

KOVÁCSZ

TARTALOM

A racionalitástól a spiritualitásig	1
Thomas Princen: Az üzleti tevékenység homályba burkolása és elnyújtása	5
Kindler József: Etika és méltányosság	41
Baritz Sarolta Laura: Az üzlet mint hivatás – utópia vagy realitás?	47
Helen J. Alford – Michael J. Naughton: Menedzsment, amelyben a hit számít (könyvismertetés)	63

KIADJA ÉS SZERKESZTI AZ ALTERN-CSOPORT

Főszerkesztő: Kocsis Tamás
Felelős kiadó: Kindler József

Kovász, VII. évfolyam, 3–4. szám, 2003. ősz–tél

TARTALOM

A racionalitástól a spiritualitásig.....	1
Thomas Princen: Az üzleti tevékenység homályba burkolása és elnyújtása Amikor a költségek internalizálása nem elegendő	5
Kindler József: Etika és méltányosság	41
Baritz Sarolta Laura: Az üzlet mint hivatás – utópia vagy realitás? A vállalati spiritualitásról egy keresztény konferencia kapcsán.....	47
Helen J. Alford – Michael J. Naughton: Menedzsment, amelyben a hit számít – Keresztény társadalmi elvek a modern szervezetben (könyvismertetés)	63
Altern-hírek.....	71

Az Altern-csoport alapító tagjai:

Baranyi Árpád, Dabóczi Kálmán, Kindler József és Kocsis Tamás

A folyóiratban megjelent írások teljes terjedelmükben megtalálhatók a <http://kovasz.bkac.hu> internetcímen. Internet-hozzáféréssel nem rendelkezők a folyóiratot az Altern-csoport postacímén rendelhetik meg: Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Környezetgazdaságtani és Technológiai Tanszék, Altern-csoport, 1828 Budapest, Pf. 489.

A racionalitástól a spiritualitásig

Hol a határ? – Felelős véleményalkotás és cselekvés az egyház társadalmi tanításának tükrében című konferenciánk 2003 szeptemberében valóban a személyes kapcsolatok, a *Kavanaugh* által megfogalmazott *személyes forma* jegyében telt. A kiscsoportos összejövetelek révén a kommunikáció többirányúvá vált (szemben az olyan konferenciákkal, ahol csak az előadók beszélnek, s kevés a lehetőség a visszacsatolásra), s az előadásokon felmerült – olykor elvont – problémák személyes vonatkozásai is előtérbe kerülhettek. Tovább erősítette a személyességet és elmélyült gondolkodásra ösztönzött a vendégszerető zempléni zsákfalú, Komlóska barátságos légköre. A konferenciáról a hazai médiában számos tudósítás jelent meg (lásd az Altern-hírekben), az elhangzott előadásokat pedig szándékunkban áll CD-n és nyomtatásban is megjelentetni.

Az Altern-csoport gyakran érvényesít lelki-szellemi szempontokat társadalom és gazdaság kérdéseit vizsgáló elemzéseiben, s ezzel meghaladja az uralkodó közgazdaságtan világának túlzottan is matériához tapadó szemléletét. E számunk, a *Kovász* történetében először, a vállalati spiritualitás témakörét tárgyalja, ám ezt megelőzi Thomas *Princen* (PhD, University of Michigan, Természeti Erőforrások és Környezetpolitika Intézet) terjedelmes cikkének fordítása, amely éppen azt példázza, miként lehet az uralkodó gazdasági berendezkedésnek, a kialakult haszonelvű struktúráknak alapos, átfogó, okfejtésében egyenesen lehengerlő kritikai elemzését adni úgy, hogy transzcendens-spirituális vonatkozásokról még csak szót sem ejtünk.

Princen megközelítése a vállalati elemzőkéhez hasonlatos, azaz olyan, mint „egy *stratégiai környezetben végzett, haszonmaximalizálást célzó racionális számvetés*”. Célja mégsem a vállalkozások még nagyobb profitra törekvésének kiszolgálása, hanem annak a kérdésnek a megválaszolása, hogy a vállalkozások miként működhetnének nagyobb harmóniában társadalmi-természeti környezetükkel. Mivel az elemzés az embereket „*stratégiai előnyöket racionálisan mérlegelő cselekvőknek tartja*”, mondanivalóját a közgazdászok és a társadalomtudósok szélesebb köre is könnyebben elfogadhatja. Az írásból ugyanakkor az is következik, s ez már a mi olvasatunk, hogy ha valóban az anyagi hasznok racionális maximalizálása az ember lényege, akkor az is szinte törvényszerű, hogy a gazdaság működése világszerte aláássa saját társadalmi-környezeti feltételeit. Hogy ez ne így legyen, szükséges az erősen egyszerűsítő „homo oeconomicus”-emberkép meghaladása – s ezt az állítást Princen cikke, ha közvetetten is, de megerősíti.

Itt hívjuk fel a figyelmet egy magyar nyelven egyedülálló tanulmánykötetre, amely februárban jelenik meg a Typotex Kiadó gondozásában. (Thomas Princen írásának magyarra fordítása alapvetően e kötet munkálataihoz köthető, amelybe – ha kis mértékben is, de *Kocsis* Tamás révén – az Altern-csoport is bekapcsolódott.) A *Pataki* György és *Takács-Sánta* András (mindketten jelentkeztek már írásaikkal a *Kovács* lapjain) által szerkesztett *Természet és gazdaság* című tanulmánykötet (*Ökológiai közgazdaságtan szöveggyűjtemény* alcímmel) ugyanis nem csak terjedelme miatt jelentékeny. A benne szereplő huszonnégy tanulmány átfogó és megbízható képet ad a – *Kovács*ban is képviselt – ökológiai közgazdaságtan szemléletmódjáról és problémamegoldó javaslatairól. A könyvben egy-egy cikkcsoport szól (1) az ökológiai közgazdaságtan lényegéről, (2) a természeti erőforrások és a gazdálkodó ember közötti kapcsolatról, (3) a természet értékéről, (4) a gazdaságtalan növekedésről (lásd erről Herman *Daly* cikkét a *Kovács* 2001/1–2. számában) és (5) a gazdasági globalizációról. Valamennyi témakör felbukkant már lapunkban is, s a tanulmánykötet írásainak többsége akár itt is megjelenhetett volna (a Princen-fordítást beleértve három meg is jelent már). Jó szívvel ajánljuk tehát a kötet forgatását a *Kovács*-olvasók számára is.

Princen hűvös okfejtése a vállalati stratégiáról, valamint a transzcendens dimenziókat is felmutató vállalati spiritualitás témája között prof. *Kindler* József Vizsolyon tartott előadása jelenti a hidat. Az *Etika és méltanyosság* című írás a hiteles és elkötelezett életpéldák jelentőségére mutat rá a katolikus Teréz anya, az evangélikus Albert *Schweitzer* és a hindu Monkombu Sambasivan *Swaminathan* (akit egyre többen modern Gandhiként emlegetnek) munkássága révén.

A vállalati spiritualitás témakörébe *Baritz* Sarolta Laura domonkos nővér tanulmánya vezeti be az olvasót. Az üzleti tevékenység *hivatáskénti* felfogása, amelyről az írás részletesen is szól, arra utal, hogy az erkölcsi szempontok következetes figyelembevételét és a hiteles életvezetést együttesen kell megvalósítani. Ezt példázzák a *Kindler* professzor előadásában szereplő kimagasló személyiségek, s ezt ajánljuk mi is az üzleti életben. *Baritz* írása egy 2003 júniusában Bilbaóban tartott keresztény konferencia kapcsán kristályosodott ki, az ott elhangzóttak jelentős továbbgondolásával.

Zárásként Helen J. *Alford* és Michael J. *Naughton* *Menedzsment, amelyben a hit számít* című könyvét ismertetjük, amely nemzetközi szinten is úttörő kezdeményezés a vállalati menedzsment és az egyház társadalmi tanításának ötvözésére. Mindez azért fontos, mert különben az üzleti élet résztvevői kettős személyiséget öltenek, más morális mércét alkalmazva otthon (a magánszférában), s más a munkahelyen, s így mintegy meghasonlanak önmagukkal. Az erkölcsi szférák e mesterkélt szétválasztása arra a szekuláris törekvésre vezethető vissza, amely vallás és munka egymástól való teljes függetlenségét tételezi, s ezek elválasztásának igényével lép föl.

Aki azonban azt állítja, hogy „a vallásnak és a lelkiségnek semmi köze nem lehet a közéletnek, a gazdasághoz és a politikához – írják a szerzők a könyv első fejezetében –, lényegében egy olyan »vallást« hirdet, amely szembeáll a valódi vallással. Gandhinak tulajdonítják a mondást, hogy aki szerint a vallásnak nincs köze a politikához, az nem is tudja, mit jelent a vallás”. Tekintettel a mű jelentőségére és hiánypótló jellegére, az Altern-csoport megkezdte a könyv magyarra fordításának és kiadásának az előkészítését.

Itt jegyezzük meg, hogy az úgynevezett vállalati spiritualitás tárgyalása során nem kívánunk a személyes meggyőződések (világnézetek, spiritualitások stb.) végtelen sokféleségébe bonyolódni, s ily módon a parttalan relativizmus csapdájába esni. Jóllehet mind elméleti, mind gyakorlati síkon elismerjük a vállalatvezetők és a munkavállalók világnézeti meggyőződésének sokféleségét, valamint adott esetben működőképességét, ezekre mégis egy jól körülhatárolható, tágabb értelemben évezredes, de szűkebben is több mint százéves nézőpont felhasználásával tekintünk, tudniillik az egyház társadalmi tanításának szemszögéből. (E tanítás XIII. Leó pápa *Rerum novarum* kezdetű, 1891-ben kiadott enciklikájáig vezethető vissza.) Nem a széles körű párbeszéd elfojtása érdekében tesszük ezt, hanem azért, mert a jelenségek értékelése és a normatív javaslatétel (mit és hogyan kellene figyelembe venni, illetve tenni) ellehetetlenülne a manapság divatos „maga módján vallásos”, „maga módján spirituális”-attitűd talaján. Állandóan változó nézőpont mellett semmitmondó lenne az elemzés, mi több, semleges társadalomtudomány, semleges erkölcs sem létezik.

Ez a határozott értékválasztás a menedzsment-elméletek világában is gyümölcsöző lehet. Ahogy Alford és Naughton könyvük első fejezetében fogalmaznak, „a polcokon már számos könyv sorakozik, amelyeknek címe »az üzlet lelké«-re, az »erkölcsös menedzser«-re vagy a »szellem és üzlet« tematikájára utal, nem is beszélve az »üzleti etika« megszokottabb témaköréről. Sok ilyen könyv használhatónak bizonyul... de ritkán kapcsolódnak valamely elfogadott erkölcsi vagy vallási hagyományhoz. Az esetek többségében a szerzők mintegy a ruhaüjjükből próbálják elővarázsolni az üzleti etika vagy a munka szellemiségének a fogalmát. (...) Meglepő, hogy az erkölcs és a lélek problémájával foglalkozó számos üzleti szakíró miért akarja »feltalálni a spanyolviaszt«, ahelyett hogy a bevett erkölcsi és szellemi hagyományokra építene. Ezek a hagyományok évszázadokkal régebbiek az új menedzselési alapelveknél, és – a mai, házilag gyártott etikai elvekkel ellentétben – már kiállták az idő próbáját”.

Reméljük, hogy e számunk a racionalitás és a spiritualitás témakörének gazdagításával hozzájárul a gazdasági elemzések további elmélyüléséhez, s mindennapjaink hivatáskénti megéléséhez.

KOCSIS TAMÁS

Thomas Princen

Az üzleti tevékenység homályba burkolása és elnyújtása

Amikor a költségek internalizálása nem elegendő*

A fokozatos romlást és a fenntarthatóságot vizsgáló politikai gazdaságtannak nem csupán a termelési költségek teljes körű feltárására kell törekednie, hanem e költségek forrásaira is rá kell mutatnia. Meg kell vizsgálnia, hogy a gazdagságra törekvés miként vezet – akarva-akaratlanul – költségek figyelmen kívül hagyásához és cselekvők felelősségre vonhatatlanságához. Az írás feltárja a költségek keletkezésének és másokra hátrításának (externalizálásának) körülményeit, különös tekintettel azokra a költségekre, amelyek jobbra akaratlanul, nem szándékoltan keletkeznek. Bemutatja, hogyan vezethet a gazdagságra törekvés, a piaci terjeszkedés, a tőke mobilitása és a termelési folyamatok áttekinthetlenné válása nem szándékolta költségek létrejöttéhez és másokra terheléséhez. Elemzi az üzleti versenysztratégia, valamint a termelési és a fogyasztási rendszerek hozzájárulását az efféle költségekhez. Az üzleti stratégia és az állami döntéshozatal állandóan újabb és újabb peremvidékek meghódítására ösztönöz, bármennyire hamis dolog legyen is ez, s bármekkora képtelenség is ökológiai szempontból. A peremvidékeken keletkező költségeket meghatározza az *elhomályosítás*, azaz a költségek áttekinthetlenné tétele; valamint az *elnyújtás*, azaz a termelésről és a fogyasztásról szóló döntések egymástól való szétválasztása. Mindkettő gátolja a környezeti és a társadalmi visszacsatolásokat, valamint kognitív, intézményi és etikai síkon késlelteti, hogy a kezdeti hasznokat valamennyi végső költséggel szembeállíthassuk. Ahogy adott ügylet résztvevői között egyre nagyobb a földrajzi, kulturális, alkupozícióbeli és a közvetítésből fakadó távolság, úgy szakadnak meg a negatív visszacsatolások; úgy válik egyre több ember érintetté, miközben a döntéshozók köre szűkül; a környezeti problémák új helyeken jelentkeznek; a folyamatok egyre áttekinthetlenebbé válnak; a költségek pedig másokra terhelődnek. Nagyobb valószínűséggel valósul meg fenntartható erőforrás-használat ott, ahol csökkennek a résztvevők közötti távolságok; ahol azok kerülnek döntési helyzetbe, akik érzékelik a negatív ökológiai visszacsatolásokat, illetve akik képesek és készek hatni ezekre; s ahol a gazdasági beavatkozásra vonatkozó bizonyítási teher a beavatkozóra száll át.

* A tanulmány *The shading and distancing of commerce – When internalization is not enough* címmel jelent meg (Ecological Economics 20, 1997, 235–253. o.). A szerző köszönetet mond Karen DeGannes, Raymond De Young, Mary Durfee, Donna Erickson, Baylor Johnson, Michael Moore és Ivette Perfecto e tanulmány korábbi vázlataihoz fűzött hasznos megjegyzéseiért. A fordítást Kovács Tamás szerkesztette és vetette egybe az eredetivel, aki köszönetet mond Pataki Györgynek és Takács-Sánta Andrásnak a fordításhoz fűzött észrevételeikért és a magyarázó jegyzetek elkészítésében nyújtott segítségükért. © 1997 Elsevier Science

Bevezetés

A természeti környezet fokozatos romlásáról szóló vitában hatalom és befolyás állandóan visszatérő témák. E vitában a pusztulás okait többnyire a döntéshozók politikai akaratának hiányában, a vállalati mohóságban vagy a fogyasztói tudatlanságban látják. Ezzel szemben létezik egy analitikus megközelítés, amelyet akár a degradáció politikai gazdaságtanának is nevezhetnénk, s amelynek középpontjában a gazdasági kulcsszereplők, különösen a termelők és a fogyasztók nap mint nap meghozott döntései, a szereplők kölcsönhatásai és döntéseik környezeti hatásai állnak. Ez a megközelítés a környezeti változások magyarázatakor kevésbé hagyatkozik olyan bizonytalan fogalmakra, mint a politikai akarat, a mohóság vagy akár az információhiány, viszont nagyobb súllyal veszi tekintetbe a szereplők azonnali haszonra törekvését egy adott intézményi környezetben. Feltételezi azt is, hogy tökéletesen racionális egyéni választások is szuboptimális, sőt ártalmas végkifejletre vezethetnek közösségi szinten. Feltételezi, hogy ha a kollektív cselekvés nem is okoz problémákat, a stratégiai magatartás* akkor is a természeti tőke romlását okozhatja – valahol máshol vagy valamikor később. Röviden, a degradációt vizsgáló politikai gazdaságtan kiindulópontja az, hogy ahol helyesebb viselkedés, jobb értékrend vagy több adat már nem segít, ott a rövid távú költségek eloszlásának feltérképezése és számos hosszú távú hatás elemzése mélyebb megértéssel, és végső soron hatékonyabb javaslatokkal kecsegtet.

A degradáció és – ebből adódóan – a fenntarthatóság politikai gazdaságtanának nem csupán a költségek teljes körű feltárására kell törekednie, hanem a költségek forrásaira is rá kell mutatnia. Meg kell vizsgálnia, hogy a gazdagságra törekvés miként vezet – akarva-akaratlanul – költségek figyelmen kívül hagyásához és cselekvők felelősségre vonhatatlanságához. Ahelyett, hogy e költségekre külső gazdasági hatásként (externáliaként[†]) tekintenénk, s a termelés olyan elégtelenségeként fognánk fel, amelyek internalizálhatók,[‡] alku tárgyává tehetők, vagy a termelés elkerülhetetlen és elviselendő velejárójaként figyelmen kívül hagyhatók, inkább arra van szükség, hogy az üzleti versenystratégia részeként kezeljük ezeket. A költségek ilyenén létrejöttét termelői és fogyasztói döntések együttes követ-

* Bizonyos szituációk az – önérdékét követő és saját hasznát maximalizáló – egyéni gazdasági szereplőt arra ösztönözhetik, hogy elrejtse valódi preferenciáit, és valamilyen mértékben és irányban torzító preferenciákat nyilvánítson ki. (A szerk.)

† Külső gazdasági hatásról (externáliáról) akkor beszélünk, ha valamely gazdasági szereplő megszokott tevékenysége – piaci ellentételezés nélkül és nem szándékolatlan – befolyásolja egy másik gazdasági szereplő helyzetét. (A szerk.)

‡ Az internalizálás a külső gazdasági hatások (az externáliák) belsővé tétele. Negatív externália (szennyezés) esetén többnyire arról van szó, hogy valamilyen módon megfigyeltetik a károkozóval a károkozás költségeit, így kényszerítve/ösztönözve őt a szennyezés mérséklésére. (A szerk.)

kezményének kell tartanunk, függetlenül attól, hogy a költségek szándékolttan jöttek-e létre vagy sem, illetve hogy tudatosan terhelték-e azokat másokra. Végül meg kell vizsgálnunk, hogy a – politikai, pénzügyi és információs – hatalom egyenlőtlen eloszlása mennyiben növeli az ilyen költségeket.

Cikkemben feltárom a költségek keletkezésének és másokra hátrításának (externalizálásának) körülményeit, különös tekintettel azokra a költségekre, amelyek jobbra akaratlanul, nem szándékolttan keletkeznek. Először bemutatom, hogy az üzleti stratégia és az állami döntéshozatal állandóan újabb és újabb politikai, gazdasági és ökológiai peremvidékek meghódítására ösztönöz. Ezt követően bevezetem az *elhomályosítás* (shading) fogalmát, amely a költségek áttekinthetlenné tételére utal; valamint az *elnyújtást* (distancing), amely a termelésről és a fogyasztásról szóló döntések szétválasztását fejezi ki. Mindkét jelenség gátolja a környezeti és a társadalmi visszacsatolásokat. Végül négy konkrét tételt, s két általános következtetést fogalmazok meg.

Mielőtt továbblépnénk, érdemes tisztázni, hogy a környezeti hatások területén mit értek politikai gazdaságtan alatt. Számomra a „politikai gazdaságtan” nem más, mint javak (goods) és károk (bads) előállításának és elosztásának befolyásolása. E befolyásolás – egyéni vagy intézményi mechanizmusok közvetítésével – politikai vagy gazdasági hatalom révén is megvalósulhat (Boulding [1989]; Boyce [1994]).¹ A politikai gazdaságtan ilyen felfogása jól kiegészíti a fenntarthatóság társadalmi oldalát boncolgató eddigi megközelítéseket. Az az elképzelés, amely a gazdaságot a zárt bioszféra* nyílt alrendszerének tekinti (Daly [1991]), valamint a nemzeti-jövedelem-elszámolások és az adótörvények felülvizsgálatára irányuló törekvés (Repetto [1992]) a fenntarthatóság politikai gazdaságtanának makroszintű vetülete. E megközelítések a makroökonómiához és a formális intézmények tanulmányozásához hasonlatosak. Az e cikkben kifejtett politikai gazdaságtan mikrojellegűnek tekinthető, hasonlóan a mikroökonómiához, amely elsősorban a termelők utolsó termékegységeire, illetve a fogyasztók utolsó fogyasztási egységeire vonatkozó döntéseit, valamint a monopóliumok gazdasági hatalmát vizsgálja.

¹ Pontosabb lenne az „ökológiai és politikai gazdaságtan” kifejezés, minthogy véleményem szerint a gazdasági tevékenység – a technológiával, a népességgel, az értékrenddel és a magatartással együtt – a környezeti változás fontos katalizátora. Vagyis a megközelítés értelmében a természeti tőke – azaz a természeti erőforrások és a hulladéknyelők, valamint ezek megújulási képessége – a függő változó. I.e. szemben áll az uralkodó közfelfogással, amely szerint a növekedés, a vagyoneeloszlás, sőt az igazságosság viselkednek függő változóként (okozatként).

* A Föld azon része, ahol – anyagcserét folytató – élet található: a teljes világóccán, a légkör alsó 10–15 kilométere, valamint a földkéreg felső 5–7 métere. (A szerk.)

Az itt bemutatott mikromegközelítés nem a piacok működését vagy akár kudarcát firtatja, s nem is a hatékonyság elérésének mikéntjére koncentrál. Inkább az érdeklő, hogy miként vezethet a gazdagságra törekvés, a piaci terjeszkedés, a tőke mobilitása és a termelési folyamatok áttekinthetatlenné válása nem szándékolt költségek létrejöttéhez. Így tehát az erőforrások felélése és a fenntarthatóság politikai gazdaságtanának egyaránt rá kell mutatnia az erőforrások kiszigerelését vagy megőrzését ösztönző tényezőkre. Jó esetben be kell mutatnia, hogy az egyes gazdasági szereplők – egyének, vállalkozások, háztartások, szövetkezetek és kormányzatok – miként tekintenek a termelési döntések és az ökológiai feltételek közötti kapcsolatra, s hogy ez elősegíti vagy gátolja az ökológiai és a társadalmi visszacsatolásokat. A degradáció és a fenntarthatóság politikai gazdaságtanának itt bemutatott mikroszintű változata azzal járul hozzá mindehhez, hogy az üzleti versenystratégiát olyan eszköznek tekinti, amely elhomályosítás és elnyújtás révén kutat föl peremvidékeket.

A peremvidékek felkutatása

Az üzleti vállalkozások számára olyan gazdasági környezet számít ideálisnak, ahol mindig újabb és újabb területeket lehet meghódítani. A peremvidék-gazdaságban (frontier economy) politikai értelemben véve nincs jogszolgáltató hatalom. Az erőforrásokat használók jogot formálnak az erőforrásokra, ám nem kell felelősséget vállalniuk értük. Az externális költségek viselői csekély ellenállást tanúsítanak. A peremvidék-gazdaság gazdasági értelemben ingyen erőforrásokat és hulladéknyelőket biztosít, azaz mindig újabb területekre lehet továbbállni, ha az erőforrás kimerült. Ökológiai értelemben az ilyen gazdaságban az erőforrások és hulladéknyelők vagy korlátlanul képesek megújulni, vagy mindig helyreállíthatók, illetve helyettesíthetők a mobilitás és a technológia révén. Negatív visszacsatolást csak a befektetésarányos nyereség mutatója jelent, a tevékenység teljes ökológiai költsége a vállalat számára sosem válik ismertté. Az erőforrás-használatra vonatkozó üzleti stratégia nem más, mint a fenti eszménykép megközelítésére tett kísérlet. A vállalatok akkor versenyképesek stratégiai szempontból, ha hamar megkezdik az erőforrás kiaknázását, majd azonnal felhagynak vele, amint megnő a politikai ellenállás vagy költségek merülnek föl.

Bár ma már alig létezik – ha létezik egyáltalán – valódi peremvidék-gazdaság, három tényező mégis arra sarkallja a politikusokat és az üzletembereket, hogy újra és újra megpróbálják létrehozni azt. Függetlenül attól, hogy az így létrejött szimulációk tényleg peremvidékekre épülnek-e ökológiai értelemben is, ugyanazt a rövid távú, „vágd és fuss!”, „bányászd és távozz!”-magatartást segítik elő. Másként fogalmazva, mivel a vállalatok folyton költségcsökkentésre törekszenek, ezért mindig szembesülnek azzal a dilemmával, hogy a hatékonyságot növeljék-e, vagy másokra hárítsák

a költségeket. A peremvidék-gazdaságban a mérleg nyelve a költségek másokra háritása felé billen.

Az első tényező ebben az ipar kormányzati támogatása, amelynek keretében a cégek „belső szubvencióhoz” jutnak, az externális költségek pedig a kormányzat által képviselt állampolgárok egy részére vagy egészére hárulnak, s az „egyszer fenn, egyszer lenn”-típusú gazdaság válik általánossá (Templett [1995]). Gyakran gyáripari vagy „barna”, azaz környezetszennyező iparágban tevékenykedő cégekről van szó, amelyeket a nagyobb adóbevétel vagy a munkahely-teremtés reményében csábítanak az országba.

A második tényező az ún. technológialapú vagy információs gazdaság, amely olyan látszatot kelt, mintha végtelenül növekedhetne a „tisztá” adatok és tudás vég nélküli bővülésével. Ezt a nézetet általában azzal támasztják alá, hogy a fejlett gazdaságoknak csak körülbelül öt százalékát teszik ki a természeti erőforrásokkal kapcsolatos iparágak. Ugyanakkor nincs bizonyíték arra, hogy az ilyen gazdaságok a rajtuk átáramló anyag és energia mennyiségét (throughput) valóban egy adott szintre állítanák be, hogy csökkenésről ne is beszéljünk; sem pedig arra, hogy az ilyen típusú gazdaságok fennmaradnának nettó erőforrás-behozatal nélkül. A „fejlett” termelés valójában a költségek jelentős mértékű másokra terhelését okozhatja, amire egyesek ökológiai „árnyékként” (MacNeill et al. [1991]) vagy ökológiai „lábnymokként” (Wackernagel–Rees [1996]) is hivatkoznak. Az efféle termelés esetleg csak azáltal késlelteti a költségek felmerülését, hogy áttekinthetetlenné teszi a tevékenységek valódi következményeit, valamint hogy elválasztja egymástól az egyes gazdasági cselekvők döntéseit, felfoghatatlanná téve ezzel a következményeket. E jelenségekre később elhomályosításként, illetve elnyújtásként hivatkozom.

A harmadik tényező a törvényi szabályozás országonként eltérő mivolta. Minél inkább átlépi a törvénykezési határokat a vállalati tranzakciók, a cég annál inkább peremvidék-gazdaságban működik *de facto*, és gyakran *de jure* is. Ennek hatása a helyi és a nemzetközi gazdaságok összehasonlításakor válik láthatóvá. A helyi, különösen a természeti erőforrásokra épülő gazdaságok intézményi előírások hálójába ágyazódnak, amelyek egy része kormányzati jellegű és jogi úton kikényszeríthető, más részük kulturális jellegű és társadalmi normák kényszerítik ki (Ostrom [1990]).² Ha az átterhelt költségek viselője nem tud kielégítő egyezsége

² Szándékosan hagyom homályban a „helyi” fogalmának jelentését, amelynek ökológiai és társadalmi szempontból használható definíciójával még adós a fogalmat használó szakirodalom. Ostrom (1990), úgy tűnik, olyan kis léptékű, önmagukban zárt erőforrás-rendszerekkel azonosítja, amelyek egy nagyobb, nemzeti vagy akár nemzetközi intézményrendszerbe ágyazódnak. Daly és Cobb (1989), úgy tűnik, a közösséggel definiálja a fogalmat, amely a közösségként felfogott kisvárosoktól a nemzetekig mindent felölel. E ponton céloom csupán az eltérő szabályozás azon szélsőségeinek kiemelése, amelyeket

jutni vagy a termelőtől kárpótlást nyerni, akkor általában felsőbb szervhez folyamodhat. A fellebbezés lehetősége azonban hirtelen megszűnik a határnál, különösen a nemzetközi határnál. Az externális hatás klasszikus esetében a gyár szennyezését viselő félnek csupán fel kell keresnie a vállalatot panasztételre vagy kárpótlási egyezkedésre. Ám az észak-amerikai szennyezés (vagy a felszíni vízkitermelés) mexikói viselőjénck milliányi jogi, kulturális és politikai akadályt kell leküzdenie, hogy kárpótlást nyerjen – és fordítva.

Az országoként eltérő jogi szabályozás jórészt az államnak abból az alapvető tulajdonságából fakad, hogy képes megvédeni az állampolgárait külföldiek követeléseivel szemben. Az államok, miközben élnek a polgáraitok védelmezésére vonatkozó kiváltságaikkal, előnyben részesítik azokat a megoldásokat, amelyek a termelés hasznáról leválasztják annak költségeit, és szétszórják azokat. Ha a termelés költségei az ország határain kívülre helyezhetők, a nyereségek ellenben az országban tarthatók, akkor mind az állam, mind a vállalat jól jár. Az állam közvetett haszna a megnövekedett adóbevétel, illetve a költséges szabályozás megtakarítása. Alighanem a nemzetközi határok kínálják a legjobb alkalmat erre a leválasztásra, különösen akkor, ha hivatkozni lehet a kereskedelem előnyeire, és ezek az előnyök könnyen számszerűsíthetők. A latin-amerikai *maquiladorák** jó példái az efféle kapcsolatnak az állam és egyes cégek között. A külföldi összeszerelésből származó hasznokból az alacsony árak révén főleg az északi vállalatok és fogyasztók részesülnek, míg a költségek – különösen azok, amelyeket nem vesznek figyelembe a kereskedelemből származó előnyök kiszámításakor (ilyenek például a munkások sérülései és a helyi szennyezés) – a dolgozókat és közösségeiket sújtják.

Röviden, az államnak és a vállalatnak egyaránt érdekében áll a költségek exportálása, és pedig úgy, mintha az eltérő jogi szabályozású területek csupán peremvidékek volnának. A vállalatot részben a versenyképesség kényszere hajtja, az államot pedig többek között az az igény, hogy a belföldi iparágak nemzetközi piacokon való támogatása révén több adóbevételhez jusson, illetve munkahelyeket teremtsen. Ám a technika és a piacok folytonos változása miatti jogalkotási zűrzavar szintűgy ösztönző hatású. A gazdaság illetén változásai olyan intézményi követelményeket támasztanak, amelyekre kevés kormány van felkészülve (Caldwell [1988]; Rosenau [1990]). A szennyező anyagok kibocsátása és hatása között ko-

egy erősen integrált, sűrű hálózatot alkotó közösség és egy laza, amorf, anarchikus nemzetközi környezet között tapasztalhatunk.

* Az Egyesült Államok és Mexikó határán sorakozó vámszabadterületek. A maquiladorák a mexikói gazdaságtól teljesen elszigetelten működnek, nem szolgálnak húzóágazatként, s helyi vállalkozások sem lehetnek beszállítói. A rendkívül olcsón bérelhető munkaerő és a lazább környezetpolitikai szabályozás számos iparágat vonzott a maquiladorák területére, elsősorban az Egyesült Államok déli államaiból. (A szerk.)

moly időkülönbségek vannak, a veszélyeztetett fajok pedig szembeállítják a dolgozókat a környezetvédőkkel. E problémákat szőnyeg alá söprendő, a vállalkozások és az állam számára egyaránt csábítóvá válik a „külföldre távozásban” rejlő lehetőségek kiaknázása – különösen, ha ez rövid távú haszonnal kecsegtet. Még ott is, ahol ez az indíték elhanyagolható, az innováció és a piaci bővülés mobilitásra, nyitott piacokra, valamint olcsó és engedelmess munkaeőre vágyakozó szószólói nem nagyon foglalkoznak a szükséges intézményi környezettel, valamint azzal a Polányi (1944) által már rég fölismert alapvető igényvel, hogy az intézményi változások ütemét a gazdasági ütemhez kell igazítani. Ezzel szemben e domináns piaci szereplők átlélik a határokat, és olyan látszat-peremvidékek mellett döntenek, amelyek bőséges erőforrásokkal és hulladéknyelőkkel rendelkeznek (legalábbis az anyavállalat és az anyaország szempontjából), valamint ahol keveseket vagy ellenállásra alig képes egyéneket terhelnek az externális költségek (megint csak az anyaországhoz képest). A törvénykezési vízvonalasztó kényelmes eszköz e „piszkos politikai” ügyek eltussolásában. Ha környezeti vagy társadalmi hanyatlás követ egy beruházást vagy piacnyitást, mint ahogy az Dél-Mexikóban és Kína egyes részsein történik, akkor a cégek és az államok egyszerűen odébbállnak a következő peremvidékre. Ami egyesek (tudniillik az ilyen típusú terjeszkedés haszonélvezői) számára hatékonyságnak tűnik, az mások (tudniillik az azonnali, illetve a hosszú távú költségek elszennvedői) számára költségek externalizálása. Nyitott kérdés, hogy összességében hasznot hoz-e ez a művellet – erre az elhomályosítás tárgyalásakor fogok kitérni. Elmondható azonban, hogy amilyen mértékben valóban a látszat-peremvidékekre történő benyomulás jellemzi a terjeszkedő piacokat, olyan mértékben igaz, hogy látszólag értékteremtő vállalkozások valójában megújuló erőforrásokat és hulladéknyelőket alakítanak át kimerülőkké. Az erőforrás-használat fosztogatássá lesz, nem pedig hosszú távú, gondos gazdálkodássá. Ilyen feltételek mellett enyhén szólva megkérdőjelezhető, hogy idővel tiszta haszon keletkezik. Ennek alapján hüvelykujjszabályként is megfogalmazható: amikor az erőforrásokat – különösen a potenciálisan megújulókat – összességében fosztogatják, akkor a globális fenntarthatóság vizsgálatához nincs szükség a tiszta hasznok pontos kiszámítására. A peremvidék-gazdaságok önmagukban nem fenntarthatók, s természetesen a peremvidékek újabb és újabb szimulációi sem azok.

Ha vállalatok és államok költségsökkentésük során arra éreznek indítást, hogy a hatékonyság növelése helyett inkább peremvidékeket szimuláljanak a költségeket másokra hárítandó, akkor e törekvésükben sikerrel járhatnak. Ez részben azért van így, mert bizonyos költségek kevésbé láthatók, illetve elrejtethők. A számos elsődleges és másodlagos jelentéssel bíró „elhomályosítás” szót használom erre, amellyel azt érzékeltetem, hogy a vállalat vásárlókkal, szállítókkal, fogyasztókkal, kormányzatokkal, és

általában a nyilvánossággal tartott kapcsolataiban az azonnali hasznok állnak előtérben, míg a termelés teljes költsége háttérbe szorul. Ráadásul, stratégiai szempontból, a vállalat hajlamos olyan technológiákat és gyártási módokat választani, amelyek a lehető legkisebb ellenállást szülik az externális költségek viselői, illetve képviselői (például a környezetvédő társadalmi szervezetek) részéről, valamint amelyeknél a legkisebb annak a valószínűsége, hogy a költségek a döntés szempontjából releváns időszakokban jelentkeznek.

A költségek elhomályosítása

A vállalatok költségeik egy részét kézben tarthatják a termelési tényezők kombinációjának változtatásával, a munkabérek és az alapanyagok áráról folytatott alkudozással, valamint új technológiákba történő beruházással. Ám amint minden emberi tevékenység valamilyen környezeti hatással jár, úgy minden termelés generál olyan költségeket, amelyek kívül esnek a vállalat látó- vagy hatókörén. Ennek következtében a vállalatok nem csupán externalizálnak, azaz mindenki által tudottan hártanak át bizonyos költségeket, hanem el is tüntetnek költségeket saját maguk és mások szeme elől. Ezt nevezem „elhomályosításnak”. Elhomályosítás történik akkor, amikor a vállalatok által áthárított költség ismert nagysága csupán egy része a teljes ökológiai és társadalmi költségnek. Környezetpolitikai eszközök – különösen azok a kormányzati intézkedések, amelyek attól függenek, hogy a vállalatnak egyáltalán milyen környezeti hatásokról van tudomása – segítségével nem minden költség internalizálható. Mindez részben kognitív kérdés, jelentős részben azonban strukturális és stratégiai kérdés, mivel a cégek olyan piaci viszonyok között működnek, amelyeket nem a tökéletes verseny klasszikus esete jellemez, hanem a versenystratégiák világának oligopolisztikus esete (Spence [1977]; Porter [1980]; Williamson [1975]). Ilyen helyzetben a vállalatok egymással, illetve az állammal szembeni opportunizmusa megghiúsítja az internalizációs törekvéseket. A stratégiai magatartást és opportunizmust nem ismerő versenyző piacon a legtöbb externália kézben tartható monitorozással,* méréssel és szabályozással, azaz internalizálással. Ám az internalizálás elégtelennek bizonyulhat az üzlet stratégiai világában, legalábbis abban, amelyről joggal feltételezhetjük, hogy dominál a kapitalista társadalmakban, és bizonyosan uralja a nemzetközi színteret is. Az „elhomályosítás” szó négy jelentésárnyalata érzékelteti, hogy miként kerülnek ki jó eséllyel az internalizációs törekvések látóköréből az ismeretlen, a tévesen érzékelt, illetve a szándékosan manipulált termelési költségek.

* A monitorozás a környezeti állapot nyomon követése rendszeres megfigyelő- és mérőhálózat alkalmazásával.

Az elhomályosítás első jelentésárnyalata az árnyékvetés vagy elsötétítés. Míg a vállalatok a termelés előnyeit hangsúlyozzák, ezzel egyidejűleg a költségeket homályban hagyják. Ilyen értelemben éppúgy, ahogy a fa árnyéka elnyomja a vetélytársakat, az elhomályosítás is passzív jelenség: rossz szándéktól, sőt gondatlanságtól mentes. Ahogy a fa levélfelületének maximálásával nem tesz mást, mint faként viselkedik, úgy a vállalat a versenyképességével, a hasznok hangsúlyozásával és a költségek elhomályosításával pusztán üzleti tevékenységet végez. Ám a pusztta üzletelés közben a vállalat nemcsak a versenytársaira vethet árnyékot. Még ha akaratlanul is, de beárnyékolhatja a közelben élő polgárok és az ökológiai rendszerek egészét. Ha a vállalat rövid távon (mondjuk a beruházástól a megtérülésig tartó időben) hasznot realizál, és ha az árnyék hosszú távú hatásokat von maga után – akár személyekre, akár közösségekre, akár az ökológiai rendszerekre nézve –, s különösen ha e hatások visszafordíthatatlanok, akkor a költségek sem nem elhanyagolhatók, sem nem „pusztta externáliák”.

Ilyen passzív elhomályosítás történik olyankor, amikor az előre megjósolható következmények – azaz a termelésből származó hasznok – egybevágnak az új technológiák és az új piacok támogatóinak érdekeivel. Vagyis, mivel az új technológiák hasznai előre láthatók (ez az, amiért kifejlesztették őket), ugyanakkor számos költség természeténél fogva kiszámíthatatlan vagy erősen bizonytalan, a hasznok óhatatlanul nagyobb kezdeti figyelemben részesülnek. Ráadásul mivel a technológia fejlesztői, illetve a piac kiaknázói a hasznok előtérbe helyezésében érdekeltek, a technológiát jelentős ártalmaktól mentesnek tartják. Annak bizonyítása, hogy a technológia összességében mégis inkább ártalmas, a sérelmet szenvedők feladata. Ugyanakkor a technológia alkalmazását mindig késve követi a teljes költség felmerülése. Ez a késedelem tudományos, kognitív és kulturális okok miatt olykor napokban, olykor évtizedekben mérhető – sőt néha akár évszázadokban, például a fosszilis tüzelőanyagok és a globális felmelegedés esetében. A költségek ez idő alatt is valóságosak, csak nem látszanak. A láthatatlanság időszaka kitolódhat, ha egy új technológia kiszorítja a régit, ha új felhasználási területen kezdik meg a hasznosítást, vagy ha a termelést máshová helyezik. A költségek ilyenén elhomályosítása lehet mégoly akaratlan vagy véletlen is, ám a gazdasági tevékenység gyorsulásával mégis súlyosbodik a helyzet. A hosszú távú következmények ugyanakkor, különösen ha ezek visszafordíthatatlanok, komolyan érinthetik a környezetet és a társadalmat, magáról a vállalatról nem is beszélve.

Jól illusztrálja ezt a DDT esete. E rovarirtót a második világháború alatt és közvetlenül utána csodaszerként hirdették.³ Csak néhány évtizeddel

³ A *Popular Science* (Népszerű Tudomány) című magazin DDT-ről alkotott véleménye tipikus volt. „A tudomány végre megtalálta a fegyvert, amely a rovarok ellen vívott

később váltak nyilvánvalóvá tényleges költségei, ami a szer betiltását eredményezte az Egyesült Államokban és sok más országban. Hasonlóképpen, a CFC-eket évtizedekig „semmivel sem reagáló” csodaszereknek hitték, amelyek alapvetővé váltak a hűtés, a tisztítás és egyéb ipari felhasználások területén. Szinte véletlen, hogy fény derült a sztratoszferikus ózonréteget károsító tulajdonságukra.*

Az elhomályosítás második jelentésárnyalata szerint a vállalat szándékosan kiszorít másokat a versenyből, többek között oly módon, hogy rontja működőképességüket. Így a botanikai metafora egy olyan élősködő lehet, mint a fagyöngy, amely a gazdafa tápanyagait elszívja, legyöngíti azt, majd szaporodik és más fákra terjed, hogy ott folytassa ugyanezt. Az elhomályosítás csak késleltetve jelentkezik, mert a kizsigerelő szervezet és használóélvezői jól járnak a folyamattal, csak épp költségeket hagynak maguk után. A fagyöngy fán töltött életének nagy részében alig észrevehető és látszólag ártalmatlan. Hasonlóan, a bányatársaság is élvezi a bányászat hasznait (és bizonyos mértékig másokkal is megosztja azokat), majd a környezeti és a társadalmi költségeket az ott maradókra hagyja. A fagyöngy nem szenved a gazdafa elsorvadásától, s a bányatársaság sem szenved, mert mindig találhat más telephelyeket, illetve újjáalakulhat. Csakúgy mint a passzív elhomályosításnál, a fagyöngy természeténél fogva élősködő, a vállalat meg, midőn kiaknáz és odébbáll, természeténél fogva folytat üzleti tevékenységet. Am itt már aktív, abban az értelemben, hogy élősködőként viselkedik. A költségek és a hasznok ideiglenes elválása lehetővé teszi a hasznok előzetes hangsúlyozását, míg a költségek utólag keletkeznek.

A gondolatmenet e pontján fontos kiemelni, hogy költségek exportálásakor sem rossz szándékot, sem szándékosságot nem kell feltételezni ahhoz, hogy – legalább logikailag – belássuk: cégek valóban externalizálhatnak költségeket, és ez ugyanúgy hozzátartozhat a hétköznapi versenystratégiához, mint a szokványos kormányzati politikához. Amilyen mértékben igazolják az empirikus kutatások a költségek ilyenén externalizálását, olyan mértékben tehetősebb megállapítások. Azaz ha a cégek normál üzleti gyakorlata, amelybe az új technológiák elterjesztése és a piaci terjeszkedés egyaránt beletartoznak, jelentős externáliákkal jár, akkor sem etikai, sem jogi érvek, sőt még tudományos bizonyítás sem szükséges ahhoz,

háborút teljes győzelemre viszi... Olyan hatalmas területek nyílnak majd meg a fejlődés és a haladás előtt, amelyek eddig a betegséget terjesztő rovarok miatt el voltak zárva.” (Sinks: *Egy újabb ellenség adja meg magát*; Popular Science, 1944. június, 56A–D; idézi Murray [1994], 14. o.)

* Az először az 1930-as években létrehozott CFC-vegyületek kiindulási anyaga valamilyen szénhidrogén, amelynek valamennyi hidrogénatomját klórra és/vagy fluorra cserélik. A huszadik század utolsó negyedében kiderült, hogy ezek a vegyületek tehetősek a földi ózonpajzs vékonyodásának fő felelőseivé. Az ózonpajzs a földi életet védelmezi a Nap káros ibolyántúli sugarainak kiszűrésével. (A szerk.)

hogy az ilyen tevékenységek szigorú szabályozása megalapozott legyen, sőt, akár az ipari termelés nagyarányú átszervezése is felmerülhet. A visszafordíthatatlan következményekkel járó és az életfenntartó rendszereket fenyegető üzletstruktúra kellően igazolja az ilyen változtatásokat, különösen ha a hasznok és a költségek nem egyszerre merülnek fel és az intézményi válaszok későn születnek meg.

Az elhomályosítás harmadik jelentésárnyalata az árakkal kapcsolatos. Itt a marketingmódszerek az egyszerű „eladástól” vagy sürgetéstől az olyan taktikákig terjednek, mint a márkahűség kialakítása, valamint a dömping és a „ragadozó” árképzés. A vállalatok nem a gazdasági versenyképesség érdekében homályosítják el az árakat, s nem termelékenységi és allokációs szempontból akarnak hatékonyabbak lenni. Sokkal inkább a marketingversenyképesség érdekében teszik ezt, hogy piaci részesedéshez jussanak (Spence [1979]; Williamson [1977]). Az ilyen típusú árcsökkentés szükségképpen rövid távú, hiszen mindössze ideiglenes piaci előny szerzéséről van szó – olyan előnyről, amely a gazdasági verseny feltételei között nem tartható fenn. A versenytársak kiszorítása után a – mondjuk így – „ragadozó” árképzést alkalmazó cég árakat emelhet, gyengébb minőségű áruval jelenhet meg, illetve másokra vagy a környezetre háríthatja a „ragadozó” árképzés költségeinek egy részét.

Ezt szemlélteti Észak-Amerika nyugati területeinek példája. A vasút megépítése előtt a húsfeldolgozás alapvetően helyi tevékenységnek számított errefelé. A farmerek sertéseket tenyésztettek, a helyi hentesek-mészárosok pedig előkészítették és eladták őket. A takarmányt helyben természetették, a melléktermékektől helyben szabadultak meg. A vasút megépülésével, és különösen a hűtőkocsik megjelenése után azonban a tartósítás olyan nagyvárosi központokba települt, mint amilyen Chicago. A tizenkilencedik század végén a tenyésztés és az elosztás országossá, sőt globálissá vált. A tőkével és politikai összeköttetésekkel rendelkező konzervgyárosok a legalacsonyabb költségű technológiákkal és „ragadozó” árképzéssel kiszorították a helyi henteseket. Kisvártatva az ipar maroknyi húsfeldolgozó kezébe került. A piac hirtelen terjeszkedése felgyorsította a préri és a bölény-élőhelyek átalakítását kukoricatáblákká, bekerített legelőkké és takarmányföldekké. Hatalmas, tökeigényes üzemek és a hozzájuk kapcsolódó vegyi kutatólaboratóriumok révén rendkívül hatékonyra vált a teljes folyamat – a takarmányozástól a hizlaláson át az állatok levágásáig, és azok szinte minden testrészét hasznosító feldolgozásáig, valamint országos és külföldi értékesítéséig. Ezzel egy időben a feldolgozók felismerhetetlen formába alakították és eladták a csontokat, a belsőségeket és a romlott húst, majd minden további hulladékot a közeli vízfolyásokba engedtek. William Cronon történész ezt így foglalja össze, hogy a konzervgyárosok „eladták, amit ki kellett volna dobniuk – ugyanakkor nem sokat tettek a csatornáikon végül mégis távozó szennyezés elhárítása érdekében... A konzervgyárosok

megetvesztő termékeikkel kiszorították a piacról a becsületes henteseket, végül már csak a »négy nagy« (konzervgyár) és silány termékeik maradtak. A chicagói konzervgyárosok veszni hagyták a becsületet és a közösséget is, azon szüklátó körű törekvésük közben, hogy az utolsó fillérig mindent ki-préseljének a kezük alatt átmenő nyomorult állatokból» (Cronon [1991], 253. o.).

A modern hústermelés e változata természetesen jelentős hasznot hozott, de az élő rendszerek, különösen a préri és a vizes élőhelyek pusztulása, valamint az emberek egészségének romlása szintén számottevő volt. Mégis, az emberek többsége előtt mindez rejtve maradt. Az elhomályosítás részben passzív módon történt, s olyan új technológiák terjedésének köszönhetően, mint a vasút és a fagyasztás. A préri úgy tűnt el, ahogy nőtt a hazai és a nemzetközi kereslet a takarmány és a hús iránt. Ám a költségek elhomályosításának egy jelentős – és általában kevésbé figyelembe vett – része szándékos, tevőleges és legális volt. A folyamat egyetlen látható vesztese a „nem hatékony” helyi hentesek lettek.

Így tehát az elhomályosítás fogalma arra utal, hogy a normál üzletmenet teljesen legális és elfogadható lehet majdnem minden érintett számára, a költségcsökkentés passzív, nem szándékolt formáitól kezdve a tevőleges, parazita vagy „ragadozó” módszerekig egyaránt. Ha a költségeket kevesen viselik, illetve ha nagyon sokak között oszlanak meg, valamint ha időben és térben eltolva jelentkeznek, akkor mindaddig, amíg nettó hasznot remélnek, nem csupán normálisnak, de kívánatosnak is tűnnek az ilyen üzleti praktikák. Mégis, nettó haszon ritkán mutatkozik, különösen a hosszú távú hatások figyelembe vétele mellett. Ráadásul a számítások rendkívül bonyolultak, ha egyáltalán lehetségesek. Stratégiai szempontból azonban a nettó haszon feltételezésének talán legfontosabb oka az, hogy azok részesülnek az új technológia vagy a piaci terjeszkedés hasznaiból, akik a fontos döntések zömét hozzák. Ők azok, akik nyernek a vasútépítés miatti földkiszajátításokon, és akik olyan gazdasági erőfölény megszerzése érdekében manipulálják a pénzügyeket, amelynek segítségével a kistermelők kiszoríthatók. Azáltal, hogy – legalábbis rövid távon – a hasznokat helyezik előtérbe, a költségeket pedig elhomályosítják, még akkor is nettó nyereséget tételeznek fel az ilyesféle üzleti tevékenységek esetében, ha az már nyilvánvalóan a kizsákmányolással és a pusztítással határos.

A hasznok előtérbe helyezésére és a költségek elhomályosítására vonatkozó módszerek a mindennapos üzletmenet részei, s leginkább az üzleti iskolákban „versenystratégiaként” tanított elemekből állnak. Vállalati szempontból – szemben a versengő iparágak közgazdászok által leírt jellemzőivel, miszerint a verseny normál profitot* hozó vállalatokat eredmé-

* A normál profit a nyereség olyan minimális szintje, amely a vállalat további működéséhez mindenképpen szükséges. Ekkor minden költség éppen megtérül. (A szerk.)

nyez – a verseny valójában a konkurencia kiszorításáról szól, felmorzsolás vagy felvásárlás révén. A stratégiaileg versenyképes vállalat számára nem az a cél, hogy a sok versengő cég egyike legyen a versenypiacon; hanem hogy monopóliummá váljon, és a normálisnál – azaz a versenypiaconál – magasabb árak révén tegyen szert gazdasági jövedelemre. A stratégiaileg versenyképes vállalat – az energiaszolgáltatók kivételével – csak ideiglenes monopóliumra törekszik. Mihelyst megjelennek a versenytársak, a vezető cég megváltoztatja termékét vagy új terméket fejleszt ki. Így ami egy vállalat számára versenystratégia, az mások számára költséghomályosító váltómonopolista (shifting monopolist) magatartás. Bár e költségek nagy része gazdasági természetű és az alulmaradó vállalatok veszteségeiből áll, sok közülük a fogyasztókra és a szennyezés viselőire hárul. Mivel az elhomályosítás e fajtája a rövid távú üzleti stratégiát jellemzi, ezért könnyen okozhat hosszú távú vagy környezeti költségeket. A fontos kérdés tehát az, hogy milyen mértékű környezetpusztítást okoz a váltómonopolista magatartás. Úgy tűnik, a váltómonopolista versenystratégia két módon vezet fosztogatásszerű környezetpusztításhoz. Az egyik az időtávok lerövidítése (vagy a diszkontráták emelése), a másik pedig újfent a peremvidék-gazdaság „vágd és fuss!” gyakorlatának utánzása.

Az időtávok lerövidítését láthatjuk, ha összehasonlítjuk a váltómonopóliumot a tevékenységét mélyen a közösségbe ágyazó céggel. A váltómonopólium készakarva rugalmas és alkalmazkodó. A legsikeresebb (és az üzleti életben talán legnagyobbra tartott) cégek gond nélkül mozognak egyik piaci réstől a másikig, a beszállítói piactól függően könnyen integrálódnak vertikálisan vagy bízzák külső cégekre tevékenységeiket (outsourcing), és a piacok, a munkaerő, valamint a fogyasztás alakulásának megfelelően könnyen mozgatják tőkéjüket vagy termelésüket kihasználván a kedvező megtérüléseket és ráfordításokat. Ezzel ellentétben a helyi tulajdonlású vállalat úgy sikeres, hogy biztosan alapoz egy közösségre – a helyi munkaerőre, számos helyi beszállítóra és vevőre épít, amelyek mindegyike szintúgy a vállalatra támaszkodik. Az ilyen cégnek is alkalmazkodnia kell az olyan külső hatásokhoz, mint a piaci árváltozás és a migráció. Ám amikor a helyi vállalat sikeresen alkalmazkodik egy piaci mélyrepüléshez, akkor, egyebek mellett, a termelését fogja vissza és a munkaidőt csökkenti. Nem fér bele az alkalmazkodásba a termelés teljes megszüntetése és a dolgozók elbocsátása; vagy legalábbis nem olyan mértékben és nem azzal a könnyedséggel, ahogy azt a mobil cégek teszik. A helyi vállalat tőkéjével, üzemével és felszerelésével nem a legjobb eszközarányos megtérülést hajszolja, és nem szedi a sátorfáját, valahányszor kedvezőtlenre fordul a gazdasági helyzet, vagy máshol hirtelen jobb lehetőség kínálkozik.⁴

⁴ E különbségtétel nemcsak multinacionális óriásvállalatok és tevékenységüket a természeti erőforrásokra alapozó régimódi cégek esetében érvényes. Az amerikai Cleveland

A váltómonopolista és a helyben gyökerező vállalat között nem csak az a különbség, hogy az egyik nagy, a másik kicsi; vagy hogy az egyik inkább mobil, a másik meg helyhez kötött. Az erőforrás-használat szempontjából legfontosabb különbség inkább az időtávban és az ezt befolyásoló intézményi tényezőkben ragadható meg (Ostrom [1990]). Jól példázza mindezt, ahogy a norvégok Észak-Norvégiában a Lofoten-szigeteknél halásszák a tőkehalat immár több évszázada. Magánvállalkozásaik között van egy személyes bárka, de harmincméteres hajó is, tucatnyi vagy még több emberből álló legénységgel. Itt jóformán minden halásznak hosszú, generációkra visszanyúló halászati kultúrája és, különösen az utóbbi évszázadban, önkorlátozási hajlandósága van. Szándékosan korlátozzák azokat a technológiákat és halászati jogokat, amelyek már veszélyeztetnék az erőforrást. Mindig is ki voltak tiltva azok a régió kívüli fenékhálós, illetve vonóhálós halászajók, amelyek a zsákmányt nyomban fel is dolgozzák, valamint a rendkívüli mobilitáshoz szükséges technológiákkal és tőkével rendelkezők, akik így nagyon rövid távon és teljesen szabályozatlanul működnének (Jentoft–Kristoffersen [1989]). Mindennek eredménye egy gyakorlatilag minden szempontból fenntartható erőforrás-használat.

Ehhez hasonlóan Észak-Amerikában (és nyilván sok más régióban) gyakorlatilag csak azok a faipari vállalatok nevezhetők fenntarthatónak – azaz csak azok működnek fa- és embergenerációk léptékében –, amelyek kicsik, családi tulajdonban vannak, és amelyek a technológia és a piac változásainak viszontagságait a közösségükkel együtt állják ki.⁵ Szemben jelentős tőkével rendelkező versenytársaikkal, ők nem szedik a sátorfájukat, ha egy erdő kimerült. Az erőforrás szempontjából hosszú távú gazdálkodást folytatnak.

A váltómonopolista versenystratégia által okozott környezetpusztítás másik mechanizmusa a peremvidék-gazdaság „vágd és fuss!” gyakorlatának utánzása. A technológia és a marketingmódszerek változtatása révén a cégek új piacokra, valamint új – jöllehet átmeneti – monopóliumokra tehetnek szert. Ahogy a „vágd és fuss!”- és a „bányászd és távozz!”-gyakorlatot követők kimerült erőforrásokat és lepusztult tájakat hagynak maguk után, úgy gyártja a váltómonopolista az egyikféle terméket a másik után, amelyek nem a fenntartható társadalomhoz való hozzájárulásukkal

Browns rendkívül nyereséges profi rögbicapat tulajdonosa Baltimore-ba próbálja költöztetni csapatát, hogy befektetésé még jövedelmezőbb legyen. Ezzel szemben a Green Bay Packers szó szerint pár ezer helybeli szurkoló kezében van, akik szilárdan felügyelik „közösségi vagyonukat”, egy szintén jól jövedelmező, mégis helyben gyökerező vállalkozást (Sandomir [1996]).

⁵ 1993-as személyes beszélgetés Enkkel. Tudtommal eddig még nem készült módszeres felmérés az ilyen cégekről. Gyakorlatilag minden figyelm a nagyokra irányul, amelyek jó része egyre inkább nemzetek felettivé válik, és sem otthon, sem külföldön nem jellemzi őket hosszú távú, fenntartható gazdálkodás.

tűnnek ki, hanem saját eladhatóságuk átmenetiségével. Amikor pedig a váltómonopolista továbbáll, szennyáradat és állásukat veszített dolgozók sora marad hátra – a kitermeléstől az eladásig. A költségek mind „törvényesek”: a termelés folyamán azt feltételezték, hogy a hasznok meghaladják a költségeket. Ám ezeket a költségeket – a közvetleneket és a közvetetteket egyaránt – nem teljes körűen vették számba, homályba burkolták és másokra hárították. Ezt példázza néhány transznacionális agrobiznisz cég, amelyek beruházási stratégiáikba eleve belekalkulálják az előre látható leküzdhetetlen rovarkárokat és a helyi gazdálkodók közötti növekvő elégedetlenséget. Mexikóban történt, hogy egy területen a dinnyeexport-beruházást csupán hétéves termelési ciklusra tervezték, miközben folyamatosan befektettek *„Mexikó más régióiban, hogy újabb termelési terület álljon rendelkezésre, ha bekövetkezik a várt ökológiai összeomlás, gazdasági válság és társadalmi nyugtalanság. A távozó exportőrök furvize gyengébb gazdasági lehetőségeket és növekvő társadalmi egyenlőtlenséget vetett felszínre”* (Murray [1991], 26. o.).

A homályba burkolás negyedik jelentésárnyalata a sötét ügyletekre vonatkozik, vagyis az üzleti tevékenység valóban gyalázatos oldalára utal. Ide tartozik például a jól ismert illegális hulladéklerakás vagy a biztonsági előírások olyan megsértése, mint amilyen Bhopalban történt.* E negyedik jelentés azonban nemcsak illegális üzleti tevékenységeket foglal magába, hanem olyanokat is, amelyek a törvény betűjével ugyan nem ellenkeznek, ám a társadalom a meglévő jogintézményeiben még nem vetett számot költségeikkel. A homályba burkolásnak e módjára talán az „ügyeskedés” kifejezés illik a legjobban, amely sem illegális, sem ragadozó magatartásra nem utal. Az ügyeskedés olyan rövid távú, egyéni haszonszerzés, amelynek költségét a tágabb üzleti közösség és, végső soron, a szélesebb társadalmi és ökológiai közösség viseli. E tevékenység azokat az intézményrendszerbeli hézagokat vagy hiányosságokat használja ki, amelyek vagy a technológiaváltásnak (és beláthatatlan következményeinek), vagy a termelők és a fogyasztók közötti erőkülönbségnek tudhatók be. Az intézményi hiányosságokat kihasználó ügyeskedést példázza a préri kukoricaföldekké alakítása az Egyesült Államok nyugati részén, amit a vasút és a gabona-elevátor egyaránt nagyban elősegített. A gabona-elevátor új technológiáját alaposan kihasználták az osztályozott szemek keverésével és árazásával foglalkozók, valamint a piacok felvásárlásával spekulálók. A vesztesek gyakran a gazdák voltak, a prériről nem is beszélve. Amikor e visszaélés már az egész piacot fenyegette, a Chicagói Kereskedelmi Tanács és az illinois-i törvényhozás szigorú szabályokat vezetett be (Cronon [1991]).

* 1984. december 3-án robbanás történt az indiai Bhopal városában, az amerikai Union Carbide cég gyárában. Kétezeröttszáz ember meghalt, nagyjából huszonegyszer pedig maradandó sérüléseket szenvedett. (A szerk.)

A gyengébb szereplők becsapását példázza a transznacionális növényvédőszer-ipar. A növényvédőszer-használat dolgozókra leselkedő veszélyei jól ismertek az Egyesült Államokban és másutt, egészen odáig, hogy sok vegyszer belföldi használatát egyenesen betiltották. Ám a termelők ugyanazeket a szereket használják sok déli országban, ahol a biztonsági előírások közismerten lazák. Ráadásul amikor az északi országok importkorlátozásokat vezettek be a termények magas szermaradvány-tartalma miatt, a növényvédőszer-gyártók gyorsabban lebomló, ám a dolgozókra nézve mérgezőbb szerekre váltottak (Perfecto, 1992).

Összegezve, a költségek könnyen láthatatlanná válnak a terjeszkedő, gyorsan változó, stratégiai beállítottságú üzleti környezetben. Némely technológia vagy piac – például a növényvédő szereké és az ólomadalékoké – jobban ki lehet téve az efféle elhomályosításnak. Fontos hangsúlyozni azonban, hogy általában az új technológiák és az új piacok természetéből fakad, hogy olyan benyomást keltének, mintha mindig újabb és újabb peremvidékekre lépnénk – bármennyire illúzió is ez. Ez az a benyomás, amely még több peremvidék feltárására ad alapot, ha a meglévő kimerült. Végül pedig ez igazolja és teszi logikussá az erőforrások kifosztását a velük folytatott hosszú távú gazdálkodás helyett. Így a piaci terjeszkedés részben peremvidékeken való terjeszkedés is. A terjeszkedés nemcsak újabb és újabb erőforrásokat terel a piaci erők fennhatósága alá (számos környezetvédő gyakori piackritikája ez), hanem az összes költség tényleges felismerése is késedelmet szenved kognitív és intézményi szempontból az ilyen típusú terjeszkedés dinamikája – azaz új termékek, új folyamatok és új piacok állandó létrehozatala – miatt. Ezzel szemben a hasznok már kezdetben is láthatók.

Az elhomályosítás versenysztratégiaként rövid távú, mégis hosszú távúnak tűnik, amit egyesek „fenntarthatónak” mondanának. E látszatot táplálja, hogy a módszer mindig alkalmazható, és hogy – elvileg – bármikor előállhatunk új termékkel vagy találhatunk új piacot. S csakugyan, a gombamód szaporodó „üzlet és környezet”-témájú irodalom jó része hallgatólagosan úgy használja a fenntarthatóság fogalmát, mintha az a jelenlegi üzleti gyakorlat fenntartását jelentené (Schmidheiny, 1992). Ez azonban mind ökológiai, mind pedig társadalmi szempontból értelmetlen akkor, amikor a technológiai és a piaci változások meghaladják az intézményeknek azt a képességét, hogy e változások hosszú távú hatásait fölismerjék és kezeljék.⁶

Eddig úgy foglalkoztam a költségek másokra terhelésével, mint ami a termelők által követett stratégiákból következik. Egy teljesebb körű vizsgá-

⁶ A fenntartható fejlődés ragyogó fogalmi elemzését adja Lélé (1991) cikke, amely különbséget tesz a „bármilyen fenntartása”, illetve az ökológiai és társadalmi rendszerek fenntartása között.

latnak, a környezeti degradáció politikai gazdaságtanába illeszkedő „elméletnek” a költségek másokra terhelésének *fogyasztói* oldalával is számot kell vetnie. A gazdasági érme ez utóbbi oldala kapcsán azt feltételezem, hogy a termelés körülményeit illető hiányos információk alapján meghozott fogyasztói döntések aligha veszik figyelembe a fogyasztás hosszú távú és környezeti hatásait, az erőforrás-használatot és a végtermékektől való megszabadulást egyaránt ideértve. Vagyis az olyan termelési rendszerek, amelyek elválasztják a fogyasztót cselekedeteinek következményeitől, valószínűleg a szüklátóköri, önző döntések felé terelik őket; s eltávolítják a hosszú távú, több generációt figyelembe vevő, illetve nem-emberi szempontok mérlegelésétől. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy a fogyasztók máskülönben altruistán viselkednének, de ésszerű feltételezni, hogy amikor van visszacsatolás és a költségek nem helyezhetők máshová, akkor a fogyasztók képesek változtatni fogyasztási szokásaikon és korlátozni erőforrás-használatukat (Princen [1997]). Magyarázatra szorul, hogy napjaink politikai-gazdasági berendezkedése miért szakítja meg a visszacsatolást, és miért terheli másokra a költségeket. Egy dinamikus, növekvő gazdaságban a fogyasztók nagyobb valószínűséggel szigetelődnek el döntéseik következményeitől, s a piaci áron kívül kevés tájékozódási pontjuk marad döntéseik alátámasztására. Ez az elszigetelődés részben a termelési és a fogyasztási döntések elválasztása miatt történik, amit „elnyújtásnak” nevezek.

Elnyújtás

Az „elnyújtás” az erőforrás közvetlen kitermeléséről szóló döntések és a végső fogyasztásról szóló döntések elválasztása. Mindez négy dimenzióban ragadható meg: földrajzi, kulturális, alkupozícióbeli és közvetítői dimenziókban. Az egyik véglet az, amikor nincs távolság a termelés és a fogyasztás között, mivel egyetlen háztartásról vagy személyről van szó; a másik véglet esetében a távolság globális léptékű, és különféle kultúrájú, különböző képességű és eltérő lehetőségekkel bíró szereplőket érint. Csakúgy mint a homályba burkolásnál, e termelési és fogyasztási döntések környezeti hatásai sem mindig egyértelműek, szándékosak vagy akár ismertek a döntéshozók számára. A következőkben egy helyi, termelői piacot veszek alapul, amelyet a nemzetközi élelmiszer-kereskedelemmel hasonlítok össze. Teszem ezt azért, hogy ennek segítségével bemutassam az elnyújtás dimenzióit, és hogy olyan állításokat fogalmazzak meg, amelyek a fogyasztást és a termelést összekapcsolják az ökológiai hatásokkal.

Földrajzi dimenzió

A termelői piacra aligha érkeznek messziről termelők. Korlátozó tényező ugyanis a szállítási költség és a többi versengő termelői piac. Ez a fogyasztókra is hasonlóképpen igaz. Ezzel szemben a nemzetközi piacra termelő gazdáknak gyakorlatilag nem probléma a fizikai távolság, mert a

szállítás könnyen rendelkezésre áll, és közvetítők is segíthetik a tevékenységeket.

Az erőforrás-használat szempontjából, vagyis a mezőgazdasági termelést fenntartó talaj és víz tekintetében, a fizikai távolság önmagában aligha jelentős hatású, leszámítva az élelmiszerek megromlását, a csomagolást, a kártevők behurcolását és hasonlókat. A fizikai távolság önmagában a termék iránti összerkesletet sem befolyásolja. Ahogy azt később bemutatom, az alkupozíció és a képviselőlet dimenziói fontosabb szerepet játszanak az elnyújtásban, és gyakran, bár nem mindig, összefüggenek a fizikai távolsággal. E dimenziók közvetlen kapcsolatban állnak a szűkös erőforrásokkal való gazdálkodás olyan elemeivel, mint az ökológiai visszacsatolások, az ellenőrzés és a használatból való kizárás. Mégis, mivel a földrajzi távolság gyakran kölcsönhatásban áll ezekkel az egyéb dimenziókkal, hasznos közelítő mutató lehet.

Kulturális dimenzió

A helyi piacon fogyasztóként valamelyest ismerem a helyi gazdákat. Egész pontos képem van arról, hogy kicsodák, milyen értékeket vallanak, és hogy milyen szerepet töltenek be a közösségben. Bizonyára személyesen is találkozhatok velük. Láthatom, ahogy felállítják a standjukat és ahogy kihelyezik a terményeiket. Ha megkérdezem, hogy az árut hogyan termesztették, hogyan kell elkészíteni és így tovább, valószínűleg egyenes választ kapok. Legalábbis nehezebb becspalni valakit ott, ahol vásárló és eladó állandó kapcsolatban állnak.⁷

Ezen felül még azt is tudom, és a gazda is tudja, és mi mindnyájan tisztában vagyunk azzal, hogy a másik számára világos: a csekély földrajzi távolság miatt akár oda is utazhatnék a gazdaságba és leellenőrizhetném a dolgokat. Természetesen elég kicsi a valószínűsége annak, hogy én vagy bármely más vásárló tényleg odamegyünk. Stratégiai szempontból annak figyelembevétele fontos, hogy van-e akár csak egyetlen – vásárlói, újságírói vagy másik gazda általi – látogatásnak is érzékelhető valószínűsége. Ha a közvetlen ellenőrzés valószínű, vagy valószínűnek tartják a termelők, valamint ha üzleti forgalmuk függ attól, hogy a közmegejtélés szerint minőségi-e az általuk előállított termék, akkor kockázatos a termelési folyamat leegyszerűsítése.

E körülmények nem jellemzik a nemzetközi piacra termelő gazdát. Amikor észak-amerikai áruházamban chilei szőlőt veszek, semmit sem tudok a termelőről, és ez később sem valószínű, hogy másként lesz; és aligha

⁷ Némely kultúrában külön névvel illetik az olyan cladót, akitől az ember rendszeresen vásárol mérsékelt árú, minőségi terméket. A Fülöp-szigeteken „suki” a neve – Carmen-cita *Cui* személyes közlése alapján. E kapcsolatok iskolapéldái lehetnek a kis távolságban folytatott kereskedelemnek, és további kutatási irányokat jelölhetnek ki a kereskedelem fenntartható formáinak keresésében.

vizsgálom meg a termelő tevékenységét jómagam vagy más ismerősöm. Mi több, ha érdekelnek a chilei termelő gazdasági és környezeti körülményei, nem sokat tehetek azok megváltoztatása érdekében. Nem tudok a gazdának többet vagy kevesebbet fizetni, és nem buzdíthatom kevesebb növényvédő szer használatára. Így csak feltételezhetem, hogy – déli országról lévén szó – a gazdának szüksége van munkára, és ezért a szőlőeladásra, valamint hogy a gazda igazságosan részesül a bevételből. Mivel keveset tudok a chileiek életmódjáról, gazdasági és jogi helyzetükről, továbbá földművelési szokásaikról, kulturális értelemben távol állok tőlük. E távolság miatt nem is tudhatom, vajon fogyasztásom gazdasági vagy ökológiai értelemben támogatja-e vagy megrendíti a gazdát. Az egyáltalán nem létező vagy gyenge visszacsatolás miatt csak feltételezni tudom, és – többségünkhöz hasonlóan – inkább azt remélem, hogy vásárlásaim támogatják őt. Csak feltételezhetem, hogy minden fél önként szállt be az üzletbe, valamint hogy nem kapcsolódik erőszak és szélsőséges kiszolgáltatottság a chilei szőlő élvezetéhez.⁸

A gyakorlatban legtöbbször fogyasztóként nem gondol a termelő jólétére vagy a termelés környezeti hatására. Az elefántcsont japán fogyasztói például soha nem gondoltak arra, hogy összkeresletük sok afrikai elefántpopuláció kipusztulásához vezet. Egy ökológiailag racionális világban (Dryzek [1987]) a megfontolás ilyen hiánya nem okozna problémát. Az elefántpopuláció csökkenésével vagy a talajerózió erősödésével az ökológiai és a piaci jelzések együttesen enyhítenék az erőforrásra nehezedő nyomást. Csakhogy a tökéletlen informáltság, a stratégiai magatartás és a homályba borított költségek létező világában a fogyasztók környezet iránti érzéketlensége problémaként merül fel, mivel a kulturális távolság néhány termelő számára lehetővé teszi, hogy semmibe vegyen, elhárítson vagy hamis színben tüntessen föl bizonyos információkat – köztük azokat, amelyek fölfednék egy fogyasztói döntés hosszú távú következményeit.

A múltban a kulturális távolság gyakran gazdasági mobilitással és erőszakkal párosult. Az angol gyarmati teaültetvényesek tarra vágási céllal vettek erdőterületeket a brit indiai kormánytól és magántulajdonosoktól, ám egyszerű rekvirálással is szereztek falusi köztulajdont (Tucker [1988]).

⁸ Az ilyen kulturális távolság hatásának egyik legdöbbenetesebb példája a növényvédőszer-ipar. Az agrárközgazdász Runge szerint „a modern vegyszerek biztonságos és hatékony használatához lényegesen több információra van szükség, és e kívánalmak megfogalmazása és betartása egyaránt bonyolult feladat. A vegyszerhasználatot különösen délen reklámozzák és támogatják agresszíven, míg a falusi oktatás (ideértve a használati utasítások elolvasásához szükséges alapvető írni-olvasni tudást is) ritkán kap ehhez hasonló mértékű figyelmet... az egy főre jutó növényvédőszer-méregzések száma Közép-Amerika hét országában ezernyolcszázszor magasabb, mint az Egyesült Államokban...” ([1990], 55. o.)

Alighanem hasonlóan romboló hatással volt, amikor régió kívüli, és a helyiekhez képest alacsonyabb kasztból származó indiai munkásokat hoztak az ültetvényekre. E munkások az életben maradásukért dolgoztak, s teljesen függővé váltak a teaültetvényektől. Így kívülálló, kulturálisan távol álló európaiak és indiaiak ragadták magukhoz a tájformáló szerepét.⁹

Általában is igaz, hogy a könnyen odébb álló idegenek – lett légyen szó (önkéntes vagy kényszerű) bevándorlókról, illetve (külföldi vagy hazai) kapitalistákról – mások erőforrásaira mint peremvidékekre tekintenek, amelyek kedvező lehetőségeket kínálnak a kiaknázásra, majd a továbbállásra. Beavatkozásuk során mások tulajdonát szabad hozzáférésű jószágként kezelik, miközben szándékosan figyelmen kívül hagyják vagy – erőszak, illetve korrupció révén – megsértik a hozzáférést szabályozó helyi tulajdoni rendszereket (Bromley [1992]). A könnyen odébb álló idegenek hajlamosak a kiaknázási lehetőséget, míg a tartósan helyben élők a hosszú távú gazdasági biztonságot látni az erőforrásban.¹⁰

A kulturális távolság növekedésének legfontosabb hatása, hogy gátolja a környezeti visszacsatolásokat, mivel megakasztja a kitermelési döntéskétől a fogyasztási döntések felé történő információáramlást. Jó példa erre, hogy a rendkívül mobilis távolsági halászok addig halásznak, amíg a pénzügyi megtérülés elég alacsonyra nem süllyed, majd továbbállnak a következő halászerületre. Hatékony technológiák használatakor ez esetleg csak akkor történik meg, amikor a halállomány már súlyosan károsodott. A távolsági termelés és fogyasztás – a mobilis halászati, feldolgozó és forgalmazó cégek hálózata révén – változatlan marad, függetlenül attól, hogy egy adott halállomány kimerült-e vagy sem. Ezzel szemben a part menti halászok már régidőktől fogva tapasztalják, hogy a halállomány időről-időre lecsökken. Lehet, hogy nem is tudják ennek pontos okát – túlhalászat, időjárás vagy a ragadozó-zsákmány dinamika –, de elég negatív visszacsatolást kapnak ahhoz, hogy visszafogják a halászatot és más tevékeny-

⁹ Ennek a kívülálló-helybeli megkülönböztetésre épülő érvelésnek megvan az a veszélye, hogy a „helyi”, bennszülött vagy helyben élő embereket rózsaszínben látatja velünk, természetükből fakadó fenntartható életformát tulajdonítván nekik. A távolság koncepciója általában, a kulturális távolság fogalma pedig konkrétan is azzal az előnyvel jár, hogy sokkal analitikusabb lehet az efféle romanticizált megközelítésekhez képest.

¹⁰ Az idegenek mobilitásuk minimalizálása és a helyi tudás elsajátítása révén csökkenthetik a kulturális távolságot. Például Browder (1995) leírja egy Amazóniába bevándorolt ember esetét, akinek ott tartózkodása első évében a földből kellett megélnie. Nem adhatott el fát és nem vághatta ki az erdőt, hogy a helyén legelőt létesítsen, amíg meg nem épült a piacokhoz és a kínálatához hozzáférést biztosító út. Ennek köszönhetően ebben az első évben rengeteg cset és gyógyszerként használható növény és állat ismert meg az őslakosoktól. Ezután ugyan az erdő egy részét kivágta, de most növénytermesztéssel foglalkozik, csaknem ugyanazt a természetes vetésforgót alkalmazva, amit a bennszülöttektől látott.

séget helyezzenek előtérbe, mint például a földművelést. Akkor kezdik újra a halászatot, amikor közösen megállapítják, hogy a populáció létszáma helyreállt (Fairlie [1995]; Peterson [1993]).

Összegezve, a földrajzi és a kulturális távolság növekedésével a tájékozottság egyre egyenlőtlenebbé válik, különösen ami az ökológiai információkat illeti. Az elnyújtás fogalmának eme első két dimenziója arra hívja föl a figyelmet, hogy – ökológiai és politikai gazdaságtani szempontból – egy adott erőforrásról, illetve annak használatáról szóló termelési döntések teljes láncolatát kell szem előtt tartani, azaz a kezdeti erőforrás-kitermeléstől a végső fogyasztásig terjedően mindent. Az úgynevezett „zöld termelés” értelmetlen, ha csak a termelési folyamat néhány elemét tesszük rendbe. Mi több, e dimenziók rámutatnak arra, hogy még ha – tegyük föl – az erőforrás kitermelői tudják is, hogy tevékenységükkel kimerítik az erőforrást, bizonyos feltételek mellett folytatni fogják a kiaknázást. A következőkben amellet érvelek, hogy ilyen feltételeket teremt az eltérő alkupozíció, illetve a többszörös közvetítés révén megvalósuló elnyújtás.

Alkupozíció

Az alkupozícióbeli különbségek vizsgálatát egy egyszerűsített vásárló-eladó kapcsolat felvázolásával kezdem. Később, a közvetítés tárgyalásakor, vevők és eladók egész sorának hatását elemzem a termelési és fogyasztási döntések láncolatára.

A monopol hatalom tekintetében fennálló különbségeket jól mutatják az eladó és a fogyasztó előtt álló választási lehetőségek (Raiffa [1982]). A helyi piacon az eladónak számos vevője és versenytársa van – ez valóban „versenyző” piac. Mivel a termelők nagyjából egy közösségből valók (csekély közöttük a földrajzi és a kulturális távolság), aligha törhetnek ki a mezőnyből olyan árcsökkenéssel, amelyet költségek másokra terhelésével érnek el. Túl sok víz szétöntözésével egymást terhelnék, a talaj kiszárolásával pedig gyermekeiket. Piaci erőfölény híján a gazdálkodók aligha fogják ragadozó árképzéssel homályba burkolni a költségeiket. Mivel az alapvető erőforrásokat érintő döntésekben pozícióik nagyjából hasonlóak, nem valószínű, hogy egymásra terhelnék költségeket. Számos termelői piacon minden gazda azonos mértékben szólhat bele a piaci működés mikéntjébe. A termelők önkéntes szövetkezetei hasonló fölépítésűek, mint a hagyományos, kasztoakra épülő indiai erőforrás-rendszerek (Gadgil–Guha [1992]).

Ezzel szemben a chilei szőlősgazdának valószínűleg csak egyetlen vásárlója van – a kormányzat vagy a fuvarozó. Ennek oka, hogy a nemzetek fölött átívelő tevékenységek a költséghatékonyság miatt rendkívül tökeigényesek (dokkok, hajók stb.), így ilyesmibe csak kormányzatok és néhány nagyvállalat foghat (Runge [1990]). Ilyen körülmények között komoly alkupozícióbeli eltérések lehetnek. Egyetlen vevő és sok termelő

esetén a vevő érdekelt a versengés kiélezésében, hogy az árakat ily módon szorítsa le. Az efféle „verseny”, szemben az önszabályozó termelői piaccal, a termelőket állandó költségcsökkentésre kényszeríti. Meglehet, csakugyan a hatékonyságnövelés az elsődleges stratégia, ám amint kimerülnek az ebben rejlő lehetőségek, a költségek másokra terhelése és homályba burkolása kerül előtérbe. Ez jelen esetben a talaj kiszigerelésben vagy olyan gyom- és rovarirtók használatában mutatkozik meg, amelyek hatása ismeretlen a talajra, a vízre, a dolgozókra és a tágabb környezetre nézve.

Mivel a helyi termelői piacon sok a vásárló és az eladó, az itteni gazdák nincsenek ilyen nyomásnak kitéve. A verseny itt két irányban hat. Egyrészt a gazdasági profitot nullára csökkenti (azaz csak normál profit érhető el), másrészt némi összejátszásra ösztönöz, amellyel az árak a kétségbeejtően alacsony szint fölött tarthatók, és megakadályozható a monopolhelyzet kialakulása.¹¹ Ha a gazdák nincsenek reménytelen helyzetben, és ha a vevők olyan áron vásárolnak, amely szemlátomást verseny eredménye, akkor kevésbé valószínű, hogy a termelők a hatékonyabb előállítás helyett úgy csökkentik költségüket, hogy azokat másokra terhelik és homályba burkolják. Itt azt feltételezzük, hogy a költségek másokra hárítása akkor fokozódik, amikor az emberek kétségbeesztő helyzetben vannak (azaz céljuk a pusztta túlélés, s ennek megvalósítására kevés alternatíva kínálkozik), illetve amikor a technológiák és a tőke lehetővé teszik egy bizonyos csoport tagjai (mondjuk a kereskedők) számára, hogy egy adott tevékenység hasznait maguknál tartsák, míg sok költséget más csoportokra hárítsanak.

Összefoglalva, ha az alkupozíciók egyenlőtlenek – különösen ha a vevő monoposzónikus hatalommal rendelkezik az erőforrás közvetlen kiaknázóival szemben –, akkor a termelő költségmegtakarítási stratégiájában nagyobb súlyt kap a költségek másokra terhelése a hatékonyabb technikai megoldásokhoz képest. Aki a költségeket másokra terheli, az nem a vásárló, hanem az erőforrás közvetlen kiaknázója. A vevő alacsony áron vásárol, a termelő pedig vagy maga viseli a költségeket a későbbiekben, vagy másokra hárítja őket.

¹¹ A saját és a diákjaim által végzett informális megfigyelések alapján elmondható, hogy a termelői piacokon egy bizonyos minimumár fenntartása érdekében csakugyan világszerte együttműködnek (vagy ahogy egyesek mondanák, összejátszanak) az ilyen szoros szomszédságban lévő eladók. Ha valaki az áraival a szomszédja alá kínál, akkor ezt elsősorban társadalmi és íratlan szabályok szerint – szankcionálják. Bár ez csak feltételezés, de könnyen elképzelhető, hogy az ökológiai helyzet is befolyásolja a minimumárat. Minden termelő tudja ugyanis, hogy egy adott szintű alacsony ár csak a talajvíz vagy a termőtalaj túlhasználatával érhető el, és valószínű, hogy közösen fognak föllépni ez ellen.

* Monoposzónia esetén sok eladó áll szemben egyetlen vevővel. (A szerk.)

Többszörös közvetítés

Eddig vásárlók és termelők egy-egy halmazából indultam ki, amelyek tagjai közvetlen kapcsolatban állnak egymással. Szó szerint ez jellemzi a termelők piacát. A nemzetközi szőlőpiacon ezzel szemben számos közvetítő – vagy ügynök – is szerepel a közvetlen termelő (azaz a szőlősgazda) és a végső fogyasztó (azaz az áruházi vásárló) között.

Ahogy azt a megbízó-ügynök problémával foglalkozó szakirodalom leírja, a gazdasági tranzakciók problémássá válnak akkor, amikor az ügynök tevékenységét a megbízó nem tudja követni, valamint ha eltérően informált a két fél, és ha mások a motivációik. Ha az erőforrás kimerítésével kapcsolatos kérdéseket is az elemzésbe vonjuk (ez tudomásom szerint mindeddig nem történt meg az ügynökelmélet szakirodalmában), akkor hasonló nagyságrendű probléma felmerülése várható egyrészt a megbízók, azaz az erőforrás közvetlen kitermelői és a végső fogyasztók, másrészt az ügynökök, azaz a köztes vásárlók, feldolgozók, csomagolók, forgalmazók és kiskereskedők között. Ez abban áll, hogy csak a közvetlen termelő, a földműves, a halász vagy az erdész rendelkezik azzal a belső információval, amely az erőforrást fenyegető veszélyek, és így azon pont felismeréséhez szükséges, amelyen túl már nem terhelhető a rendszer. Az erőforrással közvetlen kapcsolatban állók tudják, mikor kell a földet parlagon hagyni, a halászatot szüneteltetni, illetve az erdőt égetni, ritkítani vagy magára hagyni. E tudás részben tudományos jellegű is lehet, nagyrészt azonban tapasztalat és tanulás eredménye. Az ellátási lánc minden más tagja relatíve kevesebb információval rendelkezik, és kevésbé tud reagálni az erőforrás pusztulására, kevésbé tudja figyelemmel kísérni az erőforrás-használatot. Ráadásul a motivációik is eltérőek. Mindenki a legjobb minőséget és árat akarja, és megbízható kínálatot a vásárlók számára. Ám a közvetlen termelő oly mértékben függ az erőforrástól, mint semelyik más döntéshozó az ellátási láncban.¹² A közvetlen termelő a hosszú távú kitermelési lehetőségben érdekelt, míg mindenki más csupán válogat a felkínált portékák közül. Másként fogalmazva, a közvetlen termelő kockázatkerülő az erőforrást illetően, míg mindenki más kockázatkereső, hiszen nem az ő erőforrásuk és megélhetésük forog kockán, továbbá rendelkeznek alternatívákkal, illetve feltételezhető ezek létezése. Ráadásul a föld és a víz – dacára ezek árucikké tételének a kapitalista gazdaságokban – olyan ökológiai minőséggel rendel-

¹² Az erőforrástól rendkívüli mértékben függő közvetlen termelővel induló ellátási lánc a valós termelési rendszerek erős leegyszerűsítése. A döntési szabadság mértéke és az erőforrásra utaltság igen változó lehet az egyes termelők esetében. Minél önállóbbak a közvetlen termelők, s ezzel együtt minél kevésbé függenek egy adott erőforrástól, annál nagyobb eséllyel találjuk magunkat ismét a peremvidék-gazdaság szimulációjában. Így az itt felvázolt modell – legalábbis az erőforrás-kitermelés tekintetében – egy szélsőséges (avagy „ideális”) helyzetet mutat be, nevezetesen az erőforrásokkal való gondos gazdálkodás esetét.

keznek, amely teljesen eltérővé teszi ezeket az ellátási láncban beszerezhető minden más alapanyagtól vagy terméktől. Különösen fontos, hogy a megújulni képes talajok, a folyótorkolatok vagy a talajvíz-készletek nem helyettesíthetők. Ez az ökológiai különbség így mintegy megtöri a többközvetítés ellátási láncot, ám ez csak ritkán tükröződik a lánc távolabbi részén meghozott döntésekben.

A termelési döntések láncolatában a döntéshozók eltérő ökológiai információkkal, monitorozási képességgel és motivációval rendelkeznek. Ha a közvetítők és a végső fogyasztók árcsökkenésre és az erőforrás nagyobb mértékű kiaknázására találnak alkalmat, akkor csak tökéletlen és megkésett visszajelzést kapnak arról, hogy ezzel veszélyeztetik-e magának az erőforrásnak a megújuló képességét. A jelzések egyre ritkábbak és homályosabbak, ahogy felfelé haladunk a láncban. Ennek következtében minden köztes szereplő – aki a lánc következő tagjának ügynökeként szolgál a sorban, egészen a végső fogyasztóig – csak az ár és a szemmel látható minőség alapján képes döntést hozni.¹³

Mindeddig azt feltételeztem, hogy minden – közvetlen és köztes – termelő az erőforrás fenntartásában érdekelt, még ha az ellátási láncban fölfelé haladva csökkenő mértékben is. Ha a magatartással kapcsolatos feltételezések közé stratégiai jellegűeket is felvesszünk, akkor a taktikázás szempontjából különösen jó helyzetben lévőknél, azaz a – közvetlen és még inkább a köztes – termelőknél megnő az ökológiai visszacsatolás megszakadásának valószínűsége, és a túlhasználat még inkább nyilvánvalóvá válik. Például a chilei gazda sosem látja át azoknak a szereplőknek a teljes láncolatát, akiken keresztül a szőlő az élelmiszer-áruházamig jut. A köztes szereplők nagy száma csak ront a földrajzi, a kulturális vagy az alkupozícióbeli távolság okozta helyzeten azáltal, hogy lehetőséget ad információk visszatartására, egyes információk előtérbe helyezésére, míg mások kifejezett torzítására. Vagyis a többszörös közvetítés megkönnyíti a költségek homályba burkolását és ezzel másokra terhelését a gazdák, a (köztes) vásárlók és a forgalmazók számára. Ha a chilei gazda költséget

¹³ Hogy világos legyen a több közvetítő általi elnyújtás eddigiekben kifejtett hatása, a lehető legjobbakat feltételezem a gazdákról és a fogyasztókról, azaz hogy mindegyikük a termelés és az erőforrás hosszú távú fenntartására törekszik. A gazdákat tekintve e feltevés ésszerű, hacsak nincsenek kétségbejítő helyzetben. Egész életükre termékeny birtokot akarnak, és így is szeretnék azt továbbadni gyermeküknek. Röviden úgy lehetne jellemezni őket, hogy diszkontrátájuk alacsony a talajra, a vízre és az egyéb, a maguk – és megítélésük szerint a leszármazottaik – számára szükséges erőforrásokra vonatkozóan. A fogyasztókat tekintve pedig azért ésszerű a hosszú távú gondolkodás feltételezése, mert ők is biztos ellátást akarnak. Nem állíthatjuk teljes bizonyossággal, hogy a gazdának vagy a fogyasztónak alacsonyabb a diszkontrátája, mivel ez részben egyéni lehetőségeiken is múlik. Általánosságban azonban elmondható, hogy mivel a gazda függ leginkább az erőforrástól, az ő diszkontrátája lesz a legalacsonyabb – már amennyire szcinélyes hasznosságérzetek egymással összevethetők.

akar vagy kénytelen csökkenteni, akarva-akaratlanul könnyen félrevezethet engem, észak-amerikai végső fogyasztót. A gazdálkodó csak olyan szőlőt termel, amire a közvetítőnek szüksége van. Ez egyrészt legyen olcsó, másrészt vegye meg a következő közvetítő. Ha a gazda például úgy csökkenti a költségeit, hogy kevésbé alaposan mossa meg a szőlőt, akkor ezt aligha veszik észre a közvetítők. Talán nincs is szükségük erre, hiszen elsődleges érdekük az, hogy továbbadják az árut a következő vásárlónak, akinek szintén hasonlóak a céljai – egészen addig, amíg én, végső fogyasztó, a kosaramba nem emelem a szőlőt az áruházban. A legfontosabb az, hogy ha a gazda vagy bármely köztes személy a láncban olyan költségmegtakarítási módokra lel, amelyek nehezen észlelhetők vagy jelentéktelenek a sorban következő vevő számára, egészen hozzám, a fogyasztóig bezárolag, akkor ez az eladó előnyre fog szert tenni.

Társadalmi szempontból e fortélyok épp azt a – helyi termelői piacról ismert – közvetlen kapcsolatot törlik meg, amely a *felelősségre vonhatóság* nélkülözhetetlen alapja. A gazdák a termelői piacon is homályba burkolhatják költségeiket, ámde – magát a terméket illetően – a szó szoros értelmében szembesülnek mindazokkal, akikre azok a bizonyos homályba burkolt költségek hárulnak. Nem mentesülhetnek a felelősség alól azért, hogy számtalan ügynök háta mögé bújnak.

Ökológiai szempontból pedig e fortélyok az erőforrás-használat visszafogásához szükséges visszacsatolásokat törlik meg. Egy vételből és eladásból álló láncolat első tagjához talán még jutnak jelzések a gazdától a talaj túlterheléséről és a vízszennyezésről, vagy egy halászerületen a halpopulációk változásairól; és ez a vevő még tovább is adhatja ezt az információt a következő vásárlónak. Ám, ismétlem, mindegyikük elsődleges célja olyan termék vásárlása, amely aztán haszonnal adható tovább. Sőt, még ha a vevők többre tartják is a talaj, a víz vagy a halászerület ökológiai állapotát az üzleti érdekeknél, akkor is keveset tehetnek érte. Ők és az őket támogató kormányzati ügynökségek a kereskedelem előmozdítására, nem pedig akadályozására rendezkedtek be. Az erőforrások (vagy a belőlük származó termékek) használatának korlátozása versenyszempontból csak akkor értelmes, ha a játéktér vízszintes, azaz ha egyik vevő sem jut versenyelőnyhöz mások illetően kísérletciből. Ám a korlátozás és a kiegyenlítés politikai és technikai értelemben is sokkal inkább vitatott dolog, mint a piaci terjeszkedés. Csak olyan szélsőséges esetekben kerekedik felül a korlátozási politika, mint az ózonréteg károsodása vagy egy népszerű faj – például az elefánt – küszöbön álló kihalása; és a hosszú távú siker még ekkor is kétséges.¹⁴

¹⁴ Noha valóban bevezettünk a CFC-kre és az elefántcsont-kereskedelemre vonatkozó tiltásokat, az Egyesült Államokba irányuló, jelentős méreteket öltő CFC-csempészet, illetve az afrikai vadonra nehezedező növekvő nyomás – mindkettőt elősegíti a rendkívül elnyújtott kereskedelem – miatt korántsem biztos, hogy e problémákat „megoldottuk”.

Az ökológiai visszacsatolások megszakadása és a felelősségre vonhatóság csökkenése a többszörös közvetítés elnyújtó hatásán keresztül elválasztja az erőforrás-használati *jogokat* a használathoz fűződő *kötelezettségektől*. A fenntarthatóan kezelt erőforrások irodalma – különösen a közösségi tulajdonnal foglalkozó írások – szerint a fenntartható használat szükséges feltétele, hogy a használati jogok és kötelezettségek kéz a kézben járjanak egymással a fontos döntéseket meghozók körében. A közvetítők miatti és/vagy az alkupozícióbeli távolság ennek pont az ellenkezőjét segíti elő: a jogok és a kötelezettségek szétválasztását, aszimmetriáját. Bármely ügynök könnyen szert tehet jogokra vásárlás vagy kényszerítés révén, ám a hosszú távú gazdálkodás felelősségét már nem olyan könnyű ráruházni. Valójában a befektetők nem győzik hangsúlyozni, hogy mások – az állam és a névleges tulajdonos – kellő mértékű felelősséget viselnek. Ám az államok, amint már említettem, hírhedten könnyen feledkeznek meg a felelőségről, ha bevételre van szükségük; a tulajdonosok pedig gyakran csak papíron tulajdonosok, és a gyakorlatban az erőforrás különféle értékeinek széles skálájáról csak egyet (a piaci értéket) vesznek figyelembe.

Az ügynökök nemcsak hogy kevésbé képesek felelősséget vállalni az erőforrásokért, hanem komolyan érdekükben áll, hogy ezt ne tegyék meg. Az ellátási lánc tagjainak célja, hogy az eladási és a beszerzési árak közötti különbséget maximálják. Ezért az a közvetítő, aki valódi felelősséget vállalna az erőforrásért, tulajdonképpen a beszerzési árat emelné meg. A felelősség annyiban is bonyolítja a tranzakciókat, hogy beruházást követel az erőforrás-használatot korlátozó intézményekbe. Egyik sem áll az ügynökök érdekében, illetve nem képesek ilyesmire.

A felelősségvállalást tovább akadályozzák a többszörös közvetítés pszichológiai jellemzői, illetve morális hatásai. Az ember kognitív képességei egyszerre csupán öt plusz-mínusz két szempont szerinti döntést tesznek lehetővé kellő hatékonysággal (De Young [1995]). A mindennapos termelési és fogyasztási döntések számtalan következménnyel járnak a modern világban, ezért e döntéseknek és következményeiknek csak kis részre tudnak odafigyelni az egyének, csak kis részükkel tudnak foglalkozni és csak kis részükért tudnak felelősséget vállalni. Etikai szempontból nincs olyan bevett elosztási elv, amely az egyéneket azokért a tetteikért is felelőssé tehetné, amelyek következményei oly távoliak, hogy semmi hatásuk sem lehet rájuk (Hosmer [1995]). Egy-egy sikeres nemzetközi vásárlói bojkott ritka kivételétől eltekintve, a többszörös közvetítés végén meghozott távoli fogyasztói választások sem gátolni, sem támogatni nem tudnak egy adott erőforrás közvetlen felhasználásáról szóló döntést. E fogyasztói választások összegzett hatása természetesen valós és fontos, ám az egyes személyek szükségképpen és óhatatlanul mentesülnek a felelősség alól.

Röviden, minél nagyobb a közvetítés okozta távolság, annál kevesebb felelősséget akar vagy tud – kognitív, illetve etikai szempontból – vállalni az erőforrás-használati döntésekért az ellátási lánc bármely tagja. Az elnyújtást bármely dimenzióban elősegítő nemzeti vagy nemzetközi politikai-gazdasági berendezkedés alighanem olyan gazdaság – és olyan társadalom –, amely úgy formál jogot az erőforrás-használatra, hogy kevés felelősséget vállal érte. Nagy a valószínűsége annak, hogy a mértékletes erőforrás-használat társadalmi normáit a gyors, szabályozatlan használat mintái váltják fel, ami túlhasználathoz vezet.

Az élelmiszer-előállítás trendjei jól mutatják a többszörös közvetítés és az egyenlőtlen alkupozíciók elnyújtó hatásait. Az észak-amerikai és az európai élelmiszer-előállítás egyre inkább nagy- és kiskereskedők szervezett hálózataiban zajlik. E kereskedők közül sokan egymással szorosan összefonódó, a palántázástól az áruházig minden fontos döntést felügyelő vállalati struktúrákban működnek. Ezek a termelésért felelős közvetítők leszerződnek a gazdákkal adott termények adott időben és áron való szállítására. Az önálló gazdák így eredményesen változtathatók szerződéses munkásokká. Mivel a gazdák csak egyetlen vevővel, rendszerint egy nagy, integrált kiskereskedővel szerződnek, ezért az alkupozícióbeli egyenlőtlenség jelentős méreteket ölt. Ám maga a döntéshozatal is nagyrészt a hálózathoz kerül. A gazdáknak mint dolgozóknak megmondják, milyen növényt, hogyan és mennyi trágyával, illetve növényvédő szerrel termeszenek, és hogy ezért milyen árat kapnak. Állandó hozamnövelésre kényszerítik őket. Ráadásul a rossz termés és a piaci visszaesések kockázatait is a gazdák viselik, nem a nagy- és kiskereskedők (Clunies-Ross–Hildyard [1992]).

Ebből következően a közvetlen termelésről és a végső fogyasztásról szóló döntések elválása a nagy, gyakran erősen integrált élelmiszeripari hálózatokon keresztül folyamatos tájatalakításra, specializációra és minden négyzetméter megművelésére szorítja a gazdákat. Arra kényszerülnek, hogy monokultúrákkal és külső ráfordítások felhasználásával fokozzák a termelést. A hosszú távú költségek között a kimerült talajokat, a szennyezett talajvizet és – gyakran – a csödbement gazdát találjuk. Ugyanakkor a földek, valamint a feldolgozó- és kereskedelmi rendszerek néhány tulajdonosa nagyon jól jár anyagilag. Kockázataik szétszóródnak az élelmiszer-előállító hálózatok összetett láncolataiban. Felőlük akár csödbe is mehet egy adott gazda, illetve most már szerződéses dolgozó, hiszen másokat alkalmazhat helyettük.

E példa azt sugallja, hogy a többszörös közvetítésből adódó elnyújtás részben az intézményrendszerből fakad. Kis távolság esetén általában több a beépített ellenőrzési és kiegyenlítési pont, több érv szól a termelés és a fogyasztás visszafogása mellett, és kevésbé szükséges külső hatóságokra támaszkodni. A nagy távolság ezzel szemben olyan intézményi mechaniz-

musokat igényel, amelyek sok egyént és szervezetet, valamint sokféle kulturális-jogi berendezkedést fognak át. A nagy területekre kiterjedő vállalati hálókból a termelők kevéssé motiváltak az önszerveződésre – akár előfelé, akár hátrafelé tekintünk az ellátási láncban. Mind a szabályozás, mind az önmérséklet valószínűtlen akkor, amikor a közvetlen termelők politikai hatalma csekély, a végső fogyasztók pedig nincsenek tisztában az általuk okozott hatásokkal.

Összefoglalva tehát, a többszörös közvetítés elnyújtó hatása stratégiai kölcsönhatásokra, valamint információkra és visszacsatolásokra vezethető vissza. A chilei szőlőnél minden résztvevő csak két másikkal áll kapcsolatban, egy eladóval és egy vásárlóval, egészen a végső fogyasztóig, aki csak egy eladóval érintkezik. Ha a gazda termesztési technikái ártalmasak rá, a végső fogyasztóra nézve, vagy ha fogyasztásom a chilei termelőt károsítja (például olyan áron vásárolok, amely ellenállhatatlanul túlhasználatra csábít), akkor erről egyik közvetítő sem szerez tudomást. Sőt, ha – mondjuk – fogyasztásom talajpusztulást okozna egy gazdánál, akkor mindaddig nem értesülnék róla, amíg el nem akadna a szőlőszállítás. Ám a vevő, a közvetítő még ekkor is egyszerűen más beszállító után nézne. Ha jelentősek az ilyen vagy más jellegű távolságok egy adott piacon, akkor a termelők és a fogyasztók közötti visszacsatolás minimális. Az egyetlen dolog, amire a gazda és a fogyasztó reagálni tud, az az ár. A korlátozott reakció pedig, meglehetősen prózai módon, korlátozott felelősségvállalást eredményez. Amint már többször is láttuk, az ár – különösen ha kevéssé érvényesül a verseny, valamint ha jelentősek az olyan nem-piaci értékek, mint például az ökológiai rendszerek egészsége – gyenge indikátora az erőforrás fenntartásának, illetve pusztulásának. Ilyen körülmények között egyre csábítóbb versenystratégiai elemmé lesz a költségek másokra terhelése elhomályosítás, illetve elnyújtás révén.

Az elnyújtás fogalmát összefoglalva: annak valószínűsége, hogy olyan előállítási folyamatok révén terheljenek költségeket másokra, amelyek szétválasztják a termelési és a fogyasztási döntéseket, két szélső eset – a termelői és a nemzetközi agrárpiacon – összevetésével elemezhető. A földrajzi, kulturális, alkupozícióbéli és a közvetítésből fakadó távolság elválasztja a közvetlen termelési döntéseket (például palántázás, ugaroltatás, öntözés és trágyázás) az eladási és fogyasztási döntésektől. Ennek egyik következménye, hogy amint a kulcsfontosságú döntések kikerülnek a közvetlen termelő kezéből és a költségek másokra hárulnak, az erőforrások (például a föld, a halászföld vagy az erdő) felől érkező visszacsatolások mind a termelői, mind pedig a fogyasztói oldal felé megszakadnak. A fenntartható termelés hatékony visszacsatolásokat követel az ellátási lánc minden döntése felől. Ahol a távolság nullához közelít, mint – mondjuk – egy háztartásban vagy egy önfenntartó közösségben, ott c

visszacsatolások megléte valószínűsíthető.¹⁵ Ám ahogy nő a távolság, úgy gyengülnek a visszacsatolások, és – talán exponenciálisan – erősödik az igény a felelősségre vonhatóság és a szabályozás iránt.

A második következtetés, hogy a termelők önszabályozók is lehetnek, ha a különféle távolságok kellően kicsik. Az önszabályozás a komplex ökológiai rendszerek önszerveződésének társadalmi megfelelője (Kay–Schneider [1994]). A halászok képesek saját belvízi halászatuk megszervezésére, a gazdák pedig – hasonlóan a chicagói kereskedőkhöz, akik megszervezték saját nem-kormányzati kereskedelmi tanácsukat (Cronon [1991], 114–119. o.) – képesek meghatározni az értékesítési feltételeket egy közösen birtokolt termelői piacon. A nemzetközi kereskedők nagyrészt képtelenek az önszerveződésre. Önszabályozás és az ökológiai visszacsatolásokat újratereztető intézmények nélkül elérhetünk ugyan hatékonyságot (legalábbis rövid távon), ám ugyanakkor a költségek is másokra terhelődnek – térben és időben egyaránt. E körülmények, azaz az önszabályozás és a hatékony intézmények hiánya, kétségkívül fennállnak a nemzetközi piacokon, és mindenütt, ahol valamilyen szempontból jelentős a távolság.

A harmadik következtetés szerint ahogy nő a távolság valamely dimenzióban és – ebből következően – gyengül a visszacsatolás, úgy csökken az erőforrás-felhasználással kapcsolatos önmérséklet. Az egyének számos ok miatt csökkenthetik fogyasztásukat, többek között a zavartalan ellátás biztosítása, valamint a termőfölddel, a természetes élőhelyekkel és a veszélyeztetett fajokkal kapcsolatos erkölcsi megfontolásaik miatt. Ám amikor a kulturális, az alkupozícióbeli vagy a közvetítésből fakadó távolság nő, az átváltások – például a visszafogott fogyasztás és az alacsony árak között – a nem anyagi szempontok (természetvédelem) felől az anyagiak (azonnali fogyasztás) felé billennek. A nap mint nap meghozott termelési és fogyasztási döntésekért vállalt felelősség a távolság növekedésével csökken. Még a legelkötelezettebb altruista környezetvédő és a legszélesebb látókörű világpolgár sem ismerheti vagy befolyásolhatja a távolban meghozott termelési és értékesítési döntéseket.

Következtetés

Az itt vázolt rendszer annyiban hasznos az elemzők és az aktivisták számára, amennyiben segít átértékelni az uralkodó hitrendszer állításait a növekedés, a fejlődés, a globalizáció, valamint a technikai haladás területein. Azzal, hogy számos olyan elemzési eszközt használ, amelyet az üzleti világ az uralkodó gazdasági rend erősítésére egy az egyben alkalmaz, a nehezebb utat járja: annak kimutatására vállalkozik, hogy a vállalatok és az államok

¹⁵ Bár a nulla távolság esetét itt szemléltetésül használom, az ilyen jellegű termelés nem jelentéktelen. Becslések szerint az Egyesült Államokban a háztartásokban előállított házi termékek értéke évi mintegy 18 milliárd dollárt tesz ki (Dahlberg [1993], 82. o.).

még saját fogalmaik alapján is épp azt az anyagi és társadalmi bázist ássák alá, amelyen működésük alapszik.¹⁶ A piaci terjeszkedés és a termelési tényezők mobilitása számos szempontból elnyújtó hatású, ellehetetlenítve az ökológiai értelemben tájékozott, etikailag felelős döntéshozatalt. Az olyan gazdasági viszonyokhoz való ragaszkodással, amelyek homályba burkolják a költségeket, valamint elválasztják az erőforrás-felhasználásról szóló döntéseket az erőforrást kimerítő hatásoktól, a vállalatok és kormányzati képviselőik peremvidékeket szimulálhatnak. Ám egy véges bolygón a megfelelő önszabályozás vagy intézményi korlátok nélküli piaci terjeszkedés minden valódi peremvidéket eltüntet, függetlenül attól, hogy a gazdasági tevékenység mennyire tűnik – mondjuk – értékteremtőnek vagy információ-alapúnak.

Megközelítesem sokkal inkább a vállalati elemzőkéhez hasonlatos, azaz olyasvalami, mint egy stratégiai környezetben végzett, haszonmaximálást célzó racionális számvetés. A különbség az, hogy míg a vállalati elemzés normatív célja a vállalat (vagy a nemzet vállalatai) versenyhelyzetének javítása, addig az én célom a költségek másokra terhelésre irányuló hajlam minimalizálása – beleértve azt is, amikor ez a másokra terhelés elhomályosítás révén történik vagy gondatlanságból fakad, azaz nem kezelhető a hagyományos költség-internalizálási intézkedésekkel. Mi több, az általam előtérbe helyezett kérdések az ökológiai hatásokkal foglalkoznak, különösen ha ezek visszafordíthatatlanok, nem pedig a jövedelmezőséggel, az eszközarányos megtérüléssel vagy akár a vállalat hosszú távú fennmaradásával.

Négy konkrét tétel és két általános következtetés származik az elhomályosítással és elnyújtással megvalósított költség-externalizálás és peremvidék-szimuláció fenti elemzéséből.

A távolság növekedésével

(i) *megszakadnak a negatív visszacsatolások.* Ez azt az információ-áramlást akasztja meg, amely összekapcsolja az ökológiai rendszerek fenntartására irányuló mozgatórugókat az erőforrások hozzáférhetőségével. A folyamatban a felhasználók tévesen érzékelik a szűkösséget és a visszafordíthatatlanságot, és hajlamosak úgy cselekedni, mintha az erőforrások kimeríthetetlenek vagy korlátlanul helyettesíthetők volnának.

¹⁶ A könnyebb úton járók a környezetpusztulást kapzsisággal, rövidlátással, tudatlansággal vagy gonoszszággal magyarázzák. Ez nemcsak elemzési szempontból elégtelen, hanem azért is, mert csak kivitelezhetetlen receptekhez jutunk általa: szabadítsuk meg a világot a kapzsiságtól és a tudatlanságtól, és megoldjuk a környezeti problémákat. E cikk reménybeli hatása, hogy mintegy mintául szolgál a gazdasági haladást pártoló legimpozánsabb érvek önmaguk ellen fordításához; jórészt azért, hogy olyasmit tulajdonít a vállalatoknak, illetve iparfejlesztő ügynökségciknek, az államoknak, amit azok amúgy is magukénak vallanak – azaz stratégiai előnyöket racionálisan mérlegelő cselekvőknek tartja őket.

(ii) nő az érintettek száma, míg a döntéshozók köre változatlan marad vagy leszűkül. A szövevényes ellátási folyamatok, beleértve a szétszórt földrajzi elhelyezkedést és a többszörös közvetítést, lehetővé teszik, hogy kevés szereplő hozzon nagy jelentőségű döntéseket. Ugyanakkor számos környezeti probléma makacs, szétszórt, visszafordíthatatlan és kezelhetetlen jellege növeli a valódi költségeket viselők számát. Ez a felállás lehetővé teszi a költségek és a hasznok érintettek közötti egyenlőtlen elosztását.

(iii) máshol jelentkeznek a környezeti problémák. Az (i) és (ii) tételeket összekapcsolva: az áthelyezés a megoldás látszatát kelti, miközben a probléma valójában csak más közegre, más ökológiai rendszerekre vagy más, általában képviselettel nem rendelkező emberekre hárul.

(iv) növekszik az elhomályosítás és a költségek másokra terhelésének valószínűsége. A vállalatok a technikai hatékonyság javításával, illetve a költségek továbbadása révén csökkenthetik költségeiket. A kettő közötti választás részben a versenyhelyzettől, részben a technológia által kínált lehetőségektől függ. Emellett azonban hatással van rá a távolság is, valamint az, hogy a vállalat mennyire képes a döntéshozatalt kevés kézben összpontosítani (ii) és a környezeti problémákat máshová helyezni (iii). Ahogy nő a távolság, úgy billen a mérleg nyelve a homályba burkolás és a másokra hátrítás felé.

Az egyik általános következtetés az elhomályosítással és az elnyújtással kapcsolatban az, hogy nem azért vannak figyelmen kívül hagyott költségek és felelősségre vonhatatlan szereplők, mert a gazdasági cselekvők becsstelenednek, tudatlanok vagy szűklátókörűek, s nem is azért, mert egy adott gazdasági rendszer – kapitalista, szocialista vagy feudális – eredendően kizsákmányoló. Nem is amiatt léteznek, hogy az erőforrás-gazdálkodás túl kezdetleges vagy túl kifinomult módszerekkel történne, vagy hogy egy adott gazdaság túlzottan kiszolgáltatót volna. Ha a homály sok mindent beborít, valamint ha a távolság hozzájárul a ködösítéshez és a költségáthárítás egyéb formáihoz, akkor a probléma a döntési hatáskörben és a térbeli elhelyezkedésben keresendő. Ha az erőforrást érintő fontos döntéseket azok hozzák, akik nem akarnak vagy nem tudnak döntéseik költségeivel is szembesülni, akkor kevéssé lesznek felelősségre vonhatók, és amit figyelembe vesznek, az valószínűleg a pénzügyi tőke lesz, nem pedig a társadalmi vagy a természeti tőke. A döntés jogát el kell venni azoktól, akik közvetlenül vagy közvetetten, tudván vagy tudatlanul túlhasználják az erőforrást, és azoknak kell átadni, akik érzékelik a negatív ökológiai visszacsatolásokat, és akik képesek és készek hatni ezekre.

Ez a változás részben úgy is elérhető, hogy a négy dimenzió bármelyikében csökkentjük az elnyújtást. Például első pillantásra úgy tűnhet, hogy a nagy távolságokat átívelő, kizsigerelő üzleti tevékenység egyik első számú oka a nemzetközi kereskedelem. Ám egyes alternatív kereskedelmi egyezségek északi élelmiszeripari szövetkezetek és déli gazdaközösségek között

azt mutatják, hogy a nagy földrajzi távolság ellenére is csökkenthető a távolság az elnyújtás kulturális, alkupozícióbeli és közvetítői dimenzióiban. Így a döntést nagyrészt azok hozzák, akik a földből élnek, és akik fenntartható módon előállított termékeket kívánnak fogyasztani.

Ahol a távolság csökkentése nehézségekbe ütközik, vagy ahol sok mindent borít homály, ott intézményeket kell kialakítani vagy új szereppel fölruházni. Intézmények alatt értem mind a formális, kormányzati struktúrákat, mind pedig az informális társadalmi normákat, amelyek a helyi, önszerveződő szervezetektől (például a közös tulajdonú erőforrások rendszereitől) a nagy léptékű, kormányközi szervezetekig (például a GATT-ig*) minden szinten jelen vannak. Az erőforrásért vállalt felelősség növelésében az intézményeknek azt a feladatot kell betölteniük, hogy a közvetlen döntéshozatal azok kezében legyen, akik a legnagyobb valószínűséggel érzékelik, illetve befolyásolják a negatív ökológiai visszacsatolásokat. Ha az erőforrással kapcsolatban állók (például a halászok és a gazdák) ilyen visszacsatolásokat érzékelnek, akkor a helyi intézményeknek féltékenyen kell őrizniük döntési jogkörüket, a nagyobb, átfogó intézményeknek pedig ennek biztosításáért kell küzdeniük. Fenntarthatósági szempontból minden más intézményi cél – hatékonyság, növekedés, együttműködés, méltányosság – másodrendűvé válik.

A másik általános következtetés szerint bármilyen gazdasági beavatkozásnál (új kereskedelmi kapcsolat, beruházás, technológiai eljárás vagy kiskereskedelmi módszer) a bizonyítási kényszernek a beavatkozókat kell terhelnie. A jelenlegi politikai környezetben az ilyen beavatkozásokról nettó hasznot feltételeznek, és a fenntarthatóság híveinek kell ennek ellenkezőjét bizonyítaniuk. A homályba burkolás és az elnyújtás fogalmai segítenek felismerni azokat a körülményeket, amelyek fennállásakor nettó haszon nem feltételezhető, így a bizonyítási teher a beavatkozókra száll. Ha például a gazdaság az önellátó mezőgazdálkodáson alapszik, és a javasolt beavatkozás a könnyen exportálható növényekre való áttérést fórszírozza, úgy a beavatkozóknak kell megmutatniuk, hogy a távolságok minden téren kicsik, hogy nem borulnak homályba költségek, és hogy léteznek olyan intézmények, amelyek a gazdák döntési jogkörét vigyázzák.

A bizonyítási kötelezettség megfordítása tehát kulcskérdéssé lesz a fenntarthatóság politikai gazdaságtanában. Meglehet, így a fenntarthatóság gyenge változatához jutunk, ám a kötelezettség megfordítása még mindig könnyebben kivitelezhető, mint akár a jelenlegi rendszer, akár a javasolt beavatkozás fenntarthatóságának megállapítása. Az is segítség lehetne, ha a kialakult erőforrás-használati rendjükkel szakítani kívánóknak például csak annyit kellene kimutatniuk, hogy hiányoznak az intézményi garanciák,

* General Agreement on Tariffs and Trade (Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény). (A szerk.)

vagy hogy a beavatkozók nem képesek teljes felelősséget vállalni erőforrás-használatukért. Ez nem azt jelenti, hogy az erősen elnyújtó hatású beavatkozásokat mindig el kell utasítani. Védhető az az álláspont, hogy bár az ilyen beavatkozások kockázatosak lehetnek, kisebb kísérletekben, folyamatos értékelés mellett érdemes lehet próbálkozni velük. Mindez valóban lassítaná a gazdasági terjeszkedés és változás ütemét – ám, amint azt már kifejtettem, épp a változás gyorsasága, valamint a tőke és a technológia mobilitása az, ami olyannyira megnehezíti az intézményi alkalmazkodást. Amikor a gazdasági beavatkozás éppen szerkezeténél fogva – az erőteljes elnyújtás és a mindent beborító homály révén – lehetetleníti el a költségek számbavételét és a beavatkozók felelősségre vonását, az internalizálási törekvések nem alkalmasak egyébire, mint a költségek utólagos számbavételére.

Mérő Ágnes fordítása

HIVATKOZÁSOK

- Boulding, K. E. [1989]: *Three Faces of Power*; Sage, Newbury Park, CA, 259. o.
- Boyce, J. K. [1994]: *Inequality as a cause of environmental degradation*; *Ecological Economics* 11, 169–178. o.
- Bromley, D. W. [1992]: *The commons, property and common-property regimes*; in: Bromley, D. W. (szerk.): *Making the Commons Work – Theory, Practice, and Policy*; Institute for Contemporary Studies Press, San Francisco, CA, 3–15. o.
- Browder, J. O. [1995]: *Redemptive communities – Indigenous knowledge, colonist farming systems and conservation of tropical forests*; *Agric. Human Values* 12, 17–30. o.
- Caldwell, L. K. [1988]: *Beyond environmental diplomacy – The changing institutional structure of international cooperation*; in: Carroll, J. (szerk.): *International Environmental Diplomacy*; Cambridge University Press, Cambridge, UK, 13–28. o.
- Clunies-Ross, T. – Hildyard, N. [1992]: *The politics of industrial agriculture*; *The Ecologist* 22, 65–71. o.
- Cronon, W. [1991]: *Nature's Metropolis – Chicago and the Great West*; Norton, New York
- Dahlberg, K. A. [1993]: *Regenerative food systems – Broadening the scope and agenda of sustainability*; in: Allen, P. (szerk.): *Food for the Future – Conditions and Contradictions of Sustainability*; John Wiley, New York, 75–102. o.

- Daly, H. E. – Cobb, J. B. [1989]: *For the Common Good – Redirecting the Economy Toward Community, the Environment and a Sustainable Future*; Beacon Press, Boston
- De Young, R. [1995]: személyes közlés
- Dryzek, J. S. [1987]: *Rational Ecology – Environment and Political Economy*; Basil Blackwell, New York
- Fairlie, S. [1995]: *Overfishing – Its causes and consequences*; *The Ecologist* 25, különkiadás, 1–129. o.
- Gadgil, M. – Guha, R. [1992]: *This Fissured Land – An Ecological History of India*; University of California Press, Berkeley
- Hosmer, L. [1995]: személyes közlés
- Jentoft, S. – Kristoffersen, T. [1989]: *Fishermen's co-management – The case of the Lofoten fishery*; *Human Org.* 48, 355–365. o.
- Kay, J. J. – Schneider, E. [1994]: *Embracing complexity – The challenge of the ecosystem approach*; *Alternatives* 20, 32–39. o.
- Lélé, S. M. [1991]: *Sustainable development – a critical review*; *World Dev.* 19, 607–621. o.
- MacNeill, J. – Winsemius, P. – Yakushiji, T. [1991]: *Beyond Interdependence – The Meshing of the World's Economy and the Earth's Ecology*; Oxford University Press, New York
- Murray, D. L. [1991]: *Export agriculture, ecological disruption, and social inequity – Some effects of pesticides in southern Honduras*; *Agric. Human Values*, ősz, 19–29. o.
- Murray, D. L. [1994]: *Cultivating Crisis – The Human Cost of Pesticides in Latin America*; University of Texas Press, Austin, Texas
- Ostrom, E. [1990]: *Governing the Commons – The Evolution of Institutions for Collective Action*; Cambridge University Press, Cambridge
- Perfecto, I. [1992]: *Pesticide exposure of farm workers and the international connection*; in: Bryant, B. – Mohai, P. (szerk.): *Race and the Incidence of Environmental Hazards*; Westview, Boulder, 177–203. o.
- Peterson, M. J. [1993]: *International fisheries management*; in: Haas, P. M. – Keohane, R. O. – Levy, M. A. (szerk.): *Institutions for the Earth – Sources of Effective International Environmental Protection*; The MIT Press, Cambridge, MA, 249–305. o.
- Polányi, K. [1944]: *The Great Transformation*; Beacon Press, Boston (magyarul: *A nagy átalakulás*; Mészáros Gábor kiadása, Budapest, 1997)

- Porter, M. E. [1980]: *Competitive Strategy – Techniques for Analyzing Industries and Competitors*; Free Press, New York (magyarul: *Versenystratégia: Iparágak és versenytársak elemzési módszerei*; Akadémiai Kiadó, Budapest, 1993)
- Princen, T. [1997]: *Toward a theory of restraint*; Popul. Environ. 18, 233–254. o.
- Raiffa, H. [1982]: *The Art and Science of Negotiation*; Harvard University Press, Cambridge, MA
- Repetto, R. [1992]: *Accounting for environmental assets*; Sci. Am., június, 94–100. o.
- Rosenau, J. [1990]: *Turbulence in World Politics – a Theory of Change and Continuity*; Princeton University Press, Princeton
- Runge, C. F. [1990]: *Trade protectionism and environmental regulations – The new nontariff barriers*; Northwest J. Int. Law Bus. 11, 47–61. o.
- Sandomir, R. [1996]: *America's small-town team*; New York Times, Business Day, 17–18. o.
- Schmidheiny, S. – The Business Council For Sustainable Development [1992]: *Changing Course – a Global Business Perspective on Development and the Environment*; MIT Press, Cambridge, MA
- Spence, A. M. [1977]: *Entry, capacity, investment and oligopolistic pricing*; Bell J. Econ. 8, 534–544. o.
- Spence, A. M. [1979]: *Investment strategy and growth in a new market*; Bell J. Econ. 10, 1–19. o.
- Templet, P. H. [1995]: *Grazing the commons – An empirical analysis of externalities, subsidies and sustainability*; Ecological Economics 12, 141–159. o.
- Tucker, R. P. [1988]: *The depletion of India's forests under British imperialism – Planters, foresters, and peasants in Assam and Kerala*; in: Worster, D. (szerk.): *The Ends of the Earth – Perspectives on Modern Environmental History*; Cambridge University Press, Cambridge, 118–140. o.
- Wackernagel, M. – Rees, W. [1996]: *Our Ecological Footprint – Reducing Human Impact on the Earth*; New Society Publishers, Gabriola Island, BC (magyarul: *Ökológiai lábnyomunk*; Föld Napja Alapítvány, Budapest, 2001)
- Williamson, O. E. [1975]: *Markets and Hierarchies*; Free Press, New York
- Williamson, O. E. [1977]: *Predatory pricing – a strategic and welfare analysis*; Yale Law J. 87, 284–340. o.

Kindler József

Etika és méltányosság*

Bevezetés és gondolati ráhangolás érdekében hadd kezdjem két lényeges idézettel, melyek közül az egyik Teréz anyától, előadásom egyik kulcsszereplőjétől származik, a másik pedig az irodalmi Nobel-díjas Albert Camus-tól. „*Sohasem a tömegeket gondozom, mindig csak egyeseket. Egy emberrel kezdem, aztán, ha tudok, egy másikat veszek sorra. Ha a tömegeket nézném, hozzá se kezdenék*” – mondta Teréz anya. S Malcolm Muggeridge, a BBC sztár műsorvezetője, kinek 1974-ben jelent meg osztrák kiadásban, de magyarul, a *Valami nagyon szépet Istenért* című, Teréz anyát leplezetlenül csodáló könyve, újfent Teréz anya mély kereszténységről tanúskodó szavait idézi: „*a kereszténység nem statisztikai életszemlélet. Az, hogy mennyiben nagyobb az öröm egy bűnbánó bűnösön, mint az igazak minden seregén, statisztikaellenes állítás*” (Muggeridge [1974]). A később nagy erővel kibontakozó mozgalmak szükségképpen szerény kezdeteiről Albert Camus mélyenszántó és találó gondolatát idézi egyik írásában Csoróri Sándor, mely szerint „*minden nagy tettnek, minden nagy gondolatnak száználmas a kezdete*”. E két kivételesen nagy embernek, noha e világi beállítódásukban és hitükben eltérnek egymástól, szavai adnak hitelt és háttérrel mondadómnak, de meg kell mondanom, jómagam Teréz anyára tekintek csodálattal, akit 1986-os magyarországi látogatása alkalmából volt szerencsém látni is a városmajori templomban. Mert ahogy Edinburgh-i Fülöp herceg mondta 1973-ban a Templeton-díj átadásakor, „*a jóság, amely Teréz anyának köszönhetően fényel töltötte el a világot, alázatot, csodálatot, lelkesedést kelthet bennünk*” (Falco [2000], 162. o.).

E bevezetés után röviden megindokolom előadásom címét, amelyet a modern Gandhi, Swaminathan professzor szavai nyomán választottam. A professzor, kiről még lesz szó, azt mondja, hogy „*ahol nincs etika és nincs méltányosság, ott megbomlik az egyensúly*”. Márpedig „*minden cselekedetnek következménye van, és baj, ha ezt nem ismerjük fel*”. És mögöttes mondanivalónk szellemével összhangban idézi az irodalmi Nobel-díjas Rabindranath Tagore szavait: „*a világ tudja, hogy a kevesek többen vannak, mint a sokaság*”. S a professzor mintegy felkiáltásként füzi ehhez: „*milyen igazak ezek a szavak éppen napjainkban!*” Az etika szónak részletes filozófiai vizsgálata helyett, melyet megtesz Nyíri Tamás *Alapvető etika* című munkájában (Nyíri [1988], 10–13. o.), legyen elég rámutatni arra, hogy *etika* és *erkölcs* fogalmi szétválasztása a két terület érintkezése miatt meglehetősen nehéz feladat, melyet nem tiszttem elvégezni. A méltányosság, mely szoros kapcsolatban van a Komlósán 2003. szeptember 19–21. között tartott *Hol a határ?* című Altern-konferencia lényeges mondanivalójával, elsősorban és döntően a *személyes létformához* kötődik, szemben

* A 2003. november 22-én Vizsolyon tartott előadás szerkesztett változata.

az *árucikk létformával*, hogy a jezsuita *Kavanaugh* alapműnek is tekinthető *Krisztus követése a fogyasztói társadalomban* című könyvének határozott szembeállításával éljek.

A fenti gondolatok jegyében három nagy személyiség életútjának közös vonásait vesszük röviden szemügyre: *Kalkuttai Teréz anyáét*, akit nemrégiben avatott boldoggá II. János Pál pápa, az evangélikus *Albert Schweitzerét* és a hindu *Swaminathan* professzorét. Mindhárom nagy személyiség közös lelki és beállítódási vonásait híven tükrözik Teréz anya egyik kitűnő életrajzírójának, Monseigneur *di Falcónak* szavai, melyeket *Teréz anya avagy A hit csodái* című, 2000-ben magyarul is megjelent könyvének befejezéseként olvashatunk. „*Elemelve Teréz anya lelkiségének fő ismertetőjegyeit, nagyon könnyű megérteni, hogy nemcsak a katolikusokra vonatkozik, hanem minden mai keresztényre. Mindez pedig zavart vagy rossz érzést válthatna ki azokban – zsidókban, muzulmánokban, hindukban, párszokban vagy buddhistákban –, akik szeretik őt, tisztelik és támogatják. Aki így gondolkozna, elfelejtené a toleranciának és a másik föltétlen tisztelétének nagyszerű leckéjét, amelyet a szerzetesnővér mindig is nyújtott, és amelyet néhány mondatban úgy tudott összefoglalni, hogy az valóságos tanulmánnyal ér fel: »mindenkinek a saját mentalitása szerint kell Istent befogadnia. Semmi sem akadályozhat meg abban, hogy adjam, amim van.« Ez pedig nem tiltja meg a többieknek, hogy adják, amijük van, mégpedig a maguk módján. Talán ez az – fejezi be könyvét Monseigneur di Falco –, amiért Teréz anya ténylegesen példakép marad mindenki számára.*” (Falco [2000], 235. o.)

Teréz anyáról, nagyszerű és ma már a szélesebb közvélemény előtt is jól ismert tevékenységéről, a világszerte elterjedt és hazánkban is működő Szeretet Misszionáriusainak rendjéről, melyet ő alapított, sokat lehetne beszélni, de előadásom időbeli korlátjai és a magyar nyelven is hozzáférhető írások ennek határt szabnak.

Most van a helye és ideje annak, hogy rávilágítsak arra, miért éppen három olyan személyiségről beszélek, akik nem Európában, hanem azon kívül működtek és hatottak. Ebben újfent Mgr. di Falco, Párizs segédpüspöke lesz segítségemre. Idézem: „*Az egyház, amelyhez Teréz anya tartozik, a huszadik század folyamán mély, belső válságon ment keresztül, amely a hivatások csökkenésével és a vallásgyakorlat szembeötlő visszaszorulásával végződött. Azonban nagyon óvatosnak kell lenni, és nem szabad engedni a katolicizmus Európa-központú nézetének. E katolicizmus talán válságban van Nyugaton, egy olyan Nyugaton, amely belefáradt, hogy oly hosszú időn át hirdette Isten igéjét. De nincs válságban Ázsiában, Dél-Amerikában vagy Afrikában, ahol a remény nagyszerű csíráját adja. Ezek a népek jobban, erősebb hittel, mint a nyugatiak, értették meg, hogy Isten aktuálisabb, mint valaha, és hogy egy olyan világban, amelyre az ideoló-*

giák válsága nyomja rá a bélyegét, az evangélium az igazság s remény szava.” (Falco [2000], 232. o.)

A katolikus Teréz anya után az evangélikus Albert Schweitzerről kell szólnom, a félreértések elkerülése végett megjegyezve, hogy az evangélikus jelzöt semmiképpen nem valami hitbuzgalmi elkülönülés megjelölése céljából használom. Éppen ellenkezőleg: azt kívánom röviden megmutatni, hogy az *igaz cselekedetek* szintjén nincs vallási különbség, és ezt az erkölcsi óriások kiemelkedő példája maradéktalanul igazolja.

Schweitzer életéről és munkásságáról mind a mai napig sokat hallhunk és főként olvashatunk. Több magyar nyelvű válogatásban jelentek meg életéről ismertetések, és megjelentek munkái is. Érdekességgéppen megjegyzendő, hogy a volt Szovjetunióban 1971-ben Borisz Nosik írt róla leplezetlen csodálattal könyvet, s ez a könyv is megjelent magyarul 1979-ben, sőt jómagam annak idején már a harmadik kiadását olvastam. Könyvének bevezetőjében Nosik idézi Oskar Krausnak, a filozófia professzorának négy évtizeddel azelőtt elhangzott szavait: „*Miben áll Albert Schweitzer jelentősége? A művészet, a tudomány és a vallás területén elért eredményei kétségtelenül érdekesek és értékesek. Ámde még értékesebb és szilárdabb az, amit személyiségének varázsával s erkölcsi erejével ért el. Az emberiség gazdag olyan emberekben, akik nagy szolgálatot tettek a haladás egyes területein, és az emberi ismeretek speciális ágazataiban. De szegény volt, s az is marad odaadó nagy emberekben, akik magasra tartják az útmutató világosságot, szegény olyan emberekben, akiknek erős erkölcsi akaratauk van. Albert Schweitzer ilyen ember.*” (Nosik [1979], 10. o.)

Azt hinnénk, hogy Schweitzer példája immár a múlté, még akkor is, ha a közelmúlté. Hála Istennek, nem így van. A napokban jelent meg egy magyar orvos, dr. Baksai László könyve *Lambaréné – küldetés* címmel. A szerző az utóbbi több mint öt év során Albert Schweitzer világhírű lambarénéi kórházában dolgozott „*mint orvos, igazgató és egyféle jószolgálati nagykövet*”. (Baksai [2003], 9. o.) (Dr. Baksai jelenleg a váci Jávor-szky kórház gyermekosztályának vezető főorvosa.) A rendkívüli könyv büszkeséggel töltheti el mindazokat, akik számára a *magyarság* nem csupán nemzetiségi minősítést jelent, hanem jeles tetteket és kiemelkedő embereket az emberiség nagy tetteinek és nagy embereinek sorában. Hogy miről szól? „*A nagy humanista életművéről, kórháza múltjáról és jelenéről, követésre érdemes filozófiájáról, a példaképek motiváló erejéről, valamint az orvostudomány egyéb összefüggéseiről.*” (Baksai [2003], 9. o.)

Noha a könyvre csak Szent Ágoston megtérésének szállóigéjét vonatkoztathatjuk: *tolle, lege* – azaz vedd és olvasd!, hadd foglaljam össze lényegét az *Üzenet a mának* című zárófejezetből vett gondolatokkal. „*Albert Schweitzer valódi nagysága abban rejlik, hogy Lambaréné, ez a korábban ismeretlen kis falu Egyenlítői-Afrikában, általa szimbólum lett. A béke, az emberiség világszerte ismert szimbóluma. Amit ő maga véghezvitt, amint*

újját a megannyi nehézség ellenére végigjárta, az hatalmas dolog, de még hatalmasabb, amit sokan mások tettek példája nyomán. Tanítása, életműve milliók érdeklődését keltette fel, milliókét, akik érezték, hogy ő azonosulni tudott velük. Amit Schiller megfogalmazott, Beethoven megzenésített, ő megvalósította: »Seid umschlungen, Millionen! – Hadd karoljalak át titeket, Milliók!« (Baksai [2003], 166. o.)

Schweitzer azt tanácsolta munkatársainak, hogy ne helyezték a technológiát a tudás, tapasztalat, gondolkodás és együttérzés fölé. „Sokszor mondta orvosainak jó tanácsként, hogy mindenekelőtt szívükre hallgassanak. Még így is 5 százalékban fognak hibázni. Ha nem így tesznek, akkor 75 százalékban. Mennyire időszerű tanítás!”, írja Baksai ([2003], 167. o.). Tapasztalataim alapján ezt csak megerősíthetem.

A Nobel-díjas Teréz anya és Albert Schweitzer után a még élő, 78 éves M. S. Swaminathan professzorról kell beszélnem, amit Erdélyi András előadása és könyve alapján teszek meg. Be kell vallanom, hogy Swaminathan nagyságáról Erdélyi előadásáig nem tudtam, s azt hiszem, hogy a jelenlévők se nagyon hallhattak róla, noha mindezidáig háromszor jelölték Nobel-díjra. A magyar közéletet olyannyira elfoglalják a napi politikai csatározások, a televízió pedig inkább szolgálja a felszín, mint a kultúrát, így észrevétlen maradhatott korunk egyik nagy élő egyéniségének számos rangos nemzetközi díjjal elismert munkássága.

A könyvhöz Maurizio Iaccario, a Tudomány Világkonferenciájának főtítkára írt előszót. Véleménye szerint „a morális értékek fontossága napjainkban jóval nagyobb, mint a múltban volt. Sokak szemében a globalizáció nem jelent mást féktelen gazdasági haszonszerzésnél, miközben a gazdag társadalmak a legcsekélyebb figyelmet sem fordítják a szegény népekre és nemzetekre. Ha sürgősen nem teszünk ellene, ez a veszélyes szakadék tovább fog szélesedni” (Erdélyi [2001], 6. o.).

Érdemes azonban idézni Lakshmi Puri, India magyarországi nagykövetének bevezetőjéből is. Szerinte Swaminathan professzor „kétségtelenül korunk egyik legnagyobb kutatója, s nemcsak azért, mert egész életét a tudományos kísérleteknek és felfedezéseknek szentelte. Személyes jelentősége abból is fakad, hogy megtalálta a kapcsolatot tudományos cél és emberek millióinak társadalmi-gazdasági felemelése között – Indiában és világszerte. Az ő fejében fogant meg és az ő irányításával vált valóra Indiában a Zöld Forradalom, méghozzá a legnehezebb körülmények között. Milyen áldott is ez az ember, aki pusztán Indiában képes volt megmenteni több mint 70 millió embert az éhhaláltól, nem beszélve Ázsia hatalmas éhező tömegeiről. Indiát önállóvá tette búzatermelésben, és önbizalmat adott az országnak az átfogó gazdasági fejlődéshez... Személyisége Gandhi értékrendjét tükrözi: szereti az egyszerűséget, törődik a szegényekkel s az elesettekkel, rendíthetetlen híve az erőszakmentességnek és a békének, s »gyógyíthatatlan« optimizmussal tekint India, valamint az emberiség jövő-

jére. Megkapta az Indiában adományozható legmagasabb kitüntetésekét, köztük a Padma Vibhushan-díjat, és ebben az évben harmadszor jelölték a béke Nobel-díjra... Nem árt... emlékeztetni a kormányokat, a részvénytársaságokat és a gondolkodó embereket szerte a világon Swaminathan professzor alaptételére, mely szerint a változásokat a legszegényebbeknél kell kezdeni... Különösen ökológiai értelemben nagyon is megfontolandó a professzor érvelése az esztelen és romboló túlfogyasztás ellen” (Erdélyi [2001], 7–8. o.).

A szerző könyve befejezésekor megkérdezi a professzort, hogy mi egységes és sikeres életművének „definíciója”? „*Monkombu Swaminathan elmosolyodik, majd a tőle megszokott módon tételekbe rendezett választ ad. Három fő alkotóelem kell hozzá. Az első: az inspiráció. Legyen az ember életében legalább egy olyan meghatározó személyiség, akitől nagyon erős indítást kap. Az én életemben több ilyen ember is volt: ilyenek voltak a szüleim, ilyen volt Gandhi, és ilyen volt Nehru is. A második elem az eltökéltség. Ha van az embernek tisztán megfogalmazott, értelmes célja, azért küzdeni kell. Inspiráció és küzdés: a kettő együtt vezet eredményre, az egyik feltételezi a másikat. Ugyanúgy, mint az öröm és a fájdalom, vagy a barát és az ellenség. Az örömet csak akkor érzed, ha megtapasztaltad a fájdalmat, ha csodálódni van, akkor biztos lehetsz benne, hogy ellenségeid is lesznek. Emiatt nem szabad elcsüggedni. A mi hindu filozófiánkban a Gíta azt tanítja: ne tulajdoníts túl nagy jelentőséget sem a sikernek, sem pedig a kudarcnak... Vidd véghez, amit jó lelkiismerettel elhatároztál... Bármit teszel, azt lehetőleg mások javára tedd. Ne légy önző, mert az önzés, a túl nagyra növesztett büszkeség a legnagyobb ellensége szakmai, szellemi és lelki gyarapodásodnak. A harmadik feltétel a szerencse. Amit, ha vallásosak vagyunk, nevezhetünk isteni elrendeltetésnek, kegyelemnek, Isten áldásának: ha túl magasztosnak találjuk e fogalmakat, akkor egyszerűen azt mondjuk: szerencse. Az életben történnek dolgok, amelyekről először magunk sem tudjuk, miért történtek. Aztán utóbb magyarázatot kapunk rájuk...*” (Erdélyi [2001], 161–162. o.)

A három világnagyság rövid bemutatásával előadásom végére értem, s a tisztelt hallgatóság egyéni ítéletére bízom a hallottak megítélését. Mindenesetre úgy gondolom, hogy a borongós, sőt borús jelek ellenére optimizmusra van okunk, ha arra gondolunk: nem pontocskák vagyunk, hanem – miként a felmutatott kiválóságok tanúsítják – *személyiségek*, s a *méltányos* élet várományosai. A fatalista, tehetetlen várakozás azonban nem méltó ember voltunkhoz, s ezért mesebeli Jánosként gyürkőznünk kell. *Adyval* szólva: „*De csinálod, mert csinálod, / De csináld, mert erre lettél, / S ha már álltad, hát kiállod.*” Van remény!

HIVATKOZÁSOK

- Baksai L. [2003]: *Lambaréné – küldetés*; Medicina Könyvkiadó, Budapest
- Erdélyi A. [2001]: *Aki napfényt arat – A modern Gandhi: M. S. Swaminathan*; Tertia Kiadó, Budapest
- Di Falco, J-M. [2000]: *Teréz anya avagy A hit csodái*; második, javított kiadás, Largo, Budapest
- Kavanaugh, J. F. [2003]: *Krisztus követése a fogyasztói társadalomban – A kulturális szembenállás lelkiisége*; Ursus Libris – Altern-Csoport, Budapest
- Muggeridge, M. [1974]: *Valami nagyon szépet Istenért (A Kalkuttai Teréz anya)*; Prugg Verlag, Eisenstadt (1997-ben az Ecclesia és a Kairosz közös kiadásában is megjelent.)
- Nosik, B. [1979]: *Albert Schweitzer*; Kossuth Könyvkiadó, Budapest
- Nyíri T. [1988]: *Alapvető etika*; Pázmány Péter Római Katolikus Hittudományi Akadémia, Budapest (1994-ben a Szent István Társulat kiadásában is megjelent.)

Baritz Sarolta Laura

Az üzlet mint hivatás – utópia vagy realitás?

A vállalati spiritualitásról egy keresztény konferencia kapcsán

2003 júliusában közel kétszáz közgazdaságtant, etikát, teológiát oktató egyetemi és főiskolai tanár találkozott üzletemberekkel Bilbaóban egy nemzetközi konferencián, amelyet a Loyola Egyetem (Chicago, Illinois) és a Szent Tamás Egyetem (St. Paul, Minnesota) szervezett. Az ötlet Michael *Naughton*tól, a Szent Tamás Egyetem menedzsment tanszékének és teológia tanszékének, valamint a Társadalmi Tanítás John A. Ryan Intézetének vezetőjétől származott. *Az üzlet mint hivatás, az üzlet hivatása* (Business as a Calling – The Calling of Business) című konferencián főként olyan szakemberek, egyetemi tanárok vettek részt, akik a közgazdaságtan és a teológia területén egyaránt jártasak és tudományos fokozattal is rendelkeznek. Céljuk az volt, hogy a vállalkozások és az üzleti oktatás világában az egyház társadalmi tanítása¹ jegyében tegyenek tanúságot a pusztán haszonmaximalizálás meghaladásának lehetőségéről és az alapvető emberi értékek érvényesítésére vonatkozó reményükről.

A felvetett problémát két irányból is érheti elutasítás. A mindennapok gyakorlatába befáradt szkeptikusok naivnak, utópisztikusnak ítélik a hivatás és üzlet összekapcsolását, a „túlzottan egyházasan” gondolkodók pedig alighanem a hivatás fogalmát féltlenék egy olyan profán jelenségtől, mint az üzleti vállalkozás. Mit is jelent hát az üzlet, s mit a hivatás?

Az *üzlet* szó alatt sok mindent érthetünk, így például a fogalom utalhat valamilyen saját tőkével, saját felelősségre végzett vállalkozásra, vagy magára a vállalatvezetésre, más tőkéjének kockáztatásával. Érthetjük rajta általában a gazdasági tevékenységet (beleértve az államit és a közintézményt), de érthetjük rajta magát a menedzseri léte és életvitelt, sőt a nem-vezető beosztású munkavállalók részvételét is a gazdasági tevékenységben, illetve a pénzzel való – elsősorban hivatásszerű – foglalkozást. Fontos, hogy a konferencia üzenete az üzleti tevékenység valamennyi fenti változatára értelmezhető.²

A *hivatás* fogalmának világi és egyházi értelmezése is lehetséges. A Magyar Értelmező Kéziszótár szerint valamely foglalkozás, pálya iránti hajlamot, elhivatottságot, e hajlam alapján választott foglalkozást, életcélt

¹ Az egyház társadalmi tanítását itt a megszokottnál tágabban értelmezzük. Így például nem csak a XIII. Lcó pápa által 1891-ben kiadott *Rerum novarum*ot és az utána kiadott, hasonló témájú enciklikákat értjük rajta (ezeket lásd Tomka-Goják [é. n.]), hanem a katolikus egyház más, társadalommal foglalkozó írásait, gondolatait (püspöki körlevelek, teológusok, laikusok könyvei stb.) is.

² A továbbiakban, az egyszerűség kedvéért, a fentiekre az üzlet, üzleti vállalkozás, üzleti tevékenység kifejezésekkel hivatkozunk.

jelent, s mint ilyen, könnyen összekapcsolható az üzlettel. Ám a hívő ember Istent is figyelembe veszi, számára a hivatás Isten általi hívás,³ hogy egy célért, eszményért teljesen odaadja életét.

A konferencia résztvevői üzlet és hivatás összekapcsolását, az üzlet – keresztény – hivatásként való értelmezését olyan lehetőségnek tartják, amelynek során az üzlet az emberi élet kibontakozását segíti, az embert szolgálja, azaz egy igazságosabb, szolidárisabb, humánusabb világhoz járul hozzá. Egyházi szóhasználatban akár úgy is fogalmazhatunk, hogy az ilyen üzleti vállalkozás már itt, a Földön Isten Országát⁴ építi.

Az üzleti vállalkozás mint hivatás fogalmának fejlődése az egyház társadalmi tanításában

A hivatás fogalmának értelmezése az egyházon belül jelentős fejlődésen ment keresztül az utóbbi időszakban. Az egyház társadalmi tanítása – a *Rerum novarum* kezdetű enciklikától (1891) egészen a II. Vatikáni Zsinat dokumentumainak megjelenéséig (1965) – azt a felfogást tükrözte, ami néhány keresztényben még ma is él: hivatásuk a papoknak és a szerzeteseknek van. Emellett alternatívaként áll a családos hivatás, ám ezt sem a közfelfogás, sem a papság nem tekintette a Zsinat előtt (sőt néha még ma sem) az előbbiekkal egyenértékűnek. Míg 1959-ben XXIII. János pápa kifejezetten papi hivatásokról beszél írásaiban, addig 1961-ben a *Mater et magistra* kezdetű dokumentumban már a *munkáról* is mint Isten által adott hivatásról szól, de még nem a világ – belülről való, tehát az emberek mentalitásán, hozzáállásán keresztül – átalakítása értelmében.

A nagy áttörés a II. Vatikáni Zsinat *Lumen gentium* (LG) és *Gaudium et spes* (GS) kezdetű dokumentumaiban történt meg, ahol a hivatást a püspökök minden emberre kiterjesztik, indoklásul azt hozva fel, hogy mindenki Isten képeire teremtett, mindenkinek isteni hivatása és rendeltetése

³ Az Isten általi hívás generális hivatással kezdődik – például a Szentírásból minden emberhez szóló általános hívással –, amely később specifikussá alakulhat. Ez utóbbi a tiszta, nyugodt lelkiismeret mélyén érezhető, s leggyakrabban az ima során tisztul le és fogalmazódik meg, és a személyes életutat alakító elhatározásokhoz, döntésekhez, választásokhoz vezet. Vagyis téves a felfogás, mely szerint kizárólag pap vagy szerzetes, esetleg családanya vagy családapa rendelkezhet Istentől származó hivatással. (Lásd a főszöveg következő fejezetét.)

⁴ Az „Isten Országá” kifejezés, amelyet többször is használunk még e tanulmányban, a kereszténység egyik legalapvetőbb hitbeli meggyőződése. Az Ószövetségben Jahve uralmának eljövételét, illetve a Dávid házából való Messiás uralmának eljövételét jelenti, amelyet a próféták e világi politikai uralomnak jövendöltek. A Krisztus előtti első században keletkezett Bölcsesség Könyvében azonban már azt olvashatjuk, hogy az Ország nem ebből a világból való lesz. Az Újszövetségben Jézus első helyre teszi Isten Országát igehirdetéseiben, ami „akkor jön el, amikor az isteni Szó megszólítja az embereket” (Biblikus teológiai szótár [1972]). Tehát az Isten Országá mindenütt jelen lehet, ahol az evangéliumi értékek szerint élnek az emberek.

van (GS #29). Isten tehát nemcsak a zsinat előtti, szűk értelemben vett egyház (papok és szerzetesek) tagjait és az istenhívőket hívja, hogy véghezvigye általuk az üdvösség tervét és beteljesítse az életüket (a személy szabad akaratának közreműködésével és a kegyelem által), hanem mindenkit. A dokumentum a keresztényekre mint két ország, azaz a mennyci és a földi ország polgáraiként hivatkozik (GS #43), ami hatalmas elmozdulás a korábbi, „hivatása csak papnak és szerzetesnek van”-állásponttól. A hivatás valójában elköteleződés a világ felé, de már nem kívülről, hanem a világban a viláért, mint hitből fakadó, önként vállalt kötelesség és felelősség.

A következő nagy lépés üzlet és hivatás kapcsolatának megértésében az 1981-es *Laborem exercens* (LE) kezdetű enciklika, amelyben II. János Pál pápa a munkát mint hivatást helyezi a középpontba. A dokumentum két olyan fogalmat vezet be, amelyek kulcsfontosságúak az üzleti hivatásban: a munka szubjektív természetét (LE #23) és a munka etikai jelentését (LE #39). A munka *szubjektív természete* szerint az ember képes az önálló, racionális cselekvésre, az önálló döntéshozatalra, önérvényesítésre. Tehát az ember a munkának nem tárgya (ahogy azt a marxista és a neoliberais közgazdaságtan egyaránt tanítja: a munkaerő áru), hanem alanya. A munka *etikai természete* szerint az ember szabad személy, akit Isten arra hív, hogy teljes ember legyen, aki a test–lélek–szellem hármasságában harmonikusan fejlődik. A munka során így lehetőség van az emberi szükségletek kielégítésében egészen a – Maslow által is meghatározott – önérvényesítésig jutni, ami a transzcendens felé való megnyílást is magában foglalja.

A munka ilyen értelemezése, miszerint annak nem rabszolgaságot, hanem emberi kiteljesedést kell hoznia,⁵ meghatározó a pápa gazdaságról szóló megnyilvánulásaiban. A munka kiteljesedésként, önkifejezésként hivatás, ez a munka *perszonalista* dimenziója. Az 1991-es *Centesimus annus* kezdetű enciklika azonban ennél is tovább megy, s felvázolja a munka *társadalmi* dimenzióját is. A munka akkor teljes mértékben hivatás, ha az ember a saját kibontakozása mellett a többi ember – keresztény tanítással legalábbis nem ellenkező – kibontakozását, fejlődését, alapvető materiális és spirituális szükségleteinek kielégítését (azaz a közjót) is szolgálja.

Az 1980-as évek második felétől esik több szó az egyház társadalmi tanításában az üzleti tevékenységről. Az egyik jelentős írás az egyesült államokbeli püspökök 1986-ban kiadott mintegy százoldalas dokumentuma, az *Economic Justice for All* (EJA) című buzdító, felszólító jellegű

⁵ A kiteljesedés gondolatát egyébként Marxnak a kommunizmusról szóló írásaiban is megtalálhatjuk, „csak” nála a munkára nem Isten hív, hanem a kommunizmus gazdasági-társadalmi berendezkedése, mintegy önmegvalósításként, önmegváltásként.

(pasztorális) levél, amely így fogalmaz: „A szentség⁶ nem korlátozódik a szentélyekre és az ima pillanataira... A világiaknak a szentséget a világ kellős közepén kell elérniük, a családban, a barátságokban, a munkában. (...) A világiaknak az a hivatásuk, hogy az evangélium fényét a gazdasági ügyekbe is bevigyék, hogy a világ megteljen Krisztus lelkével.” (EJA #332)

Az egyház társadalmi tanításának alapfogalmai közé ugyanakkor a közjó, a szolidaritás, a szubszidiaritás és a részvétel is beletartozik. A konferencia néhány résztvevője e fogalmakra támaszkodva fejtette ki véleményét az üzleti vállalkozás hivatásáról.

A hivatás, és ezzel kapcsolatban a közjó, szöges ellentétben áll a karrier ma oly divatos fogalmával. A karrier az egyéni jólét, a földi boldogság keresése, míg a hivatással a közös jót, a közös – azaz a természetfeletti dimenzióval is rendelkező, oda mutató, ott folytatódó és beteljesülő – boldogságot célozzuk meg. „Csak hisszük, hogy privát ügyletekkel van dolgunk, mert döntéseink óriási hatást gyakorolnak a nyilvánosságra; nemcsak részvényeseinkre, de szomszédainkra, vizünkre, levegőnkre, iskoláinkra is. Nem elégedhetünk meg Friedman kijelentésével, miszerint az üzletember célja a profit maximalizálása, amely minden más célt kiszorít, ami a munkásé, a felebaráté, a beszállítóé, a fogyasztóé, az égé, a tengeré és a levegőé – kivéve, ha ezek az üzletember és részvényesei sikerét is szolgálják.” (May [2003], 9–10. o.) Érdemes megismételni azt, hogy a közjó nemcsak globális, hanem vállalati szinten is értelmezhető. Az úgynevezett stakeholder-modellben például nemcsak a vezetők, az alkalmazottak és a részvényesek, hanem a beszállítók, a szerződéses partnerek, sőt a versenytársak érdekeit is figyelembe veszik, ami elismeri az üzleti vállalkozás társadalmi környezetbe ágyazottságát.

A szolidaritás elve az üzleti vállalkozás keresztényi felfogásában korunk individualitását, a birtoklásra való beállítottságot hivatott ellen-súlyozni: az üzleti döntéseknél tekintettel kell lenni másokra: a gyengébbekre és a szegényekre is.

A szubszidiaritásból⁷ fakadó követelményeket egyes szerzők nemcsak politikai-társadalmi egységek viszonyára alkalmazzák, hanem a

⁶ A szentség itt „életszentséget” jelent, s a hivatás fogalmához kapcsolódik. Az ember a lelki élet és az ima révén meghallja Isten hívását, majd Istennel szoros kapcsolatban él, személyiségét, értékeit, kapcsolatait, munkáját Isten hatja át, s beteljesedik rajta Isten – őt gazdagítani és üdvözíteni kívánó – terve. Az életszentség azonban nem feltétlenül kezdettől fogva hibák és bűnök nélküli életet jelent, számtalan szent élete is későbbi megtérésről tanúskodik. S az életszentség nem is feltétlenül „nagy tettekben”, hanem inkább a hétköznapok során, a családban mutatkozik meg.

⁷ A szubszidiaritás (subsídium: segítség, kisegítés) elve kimondja, hogy egy hierarchikus rendszerben az önálló tevékenység, döntés, ellenőrzés a lehető legalacsonyabb szinten valósuljon meg. A hierarchiában magasabb szintnek nem utasítási, hanem kisegítési funkciója van: *szükség esetén* a magasabb szintnek kell segítséget nyújtania az alacsonyabb szintnek.

gazdálkodó egységeken belül is. Helen Alford és Michael J. Naughton olyan modellekről adnak hírt, amelyekben a vállalati gazdálkodás során a kreatív munkatervezés, gyártásszervezés és minőségellenőrzés a hierarchia legalsó szintjének, a termelő munkásoknak bevonásával történik, önállóságuk lehető legnagyobb megőrzése és a felsőbb vezetés „kisegítő”-jellegű támogatása mellett (Alford–Naughton [2001], 99–125. o.).

Végül egy új fogalom a tanításban: a *részvétel*, amely a demokráciával kapcsolatos. Már a *Quadragesimo anno* kezdetű 1931-es dokumentumban XI. Piusz pápa követeli, hogy a munkások legyenek résztvevők a vállalkozás tulajdonlásában: a vezetésben, a termelőeszközökben és a profitban, s kapjanak részvényeket. Így tudnak hozzájárulni a vállalkozás fejlődéséhez, irányvonalának alakításához. E gondolatot mélyíti el a társadalmi tanítás ma, s látjuk megvalósulni a szövetkezeti mozgalmak egy részében (lásd például a baszk Mondragon szövetkezetet, amelyről később még lesz szó).

Más írók az egyház társadalmi tanítása alapján úgy határozzák meg az üzleti hivatást, hogy „*a vállalkozás nemcsak a javak termelésének, elosztásának és a profitnak az eszköze, hanem emberek közössége is. Profit és termelékenység fontos tényezők, a vállalkozás mégis elsősorban emberi közösség, ahol az emberek munkájuk révén kiteljesednek, s egyrészt a cég mint közösség javát, másrészt pedig a társadalom javát szolgálják*” (May [2003], 7. o.). II. János Pál pápa *Centesimus annus* (CA) kezdetű enciklikája ugyanezt így fogalmazza meg: „*A vállalkozás célja ugyanis nem kizárólag a haszonszerzés, hanem cél maga a vállalkozás is mint emberek közössége, mert az emberek különböző módon törekednek alapvető szükségleteik kielégítésére, és az egész társadalom szolgálatára alkotnak ilyen sajátos csoportot. A profit tehát szabályozó szerepet tölt be a vállalkozás életében, de nem kizárólagos. Itt ugyanis más emberi és erkölcsi tényezőket is számításba kell venni, amelyek – legalábbis hosszú távon – ugyanígy lényegesek a vállalkozás életében.*” (CA #35)

A fentiek a keresztény tanítással összhangban álló üzleti vállalkozás rendeltetését fejezik ki: a vállalkozás, a gazdaság van az emberért, azért az emberért, akit Isten a képmására teremtett – nem pedig fordítva. Ugyanakkor fontos azt is megvizsgálni, hogy az emberek – Istentől származó – hivatásuk alapján miként tevékenykedjenek munkahelyükön, milyen konkrét lépéseket tegyenek, hogy ezt a rendeltetést betöltsék. Ez pedig már átvezet a cég spiritualitásának, lelkiségének tárgyalásához, amely téma manapság világszerte egyre nagyobb érdeklődést vált ki.

A munkahelyi spiritualitás és az üzleti vállalkozás hivatása

„Egyszerűen képtelen voltam MBA-s hallgatóktól hemzsegő osztályokkal megértetni, hogy az élet többről szól, mint pénz, hatalom, hírnév és ön-érdek” – írja Amitai Etzioni a Harvard Business Schoolon vendégtanárként szerzett tapasztalatáról (idézi Kavanaugh [2003], 38. o.). Aligha lett volna könnyebb feladata az üzleti etika neves professzorának, ha a munkahelyi spiritualitás lényegét kellett volna ugyanitt megmagyaráznia – s nem csupán világnézeti okok miatt, hiszen már magának a spiritualitás szónak is többféle értelmezése lehetséges.

Minden világvallás rendelkezik spiritualitással (lásd például a buddhista szerzetesség lelkiségét, a hindu saktizmust, az iszlám szufizmust vagy a keresztény lelkiséget), s a New Age is erőteljesen támaszkodik különféle spirituális elemekre (lásd például az általuk propagált meditációs gyakorlatok mögött meghúzódó filozófiákat). Tehát a spiritualitásba sok minden belefér, s úgy tűnik, hogy a munkahelyi spiritualitás teoretikusai és művelői is sokszor ebben a sok mindent jelentő, vegyes értelemben használják a fogalmat. Ahhoz, hogy el tudjunk igazodni a munkahelyi spiritualitás megjelenési formái között, ki kell alakítani egy álláspontot, s innen kell szemlélni a kérdést. Nézőpontunk itt a kereszténység lesz, mind a spiritualitás, mind a munkahelyi spiritualitás értelmezésében és értékelésében.

A *Keresztény szellemiség lexikona* szerint „a spiritualitas az egyházi latin nyelv műszava volt, s a legutóbbi évtizedekben francia közvetítéssel honosodott meg és vált rendkívül népszerű jelszóvá Nyugat-Európában... Eredete és tartalma szerint a fogalom az újszövetségi pneumatikósz görög szóra vezethető vissza, amit latinra a spirituális szóval fordítottak és keresztény egzisztenciát értettek alatta... Valójában nem könnyű meghatározni, mi is a lelkiség. Minden fogalmi tisztázást megelőz ugyanis az ember Istennel megélt konkrét alapmagatartása. A lelkiség ezért éppen olyan sokszínű, mint maga az élet és az Istennel lehetséges kapcsolat” (Gisbert Greshake meghatározása). További meghatározási kísérletek a spiritualításra: megnyílni a mélység előtt (Günther Stachel); élet a Szentlélekből, a hit, a remény és a szeretet módszeres és tudatos kifejlesztése (Karl Rahner); a teljes élet beépítése a hit által alakuló és végiggondolt életformába, a hit megvalósítása konkrét életfeltételek között (Paul M. Zulehner) (idézi Schütz [1993], 196. o.).⁸ A spiritualitás keresztény felfogása tehát mindenképp a személyes Istenhez kötődik, s erről az alapról közelít az emberi egzisztenciához, az ember világban betöltött szerepéhez.

⁸ A keresztény lelkiségen belüli sokszínűségekre utal az is, ahogy egy-egy karizmatikus személy (például Szent Ferenc, Szent Domonkos, Don Bosco) tanítása, nézetei, életvitelc követőik körében tovább él, s így beszélhetünk ferences, domonkos, szalézi lelkiségről.

Ehhez képest vajon mit jelent a munkahelyi spiritualitás (lelkiség) keresztény felfogásban? Alford és Naughton szerint „*mivel munkánk fontos eleme annak a teljességnek, amit keresünk, a munka spiritualitása hozzájárul az élet teljességéhez, integritásához. A keresztény munkahelyi spiritualitás egy olyan, Isten által inspirált emberi képesség kibontakoztatása, amely az általunk szilárdan vallott keresztény igazságokkal összhangban álló munkavégzéshez vezet. Vagyis eredetünk, hogy Isten képmására vagyunk teremtve, és rendeltetésünk, hogy Isten Országát építsük, munkavégzésünket is befolyásolja*” (Alford–Naughton [2001], 209. o.).

Más katolikus szerzők, így például Bandsuch és Cavanagh is hasonlóan látják a kérdést. Ők a maslow-i alapszükséglet-hierarchia alapján értelmezik az ember önkibontakoztatásra vonatkozó vágyát, a – transzcendenciát is magában foglaló – teljes életre törekvést a munkahelyen, amely vágy materiális és spirituális javakra egyaránt irányul. Ebből következhetnek arra, hogy az emberek alkotni, személyükben, szakmájukban fejlődni szeretnének, a munkában értelmes célt, kapcsolatokat, mások szolgálatát keresik. A munkahelyi spiritualitás keresztény – és sok esetben nem keresztény – szószólói szerint tehát a vállalati élet többről szól, mint pénz, hatalom és anyagi önérték.

A munkahelyi spiritualitás lényeges eleme tehát, hogy a dolgozók túl lépnek a gyakorlati materializmuson, s egyéni jólétük esetleges csökkenése ellenére is szolidárisak másokkal; lehetőségük van munkahelyen kívüli kötelezettségeik megfelelő teljesítésére (például összeegyeztethető az üzletmenet a családi élettel); a munkahelyi magatartási mintákat és a belső szabályokat inkább az emberi méltóság, semmint a kizárólagos profitérdek motiválja. A munkahelyi spiritualitás a vállalatnál dolgozó munkatársak, kiemelten pedig a vezetők erőfeszítése az egyéni spirituális célok alakítására és elérésére. Ennek következtében maga a vállalat is spirituális célok megvalósítása felé törekszik, amelyet a vállalatvezetők/tulajdonosok által kijelölt stratégiai irányok (tevékenységi kör, termékportfólió, árpolitika, disztribúciós politika, marketingkommunikáció stb.) is tükröznek. A munkahelyi spiritualitás támogatja a munkavégzés hivatásjellegét – szemben az olyan karrierizmussal, amely csak a maga dicsőségét, anyagi hasznát keresi, mások érdekeit figyelmen kívül hagyja.

Ugyanakkor szót kell ejtenünk a vállalati spiritualitás előtérbe helyezésének veszélyeiről, lehetséges árnyoldalairól is. Mivel a témában keresztény szemszögből tájékozódunk, ezért fontos kiemelni, hogy – mint említettük – a spiritualitást és a munkahelyi spiritualitást igen gyakran nem keresztény módon értelmezik. A spiritualitás elemeit (csendes elmélyülés, liturgikus gyakorlatok stb.) úgy is gyakorolni lehet, hogy azok nem a személyes Isten felé mutatnak, s alkalmazásukkor inkább valamiféle szinkreista vallási egyveleg (lásd New Age) érvényesül. A munkahelyi spiritualitás alkotóelemei (vállalati hitvallások, magatartásminták, belső szoká-

sok) pedig más célokat is szolgálhatnak, mint az ember kiteljesedését. Vissza lehet élni velük, amennyiben manipulálnak, megosztanak, diszkriminálnak velük, vagy a lelkiismereti szabadságot megsértve akarják befolyásolni az alkalmazottakat hitükben, lelki életükben, vallási, világnézeti meggyőződésükben.⁹ Sok cég, főleg multinacionális vállalatok alkalmaznak vezetésükben spirituális jellegű elemeket, ám azok gyakran csak pusztán eszközül szolgálnak a forgalom, a profit és a versenyképesség növelésére. A vállalati spiritualitás – közvetlenül, s nem okvetlenül – járhat ugyan a forgalom, a profit és a versenyképesség növekedésével, ám célja nem ez, eszköznek és célnak a keresztény szemléletben pont fordítottnak kellene lennie (még ha egy-egy konkrét esetben nehéz volna is a fordított viszonyt tudományos módszerekkel bizonyítani).

Mindenesetre a vállalati spiritualitás mellett viszonylag könnyű úgy érvelni széles körben, hogy előtérbe helyezésének e világi, gyakorlati-gazdasági előnyeire is rámutatunk (haszonelvű érvek). Így például (1) egyre több olyan menedzser van, aki a sikert inkább abban méri, hogy mennyire tudja magát kiteljesíteni a munkában és benne értelmet találni. Egy spirituális, a teljesség felé inkább nyitott környezetben az ember jobban ki tudja teljesíteni belső valóját, motiváltsága, megelégedettség érzése, közösségbe ágyazottsága erősödik, ami a kreativitás forrása lehet. Mindez a vállalat számára új terméket, új szolgáltatást, javuló termelékenységget hozhat. (2) A spirituális célok magukban hordozzák az etikus és a közjóért való cselekvés, a társadalmi felelősség motívumait is, amennyiben keresztény (vagy legalábbis a keresztény értékekkel összeegyeztethető) spiritualitásról van szó, s az olyan erények, mint igazságosság, lojalitás, bizalom, őszinteség, szorgalom, vállalati közösség iránti elköteleződés, munkamorál, együttműködési készség előtérbe kerülhetnek. (3) A vállalaton kívüli érintettekkel is valószínűbb, hogy erősödik az együttműködési készség, a kölcsönös bizalom, és javulnak az emberi kapcsolatok is, sokkal inkább, mintha elidegenedő és izolálódó, spiritualitást nélkülöző üzleti gyakorlatot folytatnánk.

Vajon hogyan valósul meg a gyakorlatban a munkahelyi spiritualitás? A munkahelyi spiritualitásnak Bandsuch és Cavanagh szerint három dimenziója van: hitvallás, rituálék és közösség (Bandsuch–Cavanagh [2003], 8–16. o.).

A *hitvallás* a vállalat alapértékeit kifejező olyan dokumentumokban mutatkozik meg, mint a vállalati küldetés, a viselkedési kódex és a cég története. Ezeket az értékeket általában nemcsak a cég dolgozói felé, hanem

⁹ A lelkiismereti szabadság megsértése persze a keresztény spiritualitású vállalattal szemben is megfogalmazható ellenérvként, ám legalább ennyire felhozható a – sokkal elterjedtebb – nem-spirituális vállalatokkal szemben is, hiszen ezek közvetve vallástalanságot, istentelenséget propagálnak: a keresztény munkavállalót például meggyőződése, értékei feladására, magánszférába szorítására kényszerítik.

a vállalat egyéb érintettjei felé is közvetítik. Ilyen alapérték lehet a környezetvédelem, a termékbiztonság, a vevő megelégedettségét célzó üzletpolitika, a társadalmi felelősség érvényesítése és az emberi méltóság figyelembevétele a gazdálkodás során. A vállalati hitvallásban olyan személyes erények is szerepelhetnek, mint az őszinteség, a bizalom, a megbízhatóság, a compassió (a szenvedőkkel, szegényekkel való együttérzés, együtt szenvedni tudás), az együttműködés, a tisztelet és a megértés – amelyek a vállalatot is mintegy személyes jellegűvé teszik.¹⁰ A közzétett hitvallás megvalósulásának egyik legjobb fokmérője, hogy a lefektetett elvek mennyire érvényesülnek a vállalat és az érintettjei közötti kapcsolatban.

A munkahelyi *rituálék* (magatartásminták, belső szokások, rendezvények, kommunikációs minták) jó esetben olyan gyakorlatok, amelyek erősítik a hitvallást (ahogy a vallásos rítusok is ezt teszik): lehetőséget nyújtanak egyéni és közös imára, lecsendesedésre, nyugodt gondolkodásra, valamint spirituális (vallási) szimbólumok használatára a munkahelyen, meghatározott magatartási, viselkedési formák előtérbe helyezésére (például elmélyültebb beszélgetések vezetők és beosztottak között, sajátos értékelési, jutalmazási eljárások, közös vacsorák, szabadidős közösségi programok, ünnepek stb. révén).¹¹

Végül a munkahelyi *közösség* a keresztény spiritualitás összefüggésében azt fejezi ki, hogy a vállalat az – Isten képmására teremtett – embert helyezi előtérbe. E közösséget, amint a hitvallásnál is láttuk, a kapcsolatok minősége jellemzi, cégen belül és kívül egyaránt. Az alapítók, a vezetők és a – személyhez köthető – tulajdonosok feladata itt az volna, hogy saját spiritualitásukat a vállalatirányításban, a döntéshozatalban is kifejezzék. A saját spiritualitás (világnézet) „ráerőltetése” a vállalatra persze nem

¹⁰ Hasonló „hitvallásokat” működő nagyvállalatok is közzétesznek manapság, bár többnyire nem kifejezetten a keresztény spiritualitás megvalósítása jegyében. Így például Hewlett Packard (számítástechnika): „*technikai hozzájárulást adni az emberiség haladásához és jólétéhez*”, Merck’s (gyógyszeripar): „*őrizni és javítani az emberi életet*”, General Motors (villamosság, közlekedés, pénzügy): „*emberközpontú részvétel és vezetés*” (Bandsuch–Cavanagh [2003], 9. o.).

¹¹ A rítusokra is számtalan példával szolgál a jelenlegi vállalati gyakorlat, de ezek többsége szintén nem a keresztény spiritualitást erősíti, s nem is erősítheti, ha már maga a hitvallás sem ilyen jellegű. A Ford Motor Company például szolgálati napokat jelöl ki, amelyeken különböző módokon hangsúlyozzák a vállalat alkalmazottai felé a cég szolgálatra való küldetését (ekkor a vezetőket például a gépsorok mellé osztják be /ám a gépjárműközlekedés terjedésének globális környezeti hatásairól, annak emberiségre vonatkozó káros hatásairól aligha esik szó/); a Boeing vezetői verseket és történeteket olvasnak fel az alkalmazottaknak kreativitásuk növelésére, a Southwest Airlines vezetői és alkalmazottai pedig együtt énekelnek és játszanak pikniken, hogy a cég arculatát, humor és lelkesedés, kifejezzék (ám a repülőgépes személy- és teherforgalom terjedésének globális környezeti hatásairól, s annak emberiségre vonatkozó káros hatásairól itt sem igen eshet szó).

üdvözlendő, amennyiben csakis a profit – megszokottól eltérő – növelését szolgálja, ám ha célja az értékalapú, alázatos, szolgáló jellegű vezetés kialakítása, akkor kedvező hatású. A spiritualitás közösségi dimenziója azt is magában foglalja, hogy a vezetők az alkalmazottakat kiemelten fontos vállalati érintettként kezelik, s bevonják őket a döntéshozatalba.

A vállalkozói hivatás Karl Rahner szentháromságtana és a biblikus teológia alapján

Az alábbi két gondolatmenet kissé bizarrnak tűnhet egy gazdasági szakember számára, aki üzletről és vállalkozásról alapvetően e világi kategóriákban gondolkodik. Mégis, amikor az üzleti vállalkozás Isten általi hivatás jellegét vizsgáljuk, érdemes a közgazdaságtant a teológia felől is megközelíteni.

William Toth, New Jersey-i morálteológus a dogmatikát hívja segítségül, hogy az elvont, eszményi vállalkozó képét egy olyan hasonlattal rajzolja meg, amely minden vállalkozó számára mintaként szolgálhat. Toth célja ezzel alighanem az, hogy az üzleti vállalkozást a hivatás szintjére emelve annak isteni ihletettségét mutassa be. Ennek érdekében a vállalkozói tevékenységet a Szentháromság fényében vizsgálja, Karl Rahner, a huszadik század egyik legjelentősebb katolikus teológusának szentháromságtanából kiindulva (Toth–Liddy [2003]).

Toth először Rahner szentháromságtanának főbb vonásait írja le: az Atya gondviselését, a Fiú önkiüresítését (kenózisát) és a Lélek újjáteremtő erejét, majd ezekkel állítja párhuzamba az ideális vállalkozót. Kifejti, hogy az Atya alkotó munkálkodása, gondviselése, előrelátása az ideális vállalkozó tevékenységének alapja, hiszen az ideális vállalkozó is alkot, előre tervez, sőt, a környezetére, a közjóra is gondot visel. Az isteni tevékenység és az ideális vállalkozói tevékenység közös alapja a másik ember felé irányított szeretet, önátadás, ami a Fiúhoz vezet. A Fiú rahneri lényege a kenózis, önkiüresítés, s az ezzel járó kockázatvállalás. A Fiú, Rahner szerint, sokat kockáztat, amikor önmagát kiüresítve emberré lesz, s ez az önfeláldozó kockázat nem más, mint a szeretet kockázata. Az ideális vállalkozó kockázata is ehhez hasonló. Az ideális vállalkozó először befektet: ad, ezzel kockáztat, s „befektetett szeretetét” később kapja vissza (ehhez kapcsolódik a remény).¹² A harmadik isteni személy, a Szentlélek, újjáteremt. Az embert a Lélek hívja, s a hívás megtapasztalása misztikus jellegű. Ez ahhoz hasonló, mint amikor az ideális vállalkozó kreatív impulzust kap, például egy kielégítetlen vagy kevésbé kielégített szükségletre bukkan. Ezt nevezi Toth áttérésnek, ami olyan innovációban mutatkozik

¹² A szeretet célja nem a visszacapás, egy szeretetkapcsolatban a viszontszeretet ajándék, nem elvárás. A szerető apai nevelés gyümölcse például a gyermek viszontszeretében érik be, ami akár el is maradhat. Ez a szeretet kockázata.

meg, amely a valóságon túli transzcendens renddel is kapcsolatban áll. Toth szerint az ideális vállalkozó mint újat teremtő adja át magát Istennek, a végső teremtőnek, s eközben maga is új teremtménnyé lesz.

A fentiekhez kapcsolódik a Seattle Pacific University tanárainak biblikus teológiai gondolatmenete. Isten vajon hogyan fogja fel az üzleti vállalkozást, mi az akarata a működésével kapcsolatban? És hogyan dolgozhat keresztény, munkájához hittel közelítő ember nyereségorientált hivatásban? A szerzők a válaszhoz a Bibliát hívták segítségül: a teremtés, a bűnbeesés és a megváltás fogalmait.

Duzer és társai a teremtésből kiindulva írják le Isten tervét a világgal – s ezzel hozzák összhangba az üzleti vállalkozás alapvető célját. A vállalkozás célja az élet céljában rejlik: ez utóbbi ugyanis egyrészt Isten dicsérete, a vele való harmónia, másrészt pedig Isten teremtő elvének betöltése: „nem jó az embernek egyedül lennie” (Ter 2,18b), vagyis az ember közösségi lény, kapcsolatokra teremtett. Ebből vezetik le az intézmények létjogosultságát az isteni tervben, amelyek a munkának adnak keretet. A munka – a „töltsétek be a Földet és vonjátok uralmatok alá” (Ter 1,28b)¹³ parancs jegyében – eredendően kreativitást, örömet és megelégedést hozó. A vállalkozásnak annyiban van létjogosultsága az isteni tervben, amennyiben emberek csoportja hozzá kíván járulni a közjóhoz (termékek, szolgáltatások előállításával és forgalmazásával), s így építi az Isten Országát. Alapvetően szükséges, erkölcsi értelemben is jó termékek és szolgáltatások előállításáról és igazságos elosztásáról van itt szó, amelyekre az embereknek valóban szükségük van a teljes élet megéléséhez.

Ezt az ideális képet rontja le a *bűnbeesés*, amely az üzleti vállalkozás fenti céljait korrumpálja. A bűnbeesés következménye az Isten–ember, az ember–ember, az ember–természet és az ember–munka kapcsolat megromlása. A kreatív, harmonikus, alkotó munka verejtékessé, fájdalommassá válik; az ember nem Isten szolgálója többé, hanem önmaga rabszolgája. A bűnbeeséssel az intézmények is megromlanak: mások – emberhez méltó élethez nélkülözhetetlen – szükségleteinek kielégítése helyett az ön-

¹³ Az idézet magyarázatra szorul, mert önmagában félreérthető. A Teremtés könyve a Krisztus előtti V. vagy VI. századból származik, Babilonból vagy Jeruzsálemből, papi szerzőtől. A szöveg magyarázatakor figyelembe kell venni a keletkezés idejét, körülményeit (Babiloni fogság utáni idő). A szerző szándéka az uralkodjatok (héberül: kabar, ami leigáznit is jelent) kifejezéssel kettős. Egyrészt korának vallási mítoszai, hite ellen, a természetimádat, a babiloni égitest-kultusz ellen kíván fellépni azzal, hogy az ember nem imádni, hódolni, istenként tisztelni hivatott a világ teremtményeit, hanem azok felett, a tőlük való függés nélkül uralkodni, mert Isten neki teremtette azokat. A másik szándéka pedig az emberi méltóság kifejezése, amit néhány sorral feljebb az ember istenképiségevel vezet be. Az ember így Istent képviseli a világban, tehát amikor „uralkodik” a világ felett, azt oly módon köteles tenni, amint Isten teszi: szeretettel, gondoskodva, szolgálva, a világ javát keresve (Rózsa [2001], 45–54. o.).

zés kerül előtérbe. Az üzleti tevékenység a bűn struktúrái¹⁴ kiszolgálottjává válik. „Az üzleti vállalkozás lázadása trónra emeli a mammont és abszolút elsőbbséget akar a piac erőinek, morális elsőbbséget is.” (Duzer et al. [2003], 5. o.) Míg ez a romlás egyesek számára anyagi jólétet hoz, addig immorális, életellenes rendszereket (gyermekmunka, pihenőnap munká, erkölcs- és környezetromboló termékek forgalmazása stb.) is támogat. Ha a profit bálvánnyá és a siker egyetlen mércéjévé lesz, akkor nem érvényesülhet Isten vállalkozással kapcsolatos terve. A profitra szükség van a vállalkozás fennmaradása érdekében, ám jelentőségét jelentősen túlbecsülik „fenntartási, szükségletekről való gondoskodási, az embert és környezetét ellátó” (Duzer et al. [2003], 5. o.) szerepéhez képest. A bűnbeesés tehát megváltoztatta a munka és a vállalkozás jellegét, de nem szüntette meg eredeti, Isten által adott természetüket. Felmerül a kérdés, hogyan lehet a munka Isten által adott természetét ismét helyreállítani?

A válasz a *megváltás*. Jézus az emberekkel együtt azok közösségét, az intézményeket (mint emberek közösségét) is megváltotta. Ha ismertté válik az intézmények igazi, Isten által elgondolt szerepe, akkor képesek lehetünk újraformálni őket. Kérdés, hogy maga az ember, Isten képmása, a bűnbeesés által mennyire sérült meg, illetve mennyire vesztette el jóságát s lett rossz a teremtett világ. Ezekre négyféle válasz adható. (1) Minden, ami jó volt, rossz lett, ezért a keresztyéneknek ki kell vonulniuk a megromlott világból, s az üzlettől is távol kell tartaniuk magukat. (2) Nem romlott el semmi, nem kell átalakítani az üzleti életet, minden úgy jó, ahogy van. (3) Két birodalom létezik a világban egymástól elválasztva: az e világi, romlott, korrupt üzleti élet, s mellette Isten kibontakozó Országá. Annak, aki üzleti vállalkozással foglalkozik, időnként, megbocsátást kérve ugyan, részt kell vennie a gonosz szférában (például kénytelen versenyhelyzetben alacsony munkabért fizetni, túlmunkaidőben foglalkoztatni, a korrupciót elfogadni stb.). (4) Az ember, Isten képmása, nem teljesen romlott meg, az üzleti szféra átalakítható és megszervezhető a Lélek segítségével is, működtethető az evangélium értékei szerint (legalábbis az a része, amelyre egy-egy személy, csoport hatással lehet). A szerzők e negyedik álláspont mellett teszik le a voksot. „A kereszt feszültség Isten Országá és a világ között – írják. *Ha az üzleti vállalkozást Isten Országá értékei szerint működtetjük, számíthatunk rá, hogy időről-időre a kereszthez kell járulnunk. Az üzleti vállalkozás teológiájának megváltással kapcsolatos része a keresztyen üzleti siker újradefiniálását követeli meg*” (Duzer et al. [2003],

¹⁴ A bűn struktúrái a morálteológiában az egyén bűnét meghaladó, ám az egyéni bűnök-re visszavezethető fogalom, amikor a bűn terjedésével a gonosz szisztematikussá, rendszerszerűvé válik a világban (lásd *Sollicitudo rei socialis* enciklika #36). Példa lehet erre az, amikor a versenykényszer, a részvényesek nyomása a munkaerő jelentős mértékű elbocsátására kényszeríti a vállalatvezetőt, máskülönben a vezető (is) állását veszti.

10. o.), azaz a gazdasági értelemben vett kudarc (veszteség) nem feltétlenül kudarc egy tágabb, a teremtés szándékát is tartalmazó összefüggésben.

A megváltásban tehát Jézus arra hív bennünket, hogy részt vegyünk Isten átalakító munkájában, s hogy az üzleti életben is felebarátunk, valamint Isten Országá szolgálatába lépjünk.

Gyakorlati példák

A bilbaói konferencián részt vett három olyan üzletember is, akik az etikusság magatartás és a felebaráti szeretet jegyében működő vállalkozásuk révén, közvetve vagy közvetlenül, hozzájárulnak Isten Országá építéséhez, illetve értékeinek erősítéséhez.

Közülük is kiemelkedik Frank Plescha, aki Philadelphiában vezeti cégét, a Thermal Flux Corporationt, amely kopott autógumik újrahasznosításával foglalkozik (a gumikból gyermekjátsszóterek talajára gyárt puha gumipázsit takarót). Vállalkozásának az is célkitűzése, hogy visszasegítsen az életbe olyan embereket, akik onnan valamiért kiszorultak: volt bebörtönzötteket, egykori drogosokat és alkoholistákat, akiket – amennyiben rendszeren dolgoznak – társtulajdonosokká is tesz. A cég sikeres, pedig Plescha a pénzt csak eszközként fogja fel. „Természetes, hogy pénzt akarok keresni – mondja –, de nem ez az, ami motiválja az egészet. Azt gondolom, ha minden vállalat a társadalmi igazságosság, a szolidaritás alapján működne, megszüntethetnénk minden jóléti programot.” (Nelson [2001])

Egy zoroasztriánus vallású indiai párszi a Forbes Marschall nevű családi vállalkozást vezeti Bombay mellett, Púnában. A nyereséges és egyre bővülő cég nemcsak hogy fontosnak tartja a közösségi érzés vezérelte együttműködést alkalmazottal, vevővel, beszállítóval és kormányzattal, hanem a közjót is szolgálja: profitjának egy részét az indiai nők és gyermekek nevelésére, valamint egészségügyi célokra fordítja. A Forbes Marschall arra is példa, hogy egy kereszténységtől eltérő, ám több ezer éves vallás (s nem valamilyen mai, modern vallási egyveleg!) alapján is folytatható olyan gazdálkodás, amely a kereszténység tanításával összhangban áll. Jóllehet a zoroaszter vallás alapelvei mások, mint a kereszténységé, a vállalkozás működése keresztény szemmel is elismerésre méltó.¹⁵

A baszk Mondragon Corporation Cooperativa nemcsak spanyol, hanem világszinten is jelentős eredményekkel büszkélkedhet. A csoport 2001-ben kiadott éves jelentése szerint 188 üzemük működik a következő terüle-

¹⁵ A nem-keresztények üdvözülési lehetőségét tárgyaló újabb keletű zsinati dokumentumok anonim kereszténységként hivatkoznak a tettekben, s nem hitvallásban megmutató, ám keresztények számára is példaértékű életvitelre (legyen elég itt még *Gandhira* vagy *Swaminathanra* hivatkozni). *Kavanaugh* jezsuita szerző önkritikus sorai szerint az ilyen életvitelű emberek olykor jobban megvalósítják – a legtisztábban Krisztus életében feltáruló – személyes létformát, mint ahogy az egyes, önmagukat kereszténynek tartók életében megmutatkozik (*Kavanaugh* [2003], 94. o.).

teken: gépjárműgyártás, elektronika, háztartási eszközök, építőipar, gép-
ipar, szabadidős termékek, kis- és nagykereskedelem, kutatás, képzés.
Cégeik megtalálhatók Latin-Amerikától Európán át Dél-Ázsiáig, éves for-
galmuk pedig nyolcmilliárd euró körül jár. A vállalkozást a katolikus pap
José Maria *Arizmendi* indította be 1956-ban, az egyház társadalmi
tanításával összhangban működő szervezetként. A szövetkezetnek ma mint-
egy hatvanezer tagja van, a tagok egyben tulajdonosok is, tevékenyen részt
vesznek a döntéshozatalban és az irányításban. A szervezet a következő
alapelveken nyugszik: nyitott felvételi politika, demokratikus tulajdon-
szerkezet, az alkalmazottak munkájának elsőbbsége a tőkével szemben,
a tőke eszközként való felfogása, részvétel alapú vezetés, egymáshoz
képest maximált arányú bérek, kooperáció más szövetkezetekkel, a profit
egy részének társadalmi célú felhasználása, szolidaritás más szövetkezeti
mozgalmakkal, továbbképzés az alapelvek gyakorlatba ültetése érdekében
(Herrera [2003]). A Mondragon tehát, az előző két vállalkozáshoz hason-
lóan, az ember kibontakozását is szolgálja, mégis életképes és verseny-
képes.

A konferencián ugyan nem esett szó róla, a Fokoláre mozgalom „kö-
zösség gazdasága” elnevezésű gazdasági modellje mégis idekíváncozik.
A mozgalmat Chiara *Lubich* hívta életre 1991-ben, miután egy brazíliai útja
során látta, micsoda nyomorban élnek emberek. A „közösség gazdasága”
vállalkozásai az evangélium szellemében gazdálkodnak, céljuk a modern
gazdaság és a keresztény hit elveinek összehangolása. Ennek érdekében
(a vezetés és az alkalmazottak körében egyaránt) három érdekszintet külön-
böztetnek meg: az alapszintet az önérdék, a középső szintet a vállalati
érdek, az érdekek felső szintjét pedig a közösségi érdek uralja. A közösségi
érdek egy olyan érintett csoport felkarolását is magába foglalja, ami még
az úgynevezett etikus vállalatok körében is példamutató lehet (mert ezek is
gyakran megállnak a természeti környezet „érdekeinek” figyelembe véte-
lénél), mégpedig a szegényekét. Sőt, a mozgalom éppen értük dolgozik.
(*Lubich* elsődleges célja a brazíliai szegények felemelése volt.) A megter-
melt profitot a vállalkozások nem tagjaik személyes jólétére fordítják,
hanem – a tagok önkéntes döntése alapján – háromfelé osztják: a vállalat
fejlesztésére, karitatív célra (a szegényeknek) és olyan emberek képzésére,
akik készek továbbvinni ezt a szemléletet. A „közösség gazdasága” virág-
zik: tíz év alatt ezer ilyen vállalkozás született (többségük Olaszor-
szágban és Németországban, de szerte a világon megtalálhatók), s csak
kétszázötven zárt be (Héjj [2003]).

Az üzleti vállalkozás hivatásáról a konferencián felvázolt elmélet tehát
működik a gyakorlatban. Az üzleti vállalkozás mint hivatás teológiai rea-
litás, amely a gazdaság világában is életképes. Az egyház társadalmi
tanításával összhangban működő vállalkozások további terjedéséről, súlyá-
ról, hatásáról és hosszú távú állóképességéről persze ma még nem tehetők

egyértelmű megállapítások, mindezekre a választ az idő, s további kutatások hozzák meg.

A konferencia hasonló gondolkodású résztvevői alig kétszázan voltak. „*És mi van a több millió másként gondolkodóval?*” – kérdeztem az egyik résztvevőt. „*Jézusnak is csak tizenkét embere volt*” – válaszolta. Zárásként fogadjuk hát Szent Pál apostoli áldását a második Tesszaloniki levélből: „*Urunk, Jézus Krisztus pedig, és Isten, a mi Atyánk, aki szeretett minket, s kegyelmével állandó vigasztalást és jó reménységet ajándékozott nekünk, vigasztalja meg szívetekeket, és szilárdítson meg benneteket minden jó tettben és szóban.*” (2Tessz 2,16–17)

HIVATKOZÁSOK

Alford, H. J. – Naughton, M. J. [2001]: *Managing as if Faith Mattered – Christian Social Principles in the Modern Organization*; University of Notre Dame Press, Notre Dame, Indiana

Bandsuch, M. R. – Cavanagh, G. F. [2003]: *Managing Workplace Spirituality – Cultivating the Call to Holiness in Corporate Culture*; konferencia anyag (<http://www.stthomas.edu/cathstudies/cst/mgmt/Bilbao/papers/BandsuchCavanagh.pdf>)

Biblikus teológiai szótár [1972]; Szent István Társulat, Budapest

Duzer, J. V. – Franz, R. S. – Karns, G. L. – Dearborn, T. – Daniels, D. – Wong, K. L. [2003]: *Towards a Statement on the Biblical Purposes of Business*; konferencia anyag (<http://www.stthomas.edu/cathstudies/cst/mgmt/Bilbao/papers/Daniels.pdf>)

National Conference of Catholic Bishops [1986]: *Economic Justice for All – Pastoral Letter on Catholic Social Teaching and the U. S. Economy*; United States Catholic Conference, Washington, DC (<http://www.osjspm.org/cst/eja.htm>)

Héjj T. [2003]: *A közösség gazdasága – A lelkeség és a menedzsment integrációja*; kézirat

Herrera, D. [2003]: *Mondragon – A For-profit Organisation that Embodies Catholic Social Thought*; konferencia anyag

Kavanaugh, J. F. [2003]: *Krisztus követése a fogyasztói társadalomban – A kulturális szembenállás lelkesége*; Ursus Libris – Altern-csoport, Budapest

May, W. F. [2003]: *Professional Leadership – To What Kind of Calling?*; konferencia anyag

Nelson, M. Z. [2001]: *Recycled People*; in. *The God of second chances – Stories of lives transformed by faith*; Sheed & Ward, Franklin, Wisconsin

Rózsa Il. [2001]: *Kezdetkor teremtette Isten – A biblia őstörténeti magyarázata*; Jel Kiadó, Budapest

Schütz, Ch. [1993]: *A keresztény szellemiség lexikona*; Szent István Társulat, Budapest

Tomka M. – Goják J. (szerk.) [é. n.]: *Az egyház társadalmi tanítása – Dokumentumok*; Szent István Társulat, Budapest (a hivatkozott pápai enciklikák letölthetők az internetről is, a <http://www.katolikus.hu> honlapról)

Toth, W. – Liddy, R. [2003]: *The Entrepreneurial Calling – Perspectives from Rahner and Lonergan*; konferencia anyag

Helen J. Alford – Michael J. Naughton

Menedzsment, amelyben a hit számít

Keresztény társadalmi elvek a modern szervezetben

A cím roppant kihívás mindazok számára, akik egyéni meggyőződésüket, világnézetüket tudatosan el szeretnék választani az üzleti élet mindennapjaitól. Meglehet, mi is rögtön elvetjük a témát, mint eleve megvalósíthatatlan célkitűzést. Ám ha mégis rászánjuk az időt a könyv végigolvasására, megváltozhat hozzáállásunk a munkához, s elképzelésünk a szervezetek vezetéséről.

A könyv angol címét (*Managing as if Faith Mattered*) Ernst F. Schumacher *A kicsi szép* című műve, pontosabban annak ironikus alcíme (*Economics as if People Mattered /Gazdaságtan, amelyben az emberek számítanak/*) inspirálta. Schumacher szerint ugyanis a közgazdasági gondolkodás mára nagyon eltért eredeti tárgyától és céljától, már nem az embert szolgálja, így a közgazdaságtan figyelmét újra az eredeti cél felé kell irányítani. Jelen könyv is hasonló feladatra vállalkozik. Mivel a legtöbb menedzsmentelmélet és -képzés szem elől tévesztette a vállalkozások célját, azaz az ember (a közjó) szolgálatát, a szerzők kísérletet tesznek arra, hogy a menedzsment-gondolkodást a keresztény társadalmi hagyomány segítségével ismét a fenti célra irányítsák. A menedzsment képzési és vezetési gyakorlata sajnos világszerte olyan, mintha a hit nem számítana, hiszen a munkát, a közéletet és a társadalmi életet sokan teljesen elkülönítik a hittől, ez utóbbit magánügynek tartva a templomok falai közé vagy az otthonokba űzve. „*Nem engedhetjük meg, hogy etikai-vallási elvek befolyásolják a vezetés mikéntjét, szervezeti és szakmai életünket, mert félünk, hogy ezzel hatékonyságunkat, tökemegtérülésünket veszélyeztetnénk*” (1. o.) – hangzik a közismert kifogás.

A szerzők elsőként vállalkoztak arra, hogy egy olyan menedzsment szakkönyvvel pótolják a hiányt, amelyben a különféle vállalatirányítási szakterületek (szervezetirányítás, munkatervezés, termékfejlesztés, „emberi erőforrás”-kezelés, pénzügyek, tulajdonosi szerkezet meghatározása, marketing stb.) ötvöződnék a keresztény társadalmi tanítás fő elemeivel (közjó, szubszidiaritás, igazságosság, szolidaritás, az anyagi javak egyetemes rendeltetése, erények). Bemutatják azt a menedzsmentet, ahol a hit számít, ahol a szervezetek létrejöttek, vezetésének célja a közjó szolgálatát és az emberi méltóság támogatása. Nem árt azonban, ha e merész, úttörő és roppant felkészültséget igénylő feladatra gazdasági és teológiai háttérrel egyaránt rendelkező személyek vállalkoznak.

Az egyik szerző, Helen J. Alford angol nemzetiségű domonkos rendi szerzetesnő, aki a római, domonkos vezetésű Pápai Szent Tamás Egyetem (Angelicum) társadalomtudományi karának dékánja, a Cambridge Egyetem

engineering fakultásának megbízott előadója és kutatási asszisztense, s menedzsmentből és engineeringből szerzett PhD-fokozatot. A társszerző amerikai professzor, Michael J. *Naughton* a Szent Tamás Egyetem (St. Paul, Minnesota) docense, ahol a teológiai és az üzleti tanszéket vezeti, s a Katolikus Társadalmi Tanítás John A. Ryan Intézetének igazgatója.

A szerzők tehát katolikusok, s ezt a könyv következetesen tükrözi. A katolikus egyház társadalommal kapcsolatos gondolatai rendkívül gazdagok, akár Aquinói Szent Tamásra, akár mai szerzőkre (például Anzenbacher, Sobrino stb.) gondolunk, nem is beszélve azokról a pápai dokumentumokról, amelyek sorát az 1891-es *Rerum novarum* kezdetű enciklika nyitotta meg. Ugyanakkor e téren a protestáns egyházak is aktívak, ezért a szerzők a könyvben többnyire a keresztény társadalmi tanítás, illetve a keresztény társadalmi hagyomány kifejezéseket használják.

Alford és Naughton elsősorban egyetemen tanítanak, s a könyv megírásának közvetlen indítéka is az oktatás hiányossága volt. 1994-re felismerték, hogy még a katolikus egyetemeken sincs kapcsolat az ottani szellemiség, az intézmény hivatása, valamint a menedzsment, a vállalkozás oktatása között. (Ez, sajnos, Magyarországon sincs másként.) A közgazdasági, üzleti és menedzsment tanintézményekben a szakma oktatásakor nincs szó hitről, a katolikus, illetve protestáns egyetemeken, főiskolákon pedig a gazdaság, a vállalkozás és a menedzsment alapelveinek részletezése hiányzik, nincsenek ilyen jellegű fakultások, néhány kivételtől persze eltekintve. E könyv viszont jól hasznosítható a felsőoktatásban, így a közgazdaságtannal, vállalatgazdaságtannal, vezetéssel, üzleti etikával, marketinggel, gazdaságetikával, morálteológiával foglalkozó tanárok és hallgatók számára kifejezetten ajánlható. A fejezetek végén található esettanulmányok, feladatok, videóajánlatok jól segítik a témában való elmélyülést. A rendkívül gazdag irodalomjegyzék és a magyarázó jegyzetek szintén az oktatást, a további kutatásokat szolgálják.

Ugyanakkor a könyv minden olyan vállalatvezetőnek, menedzsernek, menedzsmentszakembernek, vállalkozónak, vállalati alkalmazottnak is szól, akik munkájukban értelmet, célt és örömet szeretnének találni. Johan *Verstraten*, a Keresztény Etika Európai Központjának vezetője szerint „*bár a könyv széleskörű akadémiai és tudományos irodalomra épül, mégis kelően közérthető ahhoz, hogy mondanivalója a szélesebb közönség számára is hozzáférhető legyen*”. A *The Tablet* című folyóirat 2002. július 27-i ismertetése szerint pedig „*e könyv valóságos oázis az üzleti élet spirituális sivatagában*”. A fentieket támasztja alá az is, hogy a művet 2001-es megjelenése óta spanyolra és oroszra fordították, s előkészületben az olasz, a kínai és a magyar kiadás.

A könyv ötletének megszületése és a kiadás között eltelt hat évben azonban némiképp megváltozott a világ. Valamiféle „spirituális ébredést” tapasztalhatunk: egyre több konferencia, szeminárium, műhely foglalkozik

azzal, hogy az emberi élethez a vallás és a lelkeség is szorosan hozzátartozik, s egyre többet beszélünk munkahelyi spiritualitásról is. Ez a spirituális élnkülés azonban gyakran ellentmondásos és eklektikus, ezért is iránymutató a könyv, amely a keresztény társadalmi tradíció gazdagságát és gondolatvilágát a maga tisztaságában mutatja fel. Robert *Wahlstedt*, a Reell Precision Manufacturing alapítója és elnöke szerint mindez ahhoz hasonló *„mintha egy ismeretlen erdőben keresnénk az utat, s egy tisztásra érve egy emberrel találkozoznánk: térképet tart a kezében és megerősíti, hogy a helyes úton járunk”* (ix. o.).

A menedzsment és a hit összekapcsolása a keresztény társadalmi hagyomány jegyében tehát alapvetően fontos. A könyv első része e kapcsolat alapjait tárja fel (alapelvek, összefüggések, kritikák megfogalmazása), második része e kapcsolat megvalósításával foglalkozik (a menedzsment főbb területeinek összekapcsolása a keresztény társadalmi alapelvekkel, érényekkel), a harmadik része pedig e kapcsolat fenntartásának mikéntjét (az úgynevezett vállalati spiritualitást) tárgyalja.

Az első rész alapvetése a legnehezebben befogadható egysége a könyvnek. A szerzők a menedzsmentnek és magának a közgazdaságtannak ma népszerű, ismert elveit a keresztény társadalmi tradíció szemszögéből új megvilágításba helyezik, újszerű alapkategóriákat, új összefüggéseket fejtenek ki. Három fő téma köré szervezik mondandójukat: (1) a munka és a magánélet ellentmondásai során meghasonlott, kettős (split) személyiség visszaállítása eredeti, „teljes” állapotába; (2) a vállalkozás céljának megfogalmazása; (3) az emberi fejlődés meghatározása a szervezeti-vállalati közösségben.

A kettős személyiségre két embertípus példáját hozzák. A szekularisták azok, akik a gazdasági ügyek vallásos megközelítését elvetik, a vallásos nyelvezet idegesíti őket, a munkahelyi vallásos gondolkodást a munkahelyi közösség erőszakos térítésének tartják. A vallást csak a magánszférában tudják elképzelni. A másik csoport a spiritualistáké, akik a hitet túlzottan személyes jellegűnek tartják, s spirituális gyakorlatokra szűkítik (a mai spirituális áramlatok sok résztvevője ilyen). Munkának és hitnek tehát e kör szerint sincs sok köze egymáshoz, ezért azok szétválasztandók.

E kettősséggel szemben a szerzők az emberi teljességet ajánlják, amelyet a maslow-i szükséglet-hierarchia alapján definiálnak: az ember akkor fejlődik integráltan, ha anyagi, kognitív, érzelmi, esztétikai, társadalmi, erkölcsi és spirituális szükségletei összhangban vannak, tehát ha az élet minden területén ugyanazokat az értékeket vallja, cselekvésének ugyanazok a mozgatórugói. Ebből fakad a könyv két leglényegesebb kérdése is. (1) Milyen emberré próbáljak válni vezetőként, illetve alkalmazottként? (2) Milyen munkaközösségnek a kiépítésére és fenntartására kell törekednünk vezetőként vagy alkalmazottként? Az intézményi integritásra működő

keresztény és világi modelleket hoznak fel példaként, bár azokra mindvégig kritikus szemmel tekintenek.

A vállalat küldetésének meghatározása érdekében három alapvető fogalomkört vezetnek be a szerzők. Az első a *javak hierarchiáját* érinti: a vállalat szempontjából alapvető javakat (fundamental goods; befektetett eszközök, készletek stb.) és kiváló javakat (excellent goods; etikai értékek, műveltség, barátság, személyes emberi fejlődés stb.) különböztetnek meg, ami szintén a maslow-i alapszükséglet-hierarchián nyugszik. Az alapvető javak olyanok a cég számára, mint a levegő, az étel és a víz az emberi szervezet számára. A munkát viszont gyakran a kiváló javak motiválják, ezért az egészséges vezetés ezek tervezésével is foglalkozik. A részvényes (shareholder) modell szerintük azért rossz, mert ebben az alapvető javak diadalmaskodnak, a kiváló javak pedig eszközzé lesznek. Alford és Naughton modelljében cél és eszköz éppen fordított: a profit alapvetően szükség – de csak eszközként, s nem végcélként.

A második fogalomkör a *javak elosztását* érinti: bevezetik a *közjó* (common good) és a *részleges jó* (particular good) fogalompárt, s leírják a javak megosztása (participation) és elosztása (allocation) közötti különbséget. A megosztás a javak közösségi természetét feltételezi, a nélkülözhetetlen levegőhöz, vízhez és tudáshoz ideális esetben a maguk egészében jutunk, egészként osztjuk meg őket, míg az allokáció technikai feldarabolást, magántulajdonba vételt, birtoklást jelent. Az érintett-elméletet (a stakeholder modellt) e ponton bírálják, mert a modell a vállalati érintettek (tulajdonosok, munkavállalók, szállítók, vevők stb.) anyagi jólétének maximalizálására törekszik: eloszt (allokál), az alapvető javakat részesíti előnyben, az emberrel pedig individuumként, nem pedig közösségi lényként számol.

A harmadik fogalompár a javakat valódiakra (real) és látszólagosokra (apparent) bontja. A *valódi javak* valóban beteljesítenek minket; a *látszólagos javakkal* viszont nem jutunk beteljesedéshez (ilyen a cigaretta, a kábítószer, de például a televíziózás, a gyűjtőszenvedély vagy akár a tudományos munka is, amennyiben egyéb kötelességek elhanyagolásához, a személyiség leépüléséhez vezetnek). Ám még jó és jó között is különbség tehető, s a javak hierarchiájában – Aquinói Szent Tamást követve – a szerzők kimondják, hogy a legfőbb jó Isten, aki a végső jó, s aki az általános közjó érvényesüléséhez is nélkülözhetetlen (sőt, felfogásukban Isten maga az egyetemes közjó). Aquinói szerint úgy vagyunk megalkotva, hogy teljes boldogságunkat csak Benne találjuk meg.

Mindezek alapján meghatározható a keresztény elvekre épülő vállalat küldetése, a vállalkozás célja, s ez nem más, mint a *közjó* támogatása. Ennek főbb elemei: az alapvető és a kiváló javak együttes kezelése, a javak hierarchiájában az integrált emberi fejlődéshez szükséges valamennyi jószág figyelembevétele a helyes sorrendben, az egyén és a közösség javát

egyaránt szolgáló valódi javak előállítására. A legtöbb menedzser sajnos csak az alapvető javakat és a részleges jót kombinálja, s ehhez az allokációs elosztási mechanizmust alkalmazza, jóllehet „*mindenki közös vágya, hogy hiteles munkaközösséget teremtsen, amelyben az emberek egymás révén és egymással is együtt tudnak fejlődni*” (66. o.). Az ember teljességben való, integrált fejlődése a cél.

Az emberi fejlődés meghatározása az egyház társadalmi tanításának alapfogalmaival támpontul szolgál a különféle világnézetű meghatározások közötti eligazodásban is. A szerzők kifejtik „az anyagi javak egyetemes rendeltetése”-elvet (a Föld javai közösségi rendeltetésűek, amelyeket Isten minden ember valós szükségletének kielégítésére, minden ember javára teremtett, s ezeket egészként ajándékozta mindenki gondjára bízva). Az emberi fejlődéshez szükséges még „a személy prioritása a dolgok felett”-elv érvényesítése, amely „a munka prioritása a tőke felett”-elvet is maga után vonja (ezekből származik a szolidaritás elve). Talán látható, hogy mindezek figyelembe vételekor a vezetői döntésekben a morális megfontolások szükségszerűen nagyobb súlyt kapnak, mint a technikai szakértelem.

A személyes és a szervezeti cselekvés tehát összhangba hozható a munka céljával, amely nem más, mint az emberi fejlődés. Olyan humanizmushoz jutunk így (szemben a „felvilágosodás” felfogásával), amely nyitott Isten felé, s amely tudatában van az élet igazi értelmét megadó hivatásnak. Ennek mindennapi érvényesítését szolgálják az erények, amelyek jó cselekvéshez segítenek. A szerzőpáros bírálja az individuumra alapozott etikát, s Arisztotelész *Nikomakhoszi etikájának* alapjára helyezkedik – jóllehet az ember erényessé válásában talán túlzottan is nagy hangsúlyt fektet arra, hogy e folyamatban egy erényes ember követése a leginkább célravezető. Mindenesetre az erények a könyv második részében döntő szerepet játszanak, s a szerzők az arisztotelészi-szenttamási négy sarkalatos erényt (okosság, igazságosság, mértékletesség, bátorság) egy-egy konkrét menedzsmet-területhez kötik. Ezek révén fonódik össze munka és hit, s válik lehetővé együttes kibontakozásuk, megélésük.

(1) A szerzők először a munkatervezést mint a vállalatgazdálkodás kiinduló fázisát veszik nagyító alá, s ezt az *okosság* erényével és a szubsidiaritás elvével kapcsolják össze. Személyiségünket meghatározó hivatás-ként, az emberi élet alapidimenziójaként definiálják a munkát a keresztény társadalmi tradícióban; a kreativitás humánus alkalmazását pedig közösséget szolgáló, szolidaritást megalapozó tevékenységként fogalmazzák meg. A munkatervezésben a kölcsönös szeretet és tisztelet elvét tartják követendőnek a munkában résztvevők felé. A munka tehát alanyi, szubjektív természetű, s itt jelennek meg az ember morális és spirituális szükségletei is. Például a taylori klasszikus munkatervezés elemei szinte minden vállalkozásnál megtalálhatók, ha módosult formában is. A könyv bírálja e módszert (mert csak gazdasági célokkal operál, ellenkezik az emberi

méltósággal, a munkafázisok feldarabolásával gépekké és ellenőrökké fokozza le a munkást). Ehelyett inkább az okosság erényét kellene gyakorolni, amelyet a vállalatvezető oly módon alkalmaz, hogy – a szubszidiaritás figyelembevételével – érvényesül a közjó, azaz méltóságukkal, emberi természetükkel összhangban fejlődhetnek az emberek, s kibontakozhatnak a munkás erényei. Mindez a keresztény társadalmi tanítással összhangban álló munkatervezés volna, ám az elmélet konkrét kidolgozása a keresztény egyetemekre, a megvalósítás pedig a menedzserekre, vállalatvezetőkre vár.

(2) A munkavállalókat és különösen a munkabéreket illetően az *igazságosság* erényét kell alkalmazni. A szerzők először a magas vezetői fizetésekkel és az alacsony munkabérekkel kapcsolatos cinizmust, ellenségeskedést taglalják. Ebből következik, hogy a munkabérnek van morális vonatkozása, amelyről az egyház társadalmi tanítása is szól. Baj, hogy ma a bér kizárólag gazdasági célzatú és eszközjellegű, hiszen csupán cserét tesz lehetővé: a munka, illetve a munkás „ellenértéke”. Így a munka nem alanyi, hanem tárgyi vonatkozású. Ennek elkerülése érdekében, a keresztény hagyomány alapján, három kritériumot állítanak fel. A *létminimum* (living wage) a szükségletek elvén alapszik: figyelembe kell venni az ember jogát az életben maradásra és fejlődésre. Az *igazságos bér* (equitable wage) – többek között – a teljesítmény, az erőfeszítés és az áldozathozatal honorálása. Aquinói Szent Tamás szerint a teljesítmény szerinti bér morálisan ösztönző, ám a munkás és a vezető közötti jelentős fizetési különbségekből probléma adódik. A *fenntartható bér* (sustainable wage) a gazdaságosságra ügyel: a vállalat összességében annyi munkabért fizessen, amely mellett fenntartható a cég egészséges gazdasági működése. Ez utóbbi kritérium azonban nem vesz figyelembe morális szempontokat. A megvalósítás során felmerülő problémákat a szerzők a kritériumok kombinálásával vélik leküzdhetőnek, az „emberi erőforrás” kifejezés helyett pedig az „ember” (személy) fogalmának használatát javasolják.

(3) A mértékletesség erénye a vállalati tulajdont, illetve a tulajdonjogokat érinti, mégpedig a közös használat elve révén. A Föld elosztási problémáiból és a jövedelmek egyenlőtlenségéből két kérdés következik: mi a célja a tulajdonnak, s kit szolgál. A keresztény tanítás négyféle megközelítést kínál a tulajdonnal kapcsolatban. Ezek más-más szemszögből közelítenek a tulajdonhoz, és egyszerre érvényesek. Először, teológiai szempontból, az ember a javakat ajándékba kapta Istentől, így sáfárkodnia, gazdálkodnia kell velük, s végül mindent vissza kell adnia. Másodszor, etikai szempontból, ismét felbukkan „a javak egyetemes rendeltetésének” elve, amely alapján minden ember jogosult közös használatukra. (Ebből az következik, hogy a tőkejavakat lehetőleg egyenletesen kell szétosztani.) A harmadik megközelítés, Aquinói Szent Tamás tanítása alapján, a munka elsőbbségét és alanyi voltát hangsúlyozza. Ennek következtében ma azt

mondhatjuk, hogy a tulajdont és a tőkét össze kell kapcsolni a munkával (a munkás is legyen tulajdonos). Tőkés és munkás ekkor közelebb kerülnek egymáshoz, nem egymás ellenségei, hanem egymást szolgálva dolgoznak. Így érvényesül a negyedik szempont, a munka és a tulajdon közösségi jellege. A mértékletesség erénye a javakkal kapcsolatban tehát segít leküzdeni a pénzközpontú gondolkodást és a kizárólagos profitmaximalizálásra irányuló vágyakat, s a közjó megvalósítására ösztönöz.

(4) Az utolsó terület a marketing, amelyet a negyedik sarkalatos erénynek, a *bátorságnak* kellene átítatnia. A könyv vonatkozó fejezete marketingfilozófiákkal, marketingkommunikációval, termékfejlesztéssel foglalkozik. A posztmodern marketing (a kommunikáció elégtelensége, a lényegi gondolkodás hiánya, az igazság tagadása, a rossznak jó színben való feltüntetése, az elköteleződés elvetése, a reklámok mérgező és manipulatív hatása) bírálata után a szerzők bemutatják az úgynevezett kapcsolati (humánus) marketinget. Ez a vevővel való tartós kapcsolatra, a termék iránti lojalitás kialakítására épül – amellyel persze könnyen vissza is élhetnek, akik nem a valós célok elérésére (valódi javak kommunikálásával) használják. A keresztény tanítást leginkább megközelítő marketingirányzat az úgynevezett *integrált marketingkommunikáció* volna, amely az 1980-as években keletkezett, s a cég és a vevő közötti hatékony kommunikációt célozza, ám itt is kérdéses az üzenetek igazságtartalma. De vajon mi is ez az igazságtartalom? *Mackenzie* szerint az igazságot Isten kommunikálja (nyilatkoztatja ki), amelyet a kegyelem által ismerhetünk fel. Az „igazi”, integrált marketing a valódi jó (a valódi javak – látszólagos javak megkülönböztetés értelmében), az ember tökéletesedése (a termék az ember tökéletesedéséért van) és az igazság szolgálatában áll. Új termék fejlesztésekor a legfontosabb menedzseri erény a bátorság, amely a kockázatvállalásban segít. A cél tehát: valódi szükségletek kielégítése valódi javakkal, valós (nem hamis, nem félrevezető) üzenetek révén, a szolidaritás alapján.

Menedzsment és hit kapcsolatának e tartalmi elemzését a megvalósítás problémáinak tárgyalása követi, ezért a könyv utolsó része a munkahelyi spiritualitással foglalkozik. A gyakran köldöknéző, önmegvalósító, individualista spiritualitással a keresztény lelkiséget állítja szembe: ez utóbbi szerint a spiritualitás nem valamiféle tulajdon a magunk kedvére, hanem részvétel az igazságban. A keresztény spiritualitás elismeri az ember tökéletlen voltát, ezért nem elegendő önmagunkra támaszkodnunk, hanem Isten segítségére, azaz hitre, reményre és szeretetre is szükségünk van. A keresztény spiritualitás a szeretet tudománya, az Istennel való baráti kapcsolat és a felebaráti szeretet megélése, s ez magában foglalja mások szenvedésének a megértését is (azaz a kompassiót, az együtt-szenvedésre való képességet és hajlandóságot). A keresztény spiritualitás része a jóakarat (benevolence), a másik ember javának keresése, a magunkból másoknak adni tudás képessége.

Míg a többi, nem-keresztény spiritualitás különböző vallási gyakorlatokat, rítusokat, meditációkat, imákat utal a munkahely helyszínére és a munka idejére, addig Alford és Naughton szerint a keresztény lelkiséghez a megszokott keresztény vallásgyakorlatok tartoznak: az egyéni ima napi ritmusa, a belső csönd, a napi szentírásolvasás, közösségi ima a plébániai közösségben, a liturgiában (szentmisén, istentiszteleten) való részvétel, a szeretet gyakorlása. Hangsúlyozzák, hogy a keresztény spiritualitás közösségi, tradíciókra figyelő, aláztos – s ez szemben áll a másfajta spiritualitásokkal, amelyek az egyéni boldogságot keresik. A közösségi jelleget erősíti a liturgián való részvétel, az Eucharisztia ünneplése és a szentségek vétele. E spiritualitás tehát nagyobb bensőségességre, nagyobb társadalmi érzékenységre vezet, s nem csupán etikai szabályok összessége, hanem életmód, amely észreveszi Isten szerepét, alapja az Istennel való szerető kapcsolat és az emberekkel való szeretetkapcsolat. Mindezeket az ember a hit, a remény és a szeretet segítségével élheti meg. Nem lehet szétválasztani a magánéletet, a hitet egyfelől – a szakmai, közéleti magatartást másfelől.

A könyv tehát hozzásegít az ember kettős, meghasonlott életének meghaladásához: a hatékonyság, a jövedelem, a siker utáni munkahelyi hajsza, illetve a boldogság és a jószág otthoni keresése közötti ellentét áthidalásához. A leírtak bizonyítják, hogy ez lehetséges, és arra hívnak, hogy következetesen és mindenütt keressük a jót – a munkahelyen is. Tanuljunk azoktól, akik már ennek jegyében teszik a feladatukat, vitatkozzunk velük, dolgozzuk ki együtt a hiányzó megoldásokat! Fontos, hogy mi is úgy tevékenykedjünk, mintha a hit számítana. (*Managing As If Faith Mattered – Christian Social Principles in the Modern Organization*; University of Notre Dame Press, Notre Dame, Indiana, 2001)

BARITZ SAROLTA LAURA

ALTERN-HÍREK

- ☞ 2003. szeptember 19–21-én Komlósán *Hol a határ? – Felelős véleményalkotás és cselekvés az egyház társadalmi tanításának tükrében* címmel tartott konferenciát az Altern-csoport. A mintegy nyolcvan résztvevő dr. Baranyi Árpád, dr. Dabóczi Kálmán, dr. Kocsis Tamás és a meghívott vendégelőadó, dr. Goják János előadásait hallhatta, és feltárta a témával kapcsolatban felmerülő problémák személyes vetületeit is a kiscsoportos megbeszélések során. A konferenciáról beszámolt a Zemplén TV és az egri katolikus rádió. Az Altern-csoport köszönetet mond a rendezvényt megnyitó dr. Keresztes Szilárd hajdúdorogi megyéspüspöknek, Köteles László komlósikai polgármesternek, valamint a rendezvény főszervezőjének, Pólik Sándornak.
- ☞ Dr. Keresztes Szilárd hajdúdorogi megyéspüspök Altern-konferenciát megnyitó beszédéből részlet olvasható az *Új Ember* 2003. december 7-i számában *Alternatív kereszténység?* címmel. Az *Új Ember* 2003. december 14-i száma dr. Dabóczi Kálmán *Vonalkódos Bethlehem* című írását, 2003. július 13-i száma pedig Szikora József *A kulturális szembenállás lelkisége* című könyvismertetését közli (John F. Kavanaugh *Krisztus követése a fogyasztói társadalomban* című könyvéről, amely az Altern-csoport közreműködésével jelent meg). A cikkek letölthetők az internetről, az *Új Ember* folyóirat honlapjáról. (<http://ujember.katolikus.hu>).
- ☞ Dr. Dabóczi Kálmán 2003. november 24-én a magyar közszolgálati televízió m2-es csatornájának *Záróra* című műsorában szerepelt. A Fedy Péter műsorvezetésével zajló *Piacgazdaság és keresztény erkölcs* című beszélgetés aktuális gazdaságtikai kérdésekkel foglalkozott.
- ☞ Prof. Kindler József 2003. november 22-én Vizsolyon tartott előadást *Etika és méltányosság* címmel. Az előadás szerkesztett változata a *Kovács* folyóirat jelen számában olvasható.
- ☞ Dr. Dabóczi Kálmán 2003. november 22-én a Ferences Világi Rend piliscsabai tanulmányi házában a keresztény közgazdaságtan alapelveiről tartott előadást.

- ☞ 2003. november 17-én dr. *Kocsis Tamás* a fogyasztói társadalom árnyoldalairól tartott előadást a *Gutai Júlia* által szervezett *Törékeny teremtett világunk* című szabadegyetem keretén belül, a Paksi Közművelődési Kht. Könyvtárában. Kocsis november 27-én hasonló témában tartott előadást Újpesten, az Ady Művelődési Központban, a *Kavin Ferenc* szervezésében működő *Közéleti Értékek Kollokviumán*.

- ☞ Dr. *Dabóczi Kálmán* 2003 novemberében a Kossuth Rádió *Gondolkodjunk együtt!* című élő műsorában szerepelt (amelynek alcíme *Kereszténység – Térnyerés vagy térvészítés?* volt), s a katolikus egyház mozgásteréről beszélt.

- ☞ A *Heti Válasz* 2003. október 24-i száma *Eladó az egész világ? – Altern-konferencia Komlóskán* címmel közöl beszélgetést dr. *Baranyi Árpáddal*, dr. *Dabóczi Kálmánnal* és dr. *Kocsis Tamással*. Az interjút *Vasali Zoltán* készítette. (A cikk az internetről is letölthető, <http://www.hetivalasz.hu/cikk.php?id=8361>)

- ☞ 2003. október 15–17-én Budapesten megtartott XIII. Nemzetközi Bioetikai Konferencián dr. *Dabóczi Kálmán* a közgazdász szemszögéből mutatta be a piaczgazdaság és az emberi méltóság kapcsolatát. Az előadásból kiderült, hogy a gazdaságossági szemlélet egy végletesen leegyszerűsítő emberképet (homo oeconomicus) használ, ami azért is veszélyes, mert e modell kedvezőtlenül befolyásolja az emberi viselkedést és értékrendszert.

- ☞ Dr. *Dabóczi Kálmán* a történelmi egyházak delegáltjaként 2003 decemberétől a Magyar Televízió Közalapítványának Kuratóriumában foglal helyet, ahol a bibliai és a keresztény értékek képviselőjére tesz kísérletet.

Ha az Altern-csoporttal fel kívánja venni a kapcsolatot,
az alábbi lehetőségek közül választhat:

levélcím: Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási
Egyetem, Környezetgazdaságtani és Technológiai Tanszék,
Altern-csoport, 1828 Budapest, Pf. 489.

telefon: (06-1) 218-6855/6280 vagy 6120

internet: <http://kovasz.bkae.hu>

KÖLTSÉGGALKULÁCIÓ:

A szám nettó sokszorosítási és postaköltsége 490 forint volt. Ezt az értéket meg kell szorozni 1,12-vel (12% egyetemi adminisztráció), illetve 1,05-tel (5% kötelező állami elvonás), illetve 1,01-gyel (1% kulturális járulék), majd az így kapott értéket meg kell szorozni 1,15-vel (15% általános forgalmi adó) a bruttó (fizetendő) érték meghatározásához. Egy példány előállítási költségét tehát $490 \cdot (1 + 0,12 + 0,05 + 0,01) \cdot 1,15 = 660$ forint befizetése fedezi.

Kiadja és szerkeszti az Altern-csoport
Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem
Környezetgazdaságtani és Technológiai Tanszék
Internet: <http://kovasz.bkae.hu>

ISSN 1418-5040

A szám olvasószervezője Koncz Virág volt.
Szerkesztés lezárva: 2004. január 19.

Készült: AULA Kiadó KFT
Digitális Gyorsnyomda
Budapest

Útmutató szerzők számára

A *Kovász* olyan, tudományos igényű elméleti vagy empirikus jellegű tanulmányokat közöl, amelyek középpontjában a gazdasági elmélet és/vagy gyakorlat kritikai megközelítése, illetve a társadalmi szféra és a természeti környezet közötti kapcsolat beható elemzése áll. Alapvető követelmény, hogy a tárgyalásmód túllépjen azon az elképzelésen, amely a materiális hasznok pusztá maximalizálását tekinti az ember egyik legjellemzőbb általános sajátosságának. Üdvözljük a szociológia, a pszichológia, a teológia, a filozófia, a politológia, a történelem, a jog és más hasonló tudományterületek gazdasággal érintkező vetületeinek bemutatását, amennyiben ez elősegíti a közgazdaságtan jelenlegi keretein kívül született társadalomtudományos eredmények átültetését a gazdasági elemzések világába. A fenti feltételeknek megfelelő szakkönyvek rövid kritikai ismertetését (maximum 3500 szóig) szintén vállaljuk, ha mindez hozzájárul a legfrissebb külföldi tudományos eredmények hazai megismertetéséhez a folyóirat érdeklődési körébe tartozó kutatási területeken.

A kéziratokat három példányban (A/4-es lap mindkét oldalára nyomtatva, másfelcsortávolsággal) kérjük eljuttatni az alábbi címre: *Kovász Szerkesztősége; Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem – Környezetgazdaságtani és Technológiai Tanszék, 1828 Budapest, Pf. 489*. A kézirat valamennyi oldalát meg kell számozni. Az első oldalnak tartalmaznia kell a tanulmány címét, a tartalomra vonatkozó kulcsszavakat (például növekedés, életminőség, kereszténység stb.), a szerző(k) nevét, végzettségét, foglalkozását, munkahelyét és elérhetőségét (postacím, telefon, fax, e-mail).

A kéziratban minden idegen szerzőtől származó gondolat, idézet, ábra, táblázat stb. forrását pontosan fel kell tüntetni, amelynek során a folyóiratban már megjelent tanulmányok hivatkozásait kell mérvadónak tekinteni. Ha a szerzőnek tudomása van arról, hogy valamely forrás az interneten is elérhető, akkor az anyag pontos internetcímét is meg kell adni. Ha a hivatkozás szóbeli közlésen alapul, akkor a Szerkesztőség külön kérésére az adatközlő írásos engedélyét is csatolni kell. Könyvismertetés esetén elegendő egyszer megadni a könyv bibliográfiai adatait, de a későbbiekben valamennyi könyvből kiemelt további gondolatra/idézetre oldalszámmal kell utalni. A könyvismertetésben a lábjegyzetek használata kerüendő.

A Szerkesztőség részére – a közlésre történő elfogadás után – célszerű számítógépes mágneslemezen is eljuttatni a kéziratot, miután a szövegben a Szerkesztőbizottság által tett valamennyi észrevétel figyelembevételét megtörtént. A lemezen fel kell tüntetni a szerző(k) nevét és a tanulmány címét, valamint a szövegszerkesztő program típusát és verziószámát. Ebben az esetben is mellékelni kell a kézirat egy kinyomtatott példányát, amely pontosan megegyezik az írás lemezen található elektronikus változatával. A kézirat szerkesztése során a folyóirat stílusa a mérvadó. A korrekktúra alapos ellenőrzése a szerző(k)nek is feladata.

Tekintettel a *Kovász* nem nyereségorientált jellegére, a Szerkesztőségnek a cikkek közléséért nem áll módjában szerzői honoráriumot fizetni. A szerző(k) tudomásul veszi(k), hogy a *Kovász*ban közölt tanulmányokról tetszőleges számú ingyenesen terjesztett másolat készíthető (a forrás és a szerző(k)/ megjelölésével), valamint hogy a cikkek mindenki számára díjtanul hozzáférhetőek az interneten.

