

# Miért buknak el a vállalatok?

**Balassa Bernadett**

PhD hallgató, Széchenyi István Egyetem<sup>1</sup>  
[balassa.bernadett@sze.hu](mailto:balassa.bernadett@sze.hu)

*Abstrakt: Mi mással foglalkozna a közgazdaságtan – a makro- és mikroökonómia egységében – mint a vizsgált gazdasági egységek (országok, vállalatok stb.) anyagi jólétével? Mégis minden jószándék ellenére azt láthatjuk, hogy egyes nemzetek vagy vállalatok hatalmas sikereket érnek el, prosperálnak, míg mások a szegénységgel vagy a csődhelyzettel viaskodnak. Az alábbi írás azt állítja, hogy az első pillantásra nagyon eltérő nemzeti és vállalati szintek problémája vagy sikere ugyanabban gyökerezik, egy közös töről fakad. Ez pedig nem más, mint az elosztás kérdése – pontosan az a terület, amely az elmúlt csaknem háromszáz évben nem kapott kellő figyelmet a magunkfajta szakemberektől sem.*

*Kulcsszavak: versenyképesség, intézményrendszer, kizsákmányolás, stakeholderek, közös értékteremtés*

## 1 Kik buknak el?

Egyes olvasóink számára a cikk címe valószínűleg áthallásos, és ez nem véletlen. Daron Acemoglu és James A. Robinson [2] könyvcíme hasonlóan hangzik: Miért buknak el a nemzetek? (eredeti címén: Why Nations Fail). Az általuk leírt tanulságok ugyan nemzetekre és népcsoportokra vonatkoznak, megítélésem szerint ennél kisebb gazdasági egységekre, így a vállalatokra is kiterjeszthetőek. Mielőtt átörökítjük ezt a nemzetekre vonatkozó elméletet a vállalati szférára, ismerkedjünk meg röviden az említett könyv tanulságaival!

---

<sup>1</sup> Jelen tanulmány a Pallas Athéné Domus Animae Alapítvány támogatásával készült.

Elmélettörténeti korszakok	Termelés	Csere	Fogyasztás	Elosztás
Skolasztika (1250-1776) Aquinói Tamás	igen	igen	igen	igen
Klasszikusok (1776-1871) Adam Smith, David Ricardo	igen	igen	nem	nem
Neoklasszikusok (1871-20??) Jevons, Menger Walras	igen	igen	igen	nem

1. táblázat

Mire fókuszáltak a közgazdászok az egyes elmélettörténeti korszakokban?

Forrás: Mueller [1] alapján saját szerkesztés

## 1.1 Mi köze a gazdaságnak a politikához?

A nemzetek gazdagságának okait már sokan vizsgálták, ha úgy tetszik ez a közgazdaságtan vezető tankönyvparadigmáinak lényegi kérdése [3]. Acemoglu és Robinson is valami hasonlóra vállalkozik, bár nem elméleti irányból, hanem nemzetgazdaságok sorát vizsgálva, évszázadokon és kontinenseken átívelően. A szerzőpáros azzal indítja érvelését, hogy cáfolja a földrajzi [4], tudásbeli [5] és kulturális [6] különbözőségeken alapuló fejlettség-elméleteket.

A könyv érvelése szerint azért tapasztalhatóak ilyen nagy mértékű különbségek a nemzetek anyagi jólétében, mert az intézményrendszerek eltérnek egymástól. Fontos ugyanakkor leszögezni, hogy az angolból fordított (institution) fogalmat nem szabad szűken, szervezetként értelmeznünk – ahogy a köznyelvben gyakran használjuk – hanem viszonylag tartós társadalmi gyakorlatokat, szabálygyűttest, a szabályozás módját értjük itt intézmény kifejezés alatt [7]. Az intézményesülés az a folyamat, amikor a magatartási mintát képviselő személyek szerepköre kialakul, és az azzal kapcsolatos várakozások az érintettek tudatában meggyökeresednek [8]. Habermas kommunikációs cselekvésemlélete [9] alapján ez a folyamat világosabbá válik majd.

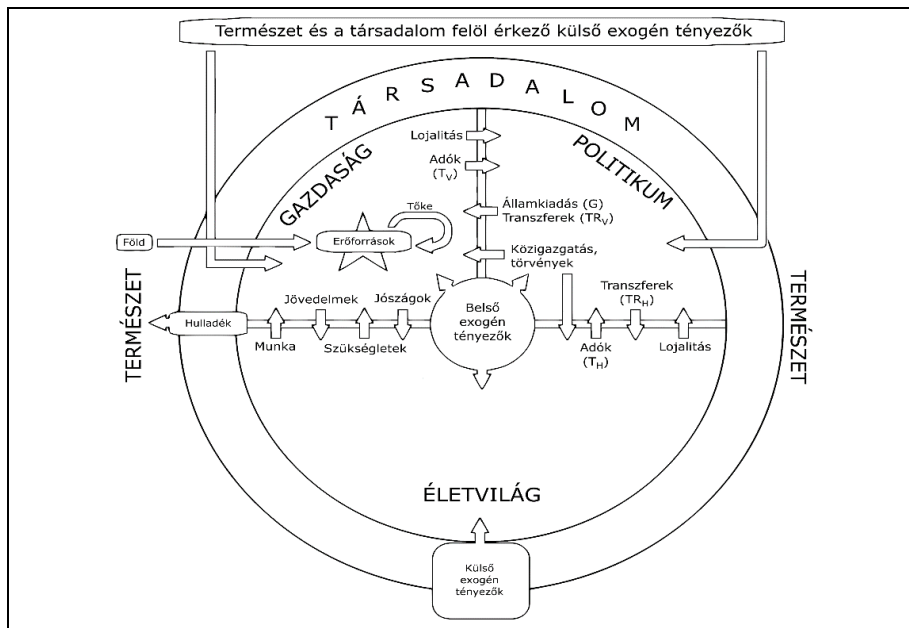
A szerzőpáros terminológiája szerinti befogadó intézmények (inclusive institutions) egyenlő feltételeket biztosítanak a társadalmi szereplők számára, érvényt szereznek a tulajdonjogoknak és ezáltal befektetésre, vállalkozásra ösztönöznek. Levezetésük szerint ez járult hozzá Anglia dicsőséges forradalmat követő gazdasági fellendüléséhez. Ezzel párhuzamosan – például a cári Oroszországban – olyan kizsákmányoló típusú (extractive) intézményrendszer merevedett be, amely figyelmen kívül hagyta a tulajdonjogokat, az erőforrásokat kizárólag egy szűk elit számára tette elérhetővé és hatalomféltésből a rendszer nem támogatta az újításokat, a gazdasági aktivitást. Az említett politikai rendszerek mély befolyást gyakorolnak a gazdasági szisztémára, és míg előbbi egy úgynevezett kedvező körforgást hoz létre, addig a kizsákmányolás ördögi körhöz, egy lefelé forduló gazdasági spirálhoz

vezet. Hogy konkrétan miként kapcsolódik össze a politika a gazdasággal és ez milyen hatással bír a társadalomra, azt már Habermas kritikai társadalomelméletéből fejthetjük ki.

### 1.1.1 Habermas rendszer és életvilág értelmezése

Jürgen Habermas német szociológus-filozófus kommunikációs cselekvéseméletében létrehozta az életvilág fogalmát, és felhívta a figyelmet az általa “rendszernek” hívott valóság és az életvilág ellentétére. Saját megfogalmazásában az életvilág kulturálisan áthagyományozott és nyelviileg szervezett értelmezési minták készlete [9], vagyis a társadalom mintafenntartó és egységesítő erőit fogja össze. Cselekvésemélete a társadalom szimbolikus újratermelődési körfolyamatát állítja előtérbe, amely a közösség képességpotenciálját, csoportidentitását és a személyiség kibontakozásának lehetőségeit vizsgálja [10]. A társadalomnak azonban nemcsak ez a belső küldetése létezik, hanem a külvilággal való viszonyában is folyamatos kihívásokkal szembesül – a német szociológus ezen a ponton emeli be elméletébe a rendszerszemléletet, az anyagi újratermelődési problémái kapcsán.

A rendszer és az életvilág kapcsolatának megértésében sokat segít az alábbi, a gazdaság, a politikum és az életvilág összefüggéseit bemutató ábra.



I.ábra:  
A rendszer és az életvilág kapcsolata  
Forrás: Somogyi [11].

Láthatjuk, hogy “rendszer” kifejezés alatt – Habermas felfogásában – a gazdaság és a politikum egyvelegét érthetjük, melyek egyfajta rendező elvként, anyagi és jogi szabályozással határozzák meg az életvilág (a társadalom legfontosabb életterének) működését. A rendszert életető mechanizmusok (piaci, bürokratikus) intézményesültek, az életvilág szereplői a rendszerekben való részvételben motiváltak, a függőséget fenntartó interakciók (a határvonalakon húzódó nyilak) az ábráról jól leolvashatóak. Visszaülve Acemoglu és Robinson [2] befogadó és kizsákmányoló típusú intézményrendszerére, rá kell jönnünk, hogy erről a rendszerről, az intézményesült gazdasági és politikai szabályozásról szólnak a könyv újszerű megállapításai.

### 1.1.2 A gazdasági rendszer lépcsőfokai

Eddig pontosan követtük Acemoglu és Robinson [2] perspektíváját, vagyis a gazdasági rendszert makroökonómiai, nemzeti szinten értelmeztük (miért buknak el a nemzetek?). Az ő megközelítésükben gazdasági rendszerként a nemzetállamra tekintettünk, annak szervezetei az egyes vállalatok, alapegységei pedig az üzemek, vállalati részlegek voltak. Most a perspektívánkat mikroökonómiai, vállalati szintre szűkítjük, azzal a lehetséges absztrakcióval, hogy a vállalatot tekintjük gazdasági rendszernek, a vállalat részlegei válnak annak tevékeny szervezeteivé, a háztartások pedig a gazdasági rendszer alapegységei lesznek.

<b>VILÁGGAZDASÁG</b>
<b>Egynemű országcsoport, integráció</b> Pl. Európai Unió, Visegrádi Együttműködés, Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás
<b>NEMZETGAZDASÁG</b>
<b>Gazdasági régió</b> Pl. Kisalföld
<b>GAZDÁLKODÓEGYSÉG (SZERVEZETEK)</b>
<b>Háztartás</b>
<b>Munkavállaló</b>

2. táblázat  
gazdasági rendszer lehetséges szintjei  
Forrás: Somogyi [12].

A gazdasági rendszeren belül elkülönítjük egymástól a reál- és szabályozó szférát. Előbbi a termelés, kereskedelem, elosztás, fogyasztás színtere, míg utóbbi az információfeldolgozás, döntéshozatal helye. A nemzetgazdaság szabályozásáért elsősorban a regnáló kormányok és országos hatáskörű intézmények (mint a Nemzeti Adó- és Vámhivatal) felelnek, vállalati szinten a szabályozás szintén választott vezetők kezében, a menedzsment irányítása alatt áll. Ahogy E. M.

Goldratt nagysikerű üzleti novellája [13] is mutatja, a gazdasági rendszerek működését alapvetően determinálják az általuk meghatározott célok, eredményességüket is csak a cél elérésének függvényében állapíthatjuk meg. De vajon milyen gazdasági célokat tűzhetnek ki maguk elé a nemzetek, a vállalatok, és hogyan befolyásolja ez sikerüket vagy kudarcukat? Ezekre a kérdésekre keressük a választ a következő fejezetben.

## 2 Miért buknak el?

Habermas társadalomelméletének csattanóját az adja, amikor a rendszer és az életvilág konfliktusba kerül egymással. Ez olyankor esik meg, amikor a rendszer két szabályozó elemét, a pénzt (gazdaságé) és a hatalmat (politikumé) az intézmények az életvilágban horgonyozzák le és ahelyett, hogy a rendszer fenntartását az életvilág normatív korlátozásai alá vetnék, inkább az életvilágot rendelik alá az anyagi újratermelés kényszerének. Vagyis a rendszer önálló életre kel, és az életvilág szabályozása helyett annak gyarmatosítását választja, szintén Habermas szóhasználatával élve. A rendszer ezzel túlnyúl a saját területén és veszélyezteti az életvilág szimbolikus újratermelődését: a kultúra, a társadalom és a személyiség fejlődését.

Az alábbi ábra a nemzetek és a vállalatok által meghatározható gazdasági célokat tartalmazza. Attól függően, hogy miként viszonyul az adott rendszer az életvilághoz, támogató ill. kizsákmányoló jellegű célokat fogalmazhat meg. Itt kanyarodunk vissza a bevezetésben is említett elosztás kérdéséhez. Amennyiben a rendszer egy szűk gazdasági érdekcsoport eredményességét növeli, az érintettek szélesebb körének szükségéit figyelmen kívül hagyva, úgy sajnos kizsákmányoló típusú szabályozásról beszélhetünk.

<b>Intézményrendszer jellege:</b>	<b>Támogató / befogadó</b>	<b>Kizsákmányoló</b>
Nemzetgazdaság célja:	nemzeti jólét elérése	a gazdasági teljesítmény statisztikai növelése
Vállalkozás célja:	közös értékteremtés	egyéni profitmaximalizálás

3. táblázat:

Befogadó és kizsákmányoló gazdasági célok a nemzetek és a vállalatok szintjén

Forrás: saját szerkesztés (2016)

## 2.1 Gyarmatosító nemzetek, kizsákmányoló vállalatok

Acemoglu és Robinson [2] megállapításai szerint a gazdasági fejlődés időnként a gazdasági elmaradottságból táplálkozik, vagy pontosan azt teremti meg a hazai vagy a világgazdaság egyes részein. Példaként a Dél-Afrikai Köztársaság apartheid rendszerét hozzák fel, ahol a nemzet a relatív gazdasági fejlődést a többségben lévő feketék kizsákmányolásának köszönhette. A könyv megállapítása szerint ez hosszú távon nem kifizetődő, ahogy a Szovjetunió sem tudott tartós gazdasági stabilitást felmutatni.

### 2.1.1 Kevesek gazdagsága a többség kárán

A Somogyi által felsorolt gazdasági szintek mindegyikén kimutatható a kizsákmányoló és befogadó intézmények közötti különbség. Nemzeti szinten akkor találkozunk a rendszer bemerevedésével, amikor a nemzeti jólét megteremtése helyett az ország vezetői a saját meggazdagodásukat keresik. Dambisa Moyo zambiai származású közgazdász szerint [14] évtizedek óta ez történik Afrikában is, ahol az országot elárasztó segélyek (az országok bevételének 70%-át átlagosan ez teszi ki) ellenére az egy főre jutó GDP ma kevesebb, mint harminc évvel ezelőtt volt. Ezek a feltétel nélküli segélyek sajnos alkalmasak arra, hogy a rosszul működő kormányokat hatalmon tartsák, anyagi éhségüket kiszolgálják. Moyo szerint a problémák forrása a korrupció, Acemoglu és Robinson szerint ez csak a kizsákmányoló típusú berendezkedés tünete. A zambiai közgazdász szerint a probléma megoldásához a segélyezés helyett kereskedni kellene az afrikai országokkal, ami lehetővé tenné az anyagi javak egyenletesebb, igazságosabb elosztását. Az eddigi segélyezési gyakorlat – azontúl, hogy a korrupció melegágyának számított – a reálszférára is kedvezőtlen hatást gyakorolt: sok vállalkozás megszűnéséhez vezetett. (Elmondása szerint sok gazdálkodó azért nem termel, mert az ingyenes élelmiszer-segélyek miatt a helyiek nem fizetnek a terményekért.) A működőtőke-beáramlására lenne leginkább szükség, a jelenlegi átláthatatlan pénzmozgások azonban ezt hátráltatják, a politikai reform pedig várat magára addig, amíg egy szűk elit meg tud gazdagodni a segélyekből. „Ma azért buknek el nemzetek, mert kizsákmányoló gazdasági intézményeik nem ösztönöznek megtakarításra, befektetésre, újításra” azokat [2, 356. o.].

Ugyanez történik a vállalatok szintjén is akkor, amikor az értékteremtést szűken értelmezve, a rövidtávú pénzügyi teljesítményüket optimalizálják, és figyelmen kívül hagyják a vállalat tágabb társadalmi és környezeti hatását. Gondoljunk itt a túlzott dominanciával rendelkező ellátási láncokra, ahol a lánc egy adott szereplője képes leszorítani a beszállítók, termelők vagy disztribútorok árait, így a profitot is a domináns szereplő fölözi le. Ma már a gazdasági verseny ellátási láncok és nem vállalatok között zajlik [15], melyek eredményessége az ellátási lánc szervezésének, információ- és termékáramlásának függvénye.<sup>2</sup> Ez az új típusú szemléletmód

<sup>2</sup> „Az ellátási lánc minden olyan tevékenységet magában foglal, amely a termékek előállításával és kiszállításával kapcsolatos, a beszállító beszállítójától kezdve a végső

magában hordozza annak a szükségességét, hogy a lánc egyes tagjait, kezdve a beszállítóktól egészen a végső fogyasztóig, figyelemmel kell kísérni, és nem korlátozódhat a vállalat tevékenysége kizárólag a saját profitjának maximalizálására. Nyilvánvaló tény, hogy a vállalatok célja a nyereség elérése, ennek hiánya működésüket kérdőjelezné meg, viszont az a vállalat, amely csak erre fókuszál, alacsonyabb profitot realizál, mint aki az egész láncolat eredményességét célozza. Porter és Kramer legújabb kutatásai alapján [16] számos multinacionális vállalat felismerte ennek szükségességét, melyre a 3. fejezetben bővebben reflektálunk.

### 2.1.2 Shareholderek szolgálatában<sup>3</sup>

Régóta vita tárgyát képezi, hogy kinek tartozik felelősséggel a menedzsment, mit kérhetünk számon egy vállalaton. Felelősségre vonhatjuk-e valamelyiket is a Tiszta ciánszennyezéséért [17], a beszállítói láncban felbukkanó gyermekmunkáért [18], az adókövetelések kijátszásáért [19]? Ezek ugyanis mind olyan tevékenységek, amelyek az életvilág gyarmatosítását példázzák. Az előzőek fényében Milton Friedman álláspontja egy kissé elavultnak tekinthető: „ha a 'társadalmi felelősség' elvét komolyan vesszük, kiterjesztjük a politikai mechanizmusokat minden emberi tevékenységre... Ez egy alapvetően felforgató elmélet egy szabad társadalomban, ahol a vállalatoknak egy társadalmi felelősségük (azaz feladatuk) van: a profit növelésére irányuló tevékenységet végezni és erre használni erőforrásaikat, egészen addig, amíg betartják a játékszabályokat, azaz csalás és megtévesztés nélkül vesznek részt a nyílt és szabad versenyben” [20, 13.o.].

Tudjuk, hogy sok filozófus és közgazdász helyezkedik szembe a kizárólagos profitorientációval. A terület egyik szaktekintélye szerint „a vállalat organikus egység, amelyet befolyásol a környezet, és maga is befolyásolja azt... a felelős viselkedésre irányuló igényekkel szemben éppúgy alkalmazkodó képes, mint a gazdasági szolgáltatásokkal támasztott követelményekkel szemben” [21, 99.o.] Így a gazdaságossági elveken túl, a vállalat kapacitással bír felelősségének optimalizálására is. K. E. Goodpaster [22] a felelősség kérdésében még tovább megy. Írása szerint a szervezetekhez is társítható „lelkiismeret”, a racionalitás mellett a vállalatoknak respektusra (törődésre, a másokra gyakorolt hatás figyelembe vételére) is összpontosítaniuk kell.

Látszólag összeütközik tehát a rendszert működtető szűk elit – ti. a tulajdonosok profit és hatalom motivációja – az életvilág szimbolikus újratermelődési körfolyamatával, és napjainkban általában az anyagi újratermelődési kör szerez

---

fogyasztóig bezárólag. A négy fő folyamat – a tervezés, a beszerzés, a gyártás és a kiszállítás –, amely az ellátási láncot meghatározza, magában foglalja a kereslet-kínálat menedzselését, az alapanyagok és alkatrészek beszerzését, a gyártást, az összeszerelést, a készletezést, a rendelésfeldolgozást, a disztribúciót és a végső fogyasztóhoz való kiszállítást.” [15, 20. o.]

<sup>3</sup> Az angol nyelvű szakirodalom shareholdernek vagy stockholdernek nevezi a részvénytársaságok tulajdonosait, míg a vállalatok érintettjeit stakeholdernek.

érvényt magának. Erre a konfliktusra hívja fel a figyelmet a Mások pénze című alkotás [23], amely a New England Drót- és Kábelipari Vállalat felszámolása köré épül. A néző szinte a film legvégéig azt gondolja, hogy a konfliktus feloldhatatlan, vagy a befektetők érdeke sérül (a vállalat további működtetésével) vagy a többeszes munkásréteg és a városi közösség érdeke, amennyiben megszüntetik a termelést. Csak az utolsó percek döbbentik rá a nézőt, hogy a folyamat újraszervezésével kialakítható egy win-win típusú játék, a stakeholderek és a shareholders hasznak egyidejűleg növelhető.

Az üzleti etika témakörében gyakran találkozunk a stakeholder-elmélettel, mely a vállalatok érintettjeit igyekszik felsorolni. Zsolnai László megfogalmazásában „Egy szervezet érintettje bármely olyan egyén vagy csoport, amely befolyásolhatja a szervezet céljainak elérését vagy befolyásolt általa” [24, 32.o.]. Az elkülönített stakeholderek (érintett csoportok) pedig a következők: *alkalmazottak* (emberi jogok tiszteletben tartása; tisztességes munka után járó igazságos bérezés), *fogyasztók* (helytálló információk a biztonságos termékekről), *menedzserek* (az eredményes munka díjazása; sikernek kijáró presztízs), *helyi közösségek* (tisztá természet és lakókörnyezet fenntartása); *tulajdonosok* (vállalatirányítási jog és a cég presztízsének biztosítása; a befektetett tőke megtérülése), *hitelezők* (a törlesztő részletek pontos fizetése, szabályos és hiteles pénzügyi kimutatások mellett), *állam* (a törvények betartása; adófizetés), *versenytársak* (tisztességes piaci magatartás), *szakszervezetek* (valós igények felé való nyitottság). A felsorolás kiegészülhet a természeti és épített környezettel (gondoljunk csak a Föld fenntarthatóságának kérdésére), ill. az erkölcsi felelősségben nehezen megítélhető jövő generációk figyelembe vételével [25].

### 3 A siker záloga: közös értékteremtés

Porter és Kramer [16] is rámutat arra, hogy a közösség kárán meggazdagodó vállalatok nem lehetnek hosszú életűek. A többek között a GE, Nestlé, Johnson & Johnson példáján alapuló elméletük szerint a vállalatok sikerének kulcsa a közös értékteremtés (creating shared values). Szakítani kell tehát a korábbi, rövid távú pénzügyi teljesítményt optimalizáló gyakorlattal, és ahelyett a szélesebb társadalmi szükségletek kielégítését célozni. A vállalatok ugyanis a társadalomba beágyazódva működnek, nem tekinthetünk úgy rájuk, mint izolált gazdasági szereplőkre, akiknek egyetlen felelősségük a tulajdonosi nyereség maximalizálása.

A Nestlé példája jól mutatja az elmélet gyakorlati hasznosságát (a valóságban az ő gyakorlatuk hatására kezdődött el és formálódik a téma elméleti kutatása). Újragondolta ugyanis kávéfeldolgozási folyamatát a multinacionális vállalat, amikor elszegényedett országokban lévő kistermelőkbe investált intenzív módon. Az addig alacsony termelékenységgel bíró gazdálkodókat mezőgazdasági tanácsokkal, növényvédő szerekkel és műtrágyával látta el, valamint prémiumot



ajánlott fel a jobb minőségű kávészemekért. Így nem csupán egyszeri fejlesztéssel támogatta a gazdákat, hanem motiválja őket a folyamatos fejlődésre, a termelékenység növelésére. A magasabb terményhozam és a jobb minőségű termény megnövelte a gazdák bevételeit, de eközben a Nestlé termékminősége is javult – közösen sikerült értéket előállítani, a Nestlé korábbi egyoldalú értéknövelése helyett. Az eset szépen példázza Dambisa Mayo elméletét is, aki a segélyek helyett gyakorlati segítséget, közös gazdálkodást sürget a fejlődő országokkal.

A vállalatok három irányból is válhatnak erre a közös értékteremtésre: 1) a termékek és piacok újraértelmezésével (amit a Mások pénze c. film is képvisel); 2) a termelékenység ellátási lánc szintű újraértelmezésével (ahogy láthattuk a Nestlé példájában); 3) a vállalat székhelyén egy támogató ipari klaszter létesítésével. Az új típusú gazdálkodás nagy változást követel a menedzserektől, és nem különben az állami szabályozóktól, hogy a gazdasági átalakulás egy támogató politikai légkörben valósulhasson meg. (A kizsákmányoló, korrupt politikai rendszereknek sajnos nem érdeke a közös értékteremtés, hiszen a szűk elit a többség kárán meg tudott gazdagodni.)

Az elmúlt évtizedekben felkapottá vált társadalmi felelősségvállalásnál (CSR) is többet mond Porter és Kramer elmélete, hiszen a külső megfelelési kényszerből táplálkozó jótékonykodás helyett belső indítatásból, közös értékteremtésre irányul. Ahogy egy hallgatóm megfogalmazta – “nem mindegy, hogy példamutató vagy képmutató egy vállalat, ha környezeti és társadalmi hatásait vizsgáljuk.” A PR célokat szolgáló, sok esetben színleges társadalmi felelősségvállalás már így is sok vállalat gyakorlatát megkérdőjelezte: miközben egyik oldalon filantrópnak mutatkozott a cég, a másik oldalon súlyos etikai kihágások láttak napvilágot. Egyelőre a közös értékteremtés kialakítása is mutathat hasonló visszasságokat, az ellátási lánc stratégiai szintű reformálásával azonban elérhető a valódi felelősségvállalás. A téma kutatása viszont még gyerekcipőben jár, elméleti és gyakorlati oldalról egyaránt kívánatos a közös értékteremtés megszilárdítása.

## **Összegzés**

Talán egymástól függetlenül, szinte egyszerre jelent meg két meghatározó tudományos munka, amely a gazdaság és a társadalom fejlődésének kapcsolatát írja le. Acemoglu és Robinson (2012-ben) a nemzetek jólétét makroökonómiai szinten vizsgálta, és így különítette el a támogató és kizsákmányoló intézményrendszert, mint a fejlődés alapkritériumát. Kísértetiesen hasonló megállapításokra jutott a mikroökonómia területén egy másik szerzőpáros Porter és Kramer, akik 2011-ben írt cikkükben erkölcsstelen körforgásnak nevezik a vállalatok haszonmaximalizáló gyakorlatát (Acemogluék ördögi körforgásnak hívják ennek makro szintű vetületét).

Amit a négy szerző számos nemzeti és vállalati esetet felsorakoztatva megfogalmaz, azt egyesíthetjük a közös értékteremtés elméletében. Igazolható, hogy jóval nagyobb eredményességet érhet el egy nemzet vagy egy értékesítési lánc, ha annak vezetői (politikusok és menedzserek) tevékenységükkel szélesebb spektrumot is figyelembe vesznek, és igyekeznek a lehető legtöbb érintett hasznát, jólétét növelni. A műveikben bemutatott gyakorlati példák alapján kijelenthetjük, hogy hosszú távon csak is az ilyen win-win típusú (mindkét fél számára előnyös következményekkel járó) gazdálkodás eredményes és fenntartható. Tehát miért is buknak el a vállalatok? A válasz adott: hosszú távon akkor várható kudarcc, ha szemellenzós módon csak a saját profitjuk növelésére korlátozódik a vezetésük, és továbbra is a többség kárán akarnak meggazdagodni a vállalatok.

### Felhasznált irodalom

- [1] Mueller, J. D. (2016): A közgazdaságtan megváltása – A hiányzó elem újrafelfedezése. Matthias Corvinus Collegium, Budapest.
- [2] Acemoglu, D. – Robinson, J. A. (2012): Why Nations Fail. The origins of power, prosperity and poverty. Crown Business, New York.
- [3] Smith, A. (1776): A nemzetek gazdagsága. E gazdagság természetének és okainak vizsgálata. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1992.
- [4] Ricardo, D. (1817): A közgazdaság és az adózás alapelvei. Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest, 1940.
- [5] Mill, J. S. (1848): A politikai gazdaságtan alapelvei.
- [6] Marshall, A. (1890): A közgazdaságtan alapelvei.
- [7] Samuelson, P. (1948): Közgazdaságtan. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2012.
- [8] Diamond, J. (2000): Háborúk, járványok, technikák – A társadalmak fátumai (Guns, Germs and Steel). Typotex, Budapest.
- [9] Killick, T. (1978): Development Economics in Action. Herinemann, London.
- [10] Weber, M. (1995): A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme. Cserépfalvi Kiadó, Budapest.
- [11] Pusztai F. et al. (szerk): Magyar értelmező kéziszótár. 2. átdolgozott kiadás, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2004.
- [12] Mészáros Zsuzsa (2008): Az intézménnyé válás folyamata. Forrás: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:OryQhS3jPikJ:www.mmi.hu/palyaztk/kozoss\\_muv\\_mamicivil08\\_meszaros.rtf+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=hu](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:OryQhS3jPikJ:www.mmi.hu/palyaztk/kozoss_muv_mamicivil08_meszaros.rtf+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=hu) (letöltés: 2016.03.25)
- [13] Habermas, J. (1981): A kommunikatív cselekvés elmélete. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 2001.

- [14] Morel J. et al. (2000): Szociológiaelmélet. Forrás: [http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011\\_0001\\_520\\_szociologiaelmélet/ch11s03.html](http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011_0001_520_szociologiaelmélet/ch11s03.html) (letöltés: 2016.03.02)
- [15] Somogyi F. (2015): Tigrislovaglás. Kairosz Könyvkiadó, Budapest.
- [16] Somogyi F. (2016): Meta- és makroökonómia. Universitas Alapítvány, Győr.
- [17] E. M. Goldratt – J. Cox (1984): The Goal. A Process of Ongoing Improvement. Third Revised Edition, North River Press, Great Barrington, MA, 2004.
- [18] Moyo, D. (2010): Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa. Penguin Books, United Kingdom.
- [19] Szegeci Z. (2012): Ellátási lánc-menedzsment. Kossuth Kiadó, Budapest.
- [20] Porter, M. E. – Kramer, M. R. (2011): Creating Shared Value – How to reinvent capitalism – and unleash a wave of innovation and growth. Harvard Business Review, 2011. January-February.
- [21] Kocsis T. (2004): Az Új Eldorádó. Forrás: [http://film.indavideo.hu/video/f\\_j\\_eldord](http://film.indavideo.hu/video/f_j_eldord) (letöltés: 2016.02.28)
- [22] Hope for Childre Association (2015): The Global Slavery Index 2014. Forrás: (letöltés: 2016.01.28)
- [23] Alexa Noémi (2012): Nyomás alatt – Korrupció és tisztesség. Figyelő, 2012/30. szám
- [24] Tóth G. (2007): A valóban felelős vállalat. Környezettudatos Vállalatirányítási Egyesület, Budapest, 2007.
- [25] Andrews, K. R.: The Concept of Corporate Strategy. Homewood, Dow Jones, 1980.
- [26] Goodpaster, K. E. – Matthews J. B.: „Lehet-e a vállalatnak lelkiismerete?” In Kindler J. – Zsolnai L. (szerk): Etika a gazdaságban. Keraban Kiadó, Budapest, 1993. 118-134. o.
- [27] Jewison, N. (1991): Other People’s Money. Comedy-drama, Warner Bros.
- [28] [Zsolnai L. (2000): A döntéshozatal etikája. Kossuth Kiadó, Budapest.
- [29] Barócsi Z. - Somogyi F. (2009): Üzleti etika és társadalmi felelősség. Székesfehérvár, Kodolányi János Főiskola.

**Vállalkozásfejlesztés a XXI. században**  
Budapest, 2016