit értelmezhetjük így), de önmagában a külső normák létének és mások általi explicit elismerésének van morális hatása. Tág értelemben minden, a vállalaton kívüli normatív megfontolásokat megjelenítő intézményt, működést a külső etikai intézmények közé sorolhatunk, így például a vállalati botrányokról tudósító sajtót, a szakszervezetek vagy a civil szervezetek működését is. Az alábbiakban azonban szűkebb értelemben, specifikusabb etikai intézményeket mutatunk be.

### **Iparági etikai kódexek**

Az elmúlt két évtizedben szaporodni kezdtek az olyan etikai, magatartási kódexek, amelyeket több vállalati szereplő, esetleg egy-egy iparági kamara dolgozott ki, gyakran külső szereplők (szakszervezetek, civil szervezetek, ENSZ szervezetek) bevonásával. A vegyipar Felelős gondolkodás címmel fogalmazta meg elveit (amelyet a nagyobb hazai vegyipari cégek is aláírtak), de a gyerekmunka botrányok nyomán például a szociális-munkaügyi dimenzióban is több ilyen dokumentum született. Van kódex a gyógyszerek vagy a mezőgazdasági vegyszerek nemzetközi marketingjéről is. Általában sajnos megállapítható, hogy ezek a kódexek mindig egy-egy komolyabb botrány után születtek meg. Így történt ez az első, a csecsemőtápszerek nemzetközi forgalmazásáról szóló kódex esetében is (lásd: Box 4.6).

## Iparági önszabályozás

Iparági szinten nem csak kódexeket lehet kidolgozni, hanem létre lehet hozni önszabályozó testületeket is, amelyeknek a döntései ugyan nem „törvényerejűek”, de a vállalatoknak mégis ajánlatos megszívlelni őket. Egy ilyen hazai példa a Reklámszövetség Önszabályozó Etikai Bizottsága.

### **Box 5.3 A Reklámszövetség Önszabályozó Etikai Bizottsága**

A Magyar Reklámszövetség egy szakmai szervezet, amelynek tagjai a reklámkészítő cégek. Önszabályozó Etikai Bizottságának az a feladata, hogy állást foglaljon minden olyan esetben, amikor felmerül, hogy egy reklám etikátlan. A Bizottsághoz bárki fordulhat panasszal vagy észrevétellel, ám ülését zárt ajtók mögött tartja, és döntése sem nyilvános. Döntése csak ajánlás, nem kötelező, de azt a tapasztalatok szerint a vállalatok többnyire elfogadják.

Számos reklámot vontak már vissza a Bizottság ajánlása nyomán. Tudni lehet, hogy erre a sorsa jutott például az a Nestlé reklám is, amely arra biztatta a gyermekeket, hogy igyanak még egy pohár kakaót, majd „fogják rá a Nyuszira”, azaz hazudjanak szüleiknek.

## Adatbázisok, listák

A civil szervezetek, szakszervezetek, zöldek régóta használják azt a nyomásgyakorlási eszközt, hogy a vállalatokról negatív vagy pozitív töltetű *információkat* tesznek közzé. A XIX. századi Amerikában például a rabszolgamunkát alkalmazó, majd a szakszervezeteket nem toleráló vállalatokat nevezték meg. Manapság számos témában találhatunk civil és fogyasztóvédelmi adatbázisokat az interneten, amelyek a vállalatok környezetvédelmi gyakorlatairól, a termékek előállítási körülményeiről (pl. gyerekmunka-probléma), vagy a vállalatok egyéb kifogásolható működéséről (pl. fegyvergyártásban való részvétel, korrupciós ügyek) tesznek közzé információkat, nem titkoltan azzal a céllal, hogy befolyásolják a fogyasztókat, és általuk végső soron magukat a cégeket. Az egyik legrégebbi ilyen adatbázis az angol Ethical Consumer nevű szervezeté ([www.ethicalconsumer.org](http://www.ethicalconsumer.org)).

## **Etikai tanúsítványok**

A felelős vállalatok igyekeznek olyan szabványok szerint működni, amelyek ellenőrizhetőek, és tanúsíthatóak. Jegyezzük meg, hogy a tanúsítványok bizonyos értelemben akár szervezeten belüli intézményként is értelmezhetőek, amennyiben komoly szervezeti változásokat tesznek szükségessé. Egyre több ilyen szabvány áll rendelkezésre, pl. az ISO 14001 irányítási rendszerrel (szabvánnyal) rendelkező vállalatok a környezetvédelmi teljesítményük javításáért tesznek. Ha egy vállalatnak ilyen szabványa van (ezt gyakran a termékein is feltünteti), az nem jelenti azt, hogy a vállalat teljesen „zöld”, azaz környezetbarát. Azt azonban igen, hogy igyekszik minél környezetbarátabb lenni, van környezetvédelmi stratégiája, és annak felelőse, aki ezzel foglalkozik, a szennyezésekre vonatkozó méréseket végez stb.

Magyarországon nemigen létezik, de külföldön sok vállalatnak van SA 8000 szabványa is. Ez azt bizonyítja, hogy a vállalat a külföldi üzemeiben is betartja a munkaügyi, szociális minimumokat, tehát például nem alkalmaz gyermekmunkát. Sőt, mindezt a szállítótól is megköveteli.

A magyar boltokban kapható termékeken is található azonban sok olyan címke, amely a vállalat társadalmi vagy környezeti teljesítményét hivatott bizonyítani. Ezek a címkék bizonyítják a felelős működésre való törekvést, és a vállalatok abban bíznak, hogy az etikus fogyasztók inkább vásárolják ezeket a termékeket – még akkor is, ha néha drágábbak a többinél.

Az alábbiakban bemutatunk néhány ilyen címkét, de ezeken kívül még sok másféle is található a termékeken. Mint látható, elsősorban környezetvédelmi címkéket találhatunk a termékeken. Ennek az az oka, hogy a környezetvédelmi problémák hamarabb tudatosultak az emberekben, mint a vállalatok működésével járó esetleges társadalmi problémák, de nem lehet kétségünk afelől, hogy a jövőben az általános etikai címkék is szaporodni fognak.



**Környezetbarát védjegy:** A Környezetvédelmi Minisztérium által létrehozott bizottság ítéli oda annak a terméknek, amelyik vagy amelyiknek a csomagolása környezetbarát. Pontosabban: amelyik termék akár a gyártása, akár a felhasználása, akár a hulladékká válása során kevésbé terheli a környezetet, mint a hasonló termékek.



**Bioteremék:** A Biokultúra Egyesület minősített bioteremék jele, melyet a Biokontroll Kht. ellenőrzése után ítélnek oda. A jelzés garantálja, hogy az adott termék alapanyagát a környezetbarát, organikus, vegyszermentes módon termesztették, a termék maga sem tartalmaz mesterséges adalékanyagokat ([www.biokultura.com](http://www.biokultura.com))



**Zöld Pont:** Németországban használt jelzés, a gyártó részt vesz az ott működő ún. kettős visszagyűjtési rendszerben, azaz a terméke által termelt hulladékot visszagyűjtve újrahasznosítják. Mivel semmilyen más környezeti tulajdonságot nem jelöl, Magyarországon nincs hasznos jelentése.



**Delfinkímélő tonhal:** Az Egyesült Államok kereskedelmi minisztériumának tanúsító jelzése, amely garantálja, hogy az adott konzervben lévő tonhal halászata közben nem öltek vagy sebesítettek meg delfineket. (Ez a probléma abból adódik, hogy a delfin és a tonhal azonos élőhelyen található, és sajnos a delfinek gyakran lelik halálukat a tonhalászok hálójában).



**Kiváló Magyar Élelmiszer:** A Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium és a Magyar Közösségi Agrármarketing Centrum (AMC) Közhasznú Társaság adja ki olyan gyártóknak akik élelmiszer-előállító tevékenységüket Magyarországon végzik, és a pályázott terméket Magyarországon állították elő ([www.amc.hu](http://www.amc.hu)).



**Kék Angyal:** Németországban bevezetett jelképe azon termékeknek, amelyek a piacon lévő hasonló rendeltetésű más termékekhez képest valamelyik környezetvédelmi szempontból fontos területen lényegesen kedvezőbb tulajdonsággal bírnak.

## Fenntarthatósági tőzsdeindex

1999-ben hozták létre a Dow Jones Sustainability Indexeket (DJSI), amely a New York-i tőzsde Dow Jones indexébe tartozó, a világ 2500 vezető vállalata közül annak a legjobb 10%-nak a részvényeit foglalja magába, amelyek bizonyos etikai, társadalmi és környezeti standardok vonatkozásában a legmagasabb teljesítményt mutatják. Egyszerűen fogalmazva: a

DJSI a világ legkiválóbb vállalatainak részvényárfolyamát mutatja, és a fenntartható avagy etikus befektetések számára a legfontosabb igazodási pontot jelenti. A vállalatokat több kritérium alapján minősítik, amelynek éppúgy része a vállalatok környezetvédelmi teljesítménye, és a klímaváltozás elleni stratégiájuk, mint a munkaügyi gyakorlatuk, a beszállítóikkal való kapcsolatuk, a vállalati kormányzás jellemzői, vagy a kockázatkezelésük. A DJSI-be tartozni privilégium, ami jelzi egy vállalat értékét, és amiért a cégek is sok mindent hajlandóak megtenni. Ugyanakkor a kritikusok megjegyzik, hogy a DJSI minősítést elsősorban a vállalatoktól kapott információk alapján végzik el, független ellenőrzés nincs. Az index nimbuszát egyes magasra értékelt vállalatok botrányai is megtépázták: 2010-ben például a korábban sokszor példaértékűnek tartott British Petroleum (BP) egyik tengeri olajkútjánál történt robbanás, ami 11 ember halálát okozta, és az azt követő olajkiömlés súlyos környezeti katasztrófát okozott a Mexikói-öbölben. A BP-t azonnal kivették a DJSI-ből, azonban az esetről készült elemzések azt valószínűsítik, hogy a baleset nem véletlenszerűen, hanem korábbi szisztematikus mulasztások miatt történt – ami utólag is kínos a DJSI-nek.

### **5.3 Szervezetben belüli etikai intézmények**

A továbbiakban a belső etikai intézményeket mutatjuk be röviden. Hangsúlyozni kell, hogy miként a fontos érintett-csoportok is különbözőek az egyes vállalatoknál, az etikai intézmények sem lehetnek teljesen egyformák. A más-más jellegű, kultúrájú, méretű stb. vállalatoknak az etikai intézményei is másként fognak alakulni. Az alábbiak tehát egy általános sémának, sorvezetőnek tekintendők, amelyeket a konkrét vállalat igényeihez, jellemzőihez kell formálni.

#### **Az etikai kódex**

Az etikai intézmények közül messze a legelterjedtebbek az etikai kódexek. Az Egyesült Államokban a nagyobb vállalatok szinte mindegyikének van etikai kódexe. Nyugat-Európában ez az arány 80% körüli, míg hazánkban 23%, de az arány Európában is növekvő (KPMG 2008, Ernst&Young 2011).

*Az etikai kódex önkéntes és nyilvános nyilatkozat a vállalat által követett elvekről. Állhat néhány lapból, de lehet könyvméretű is. Ez sok mindentől függ: egy nagyobb, sokféle érintettel rendelkező, és sok mindennel foglalkozó cég esetében nyilván elvárható, hogy részletesebb, terjedelmesebb legyen a kódex. Kisebb méretű és kevésbé diverzifikált tevékenységű vállalatnál, amely kevesebb érintettel áll kapcsolatban, talán valóban néhány oldal is tökéletesen megteszi. De a hossza függ attól is, hogy milyen koncepció szerint készül: van, amikor az etikai kódex egy hosszabb krédóra hasonlít, és csak általános elveket, értékeket nyilvánít ki (értékalapú etikai kódex). Máskor azonban részletesen végigmegy a vállalat működésén, és egyes területekre kidolgozott szabályokat, tiltásokat és javaslatokat fogalmaz meg (szabályalapú etikai kódex). A szabályok lehetnek *tiltások*, pozitív *ajánlások* (mit kell tenni), valamint *eljárások* (hogyan kell megoldani a konfliktusokat, kihez kell fordulni stb.).*

#### **Box 5.4 A szállítókkal való kapcsolattartás**

Sok vállalatnál okoz problémát az, hogy alkalmazottaik milyen kapcsolatot alakítanak ki az üzleti partnerekkel, különösen a szállítókkal. Fennáll ugyanis a veszély, hogy a szállítók megpróbálják „lekenyerezni” a velük kapcsolatot tartó személyt, azért, hogy minél nagyobb értékű, és kedvezőbb feltételeket tartalmazó megbízásokhoz jussanak. Nem is feltétlenül egyértelmű korrupcióra, megvesztegetésre kell gondolni: elég, ha a szállító cég rendszeresen ajándékokkal kedveskedik az alkalmazottnak, amely aztán önkéntelenül is kedvezőbben fog az adott céghez viszonyulni. Ezért sok vállalat részletesen előírja, hogy a partnerektől milyen típusú és mekkora értékű ajándékokat lehet elfogadni (mondjuk egy éttermi ebéd árát még igen, de egy külföldi utazásét már nem), illetve, hogy melyek az ajándék elfogadásának szabályai. Például az ajándékot el lehet fogadni, de nem személyes használatra, hanem a cég számára felajánlva. Mondjuk a külföldi utazást az alkalmazott nem fogadhatja el magának, de a cég számára igen: ekkor a vezetőség fogja eldönteni, hogy melyik dolgozó élhet az utazási lehetőséggel. Eljárásokat is javasolhatnak: mondjuk az alkalmazottnak melyik vezetőhöz kell fordulnia, ha bizonytalan azt illetően, hogy elfogadhat-e valamilyen ajándékot.

Nagyon fontos három további alapelv (vö. Newton 1997):

(i) *A részvétel elve.* A kódexet érdemes az érintett-csoportok bevonásával kialakítani. Ezt lehet úgy is, hogy meghívjuk egyes érintettek képviselőit a megbeszélésekre, vitákra, de lehet úgy is, hogy csak bizonyos kérdésekben kérjük ki a véleményüket. Egy érintett-csoportot azonban mindenképp be kell vonni a kódex részletes kidolgozásába: az alkalmazottakat. A kódex ugyanis elsősorban rájuk fog vonatkozni, nekik kell magukénak érezni azt.

(ii) *A hitelesség elve.* Fontos, hogy a kódex előírásai a vállalat összes alkalmazottjára egyformán vonatkozzanak. Teljesen hiteltelen az, ha a vezetőkre a szabályok, elvek nem vonatkoznak.

(iii) *Az érvényesség elve.* A kódexnek érvényes etikai normákra kell épülniük, nem írhatnak elő olyasmit, ami ellentétes hétköznapi erkölcsi felfogásunkkal. Ez magától értetődőnek tűnik, mégis előfordul, hogy a vállalatok a kódexekben például a minden határon túlmenő lojalitást, hűséget várják el az alkalmazottaktól. Pedig ez nem jogos, mert ha a vállalat súlyos etikátlan vagy jogtalan cselekedetet hajt végre, akkor az alkalmazottaknak éppen az a kötelessége, hogy erről a külvilágot, az érintetteket értesítse. A kódex tehát nem szolgálhat egyfajta fegyelmező eszközzel, illetve házirendként, mert akkor elveszti valódi funkcióját.

Az etikai kódex léte azonban önmagában kevés. Megfelelően kommunikálni kell az alkalmazottak (pl. az újonnan belépők) felé. Időről-időre érdemes felülvizsgálni, átdolgozni, és a vezetőségnek is érdemes kinyilvánítania a kódex érvényességét, továbbá egyéb etikai intézményekkel, például az etikai igazgató, az etikai bizottság és az etikai forródrót segítségével folyamatosan működtetni, és érvényt szerezni neki.

### **Etikai igazgató, etikai bizottság**

Érdemes lehet a vállalaton belül valakit vagy valakit megbíznival azzal, hogy kezeljék az etikai programokat, vezessék a kódex kidolgozását, koordinálják az etikai képzést, vagy segítsék az etikus döntéshozatalt. A gyakorlatban ez utóbbi feladata a legfontosabb: az alkalmazottak hozzá(juk) fordulhatnak, ha valamilyen megoldandó problémájuk, etikai természetű dilemmájuk van, és nem tudják, hogy miként kell eljárniuk. Néhány vállalatnál ezekre a célokra etikai igazgatót neveznek ki. A neve lehet más is: Magyarországon a GE Tungsram Rt.-nek van egy egész etikai igazgatói rendszere, ott azonban őket ombudsmanoknak hívják.

Az etikai igazgatók gyakorlata hazánkban kevésbé elterjedt, ám az amerikai vállalatok körében igen népszerű: a közepes és nagyobb méretű vállalatok több, mint fele rendelkezik legalább egy etikai felelőssel (LRN 2010).

Az etikai bizottság szerepe hasonló lehet, ám többnyire az a fő feladata, hogy vitás ügyekben ítéljen. Az etikai bizottságot tehát csak időről-időre hívják össze, akkor, ha valamilyen konfliktus van, vagy felmerül az etikátlan viselkedés gyanúja. A bizottság gyakran csak döntést hoz és ajánlásokat fogalmaz meg, az esetleges szankciók, büntetések kiszabása inkább a vezetőség felelőssége. Az etikai bizottság alkalmazása elég elterjedt, nem csak vállalatok, hanem köztestületek, kamarák, kórházak és más szervezetek is gyakran rendelkeznek ilyennel.

### **Etikai képzési programok**

E programok nem igazán képzések a szó valódi értelmében. Inkább olyan tréningeknek nevezhetők, amelyek során az alkalmazottak egy felkészült irányító vezetésével etikai kérdéseket vitatnak meg. E programoknak több célja lehet:

- Hozzájárulhat ahhoz, hogy az alkalmazottak megismerjék a vállalat etikai politikáját, kódexét, értékelkötelezettségét. Ez különösen az új alkalmazottak számára lehet fontos.
- Segíthet abban, hogy az alkalmazottak elmélyüljenek egy problématerület dilemmáiban és lehetséges konfliktusaiban. Ez akkor különösen fontos, ha láthatólag van egy ilyen kiemelt problématerület (mint mondjuk a szállítókkal való kapcsolattartás – lásd fentebb).
- Hozzájárulhat, hogy az alkalmazottak átérezzék személyes felelősségüket a vállalat etikus működésével kapcsolatban, és hogy azonosuljanak a vállalati értékekkel.
- Végül eszközül szolgálhatnak az etikai kódex kidolgozásához vagy átdolgozásához, továbbfejlesztéséhez.

Az etikai képzési programokat csak a legkiválóbb vállalatoknál veszik igazán komolyan. A legtöbb helyen megelégednek az etikai kódex és a legfontosabb etikai elvek



kommunikálásával. Terjednek az on-line képzések (LRN 2010), Magyarországon például az OTP-nek van kidolgozott on-line etikai képzése (Szegedi 2012).

### **Etikai bejelentő rendszerek (etikai forródrót)**

Az etikai kódexnek akkor lehet érvényt szerezni, ha valamilyen módon kiderülnek a normaszegő viselkedések. Egyre több vállalat teszi lehetővé, hogy az alkalmazottak a felettesüket megkerülve közvetlenül a felsővezetéshez, esetleg az etikai igazgatóhoz vagy a compliance osztályhoz fordulhassanak panaszaikkal, észrevételeikkel – adott esetben akár anonim módon is. A bejelentés, különösen, ha anonim, persze sokaknak a „feljelentés” rosszízű gyakorlatát juttathatja eszébe. Kétségtelen, hogy a vállalati kultúrán, valamint a bejelentés alapos kivizsgálásán is múlik, múlhat, hogy a jóhiszemű bejelentésből ne legyen feljelentés. A hazai cégek közül például a GE Tungsram régóta működtet ilyen rendszert, és tapasztalataik alapján nem jellemző az alaptalan vádaskodás. Az etikai forródrót hazai elterjedtségéről nincsenek adatok, de például egy tizenkét nagyvállalat etikai intézményeit elemző kutatás azt találta, hogy közülük tíznek volt valamilyen, többnyire még az anonimitást is lehetővé tevő bejelentő rendszere (Szegedi 2012).

### **Az etikai jelentés és audit**

Az etikai intézmények közül viszonylag új, ám jelentős karriert futott be az *etikai vagy fenntarthatósági jelentés* és a mögötte álló *audit*. A karrier egyik oka, hogy a Global Reporting Initiative (GRI [www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org)) keretében tanácsadó cégek, civil szervezetek és egyetemek közösen kidolgozták a jelentések egységes rendszerét. A GRI vonatkozási pontot jelent a vállalatok számára, és a gyakorlat gyorsan terjed a vállalatok között. *A jelentés lényege, hogy szisztematikusan, és összehasonlítható módon bemutatja a vállalat működésének etikai, társadalmi és környezeti vonatkozásait.* Információt nyújt a stakeholdereknek és hitelesen tanúsítja a vállalat etikai teljesítményét. A GRI rendszerében a vállalati jelentés három fő részből áll: gazdasági, társadalmi és környezeti. A gazdasági rész magába foglalja a hagyományos üzleti jelentést, de ezen kívül a vállalat működésével kapcsolatos egyéb gazdasági vonatkozásokra is kitér, pl. arra, hogy milyen a vállalat hatása a helyi gazdaságra. A társadalmi rész a stakeholderekkel való bánásmódot kell, hogy bemutassa, és amennyire lehet, adatolja. A környezeti rész értelemszerűen a vállalat környezeti teljesítményét hivatott kommunikálni.

A jelentés akkor hiteles, ha audit áll mögötte. Az *etikai audit a vállalati tevékenység etikai szempontú elemzése és értékelése*. A jelentés elvileg feltételezi az auditot, de ez fordítva nem feltétlenül igaz: az audit készülhet csupán belső célokra, hogy a vállalatvezetés visszajelzést kapjon a vállalat működésének etikai minőségéről. Az audit elemzése alapján később lehet esetleg változásokat elhatározni, új stratégiát kijelölni stb.

Hogyan készül és milyen az etikai audit?

Az audit irányulhat a vállalat egészének vagy csak egy részterületének működésére. Vegyük ez utóbbit! Tegyük fel, hogy a vállalatvezetés arra kíváncsi, hogy miként alakul a viszony a *helyi közösséggel*, mint érintett-csoporttal! (Lásd Wheeler & Sillanpaa 1997).

Az *első lépés* tehát megvan: eldöntöttük, hogy mire irányul az audit.

A *második lépés*, hogy eldöntsük, azon belül mire lehetünk kíváncsiak, milyen értelmes kérdések tehetők fel, és főleg, hogy milyen *mérőszámok* hozhatók létre. Nem lehet persze mindent számban (és főleg forintban) kifejezni egy etikai auditban, de azért sok mindent igen. És ezt érdemes megpróbálni. A számok ugyanis összehasonlítást, egyértelmű mérést tesznek lehetővé. Hogyan mérhető a helyi közösséghez való viszony? Sokféleképpen. Például:

- A vállalat végeztethet egy *közvélemény kutatást*, és ennek keretében megkérdezhetik a helyi lakosokat: mit gondolnak a vállalatról; javult-e a véleményük a vállalatról az elmúlt években, vagy éppen romlott; hogyan értékelnék egytől ötig a vállalat tevékenységét etikai szempontból; és így tovább.
- De azt is meg lehet nézni, hogy *hány panasz* érkezett a vállalathoz vagy a hatóságokhoz (például az önkormányzathoz vagy a környezetvédelmi hatósághoz) a helyi lakosoktól. Nő vagy csökken a panaszok száma? Kapott-e valamilyen büntetést (mondjuk környezetvédelmi bírságot) a vállalat ezek miatt vagy nem?
- Az is sokat mondhat a helyi közösséghez való viszonyról, hogy *a vállalat dolgozói közül hányan helyiek* és hányan jönnek más településről. Nő vagy csökken a helyiek száma? Ugyanez megnézhető a beszállítókra, alvállalkozókra is. Mindez elárulhatja, hogy mennyire illeszkedett be a vállalat a helyi közösségbe.

- Meg lehet nézni azt is, hogy a vállalat *mennyi pénzt áldozott helyi célokra*: a futballcsapat támogatására vagy parkfelújításra.
- És végül vizsgálható, hogy a vállalatnak milyen *tevékenységei* voltak, amelyek a helyi közösségre vonatkoztak. (Ezek már nem feltétlenül számok.) Például tartott-e nyílt napokat, fórumokat, amikor a helyiek megismerhették, hogy mivel foglalkozik a cég, mennyire biztonságos stb.?

A *harmadik lépés*, hogy begyűjtjük az adatokat. A fenti mérőszámok és mutatók közül sok elkészíthető úgy, hogy összeszedetjük az itt vagy ott meglévő adatokat. Mások új kutatást, vagy vizsgálatot tesznek szükségessé (pl. közvélemény kutatás).

A *negyedik lépés*, hogy meghallgatásokat, konzultációkat szervezünk a vállalat és az érintett-csoport képviselői között. Ez azért fontos, hogy az érintettek személyesen is elmondhassák véleményüket.

Az *ötödik lépés*, hogy a vállalatot belülről is átvilágítjuk. Fel kell térképezni, hogy ki vagy kik foglalkoznak olyan ügyekkel, amelyek a helyi közösség számára fontosak. Például lehet, hogy a helyiek aggódnak a környezetszennyezés miatt. Ekkor meg kell nézni, hogy a vállalaton belül milyen a környezetvédelem helyzete. Milyen stratégiával, politikával rendelkezik a cég? Azok, akik a környezetvédelemmel foglalkoznak, vajon tisztában vannak a helyiek aggodalmaival? És így tovább.

A *hatodik lépés*, hogy a fentiek alapján elkészül a vizsgálat eredménye, a jelentés. Ez először csak egy belső jelentés, amelynek az a célja, hogy a vállalat szembe nézhessen azzal, amit csinál. A belső jelentés alapján készülhet egy külső jelentés, amely már másoknak (is) szól. Érdeemes a nyilvános jelentést, beszámolót külső ellenőrzőkkel verifikáltatni, ellenjegyeztetni, így nagyobb a hitelessége.

A *legfontosabb* persze az, hogy az elkészült auditnak legyen valamilyen hatása, következménye. Vagyis ha kiderül, hogy milyen területen vannak problémák, és hogyan kellene változtatni, akkor azokra a változtatásokra kerüljön is sor. Ha kell, dolgozzák át az etikai kódexet. Ha kell, fogadjon el új stratégiát vagy politikákat a cégvezetés. Ha kell, hozzon létre új intézményeket, felelősöket. Ha kell, szervezzen képzést az alkalmazottak számára.

### **Box 5.5 A Shell éves jelentése**

A Shell olajvállalatot sok kritika és támadás érte a kilencvenes években. Kiderült, hogy a fejlődő országokban, például Nigériában nem vette figyelembe a helyi lakosok jogait, igényeit. Elszennyezte, kisajátította földjeiket, semmibe vette emberi jogukat. A vádak szerint a Shell áttételesen felelős Ken Saro-Wiwa emberjogi aktivista haláláért is, aki a vállalat tevékenysége ellen tiltakozott, és a nigériai hatóságok kivégezték. A Shell ellen fogyasztói bojkott is indult.

Mindezek hatására a kilencvenes évek végén a Shell kénytelen volt felülvizsgálni tevékenységét. Újra kellett gondolnia azt, hogy kik is az érintettjei, és mivel tartozik nekik. Átfogó etikai programot indított, új intézményeket hozott létre, új politikákba kezdett. Igyekszik a vállalati kultúrát is gyökeresen átalakítani. A környezetvédelmi kritikákra válaszul félmilliárd dolláros megújuló energia programot indított, amely a környezetkímélő nap- és szélenergia hasznosításával foglalkozik.

A program része természetesen a társadalmi és környezeti audit is. A Shell éves jelentése nem csupán a vállalat gazdasági, pénzügyi teljesítményével foglalkozik. A jelentés címe „People, Planet, and Profits”, azaz „Az emberek, a Föld, és a Profit”, ami azt fejezi ki, hogy a vállalat a társadalom és a környezet iránt is felelősséggel tartozik. Sőt, a sorrend azt sugallja, hogy ezek fontosabbak is, mint a profit. A jelentés sorra veszi azt, hogy a vállalat mit tett az alkalmazottaiért, a helyi közösségekért, a biztonságos működésért és a környezet védelméért.

## **5.4 Az etikai intézmények értékelése**

Igaz-e, hogy a szervezeti etikai intézményeken múlik a vállalat etikussága?

Ahogy a mondás is tartja: *fejétől búzlik a hal*. A vállalat etikus működése sokban függ vezetőinek, tulajdonosainak elkötelezettségétől. Ha a tulajdonosok csak abban érdekeltek, hogy a vállalat minél több profitot termeljen, akkor ez fogja meghatározni az egész vállalat működését. A tulajdonos – vagy az általa megbízott vezető – ebben a szellemben fogja irányítani a céget, és az alkalmazottaitól is ezt várja el. Ha viszont a tulajdonos és a vezető a

profit mellett a társadalmilag felelős, etikus, környezetvédelmi szempontból is elfogadható vállalati működést részesítik előnyben, akkor ennek megfelelően fog alakulni a cég kultúrája és az alkalmazottak viselkedése. *Az etikus vállalathoz tehát mindenekelőtt vezetői elkötelezettség kell.* Az elkötelezettség az alapja annak, hogy létrejöjjön az *etikai vezetés* (ethical leadership), amely a vállalati kultúrára is alapvető hatással lehet.

*Az etikus vállalati működés legfontosabb feltétele az etikus vezetés és az etikus vállalati kultúra.* A kultúrát azonban ki kell alakítani és fent kell tartani. Ráadásul jöhetnek új alkalmazottak, akik még nem ismerik a cég filozófiáját, és a máshol tanult minták szerint viselkednek. Valamint egy kicsit nagyobb szervezetben számos olyan döntést hoznak az alacsonyabb szinteken is, amelyekre a vezetőknek nincs rálátása. Így előfordulhat, hogy a vezetők tudta nélkül mégis valamilyen etikátlan döntés születik.

*Érdeemes lehet tehát az etikát beépíteni a vállalati szervezetbe.* Olyan intézményeket kell létrehozni, amelyek ösztönzik, támogatják az etikus magatartást, segítik az etikus döntést, viszont elbátortalanítják azokat, akik felelőtlenül kívánnak viselkedni. Az etikai intézmények *nem garantálják* tehát az etikus vállalati működést, de *elősegítik* azt. Különösen, ha egyéb tényezők, így a már említett vezetői elkötelezettség, és a megfelelő vállalati légkör is ebbe az irányba mutatnak. Ugyanakkor számítani kell rá, hogy mint minden szervezeti változás, az etika intézményesítése is *szervezeti ellenállást* fog kiváltani. Mivel az etikai intézmények legitimitása különösen érzékeny kérdés, a változtatásokat megfelelő körültekintéssel kell végrehajtani.

**Box 5.6 Az etika intézményesítésének akadályai hazai nagyvállalati vezetők szerint (Szegedi 2012)**

- Nem egyértelmű prioritások vagy az üzleti szempontok etikai szempontok elé való helyezése.
- A vállalatcsoportokon belül felmerülő kulturális különbségek.
- A leányvállalat nem kellő bevonása az etikai intézmények kialakításába, és a visszacsatolás elmaradása az intézmények hatásairól.
- Erős hagyományokra épülő, nehezen változtatható vállalati kultúra.
- Elégtelen kommunikáció az etikai normákról, és az etikus viselkedés fontosságáról.

- Vezetői ellenállás.
- Az érdekképviselői szervek ellenállása.
- A bejelentési rendszereknek nincs meg a kultúrája Magyarországon, besúgórendszernek tekintik.
- Az anonim bejelentéseknél kevés konkrétum van, sokszor nem tudnak mit kezdeni velük.
- Cinikusak az emberek, nem hiszik el, hogy tényleg tisztességességre törekszik a cég.
- Személyi erőforrás korlátok, mind mennyiségi, mind minőségi értelemben.
- A külső környezet ilyen irányú elvárásai nem minden ágazatban jelennek meg.
- A jogi környezet nincs összhangban az etikai intézményesítési törekvésekkel. A legjelentősebb problémák:
  - o A vállalatcsoportot nem kezeli a jog.
  - o Nincs jogszabályi alapja a bejelentéseknek.
  - o Személyiségi jogok, adatkezelési előírások nehezítik a folyamatokat.
  - o Az etikai kódex megsértése miatti jogi következmények nem feltétlenül állják meg a helyüket a munkaügyi bíróságon.
  - o Nem kellőképpen adták a jogi eszközök, például a magánéletben való viselkedés vagy az érdekkonfliktusok szabályozására.

Mindazonáltal az etikai intézmények megítélése viták tárgya. Itt csak két kritikát szeretnénk röviden bemutatni. Yvon Pesqueux szerint az etikai intézmények leginkább a *menedzsment hatalmát* hivatottak érvényesíteni az alkalmazottak felett (Pesqueux 2000). A képzések és értéknnyilatkozatok az alkalmazottak „lelkét”, azaz identitását, elköteleződését hivatottak foglyul ejteni; a kódexek pedig nem mások, mint fegyelmező eszközök. Az etika szerinte sokkal összetettebb jelenség annál, minthogy néhány egyszerű menedzsment-eszközzel kezelni, fejleszteni lehessen.

Luk Bouckaert az *etika menedzselésének paradoxonára* hívja fel a figyelmet (Bouckaert 2006). A vállalati vezetők fokozódó etikai elvárásokkal szembesülnek, és ez arra ösztönzi őket, hogy olyan szervezeti megoldásokat, menedzsment eszközöket keressenek, amelyek a gyakorlatban egyszerűen megvalósíthatók és a vállalati működés logikájába illeszthetők. A vállalati tanácsadók nem haboznak a válasszal, és rendelkezésükre bocsájtják az etikai intézményeket. Igen ám, de a szervezeti megoldások terjedésével, professzionalizálódásával

fennáll a veszély ezek formalizálódására, kiüresedésére. Másik veszély, hogy az etikát a merőben instrumentális logika uralja, és csak azért alkalmazzák az etikai intézményeket, hogy elkerüljék a kellemetlenségeket (pl. bojkottokat), csökkentsék a kockázatokat és növeljék a profitot. Az ilyen etika azonban nem igazi etika, és az első komolyabb dilemma súlya alatt összeroppan.

Pesqueux és Bouckaert kritikája releváns, és újfent hangsúlyoznunk kell egyfelől a vezetői elkötelezettséget, másfelől pedig a részletek természetes fontosságát: nem mindegy, hogy milyen folyamatban jön létre az etikai intézményrendszer; mennyire lesz koherens és effektív a választott intézményi megoldás; és mennyire lesz képes működtetni a vállalat az intézményeket. Vagyis a szervezeti etikai megoldások *lehetőséget*, az elkötelezett menedzsment számára *gyakorlati segítséget* jelenthetnek – ám önmagában a létük nem garancia az etikus működésre. Ezt igazolja számos ellenpélda (az elmúlt évezed egyik legnagyobb vállalati botránya ahhoz az Enronhoz fűződött, amelynek speciel fejlett vállalati etikai intézményei voltak), és Kaptein és Schwartz (2008) meta-elemzése is az etikai kódexek hasznáról. Az általuk áttekintett tanulmányok 35%-a pozitívan értékelte az etikai kódex hatását a vállalatok etikusságára, 16%-uk gyenge pozitív kapcsolatot mutatott ki, 49%-uk pedig nem talált egyértelmű kapcsolatot, vagy kevert hatást talált közöttük.

### **Hivatkozott szakirodalom**

Bouckaert, L. 2006, 'The ethics management paradox', in *Interdisciplinary Yearbook of Business Ethics*, ed. L. Zsolnai, Peter Lang Academic Publisher, Oxford, pp. 191-194.

Boddeyn, J. J. & Brewer T. L. 1994, 'International-business political behavior: New theoretical directions', *The Academy of Management Review*, 19 (1), pp. 119-143.

Cable, V. 1996, 'The new trade agenda: universal rules amid cultural diversity', *International Affairs*, Vol. 72., No.2., pp. 227-246.

Dienhart, J. W. 2000, *Business, Institutions, and Ethics*, Oxford University Press, New York & Oxford.

Ernst & Young 2011, *Integritás és korrupciós kockázatok a magyar vállalati szektorban 2010*, elérhető:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Korrupci%C3%B3s\\_Kock%C3%A1zatok\\_2011/\\$File/Integrit%C3%A1s\\_Korrupci%C3%B3s\\_kock%C3%A1zatok\\_\\_11022011.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Korrupci%C3%B3s_Kock%C3%A1zatok_2011/$File/Integrit%C3%A1s_Korrupci%C3%B3s_kock%C3%A1zatok__11022011.pdf)

Kaptein, M., Schwartz, M. 2008, 'The Effectiveness of Business Codes: A Critical Examination of Existing Studies and the Development of an Integrated Research Model', *Journal of Business Ethics*, vol. 77, pp. 111– 127.

KPMG 2008, *Business Code of the Global 200: Their Prevalence, Content and Embedding*, KPMG, Amsterdam.

LRN 2010, *Ethics & Compliance Leadership, SURVEY REPORT 2010–2011*.

Newton, L. H. 1997, 'A vállalati etikai kódex arcai' in *Vállalati etika*, szerk. Boda Zs. & Radácsi L. BKE VKI, Budapest, pp. 200-211.

North, D. 1991, 'Institutions', *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, Winter. pp. 97-112.

Pesqueux, Y. 2000, *Le gouvernement de l'entreprise comme idéologie*, Ellipse, Paris.

Sampat, P. 2003 'Szabaduljunk meg a bányászat rabságából!' in *A világ helyzete 2003*, Worldwatch Institute, Föld Napja Alapítvány, Budapest, pp. 150-173.

Szegedi K. 2012, 'A magyar nagyvállalatok etikai intézményei. Kvalitatív kutatás', Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdaságetikai Központ, Budapest, elérhető: <http://fenntarthatovallalat.net/sites/default/files/documents/szegedikrisztinapapervegleges.pdf>.

Wheeler D. & Sillanpaa, M. 1997, *The stakeholder corporation*, The FT Press, New York.



## 6. Felelős döntéshozatal

A legfontosabb gazdasági, politikai és társadalmi döntések komplex döntési helyzetekben születnek meg, ahol a döntésnek hosszú távú következményei vannak, és nem csak a döntéshozók, hanem mások is érintettek a kimenetelében. A felelősség ezért elkerülhetetlenül jelen van minden komplex döntési helyzetben.

Hans Jonas szerint a felelősség a döntéseink és cselekvéseink által érintett lényekkel való törődést jelenti. A felelősség egyirányú, nem viszonzáson alapuló kötelességet támaszt bennünk más lényekkel szemben, beleértve ebbe a természeti lényeket és a jövő generációkat is.

A felelős döntéshozatal során a deontológikus, a racionális és az altruista megfontolások szintéziseként alakul ki a döntés. Így a felelősség megegyezik a normakövetés, a célracionalitás és az érintettek iránti respektus összetevőinek eredőjével. A felelős döntéshozatal elveként a maximin szabály adódik. Így a felelős döntéshozatal a legkevésbé rossz alternatíva választását jelenti a deontológikus, a célelési, és az érintettek vonatkozó értékek többdimenziós terében.

A felelős döntéshozatal eljárási modellje a következő: (I) A döntési helyzet megformálása az etikai normák azonosítása, az érintett szereplők feltérképezése, valamint a célok és alternatívák meghatározása által. (II) Az alternatívák párhuzamos kiértékelése az etikai normák, a döntési célok és az érintett szereplők nézőpontjából. (III) Annak az alternatívának a választása, amelynek a legrosszabb értéke jobb, mint az összes többi alternatíva legrosszabb értéke.

A felelős döntéshozót az jellemzi, hogy képes több nézőpontból is értékelni a szóba jöhető cselekvési lehetőségeket és optimális kompromisszumra törekszik a különböző értékdimenziók között.

**Kulcsfogalmak:** felelősség, normakövetés, célracionalitás, az érintettek iránti respektus, maximin elv

## 6.1 Komplex döntési helyzetek

A Columbia Egyetem szociológusa, Jon Elster két kritérium szerint csoportosítja a döntési helyzeteket. Az egyik kritérium a döntési probléma fontossága, míg a másik a döntésben érintett szereplők száma (Elster 1990).

Kis döntési problémáknak nevezi Elster azokat, amelyeknél a döntési alternatívák értéküket tekintve nem nagyon különböznek egymástól. (Az alternatívák egyaránt jók, vagy nem érdemes kideríteni, hogy melyikük jobb.) Kis döntési problémák esetében tehát nincs különösebb tétje a döntésnek. A nagy döntési problémák esetében viszont a döntésnek hosszú távú következményei vannak. (Ilyenek például az élet nagy döntései, amelyeknek a távoli jövőben lesznek meg az eredményei. Szintén ilyen például egy nemzetgazdasági jelentőségű projekt beindítása vagy leállítása.)

Az egyszereplős és többszereplős döntési helyzetek jelentősen különböznek egymástól. Az egyszereplős döntések esetében nincs szó stratégiai határozatlanságról, mivel csak a döntéshozó érintett a döntés kimenetelében. A többszereplős döntések esetében a döntéshozón kívüli más szereplők jelentős határozatlanságot jelentenek a döntés végső kimenetelét illetően.

Komplex döntési helyzetnek nevezzük ezek után a többszereplős, nagy döntési problémákat. Ilyen helyzetekben tehát a döntésnek hosszú távú következményei vannak, és nem csupán a döntéshozó, hanem más szereplők is érintettek a döntés kimenetelében.

Tekintsük az alábbi döntési problémát, amelyet Amartya Sen vázolt fel (Sen 1982). Az eset jól illusztrálja a komplex döntési helyzetek természetét (Box 6.1).

### **Box 6.1 Donna esete**

Ali egy Kelet-Afrikából származó üzlettulajdonos Londonban, akit gyűlöl egy rasszista csoport. A rasszisták bandája eltervezte, hogy megverik Alit, amikor este hazatér. Donna, Ali nyugat-indiai barátja tudomást szerez a tervről, és figyelmeztetni akarja Alit.

Donna azonban nem tudja, hogy éppen hol tartózkodik Ali. Csak annyit tud, hogy Ali üzleti

partnerénél, Charlesnál hagyott egy üzenetet tartózkodási helyéről. Sajnos Charles is távol van. Az egyedüli lehetséges mód, hogy Donna megtudja Ali hollétét az, ha betör Charles irodájába és megszerzi Ali üzenetét.

Donna nem tudja megakadályozni a rasszisták tervét, azaz Ali megverését anélkül, hogy meg ne sértené Charles magánszféráját. Charles önző, magának való ember, akit bizonyosan jobban sértene a magánszférájába történő behatolás, mint Ali megverése.

Mit tegyen Donna?

Donna döntésének hosszútávú következményei lehetnek. Ali rasszista alapú megverése komolyan befolyásolhatja az ő és családja testi-lelki jóllétét és sorsát. Ezen kívül az ilyen rasszista akciók a helyi társadalom békéjét és jövőjét is veszélyeztetik. A problémahelyzetben a döntéshozón, Donnán kívül többen is érintettek. A legfőbb érintett természetesen Ali, akinek megverése a tét, de Charles is érintett, akinek a magánszférához fűződő jogai forognak kockán.

## 6.2 A felelősség eszméje

A „felelősség” fogalom jelentése egy egyszerű formális modell segítségével jól megvilágítható (Kirschermann 1991).

„*Felelősnek lenni*” egy háromtényezős viszonyt jelent: *X felelős Y-ért Z-nek*. „X” itt a felelősség *alanya*, amely lehet egyén vagy valamely kollektívum (szervezet, csoport stb.). „Y” a felelősség *tárgya*, az az entitás, amire X felelőssége vonatkozik. Ez lehet egy cselekvés vagy annak valamely következménye, egy döntési irányvonal meghatározása, egy feladat teljesítése vagy nem teljesítése, egy személy, akiről gondoskodni kell stb. Végezetül „Z” az az *autoritás*, akinek, vagy aminek X felelősséggel tartozik. Z lehet valamely istenség, a társadalom, az emberiség, egy intézmény, a döntéshozó saját lelkiismerete és hasonlók.

Az *idő* bevezetése a felelősség modelljébe nagyon fontos. X felelőssége értelmezhető Y bekövetkezése *előtt* vagy *után*. Hasonlóképpen specifikálhatjuk azt az alapot, amely szerint X felelős Y-ért Z-nek. Ez az *alap* lehet megegyezés, szerződés, etikai alapelvek együttese stb.

## A felelősség fajtái

*Goodpaster* és *Matthews* a felelősség fogalmának három alapvetően különböző használatát különítik el. Beszélhetünk ugyanis a felelősségről oksági, normakövetési és döntéshozatali összefüggésben (*Goodpaster & Matthews 1993*).

A felelősség *okási* (kauzális) jelentéséről van szó, ha valakit például megdicsérünk vagy hibáztatunk valamely múltbeli cselekedetért. Azt mondjuk az illetőről, hogy ő a felelős azért, ami történt, ő a hibás az eseményekért, őt tesszük felelőssé a dolgokért. A szónak ebben az értelmében a felelősség bizonyos cselekedetek és események okainak nyomon követésével áll kapcsolatban: annak megállapításával, hogy kin lehet számon kérni az adott helyzet kialakulását. Itt azt kívánjuk tehát megállapítani, hogy milyen mértékben vett részt valaki egy adott cselekedet végrehajtásában, milyen szándékok vezették, mennyiben cselekedett a saját belátása szerint.

A felelősség másik jelentése *szabálykövetési* gyakorlatot jelöl. Olyan összefüggésekben használjuk, amikor az emberek magatartását számukra adott, többnyire társadalmi szerepekből következő *normák* vezérlik. Ebben az értelemben beszélhetünk a gyermekkel szembeni szülői felelősségről, a betegekkel szembeni orvosi felelősségről, az ügyféllel szembeni ügyvédi felelősségről, vagy a törvényekkel szembeni állampolgári felelősségről. Ebben az esetben tehát arról van szó, hogy bizonyos társadalmi elvárások, normák rendelnek felelősséget az egyének magatartásához.

A szó *döntéshozatali* értelmében azokat tartjuk felelős személyeknek, akik cselekedeteikben megbízhatók, véleménynyilvánításukban hitelt érdemlőek, ítéleteiket mindig a körülmények megfelelő figyelembevételével alakítják ki. Így használva a felelősség fogalmát elsősorban azokra a független gondolkodási, döntéshozatali folyamatokra utalunk, amelyek révén az egyének igazolják az őket felelős személyekké avató bizalmat.

A fogalomnak ebben a harmadik, döntéshozatali jelentésében rejlik az erkölcsi felelősség megkülönböztető sajátossága. Ez esetben a jelentés hangsúlya az intellektuális és az érzelmi szempontok figyelembevételére helyeződik át. Ezt a fajta gondosságot nevezik a filozófusok az „erkölcsi alapra való helyezkedésnek” (taking a moral point of view), szemben például a pénzügyek terén tanúsított megfontoltsággal, vagy a jogi kötelezettségekkel való törődéssel (Goodpaster & Matthews 1993).

### **Hans Jonas „felelősség elve”**

A jövőbeli cselekvéssel kapcsolatos felelősség legátfogóbb elméletét a híres német-amerikai filozófus, *Hans Jonas* fejtette ki (Jonas 1979, 1984) (Box 6.2).

#### **Box 6.2 Hans Jonas (1903-1993)**

Jonas Németországban született és olyan professzorok hatása alatt nevelkedett, mint *Edmund Husserl*, *Martin Heidegger* és *Rudolf Bultman*. Filozófiai munkáját a gnoszticizmus késő antikvitásban betöltött szerepével kapcsolatos kutatásaival kezdte meg.

Jonas 1933-ban emigrált Hitler Németországból. A második világháború alatt az angol hadseregben szolgált, majd az izraeli hadsereg tüzérszjtje volt. Jonas a következőket írta háborús tapasztalatairól: „A háború erői arra kényszerítettek, hogy felhagyjak a gnoszticizmus tanulmányozásával. Valami sokkal fontosabb és lényegesebb került előtérbe. A dolgok apokaliptikus állása, a világ fenyegető összeomlása, a civilizáció válsága, az élettények lemeztelenített valósága mind azt sugallták, hogy az emberi létezés alapjaira új szemmel nézzek, és a róluk való gondolkodás vezérelveit felülvizsgáljam” (Jonas 1974 pp. xii).

A világháború utáni korszakban az *élet* mint filozófiai probléma vált Jonas gondolkodásának fő témájává. Fokozatosan kérdőjelezte meg az anyag és a szellem *Descartes-i dualizmusát*. Arra a következtetésre jutott, hogy az *élő organizmus*, amelynél a belvilág és a külvilág kibogozhatatlanul egybefonódik, szolgáltatja a döntő ellenpéldát az anyag és a szellem kartézianus szétválasztására. Az élő organizmus pszichoszomatikus egysége lehet a kulcs egy

nem-fragmentált ontológia, a létezés egységes elmélete számára (Jonas 1974).

Jonas évtizedeken keresztül a filozófia professzora volt a New York-i *New School for Social Research* intézményben. Később a szintén New York-i *Hastings Center* munkatársaként dolgozott, ahol a *bioetika* kérdéskörével, különösen a *halál* és a *meghalás* etikai vonatkozásaival foglalkozott.

Jonas saját filozófiai felfogását az élőről és az életről a *The Phenomenon of Life: Toward a Philosophical Biology* című művében fejtette ki (Jonas 1966). Könyve epilógusában az etika számára új feladatot jelölt ki: „a szellem és az organizmus egysége, valamint az élő és környezete elválaszthatatlansága miatt az etikának a természetfilozófia részévé kell válnia. (...) Csak egy olyan etika bírhat jelentőséggel a dolgok alakulására, amely az élőlények létében alapozódik meg.”

Egy élet-központú etika kidolgozása – amit később *felelősség-etikának* nevezett – élete végéig Jonas érdeklődésének középpontjában maradt. 1993-ban hunyt el, kilencvenéves korában.

Jonas elmélete a *modern technika* által okozott változások elemzésével kezdődik. Fő tézisei, amelyeken felelősség-elmélete nyugszik, az alábbiak (Jonas 1984):

- (1) Az emberi cselekvés természete, nagyságrendje és újdonsága korunkban már az emberiség jövőjét fenyegeti.
- (2) Az ember felelőssége hatalmának növekedésével párhuzamosan nő.
- (3) A félelem és elővigyázatosság alapelve kell, hogy előtérbe kerüljön a remény és optimizmus alapelvével szemben.
- (4) Az etika a metafizikán alapszik. Az embernek kötelességei vannak önmagával szemben, a jövő generációkkal szemben és a nem-emberi természettel szemben.
- (5) Különbséget kell tennünk a hatalmas, prométheuszi erővel rendelkező ember legitim és illegitim céljai között.

Jonas mellett érvel, hogy az emberi cselekvés természete korunkban olyan mértékben megváltozott, hogy az *radikális változásokat* kíván az *etikában*.

Az eddigi etikák a nem-emberi világgal való kapcsolatot, a *techné* egész területét etikailag semlegesnek tekintették. Az etika az ember-ember kapcsolatokra irányult, beleértve az ember önmagához való viszonyát is. Minden korábbi etika lényegében *antropocentrikus* volt. Az embert és annak lényegi tulajdonságait változatlanoknak és a technológia által érintetlennek tekintették. Az emberi cselekvés hatóköre kicsi volt, az időtávok beláthatóak, a szabályozás körülményei pedig limitáltak (Jonas 1984).

Jonas szerint korunkban a *felelősség új dimenziója* jelent meg, mivel a *természet* az emberi felelősség tárgyává vált. Ezt az új jelenséget alátámasztja a környezeti beavatkozások *irreverzibilis* jellege és *kumulatív* karaktere. A tudás ilyen körülmények között az ember elsőrendű kötelességei közé tartozik, s arányban kell állnia a cselekvések nagyságrendjével. Nem csak az ember számára való jót kell keresnünk cselekvéseink során, hanem a természet számára való jót is. Az „önmagában vett célok” világát ki kell terjesztenünk a természetre is, és a természet iránti gondoskodást bele kell foglalnunk az ember kötelességei közé (Jonas 1984).

Jonas a felelősség alapelvét a következőképp fogalmazza meg: „*Cselekedj úgy, hogy cselekvésed hatásai mindenkor összeegyeztethetők legyenek az emberi élet fennmaradásával a Földön.*” Vagy másképp megfogalmazva: „*Cselekedj úgy, hogy cselekvésed hatásai ne veszélyeztessék az élet jövőbeni fennmaradását.*”

Mivel a *jövő generációk* és a *természeti lények* nem rendelkeznek jogokkal, ezért a velük kapcsolatos kötelességeink függetlenek minden jortól és viszonyosságtól. Az emberi felelősség alapvetően *nem viszonyossági természetű, hanem gondoskodói irányultság más lények iránt* (Jonas 1984).

A természet – érvel Jonas – rendelkezik célokkal, ezért saját értékkel bír, hiszen bármely tényleges cél beteljesedése jó, míg megghiúsulása rossz. A *célokkal való rendelkezés képessége* (teleonomia) önmagában vett jó, s eleve magasabb rendű a létezés bármely, cél nélküli formájával szemben. A célok megléte az élet kitüntetett sajátossága. Minden élő *igenli önmaga létét* a nem-léttel szemben. Ez a primer „igen”, az élet és a halál ilyen szembeállítására az érték legalapvetőbb forrása (Jonas 1984).

Jonas a felelősség szükséges feltételeit a következőkben látja: az első és legáltalánosabb feltétel az, hogy a cselekvőnek oksági értelemben hatást kell gyakorolnia a világra. A második

feltétel, hogy a cselekvésnek a cselekvő befolyása alatt kell lennie. Végül a harmadik feltétel az, hogy a cselekvőnek – legalább részben – előre kell látnia cselekvése hatásait (Jonas 1984).

A jövőre irányuló felelősség sohasem formális, hanem mindig *szubsztantív* – hangsúlyozza Jonas. Elsősorban nem cselekvésünkért, illetve annak hatásaiért érzünk felelősséget, hanem *cselekvésünk tárgyáért*. Mások sorsa, jól-léte az, amire felelősségünk elsősorban irányul, ezek iránt vagyunk elkötelezettek (Jonas 1984).

Jonas különbséget tesz természetes felelősség és szerződéses felelősség között. A *természetes felelősség* nem saját akaratunkból jön létre, itt nem választhatjuk meg felelősségünk tárgyát. Ezzel ellentétben a *szerződéses felelősség* azáltal jön létre, hogy a cselekvő megállapodik valakivel, akivel szemben azután felelőssége fennáll (Jonas 1984).

A természetes és a szerződéses felelősség ideáltípusaiként Jonas a *szülői* és *politikai* felelősséget hozza fel. A szülő ugyanis nem a gyermek akaratából válik felelőssé gyermeke iránt. A politikai felelőssége viszont abból a „politikai szerződésből” származik, amit a választók vele kötnek.

A *gazdasági döntéshozó* rendelkezik mind szerződéses, mind pedig természetes felelősségekkel. Egy gazdasági vezető döntéseiben vannak olyan érintettek, amelyekkel a vállalat szerződéses kapcsolatban áll (pl. fogyasztók, alkalmazottak, szállítók), de vannak olyanok is, amelyekkel nem szerződéses alapon, hanem mintegy természetes módon áll kapcsolatban (pl. a lakóhelyi közösségek, a természeti környezet).

Jonas összegzése szerint a felelősség először feltételez valamilyen *kellést*, aztán pedig erre a kellésre adott válaszként valamilyen *kötelességet*. Minden élő teremtmény – akár emberi, akár természeti lény – *önértékű létező*, s *törődést* igényel (Jonas 1984).



### 6.3 A felelős döntéshozatal modellje

#### A komplex döntési helyzetek jellemzői

A komplex döntési helyzetek az alábbi jellemzőkkel bírnak:

- (i) legalább két *alternatíva* áll a döntéshozó rendelkezésére;
- (ii) legalább egy *etikai norma* szabályozza a cselekvést;
- (iii) a döntéshozó rendelkezik legalább egy *céllal*;
- (iv) a döntéshozónak egy vagy több *érintett szereplővel* is számolnia kell.

A komplex döntési helyzetek fenti jellemzőit a következőképp formalizálhatjuk:

$$(1) \quad \mathbf{A_1, \dots, A_i, \dots, A_m} \quad (\mathbf{m} \geq 2)$$

Azaz legalább két alternatíva adott a döntéshozó számára.

$$(2) \quad \mathbf{D_1, \dots, D_k, \dots, D_p} \quad (\mathbf{p} \geq 1)$$

Azaz legalább egy etikai norma vonatkozik a döntési helyzetre.

$$(3) \quad \mathbf{G_1, \dots, G_j, \dots, G_n} \quad (\mathbf{n} \geq 1)$$

Azaz a döntéshozó rendelkezik legalább egy céllal, amit szeretne megvalósítani.

$$(4) \quad \mathbf{S_1, \dots, S_q, \dots, S_r} \quad (\mathbf{r} \geq 1)$$

Azaz legalább egy érintett szerepel a döntési helyzetben.

Világítsuk meg a fenti jellemzőket *Donna esetével*.

Donna számára két alternatíva adódik:

**A1** = *behatol Charles irodájába, megszerzi Ali címét és értesíti őt.*

**A2** = *nem tesz semmit, hogy Ali megveretését megakadályozza.*

A szóba jövő etikai normák a következők:

**D1** = *segítségnyújtás a bajban levő barátnak;*

**D2** = *mások személyes dolgainak tiszteletben tartása.*

Donna célja nyilvánvaló az adott helyzetben:

**G** = *megakadályozni a rasszistákat abban, hogy Alit megverjék.*

A következő érintettekkel kell számolnunk:

**S1** = *Ali;*

**S2** = *Charles;*

**S3** = *helyi közösség.*

A *rasszista banda* is érintett Donna döntésében, de őket *nem* tekinthetjük legitim stakeholdereknek, hisz szándékuk etikailag, sőt jogilag is elfogadhatatlan.

A felelős döntés azt jelenti, hogy a döntéshozó úgy oldja meg döntési problémáját, hogy az a leginkább megfeleljen a felelősség eszméjének.

## A felelős döntéshozatal összetevői

Komplex döntési helyzetekben a felelős döntéshozatalnak több összetevője van. Ezek rendre a normáknak való megfelelés, a célelérés racionalitása és az érintettek iránti respektus (6.1 ábra).

6.1. ábra *A felelős döntéshozatal összetevői*

felelős döntés =

normakövetés + célracionáltság + respektus

A normakövetés azt jelenti, hogy a döntéshozó cselekvése megfelel a szóban forgó etikai normáknak, konzisztens azokkal.

A racionalitás eljárási értelemben akkor valósul meg, ha teljesül

- (i) az érzelmi elfogódottság háttérbe szorítása;
- (ii) a célok és szándékok tisztázása;
- (iii) az alternatívák és következmények gondos feltérképezése;
- (iv) a döntés megvalósítására irányuló figyelem.

A respektus azt jelenti, hogy a döntéshozó tekintetbe veszi döntései másokra gyakorolt hatását, és nem tekinti az érintett szereplőket saját céljai megvalósításának pusztá

eszközeként. A respektus tehát magában foglalja mások szükségleteinek és érdekeinek komolyan vételét.

## Normakövetés

Egy döntési alternatíva deontológikus értékét a szóban forgó etikai normáknak való megfelelése, illetve meg nem felelése határozza meg. Ha tehát egy cselekvési változat megfelel a szóban forgó etikai normáknak, akkor annak deontológikus értéke pozitív, míg ha sérti a szóban forgó normákat, akkor deontológikus értéke negatív.

Az  $A_i$  döntési alternatíva deontológikus értéke a  $D_k$  etikai norma szemszögéből nézve a következőképp határozható meg:

$$(5) \quad D_k(A_i) = \begin{cases} 1 & \text{ha } A_i \text{ megfelel a } D_k \text{ etikai normának;} \\ 0 & \text{ha } A_i \text{ semleges a } D_k \text{ etikai norma szempontjából;} \\ -2 & \text{ha } A_i \text{ sérti a } D_k \text{ etikai normát.} \end{cases}$$

A fentiek értelmében  $D_k(A_i)$  karakteresen mutatja a döntési alternatívák deontológikus értékét. Látható, hogy (5) tükrözi a döntésszociológia alapvető felismerését, miszerint a normasértés értéke súlyosabban esik latba, mint a norma-megfelelés.

$D_k(A_i)$  részleges értékelést nyújt egy adott döntési alternatíváról, hiszen csak egyetlen etikai norma vonatkozásában értékeli azt. Mivel a komplex döntési helyzetekben több etikai norma is felmerülhet, ezért szükség van egy *aggregált* deontológikus értékelőfüggvény bevezetésére is, amely *átfogó* képet tud nyújtani a döntési alternatíváról az *összes* szóba jövő etikai norma szempontjából.

Legyenek  $w_1, \dots, w_k, \dots, w_p$  relatív *súlyok*, amelyek rendre megmutatják a  $D_1, \dots, D_k, \dots, D_p$  etikai normák *egymáshoz viszonyított jelentőségét* az adott döntési helyzetben. Megköveteljük, hogy

$$(6) \quad \sum w_k = 1 \quad (k = 1, \dots, p)$$

Ezek után az *aggregált deontológikus értékelőfüggvény* az  $A_i$  alternatívára vonatkozóan a következő:

$$(7) \quad D(A_i) = \sum w_k \cdot D_k(A_i) \quad (k = 1, \dots, p)$$

Az  $A_1, \dots, A_i, \dots, A_m$  döntési alternatívák deontológikus értékei egy vektorral reprezentálhatók:

$$(8) \quad \underline{d} = [D(A_1), \dots, D(A_i), \dots, D(A_m)]$$

Határozzuk meg Donna esetében a két döntési alternatíva deontológikus értékeit.

Az  $A_1$  alternatíva az volt, hogy Donna behatol Charles irodájába, megszerzi Ali címét és értesíti őt. A két releváns etikai norma pedig a következő:  $D_1$  = segítségnyújtás a bajban levő barátnak;  $D_2$  = mások személyes dolgainak tiszteletben tartása.

Nyilvánvaló, hogy a szóban forgó alternatíva megfelel a  $D_1$  normának, de sérti a  $D_2$  normát. Tehát

$$D_1(A_1) = 1$$

$$D_2(A_1) = -2$$

Az  $A_2$  alternatíva az volt, hogy Donna nem tesz semmit, hogy Ali megveretését megakadályozza. Ez az alternatíva sérti a  $D_1$  normát, viszont tiszteletben tartja a  $D_2$  normát. Így

$$D_1(A_2) = -2$$

$$D_2(A_2) = 1$$

Határozzuk meg most mindkét alternatíva aggregált deontológikus értékét.

Legyenek  $w_1$  és  $w_2$  relatív súlyok, amelyek kifejezik a  $D_1$  és a  $D_2$  etikai normák egymáshoz viszonyított jelentőségét az adott döntési helyzetben. ( $0 \leq w_1, w_2 \leq 1$  és  $w_1 + w_2 = 1$ )

Ezek után az  $A_1$  alternatíva aggregált deontológikus értékét a következő kifejezés adja meg:

$$D(A_1) = w_1 - 2w_2$$

Hasonlóképpen az  $A_2$  alternatíva aggregált deontológikus értéke

$$D(A_2) = w_2 - 2w_1$$

Ez azt jelenti, hogy ha például  $w_1 = 0,7$  és  $w_2 = 0,3$ , akkor  $D(A_1) = 0,1$  és  $D(A_2) = -1,1$ .

Könnyen belátható, hogy  $w_1 > w_2$  esetében az első, míg  $w_2 > w_1$  esetében a második alternatíva deontológikus értéke a nagyobb.

### Célelésési értékek

Az természetes, hogy a döntéshozó kiértékeli a rendelkezésre álló döntési alternatívákat a saját *céljai* elérése szempontjából.

Az alternatívák *célelésési értékét* a következő módon határozhatjuk meg:

$$(9) \quad G_j(A_i) = \begin{cases} 1 & \text{ha az } A_i \text{ alternatíva } \textit{pozitív} \text{ a } G_j \text{ cél elérése szempontjából;} \\ 0 & \text{ha az } A_i \text{ alternatíva } \textit{semleges} \text{ a } G_j \text{ cél elérése szempontjából;} \\ -2 & \text{ha az } A_i \text{ alternatíva } \textit{negatív} \text{ a } G_j \text{ cél elérése szempontjából.} \end{cases}$$

$G_j(A_i)$  karakteresen mutatja az  $A_i$  alternatíva értékét a  $G_j$  cél elérése szempontjából. Látható, hogy (9) tükrözi a döntésszichológia azon felismerését, hogy a célhoz való közeledésnél jóval súlyosabban esik latba a céltól való távolodás.

$G_j(A_i)$  részleges értékelést nyújt egy adott döntési alternatíváról, hiszen csak egyetlen cél elérése szempontjából értékeli azt. Mivel a komplex döntési helyzetekben a döntéshozónak általában több célja is van, ezért szükség van egy *aggregált* értékelőfüggvény bevezetésére is, amely *átfogó* képet tud nyújtani a döntési alternatívákról a döntéshozó összes elérendő célja szempontjából.

Legyenek  $u_1, \dots, u_j, \dots, u_n$  relatív *súlyok*, amelyek rendre megmutatják a  $G_1, \dots, G_j, \dots, G_n$  döntéshozói célok *egymáshoz viszonyított jelentőségét* az adott döntési helyzetben. Megköveteljük, hogy

$$(10) \quad \sum u_j = 1 \quad (j = 1, \dots, n)$$

Ezek után az *aggregált célelérési értékelőfüggvény* az  $A_i$  alternatívára vonatkozóan a következőképp néz ki:

$$(11) \quad G(A_i) = \sum u_j \cdot G_j(A_i) \quad (j = 1, \dots, n)$$

Az  $A_1, \dots, A_i, \dots, A_m$  döntési alternatívák célelérési értékei egy vektorral reprezentálhatók:

$$(12) \quad \mathbf{g} = [G(A_1), \dots, G(A_i), \dots, G(A_m)]$$

Határozzuk meg Donna esetében a két döntési alternatíva célelérési értékeit.

Donna célja az, hogy megakadályozza a rasszistákat abban, hogy Alit megverjék. Ennek a célnak az elérését az  $A_1$  alternatíva (behatolni Charles irodájába, megszerzi Ali címét és értesíteni őt) jó eséllyel szolgálja, míg az  $A_2$  alternatíva (semmit sem tenni, hogy Ali megveretését megakadályozza) egyáltalán nem szolgálja. Tehát

$$G(A_1) = 1$$

$$G(A_2) = -2$$

Mivel Donnának egyetlen célja van, az alternatívák aggregált célelérési értékei egybeesnek a fenti értékekkel.

### Értékek az érintettek számára

A komplex döntési helyzetekben különböző érintettek szerepelnek és a különböző döntési alternatívák más és más kifizetéseket jelentenek számukra.

Az alternatívák *stakeholder értékét* a következő módon határozhatjuk meg:

$$(13) \quad S_q(A_i) = \begin{cases} 1 & \text{ha az } A_i \text{ alternatíva } \textit{jó} \text{ az } S_q \text{ érintett számára;} \\ 0 & \text{ha az } A_i \text{ alternatíva } \textit{semleges} \text{ az } S_q \text{ érintett számára;} \\ -2 & \text{ha az } A_i \text{ alternatíva } \textit{rossz} \text{ az } S_q \text{ érintett számára.} \end{cases}$$

$S_q(A_i)$  karakteresen mutatja az  $A_i$  alternatíva értékét az  $S_q$  érintett számára. Látható, hogy (13) tükrözi a döntéssz pszichológia felismerését, miszerint egy érintett számára produkált rossz eredmény jóval súlyosabban esik latba, mint az adott érintett számára való jó eredmény produkálása.

$S_q(A_i)$  részleges értékelést nyújt egy adott döntési alternatíváról, hiszen csak egyetlen érintett szempontjából értékeli azt. Mivel a komplex döntési helyzetekben általában több érintett szerepel, ezért szükség van egy *aggregált* értékelőfüggvény bevezetésére is, amely *átfogó* képet tud nyújtani a döntési alternatívákról a döntésben érintett *összes szereplő* szempontjából.

Legyenek  $v_1, \dots, v_q, \dots, v_r$  relatív *súlyok*, amelyek rendre megmutatják az  $S_1, \dots, S_q, \dots, S_r$  érintettek *egymáshoz viszonyított jelentőségét* az adott döntési helyzetben. Megköveteljük, hogy



$$(14) \quad \sum v_q = 1 \quad (q = 1, \dots, r)$$

Ezek után az *aggregált stakeholder függvény* az **A<sub>i</sub>** alternatívára vonatkozóan a következőképp néz ki:

$$(15) \quad S(\mathbf{A}_i) = \sum v_q \cdot S_q(\mathbf{A}_i) \quad (q = 1, \dots, r)$$

Az **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>i</sub>, ..., A<sub>m</sub>** döntési alternatívák stakeholder értékei egy vektorral reprezentálhatók:

$$(16) \quad \underline{s} = [S(\mathbf{A}_1), \dots, S(\mathbf{A}_i), \dots, S(\mathbf{A}_m)]$$

Határozzuk meg Donna esetében a két döntési alternatíva stakeholder értékeit.

Az **A<sub>1</sub>** alternatíva, tehát hogy Donna behatol Charles irodájába, megszerzi Ali címét és értesíti őt a veszélyről, értelemszerűen *jó* Ali számára, *rossz* Charles számára és a *jó* a helyi közösség számára. Tehát

$$S_1(\mathbf{A}_1) = 1$$

$$S_2(\mathbf{A}_1) = -2$$

$$S_3(\mathbf{A}_1) = 1$$

Az **A<sub>2</sub>** alternatíva, tehát hogy Donna semmit sem tesz, hogy Ali megveretését megakadályozza *rossz* Alinak, *semleges* Charlesnak és *rossz* a helyi közösségnek. Tehát

$$S_1(\mathbf{A}_2) = -2$$

$$S_2(\mathbf{A}_2) = 0$$

$$S_3(\mathbf{A}_2) = -2$$

Így az **A1** és **A2** alternatívákra a következő aggregált stakeholder értékeket kapjuk.

$$S(\mathbf{A1}) = \mathbf{v1} - 2 \mathbf{v2} + \mathbf{v3} = (\mathbf{v1} + \mathbf{v3}) - 2\mathbf{v2}$$

$$S(\mathbf{A2}) = -2\mathbf{v1} - 2 \mathbf{v3} = -2 (\mathbf{v1} + \mathbf{v3})$$

Ebből látható, hogy az **A1** alternatíva az érintettek összessége számára mindenképpen jobb, mint az **A2** alternatíva, ha feltesszük, hogy  $\mathbf{v2} < 0,6$  és  $\mathbf{v1} + \mathbf{v3} > 0,4$ , ami nagyon igazságos feltételezés.

### Több nézőpontú értékelés

A (8), (12) és (16) kifejezések együttesen az **A<sub>i</sub>** döntési alternatíva *több nézőpontú értékelését* adják.

$$(17) \quad \underline{\mathbf{y}} = [\mathbf{D}(\mathbf{A}_i), \mathbf{G}(\mathbf{A}_i), \mathbf{S}(\mathbf{A}_i)]$$

A vektor első komponense a szóban forgó alternatíva deontológikus értékét, a második komponens az alternatíva célelérési értékét, míg a harmadik komponens az alternatíva stakeholder értékét mutatja meg.

A  $\underline{\mathbf{y}}$  vektor tehát ugyanannak a cselekvési lehetőségnek az értékelését adja egyidejűleg több nézőpontból. A deontológikus érték a külső megfigyelő nézőpontjából ítéli meg az adott alternatívát, a célelérési érték a döntéshozó szempontjából teszi ugyanezt, míg a stakeholder érték az érintettek oldaláról mond összefoglaló ítéletet róla.

Az *On Ethics and Economics* című művében *Amartya Sen* mellett érvelt, hogy egy cselekvés átfogó etikai értékelésekor nem elég megnézni a cselekvés inherens morális értékét, hanem meg kell vizsgálnunk annak instrumentális értékét és másokra gyakorolt hatását is. A következmény-szempontú számbavételt össze kell kapcsolnunk a deontológikus értékeléssel és a cselekvő szempontjainak tekintetbe vételével (Sen 1987).

A (17)-ben kifejeződő etikai elszámolási rendszer, pontosan azt teszi, amit Sen javasol.

## A maximin szabály

Egy komplex döntési helyzetről átfogó képet kaphatunk egy olyan mátrix segítségével, amely az egyes döntési alternatívák több nézőpontú értékelését tartalmazza.

$$(18) \quad \underline{Y} = \begin{matrix} & \mathbf{D(A1),...,G(A1),...,S(A1)} \\ \mathbf{D(Ai),...,G(Ai),...,S(Ai)} & \\ & \mathbf{D(Am),...,G(Am),...,S(Am)} \end{matrix}$$

A fenti mátrix sokszor összemérhetetlenséget jelent a döntéshozó számára. Nem könnyű eldönteni, hogy melyik alternatívát válasszuk, ugyanis a deontológikus, célelézési és stakeholder értékek konfliktusba kerülhetnek egymással. A *legkevésbé rossz alternatíva* kiválasztására törekedve megtarthatjuk a döntési helyzet komplexitását. Ez az ún. maximin döntési szabály alkalmazásával érhető el.

A *maximin szabály* annak az alternatívának a választását írja elő, amelynek a legrosszabb értéke jobb, mint bármely más alternatíva legrosszabb értéke (latinul „maximum minimorum”).

A maximin szabály jól ismert a *sakkjátékosok* körében. Arról van szó, hogy az ellenfél legerősebb, azaz számunkra legrosszabb lépésére kell felkészülnünk, és ennek fényében kell a saját lépésünket megtervezni. A maximin szabályt elsőként 1921-ben írta le *Ernest Zermello* osztrák filozófus, logika-kutató. Igazán ismertté azonban *Neumann János* tette, aki játékelméletében a bizonytalansággal szembeni alapvető stratégiaként értelmezte (Neumann & Morgenstein 1944).

A maximin szabály érvényességi köre messze túlnyúlik a játékelméleten. *John Rawls* e szabály alkalmazásával fogalmazta meg híres *igazságossági koncepcióját* (difference principle) (Rawls 1971, 1997). *Bródy András* érvelése szerint a gazdaság általános haladását mindig a leginkább visszamaradott ágazatok határolják be. Ezért olyan *maximin* típusú

*gazdaságpolitikára* van szükség, amelyik mindig a leginkább elmaradott ágazatok felzárkóztatásán munkálkodik (Bródy 1983).

A felelős döntés a maximin szabály segítségével a következőképp írható fel:

$$(19) \quad A^* = \text{maximin } [D(A_i), G(A_i), S(A_i)]$$

A felelős döntéshozatal tehát a *legkevésbé rossz* alternatíva választását jelenti a deontológikus, a célelérési és a stakeholder értékek többdimenziós terében. A választott alternatíva legrosszabb értéke tehát jobb, mint az összes több alternatíva legrosszabb értéke.

Ha adott két alternatíva, **A1** és **A2**, akkor a felelős döntés a maximin szabály értelmében **A1** akkor, és csak akkor, ha

$$\min [D(A1), G(A1), S(A1)] > \min [D(A2), G(A2), S(A2)]$$

Az 6.1 táblázat mutatja Donna esetében az egyes alternatívák értékeit különböző nézőpontokból.

6.1.táblázat *Az alternatívák értékei Donna esetében*

|                       | <b>deontológikus<br/>érték</b> | <b>célelérési<br/>érték</b> | <b>stakeholder<br/>érték</b> |
|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| <b>A1 alternatíva</b> | $w1-2w2$                       | 1                           | $v1+v3-2v2$                  |
| <b>A2 alternatíva</b> | $w2-2w1$                       | -2                          | $-2(v1+v3)$                  |

Látható, hogy Donna esetében az **A1** alternatíva választása a felelős döntés, mivel

$$\min [w_1 - 2w_2, 1, (v_1+v_3) - 2v_2] > \min [w_2 - 2w_1, -2, -2(v_1+v_3)]$$

Az **A2** alternatíva legrosszabb értéke **-2**. Az **A1** alternatíva legrosszabb értéke viszont ennél *nagyobb*, feltéve, hogy a „segítségnyújtás a bajban levő barátoknak” norma súlya *nem zérus* és Ali, valamint a helyi közösség mint érintettek súlya szintén *nem zérus*. Ezek realiztikus feltételezések.

Donna tehát felelősen jár el, ha betör Charles irodájába, megszerzi Ali címét és értesíti őt a rá leselkedő veszélyről. Ezzel a cselekvéssel elkerüli ugyanis a nagyobbik rosszat, azaz Ali megveretését.

A (19) szerint a felelős döntéshozatal a legkevésbé rossz alternatíva választását jelenti a deontológikus, a célelérési és a stakeholder értékek többdimenziós terében. Az ilyen módon választott alternatíva *Pareto optimális* eredményt ad abban az értelemben, hogy a szóba jöhető alternatívák között nincs olyan, amelyik valamely értékdimenzióban jobb lenne, mint a választott alternatíva, de egyetlen másik értékdimenzióban sem rosszabb nála.

### **A felelős döntéshozatal eljárási modellje**

A felelős döntéshozatal *eljárási modellje* a következőkben foglalható össze:

- (I) A döntési helyzet megformálása az *etikai normák azonosítása*, az *érintett szereplők feltérképezése*, valamint a *célok és alternatívák meghatározása* által.
- (II) A szóba jöhető alternatívák *párhuzamos értékelése az etikai normák, a döntési célok és az érintettek nézőpontjából*.
- (III) Annak az alternatívának a választása, amelyiknek a *legrosszabb értéke jobb*, mint az összes *többi alternatíva legrosszabb értéke*.

## 6.4 A felelős döntéshozó

A felelős döntéshozót olyan személyként jellemezhetjük, akinek megvan az a képessége, hogy a cselekvési lehetőségeket többféle nézőpontból értékelje és a legkevésbé rossz alternatívát válassza a többdimenziós döntési térben.

*Amitai Etzioni* bevezette a szociológiába a „*megfelelően szocializált személy*” fogalmát, amely egyfajta középutat jelent a túlszocializált „tory” és az alulszocializált „whig” személyfelfogás között (Etzioni 1988).

A megfelelően szocializált személy fogalma elismeri, hogy azok a célok, amelyeket az emberek megpróbálnak megvalósítani nem egyetemesek, és gyakran változnak az idők során. Az emberi célok nem rendezhetők bele valamilyen homogén célhierarchiába. Az emberek többféle társadalmi kollektívum részei, munkahelyi szervezetekben, baráti közösségekben, családi kötelekben élnek és tevékenykednek. A személyek dinamikus viszonyban állnak azokkal a kollektívumokkal, amelyekben részt vesznek. Ez az azonosulás és a kritikai távolság vagy esetleg szembefordulás feszültséget jelent.

A felelős döntéshozó megfelelően szocializált személy, aki kifejlesztett magában egyfajta *reflexív* viszonyt a társadalom *etikai normáival* kapcsolatban és *empátiával* viszonyul *másokhoz*, akik érintettek tevékenységeiben.

### Hivatkozott szakirodalom

Bródy, A. 1983, *Lassuló idő*, KJK, Budapest.

Elster, J. 1990, 'When Rationality Fail' in *The Limits of Rationality*, eds. K. S. Cook & M. Levi, University of Chicago Press, Chicago & London, pp. 19-51.

Etzioni, A. 1988, *The Moral Dimension*, The Free Press, New York.

Goodpaster, K. J. & Matthews, J. B. 1993, 'Lehet-e egy vállalatnak lelkiismerete?' in *Etika a gazdaságban*, szerk. Kindler J. & Zsolnai L. Keraban, Budapest, pp. 118-134.

Jonas, H. 1966, *Phenomenon of Life: Toward a Philosophical Biology*. Harper & Row Publisher, New York.

Jonas, H. 1979, *Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethic für die Technologische Zivilization*, Insel Verlag, Frankfurt am Main.

Jonas, H. 1984 *The Imperative of Responsibility: In Search of an Ethics for the Technological Age*, University of Chicago Press, Chicago & London.

Kirschermann, P. P. 1991, 'Moral and Other Responsibilities of Science and Technology' in *Communitarianism, Liberalism, and Social Responsibility*, eds. C. Peden & Y. Hudson, The Edwin Mellen Press, Lewiston / Queenston / Lampeter, pp. 89-109.

Neumann, J. von & Morgenstein, O. 1944, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton.

Rawls, J. 1971, *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.

Rawls, J. 1997, *Az igazságosság elmélete*, Osiris Kiadó, Budapest.

Sen, A. 1982, 'Rights and Agency' in *Consequentialism and its Critics*, ed. S. Scheffler, Oxford University Press, Oxford, pp. 187-223.

## 7. Az elosztás problémái

A fejezet áttekinti azt a problémát, hogy a személyt megillető jogokat és kötelezettségeket, a hasznokat és költségeket milyen módon kell elosztani a társadalom tagjai között. Az elosztás mely típusa biztosítja a társadalom és a gazdaság jó működését? Az igazságosság, a méltányosság vagy a hatékonyság elvét kell-e előtérbe helyeznünk a gazdagságnak a társadalom tagjai között történő elosztásakor? Alkalmazhatunk-e egyidejűleg többféle elvet, s ha igen, akkor ezt milyen értékekre és célokra hivatkozva tehetjük meg? Kell-e olyan prioritásokat alkalmaznunk az elosztás szabályainak kialakításakor, amelyek felülírják az igazságosság, a méltányosság vagy éppen a hatékonyság elvét? Kiterjeszhető-e ezen elvek valamelyike egységesen a jogoknak és a kötelezettségeknek, valamint a hasznoknak és a költségeknek az elosztására is? Azonos vagy különböző alapelveket kell alkalmaznunk az elsődleges javaknak (az alapvető szabadságoknak), valamint a másodlagos javaknak (a gazdasági javaknak, pozícióknak, lehetőségeknek) és az azokhoz fűződő jogoknak és jogcímeknek a társadalom tagjai között történő elosztására, avagy sem?

**Kulcsfogalmak:** elsődleges és másodlagos javak, méltányosság, igazságosság, hatékonyság



A fejezet a jogoknak és kötelezettségeknek, a hasznoknak és költségeknek a társadalom tagjai közötti elosztásával, más szóval a disztribúcióval foglalkozik az igazságosság, a méltányosság és a hasznosság szempontjából.

## 7.1 A probléma felmerülése

Az elosztás kérdései a nemzet boldogulásának és jólétének okait kereső, felvilágosodás kori filozófusok munkáiban jelentek meg először. Ezekben a munkákban a gazdagság (la richesse, wealth, Reichtum) elosztása körüli vizsgálódások szorosan összekapcsolódtak olyan általános morálfilozófiai, politikai – és jogfilozófiai értékekkel, mint az egyenlőség, az igazságosság, a méltányosság, a szabadság és tulajdon, a kölcsönösség, az egyetértés, az együttműködés és hasonló. Meggyőződésük szerint a társadalom jóléte alapvetően a jogoknak és kötelezettségeknek, a hasznoknak és költségeknek a társadalom tagjai közötti megfelelő – maradjunk most még ennél az általános megfogalmazásnál – elosztási szabályának felismerésén és alkalmazásán múlik. Ahogy Adam Smith az 1759-ben megjelent *Erkölcsei érzelmek elmélete* című művében megállapította: „[t]ársadalom nem létezhet olyan emberek között, akik mindig készen állnak egymásnak sérelmeket okozni, egymás ellen igazságtalanságokat elkövetni” (Smith 1982). „Az igazságosság,” folytatja Smith, „(...) az a tartóoszlop, amely fenntartja az egész építményt. Ha azt elmozdítják, az emberi társadalom hatalmas épülete (...) egy pillanat alatt atomjaira hullik szét” (Smith 1982). Az 1776-ban publikált *Nemzetek gazdagsága* című művében pedig a társadalom jólétét egyenesen a társadalmat összetartó morális alapelvek és a személyt megillető alapvető szabadságjogok általános érvényesüléséből vezette le: „[a] tökéletes igazságosság, a tökéletes szabadság és a tökéletes egyenlőség létrehozása az a nagyon egyszerű titok, amely a leghatékonyabban biztosítja a jólét legmagasabb fokát mindhárom osztály számára” (Smith 1992).

Persze tudjuk azt jól, hogy bármennyire is meggyőzőek Adam Smithnek és kortársainak az elképzelései az igazságosságnak, a szabadságnak, az egyenlőségnek és a társadalom jólétének szoros kapcsolatáról, régen is és ma is többnyire olyan társadalmakban élünk és élünk, s olyan gazdasági rendszereket működtetünk, amelyekben az igazságosság tartóoszlopának a helyét és a gazdagság elosztásának kölcsönös egyetértésen alapuló módját a politikában és a

gazdaságban csak keresik, de nemigen találják. Úgy tűnik, hogy sem a jelenleg fennálló gazdasági rendszer, sem az uralkodó politika intézményrendszere és működésének szabályai nem kínálják fel a hasznoknak és a költségeknek olyan típusú elosztását a társadalom tagjai között, amely valamennyire is megfelelné a szabadságról, az igazságosságról, a méltányosságról és a társadalom jólétéről vallott egykori és mai morálfilozófiai és politikai filozófiai elképzeléseknek. Ezért nem csodálkozhatunk azon, hogy a jogoknak és a kötelezettségeknek, a költségeknek és a hasznoknak a gyakorlatban megvalósult elosztását folyamatos viták, ellentétek, társadalmi és gazdasági konfliktusok kísérik.

A következőkben röviden áttekintjük a gazdaság és a társadalom működésének ezen alapkérdését, nevezetesen azt, hogy a jogokat és kötelezettségeket, a hasznokat és költségeket milyen módon kell(ene) elosztani a társadalom tagjai között, az elosztás mely típusa biztosítaná a társadalom és a gazdaság jó működését. Vajon az igazságosság, a méltányosság, vagy a hatékonyság elvét kell-e előtérbe helyeznünk a gazdaságnak a társadalom tagjai között történő elosztásakor? Alkalmazhatunk-e egyidejűleg többféle elvet, s ha igen, akkor ezt milyen értékekre és célokra hivatkozva tehetjük meg? Vagyis kell-e, lehet-e olyan prioritásokat alkalmaznunk az elosztás szabályainak kialakításakor, amelyek felülírhatják az igazságosság, a méltányosság vagy éppen a hatékonyság elvét? Vajon kiterjeszthető-e ezen elvek valamelyike egységesen a jogoknak és a kötelezettségeknek, valamint a hasznoknak és a költségeknek az elosztására is? Más szóval azonos, vagy különböző alapelveket kell alkalmaznunk az elsődleges javaknak (az alapvető szabadságoknak), valamint a másodlagos javaknak (a gazdasági javaknak és pozícióknak) és az azokhoz fűződő jogoknak és jogcímeknek a társadalom tagjai között történő elosztására, avagy sem?

Igazságosságnak az egyenlőség alapú, méltányosságnak pedig az érdem alapú elosztást nevezzük, míg e két elosztási elv közötti ellentét egyik lehetséges feloldását, a méltányosságként felfogott igazságosságot a rawlsi értelemben használjuk.

## **7.2 A jogoknak és a kötelezettségeknek az elosztása**

Ebben a részben az elsődleges javak, vagyis az alapvető szabadságok, a jólét és az önbecsülés, a társadalom tagjai közötti elosztásának alapelveivel foglalkozunk. Az elsődleges javak

elosztásának kérdésében is először a felvilágosodás filozófiai hagyományához, mindenekelőtt a szerződéselméletekhez, a deontológikus etikához és az utilitarianizmushoz kell fordulnunk. Ezek a filozófiai közelítések láttak el bennünket a személy szabadságára, morális autonómiájára, racionalitására és az emberek közötti egyenlőségre vonatkozó egyetemes morális alapelvekkel, azokkal, amelyek a mai liberális politikai rendszerek is alapulnak.

Az egykori szerződéselméletek a társadalmasodás előtti, a személy morális autonómiájából, racionalitásából és a személyek közötti egyenlőségből vezetik le a személyt megillető szabadságjogokat. Ezek az alapelvek egyúttal ki is jelölik a kormányzat számára a személyek iránt viselt kötelezettségeket és hatalmi korlátokat, hiszen a kormányzat a szabad, egyenlő és racionális emberek önkéntes egyetértése nyomán jön létre a személyt megillető szabadságjogok előmozdításának és kiteljesítésének céljából. E társulás során, ahogy Kant megállapította, az ember feladja külső szabadságának egy részét azért, hogy ezután mint törvényhozó azonnal visszanyerje azt, hiszen ha a kormányzat léte és politikai legitimitása a szabad és egyenlő politikai jogállású emberek, szabadságuk védelme érdekében elhatározott egyetértéséből és kinyilvánított akaratából ered, akkor a kormányzat senkivel szemben sem követhet el igazságtalanságot. A kormányzat számára tehát egyedül a szabad, egyenlő és racionális személyek egyetértése és kinyilvánított akarata biztosíthat politikai legitimitást, így a kormányzatot csak olyan jogok és felhatalmazások illetik meg, amelyek felett e jogok birtokosai rendelkeztek és azokat a kormányzatra átruházták.

Persze már a kortársak közül is sokan igen kritikus véleményeket fogalmaztak meg az eredeti szerződés realitásával kapcsolatban; s mai bírálói is elsősorban a személyt megillető szabadság, egyenlőség és morális autonómia fogalmának metafizikai, vagy tisztán intellektuális megalapozását kifogásolják, amelyből szerintük nem lehet az alapjogok igazságos elosztásának gyakorlati alkalmazását levezetni, s a politikai berendezkedés és a kormányzás módjára vonatkozó szabályokat felállítani (Burke 1790, Bonald 1796, Maistre 1844). Vagy, ahogy a bírálók megjegyzik, az elvont és idealizált szabadságfogalomból nem vezet út a szubsztantív politikai szabadságjogok gyakorlati megvalósulása és kiteljesülése felé, amelyből a társadalom valamennyi tagja egyenlő mértékben részesülhetne. Kétségtelen, hogy Kant morálfilozófiai írásaiban az eredeti szerződés, csak úgy, mint a személyt megillető legteljesebb szabadság, egyenlőség és morális autonómia fogalma „tisztá észfogalom”, s az inkább egy filozófiai szubjektumra vonatkozik, s így abból nem következik szükségképpen az, hogy ezek a jogok minden további előfeltétel nélkül kiterjednek minden egyes személyre

mint a társadalom tagjára is. Ezeknek a kritikáknak a megalapozottságát támasztja alá Kant számos megállapítása a személyt megillető szabadságjogok egyenlőtlen elosztásával kapcsolatban, nevezetesen, hogy azon személyek, akik ki vannak zárva a másodlagos javak (a gazdasági javak, pozíciók és lehetőségek) birtoklásából és élvezéséből – s ezek a személyek alkotják a társadalom többségét –, nem rendelkezhetnek szabadon a személyüket megillető, alapvető szabadságok felett sem. Mindenesetre aligha lehet megalapozott morálfilozófiai vagy politikai filozófiai érveket felhozni amellett, hogy a másodlagos javak birtoklásából és élvezéséből kizárt személyeknek miért kellene alávetniük magukat azoknak a törvényeknek, amelyek megfosztják őket alapvető szabadságjogaiknak aktív gyakorlásától és hatalmat adnak másoknak, hogy személyükről és sorsukról szabadon rendelkezhessenek. Hiszen a másik ember autonómiájába történő kényszerítő beavatkozás önmagában is elégséges indok az engedelmesség vagy az együttműködés felmondására. Illetve amellett, hogy az állampolgári szabadságjogokkal rendelkező személyek autonómiájának a forrása származhat-e nem az eredeti szerződésből, hanem nemi hovatartozásuk, foglalkozásuk, vagyoni helyzetük és társadalmi státuszuk különbözőségéből, amely egyúttal hatalmat is adna a kezükbe a mások életébe és szabadságába történő szándékos és kényszerítő beavatkozáshoz. Ha az eredeti szerződés a személyt megillető szabadságjogok forrása, akkor a nemi hovatartozás, a foglalkozás, a vagyoni helyzet és társadalmi státusz különbözőségei nem írhatják felül az elsődleges javaknak, vagyis az alapvető szabadságjogoknak az egyenlő elosztását a társadalom tagjai között.

Így, amíg fennáll az állampolgári jogoknak és a szabadságoknak az előítéleteken, önkényes szempontokon vagy gyakorlatias megfontolásokon, így például születésen, származáson, nemi hovatartozáson, foglalkozáson, társadalmi státuszon, vagyoni helyzeten vagy az úgynevezett női hivatáson alapuló egyenlőtlen elosztása, addig a szerencsésebbek nem állampolgári jogokat és szabadságokat, hanem sokkal inkább kiváltságokat élveznek. Hiszen a személyt megillető alapvető szabadságok korrelatív szabadságjogok, amelyek a személyt megillető jogok és a másik emberrel szemben fennálló kötelezettségek egyensúlyán alapulnak. Éppen ezért az egyik ember szabadsága nem alapozhatja meg mások szabadságjogainak, egyenlőségének és morális autonómiájának születésen, származáson, nemi hovatartozáson, foglalkozáson, társadalmi státuszon és vagyoni helyzeten alapuló tagadását vagy korlátozását, egyszóval a másik ember szabadságába történő kényszerítő beavatkozást.

Az utilitarianizmus megalapítója, Jeremy Bentham az emberek közötti egyenlőség, a személyt megillető egyenlő szabadságjogok *a priori* eredeztetését egyszerűen megalapozatlannak, az eredeti szerződés filozófiai konstrukcióját, s az egész természetjogi érvelést nevetségesnek, retorikai nonszensznek tartotta (Bentham 1843a). A politikai képviselet tárgyában írt korai tanulmányának, az *Essai sur la representation* első axiómája szerint „[m]inden ember egyenlő jogokat élvez a legteljesebb boldogulásra, amire csak veleszületett adottságai képessé teszik” (Guidi 2008). Bentham a továbbiakban a személyeket megillető alapvető szabadságjogok egyenlőségét az igazságosság elvével, így például a pártatlanság, vagyis az érdekek egyenlő figyelembevételének elvével igazolja, amelyet később Mill „a társadalmi és disztributív igazságosság legfőbb elvont mértéke”-nek nevezett el (Mill 1985). Más szóval, Bentham pártatlan megfigyelőjének szemében egyik ember boldogulása sem lehet becsebb vagy értékesebb a másikénál. S ebből a szabály-utilitáriánus elvből vezeti le a személyt megillető alapvető szabadságjogok egyenlőségét csakúgy, mint a politikai berendezkedés intézményeinek jogszerűségét, működéseinek szabályait és céljait, amelynek mindenekelőtt az állampolgárok biztonságát, boldogulását és gyarapodását kell szolgálnia, valamint a közöttük lévő politikai egyenlőséget kell védelmeznie. Ahogy Mill tömören összegezte később Bentham utilitáriánus álláspontját: „[m]inden ember egynek számít és senki sem többnek, mint egynek.” (Mill 1985) Szemben Kanttal, aki tulajdonképpen csak a polgári személyiséggel és autonómiával rendelkező férfiak, vagyis a férfi tulajdonosok számára biztosítja ezeket a politikai szabadságjogokat, tehát nem, életkor, vagyoni helyzet, foglalkozás és társadalmi státusz szerint megkülönbözteti az egyébként szabad és egyenlő embereket, Bentham 1800-as évek elején bekövetkezett republikánus fordulata után határozottan elutasítja a szabadságjogoknak bármiféle méltányossági szemponton alapuló, más szóval, származásra, nemre, műveltségre vagy vagyoni helyzetre hivatkozó egyenlőtlen elosztásának gondolatát. Tehát Benthamnál az elsődleges javaknak, vagyis az alapvető szabadságoknak és az önbecsülésnek a társadalom tagjai között történő elosztása terén az igazságosság elve megelőzi a méltányosságot és a hasznosságot. (Pontosabban az utilitáriánus filozófia úgy érvel, hogy csakis az alapvető szabadságok egyenlőségét biztosító társadalomban képesek a szabad és egyenlő státuszú személyek a legnagyobb társadalmi hasznosságot, vagyis jólétet létrehozni és folyamatosan gyarapítani.) Bentham mindössze egyetlen kötelezettséget állapított meg a személy számára, hogy szabadon és másokkal egyenlő módon élhessen politikai szabadságjogaival – az olvasni tudást (Bentham 1843b). De mint Bentham hangsúlyozta, ez valójában nem jelent semmiféle kirekesztést vagy korlátozást, hiszen két-

három hónap gyakorlással, szabadidejében minden felnőtt ember elsajátíthatja az olvasás képességét; s akinek politikai szabadságjogai gyakorlásának kiváltsága nem éri meg ezt a fáradságot, az nem is méltó rá. Meglehet túlzott jóhiszeműséggel Bentham abban reménykedett, hogy néhány hónap leforgása alatt, míg választási törvénytervezetét a parlament megvitatja és elfogadja, az olvasni nem tudó közemberek megtanulnak olvasni, s így az egyenlő politikai jogállás rövid időn belül kiterjeszhető lett volna rájuk is, s ettől kezdve mindenki szabadon gyakorolhatta volna politikai szabadságjogait. Az olvasni tudás kötelezettsége természetesen mindkét nemre, tehát férfiakra és nőkre egyformán vonatkozik, mert Bentham is azon felvilágosodás kori filozófusok közé tartozott, akik elutasították a nőknek a politikai szabadságjogoktól, vagyis az aktív és egyenlő állampolgári státusztól való megfosztását. Mindenesetre a nők egyenlő társadalmi és politikai státusza mellett érvelő Condorcet, Mary Wollstonecraft, William Godwin, Bentham, vagy Kant barátja, a königsbergi polgármester, Theodor Gottlieb von Hippel után még majd kétszáz évnek kellett eltelnie ahhoz, hogy Európa utolsó páriái, a svájci nők is elnyerjék 1971-ben szavazati jogukat (Condorcet 1790, Wollstonecraft 1792, Bentham 1843c).

Így bár a deontológikus etika, a szerződéselméletek és az utilitarianizmus másban jelölik meg a szabadságjogok eredetét, s más-más érveket és bizonyítékokat hoznak fel ezen jogok elsődlegessége mellett, de mindegyik e szabadságjogok igazságos elosztása, vagyis a minden személyt egyenlő módon megillető politikai szabadságjogok mellett foglal állást. A személyt megillető szabadságjogok elsődlegessége minden más értéket, célt és szempontot, így például a méltányosságot, a kiválóságot, a hatékonyságot, vagy éppen gazdasági és politikai szükséghelyzetre való hivatkozást is felülír. Azonban a filozófiai hagyomány pusztán megalkotta, s alapos és kikezdehetetlen érvekkel védelmezte az emberek közötti egyenlőséget és ebből következően az elsődleges javak egyenlő elosztásának elvét, de a szabadság és az egyenlőség elvont filozófiai fogalmából nem következik szükségképpen az emberek szubsztantív politikai egyenlősége a társadalomban, s ettől még nem jön létre az egalitáriánus politikai közösség. (Ráadásul, mint tudjuk, a személyt megillető legteljesebb szabadság gondolatának ellenségei nem használnak bonyolult filozófiai érveket mások szabadságának korlátozására.) Röviden, ahogy Kantra hivatkozva már utaltam a demokratikus politikai berendezkedés dilemmájára: a szűken értelmezett elsődleges javak indexe – ha az pusztán csak a negatív szabadságjogokra terjed ki –, a személyt megillető elsődleges társadalmi javak indexének hiánya, valamint a másodlagos javak egyenlőtlen elosztása alapvető korlátokat állít

az egalitáriánus politikai közösség létrehozása és a személyt megillető politikai egyenlőség valóságos érvényesíthetősége elé.

Erre a dilemmára a 20. század közepétől felemelkedő jóléti államok, különösen az 1960-as évek elejétől az eleddig teljesen hiányzó, vagy szűkkeblűen meghatározott elsődleges társadalmi javak indexének kiterjesztésével válaszoltak a politikai szabadságjogok egyenlőségének szubsztantív megteremtése érdekében. Tehát a negatív szabadságjogok – az élethez való jog, a kínzás tilalma, a rabszolga és kényszermunka tilalma, a tisztességes tárgyaláshoz való jog, a gondolat-, lelkiismeret- és vallásszabadság, a beszéd szabadsága, a gyülekezési és egyesülési szabadság, a megkülönböztetés tilalma stb. – rögzítése, kiterjesztése és védelmük intézményesítése mellett fokozatosan beemelték az elsődleges javak indexébe a pozitív, más szóval a személy szabadságára és függetlenségére képessé tévő szabadságjogok (empowerment rights) egész sorát (Berlin 1992). Így például a felsőoktatásnak az 1960-as évek elejétől kezdődő demokratizálódása nyomán a tanuláshoz való jog új értelmet és jelentőséget kapott a társadalom minden tagja számára. De az elsődleges társadalmi javak indexe folyamatosan kiegészült például a szociális biztonsághoz és szociális segélyekhez, egy-egy szerencsés országban a garantált minimális jövedelemhez (universal basic income, Bedarfsorientierte Mindestsicherung, negative tax), az egészségügyi szolgáltatásokhoz, az egészséges környezethez, a tiszta ivóvízhez fűződő jogokkal, a pozitív diszkrimináció fogalmával, s ugyancsak az alapjogok része lett újabban a kommunikációs szolgáltatásokhoz és a kormányzati dokumentumokhoz való szabad hozzáférés, más szóval az információ szabadságának joga Európa jóléti államaiban. Mindenesetre ezekben az évtizedekben a törvényhozói törekvések azt a felismerést tükrözték, hogy a politikai szabadságjogoktól elválaszthatatlanok a gazdasági, s még inkább a gazdasági önállóságra képessé tévő szabadságjogok, amelyek garanciáit az elsődleges társadalmi javak indexének kiterjesztése és az azokhoz való szabad hozzáférés biztosítása teremthetik meg.

A személyt megillető szabadságjogok kiterjesztésének folyamata, az elsődleges társadalmi javak indexének bővülése azonban az 1990-es évek közepétől, végétől megtorpanni látszik. Ugyanis az Európai Uniónak a Lisszaboni Szerződésbe integrált Alapjogi Chartája (2000, 2007) nem lépett túl a szabadságjogok eddig lefektetett rendszerén, vagyis a negatív szabadságjogok indexén; ahogy Christopher McCrudden jellemzi a dokumentumot, az voltaképpen „mesteri kombinációja az imitációnak, a kompromisszumnak és a szándékos homályosságnak.” (McCrudden 2001). Mivel az Alapjogi Charta a személyt megillető

alapvető szabadságjogok körét viszonylag szűken jelölte ki, így a legfejlettebb tagállamok sikeresen elkerülték azt az általuk nemkívánatosnak vizionált helyzetet, hogy erősebb kötelezettségeket vegyenek magukra az Európai Unió valamennyi állampolgárával szemben, különösen a személy szabadságára és függetlenségére képesseé tévő pozitív szabadságjogok területén. A pozitív szabadságjogok érvényesítése és kiterjesztése feltételezná a redistributív államnak és intézményeinek fokozott proaktív beavatkozását a gazdaság folyamataiba, a gazdasági javak, jövedelmek és lehetőségek elosztásába. Az utóbbi években azonban a redistributív állam eszméje, legalábbis a személy szabadságát és függetlenségét képesseé tévő szabadságjogok, a társadalmi javak elosztása terén talán csak átmenetileg, de határozottan visszaszorult. Ezért az Alapjogi Charta bírálói összességében bátortalan, gyenge próbálkozásként, elszalasztott lehetőségként értékeli a dokumentumot, amely a felsorolt pozitív szabadságjogokhoz, különösen a személy jólétét elősegítő gazdasági jogokhoz többnyire elmulasztotta hozzárendelni azok kikényszerítésének intézményi-jogi eszközeit. Tehát az alapvető szabadságjogok egy része, s elsősorban azok, amelyek a pozitív szabadságjogok körébe tartoznak, továbbra is jogilag nem érvényesíthető morális jog maradt. Ezért sok esetben a személyt egyenlő mértékben megillető *iustól* jószerivel járhatatlan út vezet a *remedium* felé. A tagállamok által tett számos politikai indíttatású kifogás mellett elsősorban azért, mert a dokumentum szövegezőinek tollát többnyire az az aggodalom vezette, hogy a pozitív szabadságjogok, vagyis az elsődleges társadalmi javak indexének lefektetése, esetleg további bővítése és kiterjesztése olyan elfogadhatatlan és költséges korlátot állított volna a tagállamok, s általában az európai gazdaság növekedésének az útjába, amely tovább rontotta volna az európai gazdaság relatív pozícióját a globális gazdaságban (Búrca 2001). Más szóval, az utóbbi években egyre több európai ország törvényhozói, politikusai jutottak arra az elhibázott következtetésre, hogy a jelenlegi globális válságon csak a disztributív társadalmi egyenlőtlenségek további elmélyítésével lehetünk csak úrrá, s egyáltalán a globális gazdaság kihívásaival szemben az elsődleges társadalmi javak indexének szűkítésével, kiüresítésével, a személyt képesseé tévő, vagy a szükségletalapú szabadságjogok korlátozásával lehetünk csak sikeresek.

A fejezet elején a morálfilozófiai és politikai filozófiai hagyomány fontosságát hangsúlyoztam, amely megteremtette és filozófiai érvekkel támasztotta alá a személy szabadságára, morális autonómiájára, racionalitására és az emberek közötti egyenlőségre vonatkozó egyetemes morális alapelveket. Ezek az alapelvek elsősorban a személyek, illetve a személyek és a kormányzat közötti viszony jogszerűségének és erkölcsi tartalmának



tekintetében nyújtanak számunkra eligazítást. A filozófiai érvelés szerint a személyt megillető szabadságjogok egyetemesek, ezért létezésük nem függ a kormányzat jóváhagyásától, mindamellet ezek az alapvető szabadságjogok fokozatosan a pozitív jog részévé váltak. Ugyanakkor ezeknek az alapvető szabadságjogoknak a 20. század közepétől történő kiterjesztése, az elsődleges társadalmi javak indexének bővítése nem mindig kapott erős jogi védelmet az egyes országok törvényeiben, így a személy szabadságát és függetlenségét képessé tévő szabadságjogoknak a széles köre nem vált mindenki számára a pozitív jog kikényszeríthető részévé.

### **7.3 A hasznoknak és a költségeknek az elosztása**

Az igazságosság és a méltányosság eszméire épülő „nagy társadalom”, vagy „civilizált társadalom” létrehozásának morálfilozófiai terve ma is a politikai beszédmód leggyakrabban hivatkozott toposza, s voltaképpen csakis ez az alapvető cél lehet egy demokratikusan működő kormányzat politikai legitimitációjának a legfontosabb, s talán egyedüli forrása.

Ez a morálfilozófiai terv ugyancsak beépült a filozófiával szemben fokozatosan önállósuló szaktudományok, mint például a közgazdaságtan, az állam- és jogelmélet, vagy a szociológia nézetrendszerébe is, s ennek nyomán váltak ezek az eredendően filozófiai kérdések egyben szaktudományos vizsgálódások témájává. 1817-ben David Ricardo a *Principles of Political Economy and Taxation* bevezetőjében azt hangsúlyozta, hogy a föld termékének „elosztását irányító törvények meghatározása a Politikai Gazdaságtan elsődleges problémája” (Ricardo 2005). Néhány évtizeddel később, 1848-ban John Stuart Mill a *Principles of Political Economy*-ban viszont már árnyaltabban fogalmazott, nevezetesen, hogy a javak előállítását elsősorban fizikai (természeti) törvények, ellenben a gazdagság elosztását társadalmi előírások és szokások szabályozzák. A javak előállításának szabályai nem önkényesek és nem választhatóak meg tetszőlegesen, azok feltárása és megismerése a politikai gazdaságtan voltaképpen tárgya, ellenben a gazdagság elosztását Mill szerint „a társadalom bármilyen szabálynak alárendelheti (...), amit csak jónak lát” (Mill 2006). A költségek és a hasznok elosztása tehát csak a társadalom, vagy pontosabban az elosztás felett befolyással rendelkezők

jóváhagyásával történhet, annak módját, szabályait és mértékét alapvetően ez utóbbiak határozzák meg.

Így lassan megérlelődött az a felismerés, hogy megörökölt morálfilozófiai fogalmainknak, s a „nagy társadalom”, vagy a „civilizált társadalom” létrejöttét elősegítő szabályoknak, gazdasági és politikai eszközöknek a felállítása és tárgyalása nem a szaktudományok, így nem a közgazdaságtan elsődleges feladata. A morálfilozófiai fogalmak elhagyásával, s mindenekelőtt a morálfilozófiai nézőpont háttérbe szorulásával, vagy gyakran határozott elutasításával együtt, paradox módon, maga az elosztás problémája is kikerült a közgazdasági vizsgálódások fókuszából – hacsak az nem hozható kvantitatív nézőpontból összefüggésbe az árelmélettel, az adózás kérdéseivel, a tiszta versenyen alapuló piaci jövedelemelosztással, vagy piaci kudarcok esetén a kormányzat által alkalmazott redisztributív technikák hatékonyságának elemzésével. S a közgazdaságtan a költségeknek és a hasznoknak a társadalom tagjai közötti elosztását részben a Pareto-hatékonyság, de sokkal inkább a potenciális Pareto javulás (Kaldor-Hicks költség-haszon elemzés) nézőpontjából vizsgálja; így a megvalósult elosztás helyességét nem morális célok vagy disztributív igazságossági megfontolások, hanem egyedül hatékonysági szempontok teljesülése igazolja vissza.

A jóléti közgazdaságtan jól ismert érvrendszere szerint ugyanis a másodlagos javak igazságos, vagy legalább a jóléti különbségeket mérséklő elosztása nem eredményezné az eredeti helyzet – vagyis az önszabályozó piac által létrehozott egyensúlyi állapot, a Pareto-optimum – javulását oly módon, hogy legalább egy gazdasági szereplőnek a jóléte növekedjék, miközben a többieké változatlan marad. Éppen ellenkezőleg, a másodlagos javak újraelosztása, vagy az elosztandó másodlagos javak indexének kiterjesztése egy Pareto-inferior állapotot hozna létre az eredeti helyzethez képest, hiszen a szükségét szenvedők helyzetének szerény javulása mellett azok, akik eddig többlet erőforrással rendelkeztek, többet fogyasztottak és kedvezőbb társadalmi pozíciókat töltöttek be, most be kellene érniük kevesebbel. Tehát a jóléti közgazdaságtan kánonja szerint, az elsődleges társadalmi javak indexének, a személy szabadságára és függetlenségére képessé tévő szabadságjogoknak a bővítése, valamint a másodlagos javak piaci alapú elosztásába történő redisztributív beavatkozás csökkenti a szűkösen rendelkezésünkre álló erőforrások allokációjának hatékonyságát, mivel azok bővítése, vagy újraosztása révén olyan emberek kezébe is kerülhetnek erőforrások és lehetőségek, akik nem tudják optimálisan hasznosítani azokat, ezért azok körét hatékonysági

veszteségek elkerülése és minimalizálása érdekében lehetőleg minél szűkebben kell meghatározni.

Azonban a szigorú Pareto-kritérium figyelembevétele gyakorlatilag tétlenségre kárhozná a gazdasági döntéshozót, hogy elkerülje a Pareto-inferior állapotot, hiszen a gazdaságban igen kevés az olyan döntési helyzet, amely során a döntés ne okozna kisebb-nagyobb veszteséget, hátrányt a társadalom szűkebb vagy népesebb csoportja számára. Ezt a helyzetet Nicholas Kaldor 1939-ben a következőképpen vélte elkerülhetőnek: „A közgazdásznak nem kell igazolnia – s valójában nem is tudja igazolni – azt, hogy egy bizonyos intézkedés elfogadásának eredményeképpen senki sem fog kárt szenvedni a társadalomban. Saját álláspontjának megalapozásához elégséges rámutatnia arra, hogy még ha a kárt szenvedettek mindegyike bőségesen kárpótolva lesz veszteségeiért, a többiek jobb helyzetben lesznek, mint korábban. Hogy szabadkereskedelem esetén a földbirtokost kártalanítani kell-e, avagy sem, politikai kérdés, amelyről a közgazdász mint közgazdász aligha alkothat véleményt” (Kaldor 1939). Ha tehát döntésünk potenciális Pareto javuláshoz vezet, nem kell figyelembe vennünk azt a sajnálatos körülményt, hogy az aggregált jólét növekedése egyúttal együtt járhat a társadalmi egyenlőtlenségek, súlyosbodó disztributív igazságtalanságok és méltánytalanságok növekedésével. A kárt szenvedett társadalmi csoportok számára a kompenzáció nem valóságos, pusztán egy hipotetikus lehetőség. Így a potenciális Pareto javulás teljesülésén túl a közgazdásznak nem kell foglalkoznia annak esetleges regresszív disztribucionális hatásaival. Más szóval azzal, hogy ha a jómódúak sokkal többet nyernek, mint amennyit a szegények vesztenek, az aggregált jólét növekedése a másodlagos javaknak, pozícióknak és lehetőségeknek akár egy jóval egyenlőtlenebb társadalmi elosztását is eredményezheti a korábbi állapothoz képest. Később, 1963-ban Ludwig von Mises a következőképpen foglalta össze az elosztás megítélésével kapcsolatos uralkodó közgazdasági nézetet a *Human Action*-ben: „(...)a piacgazdaságban semmi olyan nincs, amihez az elosztás fogalmát alkalmazni tudnánk” (Mises 1966).

Miután eltűnik az a morálfilozófiai keret, amelyben az alapítók vizsgálták egykor a gazdaság nagy kérdéseit, a gazdagság elosztásának társadalmi feltételeiről és céljairól kevés használható, eredeti gondolat maradt az egyik legbefolyásosabb, összesen négy millió példányban és negyven nyelven kiadott tankönyvben, Paul A. Samuelson *Economics*-ában (1948). A szerző az elosztás jelentését is meglehetősen leszűkítve értelmezi: azon mindenekelőtt a jövedelem – az egy év alatt megkeresett és elosztott pénzmennyiség –, s nem

a gazdagság, vagyis a nemzet vagyonának, a jólétnek, a lehetőségeknek, a pozícióknak a társadalom tagjai közötti, különböző jogok és jogcímek alapján történő elosztását érti. Tézisei szerint ennek az egy év alatt megtermelt jövedelemnek az elosztását alapvetően az önszabályzó piac végzi. S a közgazdaságtan elsősorban abban nyújthat segítséget a politikai döntéshozóknak, hogy ha a piaci kudarcok társadalmi következményeinek elhárítása érdekében a kormányzatnak be kell avatkoznia a jövedelem piaci elosztásába, akkor a jövedelem újraelosztását lehetőleg a legkisebb költséggel és hatékonysági veszteséggel hajtsa végre. Igaz Samuelson a mű elején egy zárójeles megjegyzésében még arról ír, hogy „[t]ermészetesen a jövedelem elosztásának (...) a jellegzetessége teljesen alá van rendelve a tulajdonjog eredeti elosztásának” (Samuelson 1948), de ennek a kérdésnek a tárgyalására – például mit jelent „a tulajdonjog eredeti elosztása” mint kiindulópont minden további közgazdasági elemzés számára – a következő nyolcszáz lapon többé nem tér vissza. A későbbi, William D. Nordhausszal közösen írt javított kiadások ugyan valamivel részletesebben szólnak a jövedelem elosztásáról, a gazdagság elosztásának érdemi tárgyalását és megvilágítását végső soron itt is egy másik szaktudományra, a jogra, s ezen belül a tulajdonjogra (a dologi jogra) hagyták. Más szóval, a szerzők a tulajdonjog rendszerét, a javak birtoklásának módjában manifesztálódó jogintézményt tekintik az elosztás eredeti és szilárd keretfeltételének, amelynek feltárása és tárgyalása így kívül esik a közgazdaságtan vizsgálódásának körén. (Nem ez a helyzet persze Ronald H. Coase, Gary Becker, Guido Calabresi, A. Douglas Melamed, Richard A. Posner és a jogi és közgazdaságtani iskola más képviselőinél, akik a termelési tényezők együttesét nem a termelés fizikai és a humántőke inputjaként, hanem különféle jogokkal, jogcímekkel és jogosultságokkal való élés bonyolult rendszereként értelmezik. Ugyanakkor, a Coase-tétel szerint hatékonysági megfontolások, legalábbis zéró tranzakciós költségek esetén, mindig felülírják a tulajdonjogok és különféle jogcímek eredeti elosztását.) Bizonyos mértékig persze érthető a gazdagság, vagyis a nemzet vagyonának, a jólétnek, a lehetőségeknek, a pozícióknak az elosztásával való foglalkozás elutasítása a főáramú közgazdaságtan képviselőinél. Hiszen, ahogy James Buchanan az 1975-ös *The Limits of Liberty*ben megjegyezte, a főáramhoz tartozó közgazdasági elméletek a személyek és szervezetek posztkonstitucionális szerződéseinek alapján létrejövő cserekapcsolatokkal és azok gazdasági hatásaival foglalkoznak, s nem pedig azzal, hogy a társadalmi szerződésben meghatározott, a személyhez fűződő alapvető szabadságjogokat és jogcímeket igazságosan, méltányosan, avagy hatékonyan szükséges-e elosztani a társadalom tagjai között, még ha ezek az előre kiosztott jogok nemcsak a mindennapi cserekapcsolatokat

szabályzó privát szerződéseknek az előfeltételei, hanem messzemenő hatással vannak azok tartalmára és kimenetelére is (Buchanan 1975). S persze könnyen fel tudunk hozni további meggyőző közgazdasági érveket az elosztás kérdésének mellőzése mellett, hiszen minél gyakoribbak és kiterjedtebbek a redisztributív beavatkozások a jövedelem, a pozíciók és a lehetőségek elosztásába, annál inkább gyengül a személyek és a szervezetek erőfeszítése, valamint a munka méltó megjutalmazása közötti kapcsolat. A hatékonyság csökkenése mellett a redisztributív beavatkozások az ösztönzők gyengülését idézik elő a társadalomban és a gazdasági szervezetekben, s ez sokakban felkelti a politikai kalandorság, a potyautasság és a parazitaság terjedésének rémképeit. Ahogy Mark Blaug fogalmazott: „Ha mi akárcsak elvben elutasítanánk azt, hogy elvállasszuk az allokatív hatékonyságot a disztributív igazságosságtól, akkor szükségképpen el kellene utasítanunk a jóléti közgazdaságtan egészét valamennyi előfeltevésével együtt, amely a szűkösen rendelkezésünkre álló erőforrások allokációjához a versenypiac és az ármechanizmus eljárásait részesíti előnyben. Ha a gazdasági tevékenység piaci koordinációja mellett szóló érveinket a politikai filozófia nyelvén kellene kifejeznünk – például úgy, hogy a piacok a gazdasági hatalom kiterjesztései –, akkor a közgazdaságtan egészen más tárgyává válna” (Blaug 1985).

Mindenesetre, ahogy arra Amartya Sen rámutatott az *On Ethics and Economics*ban, a költségek és a hasznok elosztásának a Pareto-hatékonyságon, vagy a potenciális Pareto javuláson túlmutató vizsgálatától történő tudatos elhatárolódás még inkább mélyíti azt a szakadékot, amely a felvilágosodás filozófusai által alapított modern közgazdaságtan morálfilozófiai megalapozása és a mai, főáramhoz tartozó közgazdaságtan tudatosan vállalt amorálisitása között létrejött (Sen 1987). Így bár erős morálfilozófiai és politikai filozófiai érvek szólnak amellett, hogy egyedül a jogok és a kötelezettségek egyenlő elosztása lehet egy szabad és demokratikus társadalom létrehozásának a fundamentuma, az elsődleges javaknak (a negatív szabadságok szűk indexének) az egyenlőségen, valamint a másodlagos javaknak a kizárólag méltányosságon és hatékonyságon alapuló elosztása tartós társadalmi egyenlőtlenségekhez, az alapvető szabadságjogokkal való élés gyakorlati korlátozásához vezet, amely kétségessé teszi egy szabad és demokratikus társadalom hosszú távú fenntarthatóságát.

Miután tehát a főáramú közgazdaságtan jeles képviselői visszaküldték a feladónak a költségek és hasznok társadalom tagjai között történő elosztásának kérdéseit, ezeknek a megvitatása, úgy tűnik, a jövőben is alapvetően a filozófia, az etika és a társadalomtudomány feladata marad. Mert a dolgok vizsgálatának ez a fajta diszciplináris leszűkítése, az imént idézett előfeltételek figyelmen kívül hagyása számos ellentmondást, a személy alapvető jogait és szabadságait érintő nyitott kérdést hagy maga mögött, amelyekre a fejezet további részében próbálunk meg válaszokat találni.

Az előbbieken igyekeztünk rámutatni arra, hogy az uralkodó közgazdasági paradigmán belül nem lehetséges a másodlagos javak, pozíciók és lehetőségek elosztásának egy olyan modelljét megalkotni, amely egyidejűleg kielégítené az igazságosság, a méltányosság és a hatékonyság szempontjait. A jóléti közgazdaságtan a szűkösen rendelkezésünkre álló erőforrások allokációjának a hatékonyságát tekintette elsődlegesnek, minden további elemzés tárgyának és kiindulópontjának, s kizárta az egyenlőségi és igazságossági szempontok jogosságának és érvényesíthetőségének a felvetését a közgazdasági vizsgálódások köréből. Más szóval, a közgazdaságtan voltaképpen tárgya és első problémája a hasznosság (jólét) maximalizálása, s nem az egyenlőség előmozdítása, hiszen az egyenlőség előmozdítása korlátozza a hasznosság maximalizálását, hatékonysági és jóléti veszteségeket okoz a társadalomban. Mert ha nem versenypiaci eszközökkel és nem az ármechanizmuson keresztül, hanem az alapvető szükségletekre, az igazságosság és az egyenlőség eszméire hivatkozva próbáljuk elosztani a másodlagos javakat, pozíciókat és lehetőségeket, vagy legalább mérsékelni a disztributív egyenlőtlenségeket a társadalom tagjai között, akkor produktív hozzájárulásukat meghaladó mértékben juttatnánk többleterőforrásokat olyan emberek kezébe, akik nem tudják kellő hatékonysággal felhasználni azokat, s ennek következtében méltánytalanságot követünk el azokkal az emberekkel szemben, akiknek munkáját produktív hozzájárulásukhoz mérten kénytelenek lennének ezért szerényebben jutalmazni. Röviden, a másodlagos javak, pozíciók és lehetőségek egyenlő elosztása méltánytalan és nem jutalmazza a munkát. Ez pedig a hatékonysági és jóléti veszteségeken túl ahhoz vezethet, hogy az egyik ember egyenlő szabadságának biztosítása érdekében korlátozzuk a másik ember alapvető szabadságát azzal, hogy rendszeresen megfosztjuk többlet erőfeszítéssel és tehetséggel jogszerűen megszerzett jövedelmének egy részétől, pozíciójától és lehetőségétől. Paradoxon módon, az igazságosság elvének érvényesülését csak a másik emberrel szemben elkövetett méltánytalanságon és társadalmi, hatékonysági és jóléti veszteségeken keresztül vagyunk képesek elérni. Ugyanakkor, ha a társadalmat nem pusztán szabad és önálló elképzelésekkel rendelkező

egyének sokaságaként, hanem kölcsönös előnyök előmozdításáért létrehozott méltányos és együttműködő vállalkozásként (Rawls 1999, 2001) fogjuk fel, akkor morálfilozófiai és politikai filozófiai nézőpontból elfogadhatatlan az az álláspont is, hogy hatékonysági javulás érdekében és az aggregált jólét növekedésére hivatkozva megfosszuk a társadalom legkedvezőtlenebb helyzetben lévő tagjait – akik egyébként kedvezőtlen társadalmi és szűkös vagyoni helyzetükről általában nem tehetnek – alapvető szabadságaik egy részétől, s jólétük romlását, egzisztenciájuk ellehetetlenülését pusztán a versenypiac „objektív és értéksemleges” ítéletének tulajdonítsuk. Ezért most azt kell megvizsgálnunk, hogy lehetséges-e a másodlagos javak elosztásának egy olyan modelljét megalkotni, amely a Pareto-hatékonyság és a potenciális Pareto javulás (a Kaldor-Hicks költség-haszon elemzés) nézőpontján túlmutatva, képes az igazságosság, a méltányosság és a hatékonyság elvének érvényesülését – azok számottevő sérelme és korlátozása nélkül – biztosítani. Egy olyan modellt, amely egyfelől Pareto-hatékony, vagyis társadalmilag elviselhető módon produktív, másfelől egalitáriánus, vagyis a hatékonyság elsődlegességére hivatkozva nem osztja nyertesekre és vesztesekre a társadalmat a személy szabadságára és függetlenségére képessé tévő szabadságjogok körének szűkítésével és hozzáférésük korlátozásával (Dasgupta 2007).

#### **7.4 Rawls modellje**

Az elosztásnak azt a modelljét, amely megoldást nyújthat a fent vázolt konfliktus feloldására, John Rawls amerikai filozófus dolgozta ki az 1971-ben publikált *A Theory of Justice* című nagyhatású művében. Rawls alapvetően a kantiánus morálfilozófia, a szerződésalapú politikai filozófiai hagyomány nagy megújítója, s a közgazdaságtani és a politikai gondolkodásban jelenleg is dominánsnak tekinthető utilitarianizmus bírálója. Rawls fő műve és további munkái, így a *Political Liberalism* (1993) és a *The Law of Peoples* (1999), megjelenésük óta viták, értelmezések és bírálatok keresztüzében állnak. A libertáriánus kritikák szerint a rawlsi elmélet nem eléggé szabadelvű és piacpárti, a baloldali kritikák szerint nem eléggé egalitáriánus, a kommunitáriánus kritikák szerint viszont túlságosan individualista (Nozick 1974, Cohen 1995, Sandel 1981, Bell 2005, Walzer 1990).

Kétségtelen, hogy a rawlsi társadalmi berendezkedés egyik irányzatnak sem felelne meg; Rawls felfogása szerint a jól szervezett és prosperáló társadalom a tulajdonnal rendelkezők demokráciája (*property owning democracy*). Mindamellett művei fordulatot és megújulást hoztak az etikai és a politikai filozófiai gondolkodás történetében, de a rawlsi elmélettel kapcsolatos reflexiók termékenyítőleg hatottak a közgazdasági gondolkodásra is. Előtte senki nem mutatott rá ilyen világossággal és analitikus erővel arra, hogy egy jól működő és prosperáló társadalom csak ezen alapértékek egyidejű teljesülésén nyugodhat. Rawls etikája és politikai filozófiája a megvalósítás gyakorlati példáival kiegészülve átfogó, sokrétű és cizellált elmélet, ezért itt csak a jogok és kötelezettségek, valamint a költségek és a hasznok elosztásának a kérdésében kifejtett elméletét ismertetjük.

Rawls eredeti kiindulópontja szerint egy jól szervezett és prosperáló társadalomnak az igazságosság elvére kell épülnie. Az igazságosság azon társadalmi intézmények működésének természetes erénye is kell, hogy legyen, amelyek a személyt megillető alapvető jogokat és kötelezettségeket osztják el, és érvényesíthetőségüket védik a társadalom tagjai számára. Első közelítésben az igazságosság elvéből az következik, hogy az állam polgárait mint szabad és egyenlő személyeket egyenlő jogok és szabadságok illetik meg, amelyek kiterjednek mind az elsődleges javakra (az alapvető szabadságokra és az elsődleges társadalmi javak bő indexére, mint például az oktatásnak, képzésnek, egészségnek, biztonságunk stb.), mind a másodlagos javakra (a gazdasági javakra, pozíciókra és lehetőségekre) és az azokhoz fűződő jogokra és jogcímekre a társadalom tagjai között történő igazságos és egyenlő elosztására. Elsősorban azért, mert mint korábban láttuk, ha az elsődleges javak indexe csak a negatív szabadságjogokra terjedne ki, a jogok és kötelezettségek elosztásának formális egyenlősége önmagában nem teremtené meg minden egyes ember számára a szabadság szubsztantív megélését, nem tenné lehetővé az alapvető szabadságok és az autonómia mindenki számára történő tényleges kiterjesztését. Másfelől, Rawls szerint „az igazságosság alapján rendelkezik minden ember azzal a sérthetetlenséggel, amelyet még az egész társadalom jóléte érdekében sem lehet lábbal tiporni” (Rawls 1999). Szemben tehát a potenciális Pareto hatékonyság mellett érvelőkkel, s általában az utilitáriánus felfogással, Rawls úgy érvel, hogy az igazságosság elve alapján nem lehet elfogadni azt, hogy a társadalom szűkebb vagy tágabb csoportjai jogainak és szabadságainak a szűkítésével, feláldozásával növeljük a társadalmi jólétet. Egyszóval a személyt megillető jogok és



szabadságok nem lehetnek politikai alkudozások, ösztársadalmi érdekek és célok számolgotásának a tárgyai. Rawls szavait idézve, az igazságosság elve „nem engedi meg azt, hogy a kevesekre kirótt áldozatoknál többet nyomjon a latba a sokak által élvezett nagyobb hasznok összege” (Rawls 1999).

Ugyanakkor Rawls két igazságossági alapelvet különböztet meg egymástól, és ezen elvek együttesét nevezi méltányosságként felfogott igazságosságnak. Az első elv az, amely a minden embert megillető, egyenlő és alapvető polgári szabadságjogokat foglalja keretbe, a második pedig az, amely a társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségek elrendezésének, az elosztásnak az alapvető szabályaira vonatkozik. Tehát az igazságosság e két alapelve szerint: (1) Minden embernek egyenlő joga van a másokéval összeegyeztethető legkiterjedtebb alapvető szabadságok rendszerére; (2) a társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségeket úgy kell alakítani, hogy (a) olyan pozíciókhoz és hivatalokhoz kapcsolódjanak, amelyek mindenki előtt nyitva állnak (méltányos és egyenlő lehetőség elve), és (b) joggal várhassuk el azt, hogy azok mindenki számára előnyösek legyenek (társadalmi különbség elve) (Rawls 1999, 2001).

Rawls szerint az igazságosság első alapelve elsőbbséget élvez a másodikkal szemben, s a második igazságossági alapelv esetében a méltányos és egyenlő lehetőség elve megelőzi a társadalmi különbség elvét. A 2(b) pontot Rawls társadalmi különbség elvének (*difference principle*) nevezte, mások gyakran maximin elvnek, vagy maximin igazságosságnak nevezik; ez utóbbiak használatát Rawls igyekszik elkerülni arra hivatkozva, hogy annak a különbség elvtől eltérő jelentése van a közgazdaságtanban (Rawls 1999). Voltaképpen a társadalmi különbség elve Rawls etikájának és politikai filozófiájának legfontosabb, legeredetibb, legtöbbször vitatott és értelmezett felvetése. Nincs előzménye a politikai filozófiai gondolkodásban, jóllehet maga az alapelv egyszerű és világos. A társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségek elfogadhatóságát, illetve elutasítását aszerint kell megvizsgálnunk, hogy a jóléti növekedés következtében a legkedvezőbb helyzetben lévők vagyoni helyzete hogyan változik a legkedvezőtlenebb helyzetben lévőkéhez képest. Így a költségek és hasznok társadalom tagjai közötti elosztásának fennálló rendjét csak akkor tekinthetjük igazságosnak, ha a társadalmi és gazdasági helyzet javulásából, ha nem is egyenlő, hanem különböző mértékben, de mindenki részesül. Ahogy Rawls tömören megfogalmazta, a társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségeknek mindenki számára előnyösnek kell lenniük, más szóval, „a társadalmi rendnek csakis abban az esetben szabad létrehozni és biztosítani a jobb helyzetben lévők vonzóbb kilátásait, ha ez a kevésbé szerencsések számára is előnyös”

(Rawls 1999). A társadalmi különbség elve tehát egyszerre apellál az egyenlőség, a méltányosság és a hatékonyság szempontjaira annak érdekében, hogy elkerülhetőek legyenek az egyenlőségből következő jóléti veszteségek és a hatékonyság elsőségéből eredő növekvő társadalmi egyenlőtlenségek és igazságtalanságok.

Rawls nézete szerint egy jól szervezett és stabil társadalomban, amelyben az azt alkotó szabad és egyenlő emberek hitükben, értékeikben, céljaikban, érdekeikben gazdaságilag és politikailag alapvetően megosztottak, az elsődleges és másodlagos javak elosztásnak fenti modellje nyújthat garanciát az igazságosságra (Rawls 1999).

### **Hivatkozott szakirodalom**

Bell, D. A. 2005, 'Communitarian Critique of Liberalism', *Analyse & Kritik*, No. 27. pp. 215-238.

Bentham, J. 1843a: Fragment on Government, In. *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 1. Edinburgh: William Tait, 1843.

Bentham, J. 1843b: Radical Reform Bill, with Extracts from the Reasons, In. *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 3. Edinburgh: William Tait, 1843.

Bentham, J. 1843c: Constitutional Code, In. *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 9. Edinburgh: William Tait, 1843.

Berlin, I. 1992: *Two Concepts of Liberty*, Oxford: Clarendon Press.

Blaug M. 1985, *Economic theory in retrospect*, 4th edn, Cambridge University Press, Cambridge.

Bonald, L.A. de 1796: *Théorie du pouvoir politique et religieux*, 1796, Livre II. 13.;

Buchanan, J. M. 1975, *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, University of Chicago Press, Chicago.

- Burke, E. 1790: *Reflections on the Revolution in France*, 1790;
- Búrca, G. de 2001: The drafting of the European Union Charter of fundamental rights, 26 *European Law Review* 126 (2001)
- Cohen, G. A. 1995, *Self-ownership, Freedom and Equality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Condorcet 1790: *Sur l'admission des femmes au droit de cite*, Paris: Firmin Didot Frères, 1847.
- Dasgupta, P. 2007, *Economics: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford.
- Guidi, M.E.L. 2008: „Everybody to count for one, nobody for more than one”, *The Principle of Equal Consideration of Interests from Bentham to Pigou*, *Revue d'études benthamiennes* n°4, 2008,
- Kaldor, N. 1939, 'Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility', *Economic Journal*, Vol. 49., Issue 195., pp. 549-552.
- Maistre, J. de 1844: *Considérations sur la France*, 1844. Ch. VI.
- McCrudden, C. 2001: *The Future of the EU Charter of Fundamental Rights*, the Jean Monnet Working Paper No.10/01, 2001.
- Mill, J.S. 1985: *Utilitarianism*. In. *The Collected Works of John Stuart Mill, Volume X - Essays on Ethics, Religion, and Society*, London: Routledge and Kegan Paul, 1985.
- Mill, J. S. 2006, 'The Principles of Political Economy' in *The Collected Works of John Stuart Mill Vol. 2.*, The University of Toronto Press, Toronto, Book II, Ch 1., § 1.
- Mises, L. von 1966, *Human Action: A Treatise on Economics*, 3rd edn, Contemporary Books Inc., Chicago.
- Nozick, R. 1974, *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, New York.
- Rawls, J. 1999, *A Theory of Justice*, rev. edn, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

Rawls, J. 2001, *Justice as Fairness: A Restatement*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Ricardo, D. 2005: On the Principles of Political Economy and Taxation, In. The Works and Correspondence of David Ricardo, Ed. Piero Sraffa with the Collaboration of M.H. Dobb, Vol. 1. Indianapolis: Liberty Fund, 2005.

Samuelson, J. A. 1948, *Economics*, 1st edn, McGraw-Hill, New York.

Sen, A. 1987, *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing, Oxford.

Sandel, M. 1981, *Liberalism and the Limits of Justice*, Cambridge University Press, Cambridge.

Smith, A. 1982: The Theory of Moral Sentiments, In. The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Ed. D.D. Raphael and A.L. Macfie, Vol.1. Indianapolis: Liberty Fund, 1982. Part II, Sec II, Ch III, 3.

Smith, A. 1992, *Nemzetek gazdagsága: E gazdagság természetének és okainak vizsgálata*, KJK, Budapest.

Walzer, M. 1990, 'The Communitarian Critique of Liberalism', *Political Theory*, Vol. 18, No. 1., pp. 6-23. Wollstonecraft, M. 1792: Vindication of the Rights of Woman,

## 8. A fenntartható vállalat

A globális gazdaság jelenlegi formájában fenntarthatatlan. A vállalatok általában túlhasználják a természeti környezetet. Tevékenységük jelentős negatív hatásokat fejt ki az egyes élőlényekre, az ökoszisztémákra és a Földre mint egészre is. A környezeti etika elméletei és modelljei segítségével meghatározhatók a vállalatok kötelességei a természeti környezet vonatkozásában.

Az érzőképesség-alapú etika szerint az állatok (és minden érző lény) számára természetes életkörülményeket és fájdalommentes létezést kell biztosítani. Az ökoszisztéma etika értelmében az ökoszisztémák eredeti állapotát kell megőrizni, illetve helyreállítani. A Gaia etika pedig azt parancsolja, hogy a Föld globális mintázatait és mechanizmusait tiszteletben kell tartani. Ezen alapelvek teljesítése esetén a vállalati működés fenntarthatónak mondható, mivel nem-csökkenő természeti gazdagságot eredményez. Mást és máshogyan kell termelni és fogyasztani ahhoz, hogy ne éljük föl bolygónk készleteit, és ne pusztítsuk a jövő generációk életesélyeit.

**Kulcsfogalmak:** érzőképesség-alapú etika, ökoszisztéma etika, Gaia etika, ökológiai fenntarthatóság

## 8.1 Fenntarthatatlan globális gazdaság

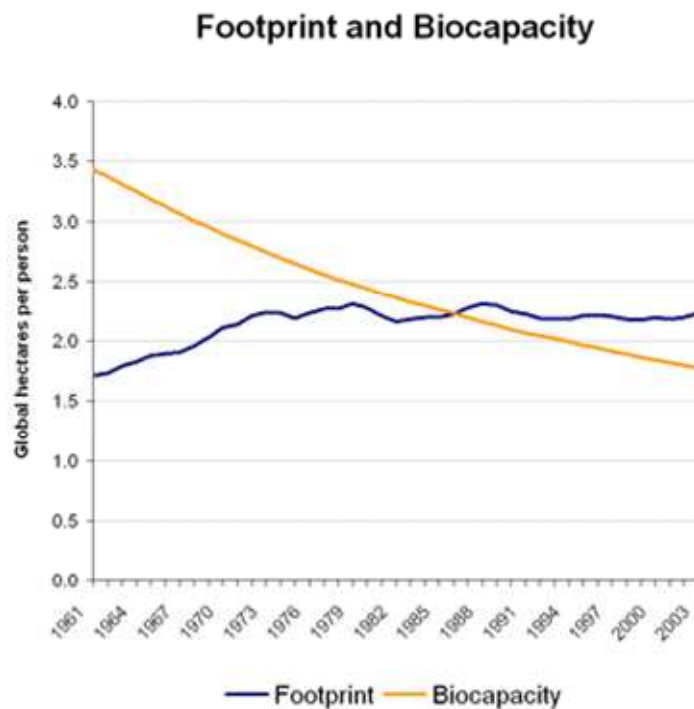
A globális gazdaság jelenlegi formájában fenntarthatatlan. Elég felidézni néhány fontos adatot ennek megértéséhez.

A világ tudományos akadémiáinak összefogásával készült *Millennium Ecosystem Assessment* jelentés szerint a Föld legjelentősebb ökoszisztéma-szolgáltatásainak közel 60%-a súlyosan sérült, illetve túlhasznált. Ezek közé tartoznak az édesvíz-készletek, a halászat, a levegő- és víztisztaság, valamint a helyi klímaszabályozás. A legtöbb esetben az ökoszisztéma-szolgáltatások azért kerültek veszélybe, mert – a környezetre tekintettel nem lévő – emberi célú erőforrás-felhasználás történt (Millennium Ecosystem Assessment 2005).

A *Living Planet 2008* jelentés kimutatja, hogy az emberiség ökológiai lábnyoma az utóbbi ötven évben megkétszereződött. Az 1980-as évek végétől ökológiai túlhasználatban élünk, ami azt jelenti, hogy jóval több természeti erőforrást használunk fel, mint amennyit a természet regenerálni képes (8.1. ábra). Ezzel párhuzamosan jelentős a biodiverzitás csökkenése is a Földön. Például 1970 és 2005 között 1686 gerinces faj populációja csökkent közel 30%-kal (WWF International 2008).

A londoni New Economics Foundation által összeállított *Happy Planet Index* alapján megállapíthatjuk, hogy nincs egyetlen ország sem a Földön, amely képes lenne a magas életminőség, a hosszú élettartam és az ökológiai fenntarthatóság együttes követelményeit teljesíteni. 1961 és 2005 között a legfejlettebb országokban csökkent a jól-lét biztosításának hatékonysága. Az OECD országok majdnem mindegyikének csökkent a teljesítménye a boldogság – hosszú élet – fenntarthatóság vonatkozásában az adott időszakban (NEF 2009).

8.1 ábra *Az emberiség ökológiai lábnyoma*



## 8.2 Vállalat és a természeti környezet

A gazdasági tevékenységek alapvetően háromféle módon avatkoznak be a természet életébe:

- (i) erőforrásokat (inputokat) vesznek ki a természetből;
- (ii) kibocsátásokat (outputokat) juttatnak vissza a természetbe;
- (iii) strukturális beavatkozásokat hajtanak végre a természet egységein.

A *természeti inputokra* számtalan példát találunk a modern gazdaságban. Ilyen a bányászat összes formája, az erdők kivágása, a tavak lehalászása, a mezőgazdasági termények betakarítása stb. Intuitíve is világos, hogy ha a kivett, elsajátított természeti inputok tömege meghaladja az adott időegység alatt az adott természeti rendszerben keletkező új produkciót, akkor a természet pusztulni, degradálódni fog.

A *természeti outputokra* szintén rengeteg példa hozható. Az összes levegő, víz és talajszennyezés ide sorolható. De ugyanebbe a kategóriába tartoznak a mezőgazdasági rendszerekbe bevitt anyag- és energiamennyiségek (például műtrágyák, növényvédő szerek, állatgyógyszerek) is. Itt könnyen belátható szabályként adódik, hogy amennyiben a természetbe visszajuttatott outputok meghaladják a természet abszorpciós képességét, azaz túllépik a toleranciahatárokat, akkor a természeti rendszerek leromlásával kell számolnunk.

A természet túlhasználata az egyik oldalon és túlterhelése a másik oldalon már önmagában is megölheti a természet érintett létezési egységeit. A modern gazdaság azonban strukturális beavatkozásokkal veszélyezteti leginkább a természet létét és megmaradását.

A *strukturális beavatkozások* esetében olyan gazdasági akciókról van szó, amelyek közvetlenül avatkoznak be a természeti rendszerek szerkezetébe és működésébe. Ennek alapvetően két módja lehetséges. Az egyik a természet adott szegmensében együtt élő fajok összetételének megváltoztatása, míg a másik a fajok élőhelyeinek, illetve életfeltételeinek megváltoztatása.

A fajkompozíció megváltoztatása történhet őshonos fajok kiirtásával vagy új, idegen fajok betelepítésével. A bükki természetes erdőségek vagy a kaliforniai őserdők sorsa jól ismert példák erre a jelenségre. Az élőhelyek és az életfeltételek megváltoztatásának drasztikus példáit a nagyipari műtrágyák természetbe helyezései adják. Egy autópálya – többek között – azért veszélyes és káros ökológiai szempontból, mert szétvágja, felszabdálja az élőlényközösségeket. Az egymástól így elszakított populációk közötti kapcsolatok elsorvadnak, a lecsökkentett populációk genetikai állománya romlik stb. A városok terjeszkedése, az urbanizáció ma gyakorlatilag új meg új területek lebetonozását a természettől való elrablását jelenti (Box 8.1).

**Box 8.1 Az emberi társadalmak sokszor ökológiai szempontból tették tönkre a civilizációkat**

„A Tigris és az Eufrátesz völgyének viruló, öntözéssel fenntartott civilizációja – ahogy az sok mai mezőgazdasági társadalomra is jellemző – képtelen volt megfelelően fenntartani az öntözőrendszereit, és hanyatlásnak indult.



Úgy tűnik, hogy a khmerekkel és az ősi mayákkal a túl intenzív mezőgazdaság végzett. A görögök, a rómaiak és más népek pedig fakitermelésükkel és kecskéikkel hozták létre azt a biológiai sivárságot, amely ma a Földközi-tenger medencéjére jellemző, és részben ennek eredményeképpen veszítették el uralkodó helyüket a világban. Ezek az egykori népek és sok más nép is, megfizették az árát annak, hogy érzéketlenek voltak tevékenységük hosszú távú ökológiai hatásaival szemben. Anélkül is sikerült ökológiai katasztrófákat létrehozniuk, hogy buldózerekkel, külszíni bányászatot végző gépekkel, terepjáró járművekkel rendelkeztek volna. Ami most minket a hajdani, helyi összeomlások tényében annyira megrémít, az egy globális civilizáció kísértete, amely pontosan ugyanazon az úton halad, de az egykoriakon kívül más halálos eszközökkel is rendelkezik.

Minden konkrét tevékenység vagy váratlan történés esetén könnyű vállrándítással elintézni a (várható) hatásokat. Épp egy kicsivel több ártalom okozna tényleges károkat a fajoknak? Mi van akkor, ha még néhány négyzetkilométernyi trópusi esőerdőt kivágunk? Még sok esőerdő marad. Mi történik akkor, ha Colorado államban még egy hegyet feltúrnak, finom porrá őrölnek, és betömik a szomszédos völgyekbe? Vannak ott még hegyek és völgyek. Mi történik akkor, ha valamilyen ipartelepről beömlő oldószerek miatt egy folyam újabb szakasza válik élettelené? Ha a dolgok majd egyszer jobbra fordulnak, meg tudjuk állítani a szennyezést, és visszatér az élet.

Miért kell aggódni, ha a klórozott szénhidrogének napjainkban mindenütt jelen vannak az egész Földön és a legtöbb élő szervezetben megtalálhatók? Soha senki sem bizonyította, hogy egyetlen faj is miattuk halt volna ki. Mi jót tett nekem életemben egy galapagosi óriásteknős vagy egy Hawaii-szigeti gyapjasmadár? Lehet, hogy jobb dolgunk lenne egy olyan világban, melyet az emberek és szarvasmarháik, juhaik, kecskéik, sertéseik uralnának. Eggyel több autópálya (vagy lakótelep vagy bevásárlóközpont vagy gyár) igazán nem árthat, ugye? Végül is még mindig van elég szabad térség Nevada államban és az Antarktison. Miért ne lehetne még néhány tengeri olajkutat fúrni? Az óceánok hatalmasak és borzasztóan nagy szükségünk van az olajra. Tényleg van valami komoly oka, hogy arra a folyóra ne építsenek duzzasztóművet? Biztos, hogy senki nem fogja hiányolni a csigaevő sügért vagy a fényes kakastaréjt. Miért ne vezetném el a crossmotort a következő hegyig? Még néhány kilométer sokat nem számíthat. Miért ne legyen három gyerekem? Olyan édesek, olyan jó érzéssel töltenek el, öreg koromban támogathatnak – és egy cseppet jelentenek a tengerben egy ötmilliárd lakos felé közeledő Földön.

Az ilyen kérdések, elszigetelve nézve őket – ahogy az mindig történik –, értelmes embereket folyamatosan arra készítetnek, hogy olyan döntéseket hozzanak, amelyek hozzájárulnak a

Föld ökológiai rendszerei elleni támadásokhoz. Természetesen valamilyen mértékben szakadatlanul részt veszünk ebben a támadásban, magával a ténnyel, hogy élünk. Élelmet vásárolunk, amit a mezőgazdasági rendszerben termesztettek, energiát használunk fel a hálózatból, rengetegféle árut vásárolunk, amelyek különféle környezeti hatásaira rádöbbenhetünk, ha visszanyomozunk azoknak az eredeti anyagoknak a származásáig, amelyekből készítették őket. Ugyanúgy, ahogy egy rágógumi papír eldobásának látszólag jelentéktelen mozdulata egy pompás helyet szemétdombbá tud változtatni – ha elég sok ember csinálja –, az egyes emberek által elkövetett ilyen, látszólag csekély tettek együttléve lerombolják bolygónk ökoszisztémáit azáltal, hogy működő részeit megsemmisítik. (...) mindezek az egyéni tettek együtt olyan léptékű támadást tesznek ki, amely még mindig növekszik, és könnyen lehet, hogy már most is tarthatatlan” (Ehrlich & Ehrlich 1995, pp. 244-246).

A vállalati tevékenységek három szinten hatnak a természeti környezetre. Ezek a szintek rendre a következők:

- (i) az *egyes biológiai létezők szintje* (halászat, vadászat, mezőgazdálkodás, termékek biológiai tesztelése stb.);
- (ii) a *természeti ökoszisztémák szintje* (bányászat, építészet, folyószabályozás, erdészet, a levegő, a víz és a talaj szennyezése);
- (iii) a *Föld mint egész szintje* (fajok kiirtása, hozzájárulás a globális felmelegedéshez).

Az egyes biológiai létezők autopoietikus lények, saját maguk által teremtett világuk van. Az „*autopoiesis*” (önteremtő) terminus az élő rendszerek természetét ragadja meg (Maturana & Varela 1987). Az élőlény egy önálló, önreprodukáló, vízalapú, lipid-fehérje burokkal rendelkező, szén-anyagcserés, nukleinsavval replikáló, fehérje-kiolvasó rendszer, amely a felvett tápanyagból saját magát építi (autopoietikus).

*Ökoszisztéma* (ecosystem) alatt az ökológusok növények, állatok és mikroorganizmusok populációinak együttlétezését értik a fizikai környezet elemeivel – napfény, víz, levegő, talaj – szoros kölcsönhatásban (Putman & Wraton 1984).

Az ökoszisztémákban anyag- és energiaáramlások történnek. A zöld növények az elsődleges termelők, amelyek szerves anyagból szerves anyagot állítanak elő a napenergia segítségével. A fogyasztó élőlények az állatok, amelyek – közvetlenül vagy közvetve – a termelő élőlényeket fogyasztják el. A lebontó élőlények pedig az elhalt növényeket és állatokat, valamint a növények és állatok hulladékait alakítják át felhasználható, szerves anyagokká a zöld növények számára.

Az ökoszisztémák *szupraindividuális* léteznek. Ez azt jelenti, hogy az ökoszisztémákban az alapvető szereplők nem az egyes élőlények, hanem azok közösségei, a populációk. Az ökoszisztémákban a különféle élőlényközösségek együttlétezése szabályozódik. Például valamelyik populáció elszaporodik, míg egy vagy több másik populáció kipusztul, vagy éppen emigrálni kényszerül az adott élettérből.

Az ökoszisztémák rendelkeznek egy önmagukat kiteljesítő programmal, amit az ökológusok szukcessziós pályának neveznek. A *szukcesszió* az a folyamat, amely során az ökoszisztémák a kezdeti, laza szerveződésű állapotból eljutnak egy érett, szoros szerveződésű állapotba.

A szukcesszió során az ökoszisztémákban növekszik a biomassza-termelés. A lebontó élőlények egyre jelentősebb szerephez jutnak, egyre több faj egyedei telepsznek meg bennük, és a populációk közötti kapcsolatok mindinkább összetettebbé válnak. Mondhatjuk azt, hogy a szukcessziós folyamat kezdetén az ökoszisztémákban a megtermelt biomassza tömege jóval nagyobb, mint az ott elfogyasztott, felhasznált biomassza-tömeg. Vannak tehát üres helyek, szabad erőforrások új meg új élőlények számára. A szukcesszió akkor áll meg, amikor az ökoszisztémában megtermelt és ott elfogyasztott biomassza-tömeg egyenlővé válik (Putman & Wraton 1984).

Az ökoszisztémák szukcessziójának végállapotát *klimax állapotnak*, érettségi állapotnak nevezik az ökológiában. Az érett, kifejlett ökoszisztémák a legfőbb ökológiai jellemzők, a diverzitás, a komplexitás és a stabilitás sajátos kapcsolatát testesítik meg.

A *diverzitás* az ökoszisztéma komponenseinek sokféleségét jelenti. Például, hogy hányféle faj szerepel egy ökoszisztémában és azok milyen reprezentáltságúak? A *komplexitás* az ökoszisztémák szerkezeti összetettségére utal. Milyen koegzisztenciális (együttlétezési) formák lehettek fel az ökoszisztémában? Végül, a *stabilitás* az ökoszisztémák ellenálló

képességét fejezi ki, azt, hogy a külső zavarások, perturbációk után mennyire képesek helyreállítani önmagukat, megközelíteni eredeti állapotukat.

A diverzitás, a komplexitás és a stabilitás az ökoszisztémák nem párhuzamosan változó jellemzői. Sok esetben konfliktusos (trade-off) viszonyban állnak egymással. Ismerjük például az alacsony diverzitású, kis komplexitású, de igen nagy stabilitású félsivatagi gyepeket. A trópusi esőerdők viszont nagyfokú diverzitással és komplexitással, de gyenge stabilitással bírnak.

Az érett ökoszisztémák esetében a diverzitás, a komplexitás és a stabilitás aránya optimális vagy ahhoz közeli. Ez annyit jelent, hogy egyik jellemző sem fokozható anélkül, hogy a másik két jellemző közül legalább az egyik ne romlana. Az érett ökoszisztémák általában magas evolúciós korról és nagyfokú intaktsággal rendelkeznek (Juhász-Nagy & Zsolnai 1992).

Az angol geokémikus, *James Lovelock* „Gaia” elmélete szerint a Föld maga is egyfajta szuperorganizmusként fogható fel. A bioszféra és a Föld fizikai összetevői (atmoszféra, krioszféra, hidroszféra és litoszféra) integrált és interaktív rendszert alkotnak, amelyek fenntartják és optimalizálják a Föld klimatikus és biogeokémiai feltételeit az élet számára kívánatos homeosztázis irányába. A „Gaia” név a görög Föld-istennő képzetére utal (Lovelock 2000).

### **8.3 A környezeti etika szintjei**

Az egyes biológiai létezők szintjén az érzőképeség-alapú etika releváns. Ennek az etikai irányzatnak a leghíresebb képviselője az amerikai filozófus, *Peter Singer*. Így érvel: „Ha egy lény képes szenvedni, akkor nincs morális alapunk megtagadni, hogy szenvedését tekintetbe vegyük. (...) Ha egy lény nem képes szenvedni, boldogságot vagy örömet érezni, akkor nem kell etikailag tekintetbe vennünk. Ezért az érzésre való képesség az egyetlen szükséges és egyben elégséges feltétel arra, hogy egy létező érdekeit tekintetbe vegyük” (Singer 1974).

Singer elmélete – amit világhírű könyvében az *Animal Liberation*ben fogalmazott meg – a „legnagyobb jó a legtöbb létező számára” utilitarista elv kiterjesztése, ahol a létezők alatt nem csak emberi lényeket kell érteni, hanem minden érzőképes – és ezért szenvedőképes – élőlényt. Ez nem jelenti azt, hogy például az állatokat – az emberekhez hasonló – jogokkal kellene felruháznunk, viszont azt nagyon is jelenti, hogy az etikai kalkulációba be kell vonni az ő jólétüket is (Singer 1974).

Singer élesen támadja azt az álláspontot, amit leginkább „emberi sovinizmus”-nak nevezhetnénk. Eszerint az álláspont szerint különbséget kell tennünk a különböző élőlények között aszerint, hogy azok milyen faj egyedei. Minél közelebb áll egy adott faj az emberhez, annál nagyobb jelentőséget tulajdonítunk a hozzá tartozó egyedek létezésének. Ez Singer szerint elfogadhatatlan. Minden szenvedés egyformán figyelembe veendő, legyen szó akár emberi, akár nem emberi élőlényről. Ebből az álláspontból nem következik szükségképpen, hogy nem szabad állatokat tenyészteni és fogyasztani, az viszont következik belőle, hogy az állatok szenvedéseit minden eszközzel meg kell szüntetni.

Az érzőképesesség-alapú etikából az következik, hogy a gazdálkodó szervezeteknek *természetes életkörülményeket és lehetőleg fájdalommentes létezést kell biztosítaniuk azon élőlények számára, amelyekre tevékenységeik hatással vannak.*

Az ökoszisztémák szintjén az ökoszisztéma etika (land ethics) alkalmazható. Ennek az irányzatnak a híres amerikai ökológus, *Aldo Leopold* volt az első megfogalmazója. Így ír: „Egy cselekvés akkor helyes, ha a biotikus közösségek integritásának, stabilitásának és szépségének a megőrzésére irányul. Minden más esetben helytelen” (Leopold 1949).

Leopold a saját álláspontját a következőképp fogalmazta meg: „A táj etika kiterjeszti az emberi közösség határait, hogy az magába foglalja a termőföldet, a vizeket, a növényeket és az állatokat, egyszóval a tájat. Ez az etika megváltoztatja a *Homo sapiens* helyzetét, a természet uralkodójából a táj részesévé és polgárává teszi őt. Az embertársak és a természeti közösség tiszteletét kívánja meg” (Leopold 1949).

A mai ökológia szavaival Aldo Leopold maximája úgy fogalmazható meg, hogy a természeti ökoszisztémákat érintő cselekvés akkor és csak akkor helyes, ha az érintett ökoszisztémák egészségének megőrzését szolgálja.

Az ökoszisztéma etika alapelvéből az következik, hogy a gazdálkodó szervezeteknek úgy kell *használniuk az ökoszisztémákat*, hogy azok legfontosabb *strukturális és funkcionális tulajdonságai invariánsak maradjanak* (Juhász-Nagy & Zsolnai 1992).

Az ökoszisztémák értékstandardja az *egészség* (ecosystem health). Az ökológusok megadták az ökoszisztémák *egészségének* operacionalizált definícióját. Eszerint egy ökoszisztéma *egészsége* három komponens szorzatából adódik. Ezek rendre a következők:

- (i) az ökoszisztéma *biomassza-termelő képessége, azaz produktivitása*;
- (ii) az ökoszisztéma *szerveződétségi szintje*, ami diverzitásának és komplexitásának együttese;
- (iii) az ökoszisztéma *ellenálló képessége*, vagyis a perturbációkra adott válaszképessége.

Matematikailag az ökoszisztéma *egészsége* (H) a következőképp írható fel:

$$H(t) = P(t) \times O(t) \times R(t)$$

ahol t mindig az adott időegységre utal. P(t) az ökoszisztéma produktivitása természetes mértékegységben mérve, míg O(t) és R(t) a szóban forgó időszakra számított szerveződétségi szint és ellenálló képesség. Kikötjük, hogy  $0 < O(t), R(t) < 1$ , azaz az ökoszisztéma *egészsége* produktivitásának a szerveződétségi szinttel és az ellenálló képességgel mint relatív súlyokkal módosított értéke (Constanza 1992).

Az ökoszisztéma etika azt követeli meg, hogy a gazdasági szervezetek úgy használják az ökoszisztémákat, hogy azok *egészsége* ne csökkenjen.

A *Gaia etika* azt követeli meg tőlünk, hogy a Föld gigantikus önszabályozó rendszerét és evolúciós egyediségét feltétel nélkül tiszteletben tartsuk. A Gaia etikából az következik, hogy a gazdálkodó szervezetek nem sérthetik a Föld globális mintázatainak és mechanizmusainak az épségét, integritását. Ez a tilalom elsősorban a fajok kiirtására és a globális felmelegedést okozó szén-dioxid-kibocsátásra vonatkozik (Zsolnai 2011).

## 8.4 Összegzés

Csakis olyan gazdasági rendszer fogadható el, amelyik nem csökkenti egy kritikus szint alá az ökoszisztémák egészségét, s mindemellett az emberek számára képes biztosítani egy kielégítő (satisfying) jóléti szintet. Ezt a követelményt az ősi társadalmak gazdaságai könnyűszerrel teljesítették, a modern gazdaságok azonban nem.

Az amerikai közgazdász-antropológus John Gowdy az ősi társadalmak gazdálkodásának jellemzőit a következőkben foglalta össze. A vadászó-gyűjtögető társadalmak meglepően gazdagok voltak. Nem ismerték a szűkösség fogalmát, mert vágyaikat kulturálisan korlátozták. Ezáltal társadalmi egyenlőséget tudtak biztosítani és nem lépték túl a természeti rendszerek eltartó képességét. A munka nem volt elválasztva a szabadidőtől, az egyes emberek részesedése a közös termelés eredményéből pedig nem függött a kifejtett munkateljesítménytől. Az önzés és a birtoklásvágy távol állt az ősi gazdálkodóktól, a nemek hátrányos megkülönböztetése pedig elképzelhetetlen volt számukra. Nem a korlátozottan rendelkezésre álló, kimerülő erőforrásokra, hanem a természet adta, újratermelő erőforrásokra alapozták életüket (Gowdy 1997).

A környezeti etikából a következő alapelvek vezethetők le a fenntartható vállalati működés számára:

- (i) A gazdálkodó szervezeteknek *természetes életkörülményeket és lehetőleg fájdalommentes létezést kell biztosítaniuk azon élőlények számára, amelyekre tevékenységeik hatással vannak.*
- (ii) A gazdálkodó szervezeteknek úgy kell *használniuk az ökoszisztémákat, hogy azok egészsége ne csökkenjék a használat során.*
- (iii) A gazdálkodó szervezetek tevékenységeik során *nem sérthetik a Föld globális mintázatainak és mechanizmusainak integritását.*

Ha a fenti elveket teljesítik, akkor a vállalatok valóban fenntartható módon működnek, azaz tevékenységük hatása az állatok jólétére, a természeti ökoszisztémák egészségére és a Föld biológiai integritására nem lesz negatív. Ekkor teljesül a környezeti etika alapvető parancsa: *ne árts a természetnek és másokat se segíts hozzá, hogy árthassanak neki.*

## Hivatkozott szakirodalom

Constanza, R. 1992, 'Toward an Operational Definition of Ecosystem Health' in *Ecosystem Health*, eds. R. Constanza, B. G. Norton & B. D. Haskell, Island Press, Washington D.C.

Ehrlich, P. R. & Ehrlich, A. N. 1995, *A fajok kihalása*, Göncöl Kiadó, Budapest.

Gowdy, J. (ed.) 1997, *Limited Wants, Unlimited Means: A Reader On Hunter-Gatherer Economics And The Environment*, Island Press, Washington, DC.

Juhász-Nagy P. & Zsolnai L. 1992, *Az ökológia reménytelen reménye*, ELTE TTK, Budapest.

Leopold, A. 1949, *A Sand County Almanac*, Oxford University Press, New York.

Lovelock, J. 2000, *Gaia: A New Look at Life on Earth*, Oxford University Press, Oxford.

Maturana, U. & Varela, F. 1987, *The Tree of Knowledge: The Biological Roots of Human Understanding*. Shambhala Publications, Boston.

Millennium Ecosystem Assessment 2005, *Ecosystems and Human Well-being: Synthesis*, Island Press, Washington, DC.

NEF, 2009, *The Happy Planet Index 2.0. Why Good Lives Don't Have to Cost the Earth*, elérhető: <http://www.happyplanetindex.org/public-data/files/happy-planet-index-2-0.pdf>.

Putman, R. J. & Wraten, S. D. 1984, *Principles of Ecology*, University of California Press, California.

Singer, P. 1974, *Animal liberation*. Pimlico, London.

WWF International, 2008, *Living Planet Report 2008*, elérhető: [http://www.panda.org/about\\_our\\_earth/all\\_publications/living\\_planet\\_report/](http://www.panda.org/about_our_earth/all_publications/living_planet_report/).



Zsolnai L. 2011, 'Environmental Ethics for Business Sustainability', *International Journal of Social Economics*, No. 11., pp. 892-899.

---