

A VÁLLALATI TÁRSADALMI FELELŐSSÉGVÁLLALÁS KRITIKÁJA A KATOLIKUS EGYHÁZ TÁRSADALMI TANÍTÁSÁNAK TÜKRÉBEN

KATONA Klára
egyetemi docens (PPKE JÁK)

1. Bevezetés

Korten híres, hírhedt művében¹ (*When Corporations Rule the World*, 1995) hívja fel a figyelmet arra az érdekes tényre, hogy Észak-Amerikában 1855-ig minden bejegyzett céggel szemben szigorú, jogszabályi elvárásként fogalmazódott meg a közjó szolgálata. Ennek betartását a működési engedélyt kiadó állami hatóság rendszeresen ellenőrizte, és ha a cég nem tett eleget ennek az elvárásnak, akkor a működési engedélyt visszavonták. Az 1865-ös polgárháború után azonban az egyre jobban megerősödő vállalatok lobbitevékenységüknek és jelentős gazdasági erejüknek köszönhetően elértek, hogy a cégek korlátlan felelősségét felváltsa a korlátolt felelősség intézménye. Ekkor vált általánossá az a megközelítés is, hogy a vállalat a közjót a nagyobb termeléssel és nyereségességgel szolgálja, egyéb kötelezettsége nincs a társadalommal szemben, működési engedélyét ilyen alapon tehát visszavonni nem lehetett többé.

A XX. század elején azonban újra megfogalmazódott az igénye annak, hogy a vállalatok nagyobb felelősséggel viseltessenek a működésükkel érintett társadalom iránt. A vállalati felelősségvállalás kezdetben egyfajta vállalatvezetési gyakorlatként jelent meg, a vállalatvezetőtől elvárt gondoskodás – törődés (*stewardship – trusteeship*) formájában, amely a protestáns etikán alapult. Ez a megközelítés – a ‘nemesség kötelez’ parafrázisaként – a ‘vagyon kötelez’ jellegű magatartást kért számon a vállalatvezetőtől, más szóval feltételezte, hogy a vagyont azért kapja tulajdonosa, hogy Istent és a társadalmat szolgálja.² A XX. század második felétől a vállalati társadalmi felelősségvállalás (VTF) vállalati gyakorlata fokozatosan akadémiai koncepcióvá nőtte ki magát és tudományos elfogadottságot nyert.

¹ David C. KORTEN: *Tőkés társaságok világhuralma*. Magyar Kapu Alapítvány, 1996.

² Howard R. BOWEN: *Social Responsibilities of the Businessman*. New York, Harper&Row, 1953. 33.

A VTF definíciója azonban kezdetektől fogva vita tárgyát képezte: mind az elnevezése, mind a rövidítése, mind a tartalma folyamatosan változott, keveredett és átfedésbe került az újabb és újabb meghatározásokkal. Voltak/vannak azonos elnevezésű és rövidítésű definíciók különböző tartalommal, és voltak/vannak eltérő elnevezésű fogalmak azonos tartalommal. Mindebből következően a VTF értelmezése, beazonosítása nagyon nehézkes. Ezért nevezi Gond és Moon³ a VTF fogalmát ‘kaméleon’ koncepciónak. A VTF fogalom átalakulásait az 1. táblázat foglalja össze.

1. táblázat: VTF, mint ‘kaméleon’ koncepció (Gond és Moon, 2011)

									Politikai VTF
									Stakeholder felelősség
									Vállalati polgár
									Hármas Profit
									Fenntartható fejlődés
									Vállalati társadalmi becsületesség
									Stakeholder elmélet
									Vállalati társadalmi teljesítmény
									Vállalati társadalmi érzékenység
									Vállalati társadalmi felelősség
									Üzletember társadalmi felelőssége
Gondoskodás-törődés (Trusteeship/Stewardschip)									
Üzleti etika/Vállalati filantrópia									
1925–	1955–	1965–	1980–	1985–	1990–	1995–	2000–	2005–	2010–

A táblázatban bemutatott tudományos koncepciók lényege egy-egy mondatban összefoglalva:

- Üzletember társadalmi felelőssége (*Businessmen’s social responsibility*): a vállalatvezető kötelezettsége olyan döntéseket hozni, amely az egész társadalom értékeit figyelembe veszi.⁴

³ Jean-Pascal GOND – Jeremy MOON: Corporate Social Responsibility in Retrospect and Prospect: Exploring the Life-Cycle of an Essentially Contested Concept. *ICCSR Research Paper Series*, No. 59-2011.

⁴ BOWEN (1953) i. m.

- Vállalati társadalmi érzékenység (*Corporate social responsiveness*): a vállalat képessége arra, hogy megfeleljen a társadalmi elvárásoknak. Társadalmi problémák menedzselése és a társadalmi felelősség beépítése a vállalati folyamatokba.⁵
- Vállalati társadalmi teljesítmény (*Corporate social performance*): vezetői elkötelezettség a társadalmi felelősség mellett.
- Vállalati társadalmi becsületesség (*Corporate Social Rectitude*): erkölcsi meggyőződés és korrektség beágyazása a vállalati tevékenységekbe és stratégiába.⁶
- Vállalati polgár (*Corporate Citizenship*): a vállalat külső érintettjeinek ‘*stakeholdereinek*’ (gazdasági, jogi, erkölcsi stb.) elvárása és a vállalati tevékenység közötti megfelelés erősítése.⁷

Külön kiemelés érdemel a ‘*Stakeholder*’ elmélet és a ‘Hármas profit’ gyakorlata, ugyanis ez a két irányzat az, amely olyan nagy hatást gyakorolt a koncepció fejlődésére, hogy ismeretük nélkül a VTF fogalma nem is érthető meg igazán. A ‘*Stakeholder*’ elmélet lényegével a későbbiekben még részletesen fogunk foglalkozni, de már ezen a ponton is tisztáznunk kell legfontosabb elemeit. Először is azt, hogy mit értünk ‘*stakeholderen*’ vagy magyarul külső érintetten (a hazai szakirodalomban a *stakeholder* elnevezés vált általánossá, ezért a továbbiakban ezt fogom használni normál betűtípussal). Az eredeti angol kifejezés parafrázisa a ‘*shareholder*’ (részvényes-tulajdonos) szintén angol kifejezésnek. Olyan csoportot, szervezetet, személyt jelent, aki/amely hatást gyakorol a vállalat tevékenységére vagy annak hatása alatt áll. Az elmélet szerint a vállalatvezetés nemcsak a részvényesnek, hanem a stakeholdernek is felelősséggel tartozik.⁸ A stakeholder elmélet olyan vezetési, üzleti etikai elméletnek tekinthető, amely erkölcsi értékeket kér számon a vállalati vezetésen és működésen. Az elmélet szerves részét képezi a VTF koncepciónak, gyakorlatilag ma már nem elválaszthatók egymástól.

A másik nagyhatású irányzat, a ‘Hármas profit’ (*triple bottom line*) gyakorlata viszont olyan összköltségszemléletű könyvelést jelent, amely a szokásos számviteli bevételeken és költségeken túl a társadalmi, környezeti bevételeket és költségeket is számbaveszi. A VTF-t pedig összességében nyereségnövelő tényezőként kezeli.⁹

A téma kutatásával a magyar szakirodalom is kiterjedt mértékben foglalkozott, illetve foglalkozik.¹⁰ A hazai VTF megközelítések a fent vázolt nemzetközi irányzatok egyikét vagy másikat helyezik előtérbe. A Magyarországon végzett empirikus kutató-

⁵ William C. FREDERICK: From CSR1 to CSR2: The Maturing of Business and Society. *Thoghz, Business and Society*, 1978/1994.,33,2, 150–65.

⁶ William C. FREDERICK: Towards CSR3: Why Ethical Analysis is Indispensable and Unavoidable in Corporate Affairs. *California Management Review*, vol. 28. n. 2. (1986) 126–142.

⁷ Isabelle Maignan – O. C. Ferrel: Measuring corporate citizenship in two countries: The case of the United States and France. *Journal of Business Ethics*, 23,3, C, 2000., 283–297.

⁸ Joe Hart: *Punishment and Responsibility*. Oxford, Clarendon Press, 1968. 27–1285.

⁹ Philip Kotler – Nancy R Lee: *Vállalatok társadalmi felelősségvállalása. Jót tenni – egy ügyért és a vállalatért*. Budapest, HVG Kiadó Zrt., 2007.

¹⁰ Csibi-Kuti Eszter – Lázár László: A felelős szervezeti ember. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, XLVIII. évf., 2017/8–9. 46–58.; Varga László: Minőségmenedzsment vagy menedzsment minőség? *EU Working Papers*, 12. évf., 2009/4. 34–52.

sok listáját Benedek Andrea és Takácsné György Katalin 2016-os tanulmánya¹¹ foglalja táblázatba.

2.táblázat: A vállalati társadalmi felelősségvállalással összefüggő hazai empirikus kutatások
(Benedek A.– Takácsné György K. 2016, 59.o)

A CSR-ral összefüggő konkrét vizsláti terület	Kutató
CSR – vállalat hatékonyság, felelős működés hozadékai	Kazainé Ónodi, 2010.; Matolay, 2010.
CSR – innováció	Angyal, 2015.
CSR – érték	Angyal 2005.; Vrnannai, 2000.
CSR – ökológiai, környezettudatosság, környezetvédelem, környezetorientált vállalatok	Györi, 2012.; Csutora-Kerekes, 2004.
CSR üzleti/vállalati etika – etikus befektetések	Radácsi, 2000.; Szegedi, 1995.; Szegedi, 2001.
CSR – marketing, marketingkommunikáció, on-line kommunikáció	Géring, 2014b; Gyulavári, 2011.; Lukács, 2015.; Matolay, 2010.; Pataki-Szántó, 2011.; Szántó, 2010.
CSR – közösségi szerepvállalás	Géring, 2014.
CSR – gyógyszeripar	Szántó, 2011.
CSR – pénzüzetek	Lentner, 2011.; Lentner-Szegedi-Tatay, 2015.
CSR – versenyképesség, vállalati szemléletmód és gyakorlat	Csillag 2009.; Wimmer, 2010.;; Zsolnay, 1997.
CSR – munkavállalók	Csillag, 2010.
CSR – vállalati stratégia, vállalatirányítás	Braun, 2013.
CSR – fenntarthatóság	Czigéné Nagypál, 2008.; Málovics 2007.; Málovics-Imreh-Szakálné Kató, 2008.
CSR – felelős döntéshozatal	Matolay-Pataki-Szántó, 2012.

A fenti összefoglalókból is kitűnik, hogy a VTF-nek számos különböző vagy éppen hasonló fogalma és leírása létezik, ami önmagában is táptalaja a soha véget nem érő vitának. A félreértések elkerülése érdekében a kutatók egy csoportja a VTF definíciójának egységes leszűkítését kezdeményezi, míg mások éppen hogy a meghatározás kiszélesítése mellett érvelnek. Függetlenül azonban attól, hogy egyik vagy másik csoport megközelítése mellett köteleznénk is el magunkat, nyilvánvaló, hogy a fogalmi keretek tisztázása nélkül ez a tanulmány sem tárgyalhatja a VTF koncepcióját. Ennek érdekében különböző nézőpontok alapján fogom értelmezni a VTF fogalmát, megjelölve, hogy a lehetséges meghatározások közül melyeket tekintem mérvadónak.

A vállalati társadalmi felelősségvállalás általam javasolt fogalmának meghatározását követően kerülhet sor a vállalati társadalmi felelősségvállalás kritikájának, illetve az ehhez a témához kapcsolódó közgazdasági vitának bemutatására. A tanulmány célja,

¹¹ BENEDEK Andrea – TAKÁCSNÉ GYÖRGY Katalin: A felelős vállalatirányítás személyi tényezői: A CSR-központú felelős vállalatvezetők attitűdjének vizsgálata a kis- és középvállalatok körében, *Vezetéstudomány*, XLVII. évf., 2016/1.

hogy ezt a közgazdasági diskurzust a Katolikus Egyház társadalmi tanításának tükrében mérlegelje. Ennek érdekében az egyes vitapontokhoz kapcsolódóan beidézem a tanításnak azokat a legfontosabb elveit, amelyek segítségével a kritika állításai katolikus szempontból értékelhetővé válnak és érvényességükre ebből a megközelítésből állításokat fogalmazhatunk meg. A tanulmány az összeggel zárul.

2. A VTF fogalmának meghatározása

Áttekintve a szakirodalmat a VTF magyarázatának illetve megközelítésének több lehetséges szempontját is érdemes megvizsgálnunk, amelyek segítségével megragadhatóvá válhat a fogalom tényleges tartalma. Ezek a szempontok az alábbiak:

- Milyen elveket foglal magában a VTF?
- Milyen jellegű felelősséget kérünk számon a vállalaton?
- Milyen külső tényezőkkel áll összefüggésben a VTF elterjedése?
- Hogyan változik a VTF tartalma országonként?
- Milyen nemzetközileg elfogadott definíciói vannak a VTF-nek?

2.1. Követendő elvek a VTF-ben

A VTF által képviselt elvek meghatározásakor két olyan forrás megállapításait veszem számításba, illetve egységesítem a bennük foglaltakat, amelyek hivatkozottsága és ismertsége jelentős. Az egyik munka a tudományos elméletre nagy hatást gyakorló mű a Weisbrodt által írt *Corporate Social Responsibility: A Legal Analysis*,¹² a másik forrás pedig a gyakorlatban széles körben alkalmazott útmutató, a 'The Guidelines of International Standards Organization (ISO 26000, 2009, 10–14)'. Ezek alapján a VTF-ben az alábbi elveknek kell megnyilvánulniuk:

- **Elszámoltathatóság:** a vállalati vezetés nemcsak a tulajdonosoknak, hanem a hatóságoknak és a társadalom egészének általában is elszámolással tartozik.
- **Átláthatóság:** a vállalat tevékenysége és követett politikája nyilvános és hozzáférhető kell, hogy legyen.
- **Erkölcös viselkedés:** a hazai és nemzetközi szabályok, a tisztességesség, valamint az egyenlőség tiszteletben tartásának elvárása.
- **Stakeholder érdekek tisztelete:** a tulajdonosokon kívül a vállalat összes érintettjére tekintettel kell lennie a vállalati működésnek.
- **Fenntartható növekedés:** a vezetők döntéseikben a vállalat hosszú távú érdekeit kell, hogy szem előtt tartsák.
- **Következetes legjobb gyakorlat:** a vállalatnak ugyanazon normákat (emberi jogok, munkavállalói jogok, nemzetközi előírások stb.) kell alkalmaznia minden országban, ahol tevékenységet folytat.
- **Közösségi beruházás:** a vállalatnak keresnie kell a lehetőségeket, hogy hozzájáruljon a közjóhoz.

¹² David WEISSBROD: *Corporate Social Responsibility: A Legal Analysis, Human Rights Quarterly*. Johns Hopkins University Press, Volume 32, Number 1, February 2010. 207–215.

2.2. Lehetséges felelősségi körök

A vállalatok felelősségének meghatározására különböző osztályozási rendszerek születtek a XX. század második felétől kezdődően. Ezek közül történeti sorrendben bemutatom a legfontosabbakat, megjelölve a továbbiakban mérvadónak tekintett kategóriarendszert is.

Joe Hart (1968)¹³ osztályozási rendszerében négy felelősségtípust különböztet meg. Az első a 'szerepfelelősség', amely a vállalati vezetők és általában az összes munkavállaló azon felelőssége, amely vállalati pozíciójukból és munkaköri feladataikból fakadnak, beleértve a külső stakeholderek iránti felelősséget is. A vállalat 'öksági felelőssége' azokból a közvetlen vagy közvetett hatásokból vezethető le, amelyeket a vállalat működése során gyakorol az őt körülvevő társadalomra és környezetre. A vállalatnak mindenkor meg kell felelnie annak a jogszabályi környezetnek, amelyben tevékenykedik. Ezt nevezi Hart 'kötelességből eredő felelősségnek'. Végül megint csak a vezetők-re és a munkavállalókra háruló ún. 'képesség alapú felelősséget' említi a szerző, amely alapvetően erkölcsös viselkedést vár el a vállalat összes dolgozójától.

Hans Jonas (1979)¹⁴ mindössze két kategóriára bontja a vállalati felelősségek körét. Az egyiket szerződéses, a másikat természetes felelősségnek nevezi el. Az előbbi, nevéből is következően, azon kötelezettségek gyűjtőfogalma, amelyek szerződésben rögzítettek, ebből kifolyólag csak a vállalat szerződéses partnereire vonatkoznak. Ezzel szemben a természetes felelősség szerződésben nem rögzített kötelezettségeket foglal magában, és a társadalom minden tagjára, de legalábbis a vállalat stakeholdereire terjed ki. Jonas prioritási szempontból nem tesz különbséget, nem is rangsorolja az említett kétféle vállalati felelősséget, hanem egyformán fontosnak tartja őket.

Archie Carroll (2001)¹⁵ a korábbi szempontokat ötvöző és kiegészítő, valamint a legtöbbet hivatkozott szerző a témában, osztályozási rendszere a vállalati felelősségek beazonosításának referenciapontja, amelyet a továbbiakban e tanulmány is mérvadónak tekint. Carroll is négy fő típusát különböztet meg a vállalati felelősségeknek, amelyek többé-kevésbé megfeleltethetők Hart és Jonas előzőekben bemutatott kategóriáinak is.

- A gazdasági felelősség a vállalatvezetésnek azon kötelessége, hogy gazdaságosan és nyereségesen működtesse a vállalatot. Ez a felelősség megfeleltethető Hart szerep- és Jonas szerződéses felelősségeinek.
- A jogi felelősség azt jelenti, hogy a vállalat működésének be kell tartania a hazai és nemzetközi (jog)szabályokat, amely elvárás hasonló Hart kötelességből fakadó és Jonas szerződéses felelősségeivel.

¹³ HART (1968) i. m.

¹⁴ HANS JONAS: *The Imperative of Responsibility: In Search of Ethics for the Technological Age (transcript of Das Prinzip Verantwortung)*. Translated by Hans Jonas and David Herr (1979). University of Chicago Press, 1984.

¹⁵ ARCHIE B. CARROLL: Ethical Challenges for business in the new millennium: corporate social responsibility and models of management morality. In: J. E. RICHARDSON (ed.): *Business Ethics*, 01/02. Dushkin/McGraw-Hill, Guilford, CT, 2001. 198–203.

- Az erkölcsi felelősség egy elvárás a vállalati vezetőkkel szemben, hogy azt tegyék, ami helyes, és etikusan irányítsák a vállalatot. Ez a felelősség leginkább a Hart-féle képesség alapú és Jonas természetes felelősségéhez hasonlít.
- A vállalat filantróp felelősségéről akkor beszélhetünk, ha tevékenységével, anyagi javaival önkéntesen hozzájárul a közjóhoz. Ez utóbbi felelősségtípus természetes felelősségnek tekinthető, de Hart oksági kategóriájánál többet követel a vállalattól.

Ezek tehát azok a felelősségek, amelyeket a továbbiakban a VTF körébe tartozónak tekintek, azonban még egy pontosítást meg kell tennem. Ehhez Geoffry Lantos (2002)¹⁶ megközelítését is meg kell ismernünk. Lantos kiegészíti Carroll rendszerét azzal, hogy megfelelteti a különböző felelősségeket a VTF különböző típusainak, amelyeket Lantos az erkölcsi, az altruista és a stratégiai jelzőkkel ír le. Az erkölcsi VTF Carroll kategóriái közül az első hármát (gazdasági, jogi, erkölcsi) foglalja magában. Ugyanakkor az altruista és a stratégiai VTF a filantróp felelősségre vonatkozik. Az előbbi akkor is elvárás, ha a vállalati nyereség feláldozását követeli meg a cégtől, a stratégiai VTF viszont kifejezetten nyereségtermelő hatású.

Carroll filantróp felelősségét a továbbiakban a Lantos-féle kiegészítéssel, a stratégiai kategóriával azonosítva fogom használni.

2.3. A VTF hatását befolyásoló külső tényezők

A VTF gazdasági, társadalmi szerepének megértésében segítségünkre lehet annak feltárása, hogy milyen okok vezettek a VTF iránti igény megjelenéséhez, illetve a VTF-et gyakorló vállalatok szélesebb körű elterjedéséhez. A szakirodalomban a lehetséges okok feltárását illetően többféle irányzat alakult ki. Az ún. globalista hipotézis szerint a VTF használatának és fontosságának erősödése nem más, mint a globalizálódó világ kihívásaira adott válasz. A VTF egy olyan eszköz lehet nemzetközi szinten a vállalatok kezében, ami egyensúlyt teremthet a világgpiaci liberalizáció veszteségei és nyereségei között.¹⁷

Ezzel ellentétben az institucionista hipotézis azt hangsúlyozza, hogy a VTF formája és gyakorisága mindig az adott nemzet politikai-gazdasági intézményeinek függvénye, ahol a vállalkozás működik. Ha az adott ország politikai kultúrája elég erős hozzá, akkor nyomást tud gyakorolni a személyek közösségi aktivitására, és ezen keresztül intenzívebbé tudja tenni a VTF teljesítményét és hatását az adott országban.

Gjølberg¹⁸ kutatásai viszont egyfajta kombinált hipotézist eredményeztek, amely szerint a VTF teljesítményét egyszerre határozzák meg vállalati szintű és nemzeti/nemzetközi politikai-gazdasági tényezők. A továbbiakban ezt a nézőpontot tekintem a VTF valódi okának.

¹⁶ Geoffrey P. LANTOS: 'The Ethicality of Altruistic Corporate Social Responsibility. *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 19., Iss. 3., 2002. 205–230.

¹⁷ Andreas G. SCHERER – G. PALAZZO: Globalization and Corporate Social Responsibility. In: A. Crane – A. McWilliams – D. MATTEN – J. MOON – D. SIEGEL (eds.): *The Oxford Handbook on Corporate Social Responsibility*. Oxford, Oxford University Press, 2008. 413–431.

¹⁸ Erlen M. GJØLBERG: The origin of corporate social responsibility: global forces or national legacies? *Socio-Economic Review*, Vol. 7. 2009. 605–637.

2.4. A VTF tartalma az eltérő kultúrákban

A fentiekből következően a VTF tartalma nemcsak a különböző tudományos megközelítésekben mutat nagy diverzifitást, de az országok, régiók eltérő kultúrája, hagyományai és intézményi berendezkedése is hatnak a koncepció tartalmára. Az egyik legfontosabb különbséget Észak-Amerika és az Európai Unió megközelítéseiben érhetjük tetten, habár azt is látnunk kell, hogy az EU régi és új tagállamai sem állnak egy platformon a VTF megítélésében.

Az Egyesült Államokban a VTF leinkább erkölcsi felelősségként, illetve vállalati filantrópiaként értelmezhető, jórészt abban a formában, ahogy Caroll definiálta ezeket a felelősségtípusokat. Az Európai Unió jóléti államaiban azonban a VTF-től elvárt felelőségek zöme a kormányzatok feladatai közé tartoznak, vagyis nem szükséges, hogy a vállalatok ezeket a feladatokat magukra vállalják. Az alábbi táblázat néhány szempont alapján kísérletet tesz a két régió VTF felfogásában meglévő különbségek bemutatására.

3. táblázat: A VTF tartalmának eltérő jellemzői az USA-ban és az EU-ban

	USA	EU
Megjelenésének dátuma	1960	1990
Egységesség	egységes	különböző
Szabályozás	nem szabályozott	szabályozott
Ösztönzés	társadalmi elvárás	önkéntes

Forrás: CSIGÉNÉ NAGYPÁL Noémi: A vállalatok társadalmi felelősségvállalása és kapcsolódása a fenntarthatósághoz. Ph.D thesis. Budapest, BMGE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, 2008.

2.5. Hivatalos definíciók

A VTF definiálására több nemzetközi szervezet is kísérletet tett. Ezek közül csak említés szintjén a legfontosabbak a World Business Council for Sustainable Development (2001),¹⁹ a Business for Social Responsibility (2001),²⁰ a World Bank Institute (2004),²¹

¹⁹ „Corporate social responsibility is the continuing commitment of business to behave ethically and contribute to sustainable economic development while improving the quality of life of the workforce and their families as well as the local community and society at large.” (A vállalatok társadalmi felelőssége a fenntartható gazdasági fejlődéshez való hozzájárulás iránti elkötelezettsége, amelynek előmozdítására a szervezet a munkavállalókkal, azok családjával, a helyi közösséggel és a tágabb értelemben vett társadalommal együttműködve tesz, azzal a céllal, hogy az egyén és a közösség életszínvonalát emelje, miközben a szociális, a környezeti és az üzleti szempontokat egymástól elválaszthatatlannak tekinti.)

²⁰ „operating a business in a manner that meets or exceeds the ethical, legal, commercial and public expectations that society has of business. Social responsibility is a guiding principle for every decision made and in every area of a business.”

²¹ „Corporate Social Responsibility is the commitment of business to contribute to sustainable economic development, working with employees, their families, the local community and society at large to improve quality of life, in ways that are both good for business and good for development..”

valamint az Európai Bizottság meghatározásai (2001).²² Ez utóbbi értelmezését fogom a továbbiakban részletesebben bemutatni.

Az Európai Bizottság 2001-ben fogadta el a VTF definícióját, melyet az ún. Zöld Könyvben rögzített. Ezt a definíciót aztán később, 2011-ben aktualizálta. A 2001-es meghatározás szerint a VTF egy olyan koncepció, amelyben a vállalat társadalmi és környezetvédelmi szempontokat érvényesít az üzleti tevékenységében és a stakeholderekkel kialakított kapcsolataiban, önkéntes alapon. A Bizottság külön értelmezi a VTF fogalmát, mint vállalatvezetési eszközt és mint politikai követelést. A VTF, mint vállalatvezetési eszköz, eszerint nem más, mint a vállalati politika olyan kialakítása, amely összhangban van az etikai normákkal és a stakeholderek tiszteletével. A VTF, mint politikai követelés pedig azt jelenti, hogy a vállalat önkéntes módon kötelezettséget vállal az őt körülvevő társadalomért.

Az Európai Bizottság fontosnak tartotta a fogalom megújítását, amire 2011-ben került sor.²³ Ebben az aktualizált megfogalmazásban a vállalati felelősségvállalás a vállalatok társadalomra gyakorolt hatása miatt szükséges elsősorban. Ennek az új VTF koncepciónak a legfontosabb elemei az alábbiak:

- A törvények, a kollektív szerződések tisztelete.
- A társadalmi, környezeti, erkölcsi, emberjogi és fogyasztói szempontok beépítése az üzleti tevékenységbe és stratégiába.
- Együttműködés a stakeholderekkel azzal a céllal, hogy maximalizálják a tulajdonosok, stakeholderek és az egész társadalom számára szétosztható értéket.
- A lehetséges negatív hatások beazonosítása, megelőzése és csillapítása.

Összefoglalva a VTF fogalmának fenti, több szempontú megközelítését, a továbbiakban az alábbi jellemzőkkel leírható fogalmat tekintem a vállalati társadalmi felelősségvállalás koncepciójának.

A VTF:

- tükrözi az elszámoltathatóságnak, az átláthatóságnak, a stakeholderek és erkölcsi normák tiszteletének, a fenntartható vállalati növekedésnek, az egységes nemzetközi normákat követő gyakorlatnak, és a közösségi beruházásoknak az elveit;
- megköveteli a gazdasági, jogi, erkölcsi és stratégiai filantróp felelősséget, méghozzá önkéntes alapon;
- nemzetközi feltételeket biztosít a vállalatok működésének, miközben figyelembe veszi a különböző országok intézményi kereteit;
- és az európai hagyományokon alapul.

A VTF e kiindulásként alkalmazott meghatározása a következőkben ismertetett kritika és az arra adható keresztény tanításban megfogalmazott érvek hatására a tanulmány során finomodni fog.

²² „a concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis”

²³ „the responsibility of enterprises for their impacts on society”

3. A vállalati társadalmi felelősségvállalás kritikája

A VTF vizsgálata szükségessé teszi annak egyértelművé tételét, hogy ennek a modellnek a közgazdasági elfogadottsága egyáltalán nem egyöntetű. Más szóval, nemcsak a fogalom tartalma képezi folytonos viták tárgyát, hanem meghatározó közgazdaságtani iskolák – mint például a chicagói iskola vagy az osztrák közgazdasági iskola –, a VTF létét és szükségességét is megkérdőjelezik, illetve nem tekintik megfelelő vállalati viselkedési formának. A kritika legfontosabb érveit az alábbi szempontok szerint csoportosítom, és a továbbiakban, ebben a szerkezetben tárgyalom:

1. A piacgazdaság – hasonlóan a természettudományokhoz – sajátos belső törvényszerűségeknek engedelmessé működik, amelyek függetlenek az etikai elvektől, ugyanakkor, éppen sajátos működése révén mégis képes hozzájárulni a közjóhoz. Nem szükséges tehát, sőt értelmetlen, külön erkölcsi elvárásokat támasztani a piaci szereplőkkel szemben, vagyis a VTF felesleges.
2. A piacgazdaság nem teremti meg automatikusan a közjót, viszont a megfelelő jogi szabályozás megoldást nyújthat a vállalatokkal szembeni társadalmi elvárások kikényszerítésére. Az adók biztosítják, hogy a vállalatok fizessenek minden előnyért, amit a társadalomtól kaptak és minden hátrányért, amit a társadalomnak okoztak. Nincs szükség további kompenzációra.
3. A stakeholder elmélet, amely a VTF elmélet szerves része, sőt alapja, nem megfelelő megközelítése az üzleti tevékenységnek. A tulajdonosokra nem kívánt, plusz költségeket terhel.
4. A kormányzati feladatok átvállalása és vállalati szintű kivitelezése súlyos problémákat és hiányokat okozhat a közjavak kínálatában.

3.1. A piacgazdaság függetlenül az etikai elvektől megteremti a közjót, a VTF felesleges

Az alfejezet által érintett kérdéskör rendkívül szerteágazó és sokrétű, amelynek ismeretése messze meghaladja a cikk terjedelmét. Ugyanakkor ki sem hagyható ezeknek az elméleti alapvetéseknek a felvillantása, ugyanis a VTF fogalmával kapcsolatos kritikái megközelítés nem értelmezhető nélkülük: ha a piacgazdaság törvényei függetlenek az etikai elvektől, és mégis hozzájárulnak a közjóhoz, akkor a VTF szükségességét *'ab ovo'* értelmetlenül felvetni.

A téma terjedelménél fogva az alábbiakban csak azokra a szerzőkre és megállapításokra fogok röviden kitérni, amelyek közvetlenül is hatást gyakoroltak a VTF érvényességét megkérdőjelező álláspontok kialakítására.

A legfontosabb és megkerülhetetlen szerző, maga Adam Smith, aki amellett, hogy megteremtette a modern közgazdaságtan alapjait „A nemzetek gazdagsága”²⁴ című 1776-ban írt fő művében, morálfilozófus is volt. Ez utóbbi minőségében „Az erkölcsi érzelmek elmélete”²⁵ című, jóval korábban, 1759-ben megjelent művében fejtegette ki

²⁴ Adam SMITH: *The Wealth of Nation*. (1776) Oxford University Press, 1976.

²⁵ Adam SMITH: Az erkölcsi érzelmek elmélete. (1759) In: MÁRKUS György (szerk.): *Brit moralisták a XVIII. században*. Gondolat, 1977. 421–553.

téziseit. Természetesen a legtöbbet hivatkozott szerző a témában. Két olyan megállapítást kell itt kiemelnünk, amely későbbi, neoklasszikus értelmezése során alapot szolgáltatott a fejezetcímben megfogalmazott nézetrendszer kialakításához. (Fontos megjegyeznünk, hogy a későbbi neoklasszikus értelmezések alapvetően „A nemzetek gazdagsága” című művének elemzésére épültek.)

- A piac főszereplője, az ún. ‘*homo oeconomicus*’, a gazdálkodó ember, aki a saját érdekeit követi, melyeket ő ismer legjobban, tevékenységében a gazdasági elvnek megfelelően racionálisan jár el, vagyis a lehető legkisebb áldozat árán a lehető legnagyobb haszonra törekszik.²⁶ „A ‘*homo oeconomicus*’ mindenféle tevékenységében a haszna maximalizálására törekszik, más szóval minden egyes döntése, lépése, cselekvése előtt racionálisan mérlegel; a termelési döntéseknél összehasonlítja a ráfordításokat és az eredményt, és úgy dönt, hogy adott ráfordítással maximális eredményt, vagy adott eredményt minimális ráfordítással érjen el.”²⁷ A ‘*homo oeconomicus*’ önérdekét követve a lehető legjobban szolgálja a közösség javát is, amit a ‘láthatatlan kéz’ működése biztosít.
- A ‘láthatatlan kéz’ metaforája szerint az egyéni érdekkövetés összességében egy nem szándékolt, mégis létrejövő közérdeket eredményez. A piac ugyanis rendelkezik egy önszabályozó koordinációs mechanizmussal, amely egyensúlyhoz vezet. A láthatatlan kéz makroökonomiai jelentőségét Arrow,²⁸ Hayek,²⁹ Tobin³⁰ és Stigler³¹ is méltatja. Stigler egyenesen „A nemzetek gazdagsága koronagyémántjának” tekinti a metaforát, amely „[...] ma is az erőforrások elosztását leíró elmélet alapja [...] minden közgazdaságtan legfontosabb lényegi tétele.”

A neoklasszikus közgazdaságtan értelmezése szerint tehát nincs szükség arra, hogy az egyes piaci szereplők – köztük a vállalatok – direkt módon a közjó megteremtésén munkálkodjanak. Leghatékonyabban úgy szolgálhatják a közösség javát, amennyiben kizárólag saját, jólélfogott gazdasági érdekeiket követik. Ehhez a gondolatmenethez kapcsolódik a chicágói iskola legnevesebb alakja, Milton Friedman is. Friedman ‘The Social Responsibility of Business is to Increase its Profit’³² című 1970-ben megjelent és elhíresült cikkében kijelenti, hogy a társadalmi haszon leginkább úgy érhető el, ha a vállalat ezt teljességgel figyelmen kívül hagyja és kizárólag a tulajdonosok gazdagodására koncentrál.

²⁶ MUZSLAY István: *Gazdaság és erkölcs*. Budapest, Márton Áron Kiadó, 1995. 45.

²⁷ ANDORKA Rudolf: *Homo socio-oeconomicus. A közgazdaságtan és a szociológia emberképe*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1995. 8–9.

²⁸ Keneth ARROW: Economic theory and the hypothesis of rationality. In: J. EATWELL – M. MILGATE – P. NEWMAN (szerk.): *The new Palgrave: a dictionary of economics*. London–New York, Macmillan, 1987. 71.

²⁹ Friedrich A. HAYEK: *The Trend of Economic Thinking: Essays on Political Economists and Economic History*. London, Routledge, 1991. 158.

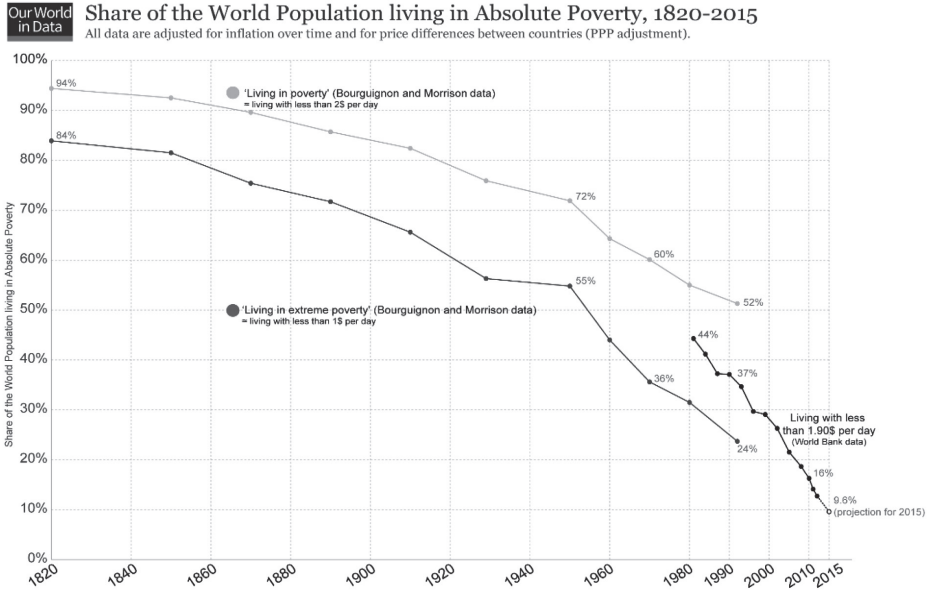
³⁰ James TOBIN: The invisible hand in modern macroeconomics. *Cowles Foundation Discussion Paper*, No. 966. 1991. 117.

³¹ George STIGLER: *The economist as preacher*. Oxford, Blackwell, 1982. 147.

³² Milton FRIEDMAN: The Social Responsibility of Business is to Increase its Profit. *The New York Times Magazine*, September 13, 1970.

A fenti érvelést látszik alátámasztani az a tény is, hogy a piacgazdaság, a kapitalizmus térhódítása egyértelműen hozzájárult a szegénység csökkentéséhez a világon.

Lábra: Az abszolút szegénységben élők aránya a világ össznépességében 1820–2015 között



Data sources: 1820–1992 Bourguignon and Morrison (2002) - Inequality among World Citizens, In The American Economic Review; 1981–2015 World Bank (PovcalNet)
The interactive data visualisation is available at OurWorldInData.org. There you find the raw data and more visualisations on this topic. Licensed under CC-BY-SA by the author Max Roser.

A 19. és 20. század meghatározó közgazdasági elméletei azonban nemcsak Adam Smith kategóriáinak adtak egy etikától független tartalmat, hanem az egész tudományág egy olyan módszertani és szemléleti megújuláson ment keresztül, amely – a természettudományokhoz hasonlóan – nem követ erkölcsi elveket, így a gazdaság szereplőitől – köztük a vállalatoktól – sem kérhető számon ezen elvek gyakorlása. Ahogy Róna Péter fogalmaz ‘A természet törvényei vs a társadalom szabályai a közgazdaságtanban’ című 2019-ben megjelent írásában:

„A 19. század végére a közgazdaságtan főárama elfordul az erkölcsi kérdésektől, és a »tisztá« matematikára alapult, a fizikát utánozni vágyó diszciplínává válik. 1874-ben megjelenik Léon Walras nagy műve, az *Éléments d'économie politique pure* (Walras, 1874), 1897-ben Irving Fisher már egy egész bibliográfiát – *Bibliography of Mathematical Economics* – publikál, Augustin Cournot *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth* kötete mellékleteként (Fisher, 1897). A közgazdaságtan, mint a kauzális tudományok egyike, úgy tűnik, elfoglalja egyenrangú helyét a természettudományok párhelyében. A »szándék« elveszíti subjektív jellegét; mindenkinek min-

denkor és mindenhol azonos egységben (a hasznosság egységében) mérhető a szándéka. Ami pedig nem mérhető ezen az alapon, az nem is létezik.”³³

Sokat hivatkozott Wicksteed³⁴ (1933) *'Common Sense of Political Economy'* című műve, amely a gazdasági cél etikailag meghatározott voltát vitatja. Wicksteed megítélése szerint a gazdaság és a szabadság egyaránt értékelhető altruista és egoista csoportok, és egyedek által. Ugyanúgy lehet igaz vagy hamis az állítás, hogy az üzleti motiváció egoista vagy altruista indíttatásokat követ.

Az osztrák iskola ikonikus alakja, Ludwig von Mises egyenesen azt állítja, hogy a vállalkozó nem tehető felelőssé a keresletben megnyilvánuló esetleges erkölcstelenségért, nem az ő dolga ugyanis az emberiség erkölcsi felemelése.

„A vállalkozó a fogyasztók kiszolgálója. Az ő szemszögéből mindegy, hogy a fogyasztók vágyai és igényei bölcssek vagy sem, erkölcsösek vagy sem. A vállalkozóknak azt kell termelniük, amit a fogyasztók kívánnak. Ebben az értelemben a vállalkozó erkölcsön kívüli. Whiskyt és fegyvert pont úgy termelnek, mint élelmiszert és ruhát. Egy vállalkozó addig döntheti el saját értékrendje szerint, hogy termel-e whiskyt, amíg a fogyasztók keresik és vásárolják azt. Nem azért akarnak ugyanis az emberek whiskyt inni, mert vannak szeszfőzdéink, hanem azért vannak szeszfőzdéink, mert az emberek akarnak whiskyt inni. Valaki helytelenítheti ezt, de a vállalkozóknak nem az a dolguk, hogy erkölcsileg felemeljék az emberiséget. Azért pedig végképp nem őket kell hibáztatni, ha annak, akinek ez dolga lett volna, nem sikerült.”³⁵

3.2. A megfelelő jogi szabályozás válasz a társadalmi kihívásokra – szerződéses modell

A VTF-et megkérdőjelező érvek másik csoportja kifejezetten középpontba helyezi a közjó megvalósulásának gyakorlati akadályait, illetve a piaci tökéletlenségek-ből fakadó pozitív/ negatív externáliák kezelését, amelyet azonban nem a vállalati felelősségvállalás kiterjesztésében, hanem az ún. „szerződéses modellben” talál meg.

A szerződéses modell a közgazdaságtan azon felfogásán alapul, amelyet még a XIX. században Edgeworth³⁶ dolgozott ki, aki szerint a közgazdaságtudomány valójában nem más, mint a szerződések tudománya. Ebben a megközelítésben a piac egy olyan intézmény, amely világosan definiált jogrendszeren alapszik. A piac nem létezhet megfelelő vagyon-, szerződési, kártérítési stb. jog nélkül. Az osztrák iskola kiemelkedő

³³ RÓNA Péter: A természet törvényei versus a társadalom szabályai a közgazdaságtanban. *Magyar Tudomány*, 180. évf., 2019/4. 532–542.

³⁴ Philip H. WICKSTEED: *Common Sense of Political Economy*. London, Macmillan, 1933.

³⁵ Ludwig VON MISES: *Profit and Loss*. Kessinger Publishing, 1951., LLC (September 10, 2010).

³⁶ Francis Y. EDGEWORTH: *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. C. Kegan Paul & Co., 1881. 17.

teoretikusa, Friedrich August von Hayek, egészen addig megy el, hogy a piacnak tulajdonított problémák valójában nem mások, mint a jogrendszer hibái.³⁷

A szerződéses iskola a vállalati működést, ezen belül a VTF-et érintő legfontosabb tételei az alábbiak:

- A vállalat szerződéses köteleket tükröz, ezért a jog által meghatározott, vagyis ‘jogi műfaj’.³⁸ Ennek megfelelően a vállalat egy szerződési forma a tulajdonosok között, amely kizárólag a tulajdonosok (*shareholder*) érdekeit veheti figyelembe.
- A vállalat személyek magánügye, amely nem terhelhet szerződésen kívüli köteleességeket a vállalatra. Szerződésben rögzített üzleti hatókör nélkül senkinek sincsenek jogai a vállalatban.
- Ha a vállalat üzleti tevékenysége nem felel meg a társadalmi elvárásoknak, akkor a kormány feladata megfelelő szabályozással kezelni és felszámolni a problémát, például adók kivetése révén.

Ebből a felfogásból következően a vállalatoknak nem kell további közösségi beruházásokat finanszírozniuk, hiszen fizetnek adókat, amelyek célja éppen a kapott előnyök és az okozott hátrányok kompenzálása. Ebben a gondolati keretben dolgozta ki David Elkins³⁹ a ‘többszörös cél’ elméletét, amely modell a különböző adótípusok kivetésének célja, és az adófizetők tevékenységének jogszerűsége alapján csoportosítja az adókat.

4.táblázat: Az adók csoportosítása céljuk szerint (Elkins, 2009):

Adófizető tevékenysége	Adóztatás célja	
	Piaci működés helyreállítása	Piaci működés megváltoztatása
Legitim	Kommutatív adózás	Disztributív adózás
Illegitim	Restitutív adózás	Punitív (büntető) adózás

Az adóztatás célja lehet a piac működésének helyreállítása vagy megváltoztatása. Ha az adófizető legitim módon jár el, akkor az előbbi cél esetében ún. kommutatív adóztatásról beszélhetünk, amelynek az a feladata, hogy a piaci tökéletlenségek okozta károkat kompenzálja. Ilyen lehet például a negatív externáliákat okozó tevékenységek adóztatása, mint amilyen a környezetszennyezés. Ha az adóztatás célja a piaci működés megváltoztatása, akkor disztributív adók kivetése révén lehet a jövedelmeket újraelosztani egyfajta szociális igazságosság mentén. Ha az adózó tevékenysége jogszabályba ütköző, akkor a fentiekben leírt két adózási cél alapján ún. restitutív és punitív (büntető) adókat vehet ki a kormányzat. Az előbbi az illegitim vagyonok behajtására szolgál, míg az utóbbi a jogszerűtlen magatartástól kívánja elrettenteni a piaci szereplőket.

³⁷ Friedrich A. HAYEK: Law, Legislation and Liberty. *Rules and Order*, Volume 1. 1973.

³⁸ Martin JENSEN: Value Maximization, Stakeholder Theory and the Corporate Objective Function. *European Financial Management*, Volume 7., Issue 3., 2001. 297–317.

³⁹ David ELKINS: *Taxation and the terms of justice*. *University of Toledo Law Review*, Vol. 41., 2009. 73–105.

3.3. A stakeholder elmélet nem megfelelő megközelítése az üzleti tevékenységnek

A stakeholder elmélet az egyént és a szervezeteket (vállalatokat) társadalmi kontextusukban értelmezi. Az előzőekben említett „szerződéses modellel” szemben ezt a megközelítést „közösségi modellnek” nevezzük. A közösségi modellben az üzleti vállalkozásoknak többféle céljuk kell, hogy legyen: nemcsak a tulajdonosok érdekeit, hanem a szélesebb értelemben vett stakholderok javát is szolgálniuk kell, akik között a tulajdonos csak az egyik szereplő.

A stakeholder elmélet érvényességét megkérdőjelező szakirodalom a 'shareholder' vagyis a tulajdonosi elmélet érvényességét hangsúlyozza. A tulajdonosi elmélet értelemszerűen a tulajdonosoknak ad elsőbbséget, ahogy ez a szerződéses modell kapcsán fentebb már bemutatásra került. Ebből kifolyólag a vállalat egyetlen célja a tulajdonosok vagyonának maximalizálása lehet kizárólag. A tulajdonos elsőbbsége mellett szól több érv is, így például az, hogy a tulajdonosé a legnagyobb kockázat, míg a legkisebb jogi védelem éppen őt illeti meg a többi érintetthez viszonyítva. Egy másik érv szerint a vállalat irányítása akkor lesz a legjobb, illetve a leghatékonyabb, ha ezt olyan vezetők teszik, akiket a tulajdonosok választanak, és akik kizárólag a tulajdonosoknak tartoznak beszámolási kötelezettséggel.

Elaine Sternberg⁴⁰ az egyik szószólója a stakeholder elmélet elleni szellemi csatának. Meglátása szerint a stakeholder elmélet egyszerűen nem kompatibilis az üzlettel úgy általában, de konkrétan, a vállalat irányításának gyakorlatával sem. Ellenvetései az alábbiakban foglalhatók össze:

- A stakeholder elmélet nem biztosítja a vállalatvezetők számonkérhetőségét. A vállalatvezető valójában nem felel a tulajdonosnak.
- Az elmélet aláássa a személyes tulajdon és a magánvagyon intézményeit.
- A stakeholderok száma végtelen, nincs mód a különböző, egymással versengő érdekek kiegyensúlyozására.
- A stakeholder elmélet 'ingyen ebédet' biztosít a vállalatvezetőknek, akik úgy kívánják élvezni a vállalat nyújtotta előnyöket, hogy közben nem adnak cserébe semmit, és megkerülik a beszámoltatási kötelezettséget.

3.4. A kormányzati feladatok vállalati átvállalása súlyos problémákat okozhat a közjavak kínálatában

A VTF különböző definíciói nem teszik világossá, hogy a vállalatoknak helyettesíteniük vagy kiegészíteniük kell-e a kormányzati feladatokat. Az előbbi munkamegosztás az, ami további kérdéseket vet fel. Az Európai Bizottság korábban hivatkozott definíciója a VTF-et önkéntes tevékenységként azonosítja. Ebben az esetben azonban nincs arra garancia, hogy egy adott kormányzati feladat elvégzésre kerül-e vagy sem, ha

⁴⁰ Elaine STERNBERG.: Stakeholder Theory Exposed. *Economic Affairs*, Volume 16., Issue 3., 1996. 36–38.

ellátását a vállalatokra bizzuk. Vagyis óhatatlanul lesznek olyan területek, ahol sem a kormányzat, sem a vállalat nem állít elő közjavakat.⁴¹

A másik, gyakran hangoztatott érv, hogy a vállalatok alapvetően nem alkalmasak közjavak előállítására. Ennek többek között az az oka, hogy nem rendelkeznek megfelelő kompetenciákkal ahhoz, hogy a társadalom elvárásainak megfelelő segítséget, szolgáltatást nyújthassanak, valamint demokratikus felhatalmazással sem bírnak a kormányzatokkal ellentétben.⁴²

Tovább bonyolítja a helyzetet az a tény, hogy a multinacionális vállalatok keresztbe- kasul szelik át a határokat, viszont az eltérő telephelyeken működő divízióik különböző nemzeti kormányokkal találják szemben magukat. Ahogy ez a korábban leírtakból már kiderült, a különböző országok különböző hagyományokkal, kormányzati funkciókkal rendelkeznek, amelyekhez egyenként kell alkalmazkodnia a nemzetközi vállalatoknak. Ebből következően egy globalizált világban a nemzeti kormányok és nem a nemzetközi vállalatok azok a piaci szereplők, amelyek képesek a különböző (üzleti, civil, közszolgálati) szektorok igényei között hatékonyan közvetíteni.

4. Válasz a VTF közgazdasági kritikájára a Katolikus Egyház társadalmi tanításának tükrében

Az előző fejezetben összegyűjtött kritikai irányzatok a vállalati társadalmi felelősség-vállalás fogalmáról és érvényességéről egy széleskörű közgazdasági diskurzus tárgyát képezik. Az alábbiakban a fenti ellenérvekre reflektáló, a VTF mellett állástfoglaló megállapításokat fogom bemutatni még hozzá oly módon, hogy ismertetem a Katolikus Egyház társadalmi tanításának azon pontjait, amelyek az adott vitapont katolikus értelmezését világítják meg.

A Katolikus Egyház társadalmi tanítása (KTT) nem közgazdasági modellek kidolgozását tűzi ki célul. A Katolikus Egyház nem kínál egy alternatív harmadik utat a kapitalizmus vagy a szocializmus rendszere mellett. A Katolikus Egyháznak ugyanakkor határozott törekvése, hogy minden emberi tevékenységet, köztük a gazdasági tevékenységet is, az erkölcsi szempontok középpontba helyezése révén értékeljen és felszólaljon minden, ezt az elvet sértő visszásság ellen. Az erkölcs és a gazdaság elválaszthatatlanságára pápai enciklikák egész sora hívja fel a figyelmet: *Rerum Novarum* (RN, 1891), *Quadragesimo anno* (QA, 1931), *Populorum Progressio* (PP, 1967), *Centesimus Annus* (CA, 1991), *Caritas in Veritate* (CiV, 2009) és *Evangelii Gaudium* (EG, 2013).

A KTT álláspontját alapvetően a vonatkozó pápai enciklikákra való hivatkozással fogom értelmezni, de a katolikus álláspontot osztó közgazdászok, tudósok teoretikus és empirikus kutatási eredményeivel is kiegészítem, illetve alátámasztom.

⁴¹ M. S. ABLANDER: Corporate Social Responsibility as Subsidiary Co-Responsibility: A Macroeconomic Perspective. *Journal of Business Ethics*, Vol. 99., 2011. 115–128.

⁴² William H. SHAW – Vincent BARRY: *Moral Issues in Business*. Belmont (CA), Wadsworth Publishing Company, 1992.

4.1. A piacgazdaság etikától függetlenül nem teremti meg a közjót – a VTF nem felesleges

A Smith-i gondolatok neoklasszikus újraértelmezését számos kritika érte a közgazdaságtudomány berkein belül, melyekhez több ponton kapcsolódik a Katolikus Egyház tanítása.

A *'homo oeconomicus'* meghatározásának korlátait a 2018-ban Nobel-díjjal kitüntetett Thaler és szerzőtársa, Sunstein által 2011-ben megjelent „Nudge”⁴³ című munkája foglalja össze, rámutatva azokra a viselkedépszichológiai tényezőkre, melyek eltérítik a valós piaci szereplők döntéseit a racionális várakozásokra épülő modellek feltételezéseitől, ez pedig a modellek érvényességére is kihat. Ahogy a szerzők hangsúlyozzák: az ember nem *'homo oeconomicus'*, hanem *'homo sapiens'*. A 2008-as pénzügyi válság viselkedési gazdaságtani okaként a könyv utóirata három okot jelöl meg: a korlátozott racionalitást, az önkontroll hiányát, és a társadalmi befolyásolás erejét. A szerzők ugyanakkor rámutatnak arra is, hogy „A kapzsiság és a korrupció is közrehatott a válság kialakulásában, de a kulcsszerepet az egyszerű emberi gyengeség játszotta.”⁴⁴

A viselkedési közgazdaságtan állításaival összhangban a Katolikus Egyház sem fogadja el az emberi személyiség ilyen jellegű korlátok közé szorítását. A KTT a piacot olyan emberek közösségeként azonosítja, akik nem azonosak a *'homo oeconomicus'*-szal, azzal az emberképpel, amely a KTT szerint ontológiailag nem valóságos konstrukció. A *'homo oeconomicus'* egyszersmind *'homo sociologicus'* is, hiszen ugyanaz az ember dönt a gazdasági, mint a leghétköznapibb ügyekről, vagy akár erkölcsi kérdésekről is. Hinze⁴⁵ megfogalmazásában ez a tisztán gazdaságilag vezérelt személy (*a 'homo oeconomicus'*) leginkább szociopataként írható le, akít se szűkebb, se tágabb közössége nem érdekel, és erkölcsi szempontok sem korlátoznak.

A Katolikus Egyház a *'homo oeconomicus'* elutasításában nem egy idealisztikus emberképből indul ki, hanem épp ellenkezőleg, mint az emberi személyiség több évezredes tapasztalatokon alapuló ismerője, rávilágít az ilyen jellegű leegyszerűsítések káros és sehova se vezető következményeire. Ugyanakkor az ember számára olyan erkölcsi mércét és célt jelöl ki, ami messze túlmutat a racionális, gondos gazdálkodótól elvárható szinten.

A láthatatlan kéz metaforájának értelmezési problémáiról Madarász Aladár⁴⁶ és Fazekas Károly⁴⁷ írt átfogó tanulmányt. Érvelésük egyik legfontosabb üzenete, hogy a Smith-i életmű nem értelmezhető a már korábban hivatkozott „Az erkölcsi érzelmek elmélete”⁴⁸ című műve nélkül. A teljes életművet figyelembe véve, a piacgazdaságnak,

⁴³ RICHARD H. THALER – CASS R. SUNSTEIN: *Nudge, Jobb döntések egészségről, pénzről és boldogságról*. Budapest, Manager Könyvkiadó, 2011.

⁴⁴ THALER i. m. 246.

⁴⁵ C. F. HINZE: Economic recession, work and solidarity. *Theological Studies*, vol. 72., no. 1., 2011.

⁴⁶ MADARÁSZ ALADÁR: Tisztesség, empátia, közgazdaságtan. *Közgazdasági Szemle*, LXI. évf., 2014. július–augusztus, 801–844.

⁴⁷ FAZEKAS KÁROLY: A láthatatlan kéz – szemelvények egy metafora történetéből. *Közgazdasági Szemle*, LXIII. évf., 2016. október, 1120–1141.

⁴⁸ SMITH (1759) i. m

benne a *'homo oeconomicussal'* és a 'láthatatlan kézzel' éppen az ember morális fel-emelkedésének szolgálata a végső célja.

„Ekképpen mindkét mű a liberális kapitalista társadalom mellett érvel, hiszen épp a kereskedő társadalom biztosítja, hogy az egyén saját morális fejlődését elősegítő megfelelő közelségben és távolságban legyen a társadalom más tagjaitól.”⁴⁹

A 'láthatatlan kéz' automatikus egyensúlyteremtő szerepének vitatott voltára mutat rá Madarász, amikor hivatkozza a szintén Nobel-díjas Joseph Stiglitz híres kiáltványát, melyben Stiglitz kijelenti, hogy a piacok nem hatékonyak. „Nevezetes tételek, mint az Adam Smith-féle láthatatlan kéz, nem érvényesek; a láthatatlan kéz azért volt láthatatlan, mert ott sem volt. Kevesen érvelnének ma amellest, hogy a bankok menedzserei saját érdeküket követve a világgazdaság jólétét mozdítják elő.” (Stiglitz [2010] – nyílt levél a Financial Timesban.)⁵⁰

A KTT a gazdasági tevékenység végső célját az ember fejlődésének szolgálatában jelöli ki. A tanítás rámutat arra is, hogy nem menthető fel az egyén a közjó iránti erkölcsi felelősség alól azzal az érveléssel, hogy helyette, majd a 'láthatatlan kéz' azt megvalósítja. Szent II. János Pál pápa, majd Benedek emeritus pápa is hangsúlyozza, hogy a piaci automatizmusba ('láthatatlan kézbe') vetett hit „[...] arra ösztönözte az embert, hogy gyakran romboló módon visszaéljen a gazdaság eszközével.” [CiV 34.] Semmi sem történik automatikusan, az erkölcs erőfeszítést igényel. A gazdasági fejlődés nem eredményez társadalmi igazságosságot, a gazdasági jólét nem növeli a társadalom minden tagjának jólétét, épp ellenkezőleg (2. ábra).

Ferenc pápa Evangélii Gaudium című enciklikájában a szegények védelmében foglal állást a piac autonómiájával szemben, amely, véleménye szerint, közvetlenül felelős a szegénység fennmaradásáért. A neoliberalis közgazdaságtan képviselői ugyanis

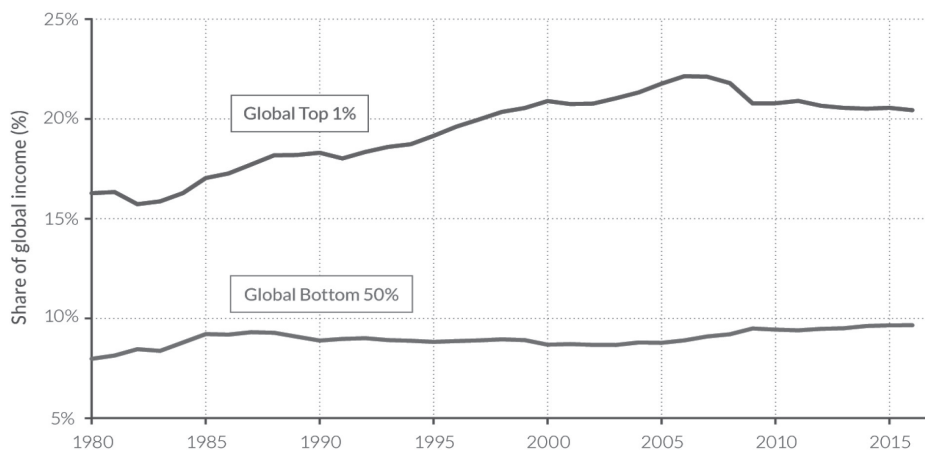
„[...] feltételezik, hogy minden, a szabad piac által támogatott gazdasági fejlődés önmagában nagyobb kiegyensúlyozottságot és társadalmi befogadást hoz létre a világban. Ez a tények által soha meg nem erősített vélemény elnagyolt és naiv bizalmat fejez ki a gazdasági hatalom birtokosainak jóságára, továbbá az uralkodó gazdasági rendszer által szentesített mechanizmusok iránt. Közben a kirekesztettek továbbra is várakoznak. [...] Miközben kevesek jövedelme hatványozottan növekszik, a többség egyre távolabb kerül e szerencsés kisebbség jólététől.” [EG 54. és 56.]

XI. Pius pápa 1931-ben így látta az önmagát szabályozó szabadpiaci káros hatását: „A korlátlan gazdasági verseny önmaga ellentétét eredményezi, a gazdasági hatalom- és erő koncentrációjához vezet.” [QA 108.]

⁴⁹ FAZEKAS i. m 1133.

⁵⁰ MADARÁSZ i. m. 835.

2. ábra: Az alsó 50% és a felső 1% jövedelemeloszlása 1980–2016 (WD world 2017)



Source: WID.world (2017). See wir2018.wid.world/methodology.html for data series and notes.

In 2016, 22% of global income was received by the Top 1% against 10% for the Bottom 50%. In 1980, 16% of global income was received by the Top 1% against 8% for the Bottom 50%.

A KTT elismeri és legitimnek tartja a nyereségre való törekvést, de Friedmannal ellentétben semmiképpen sem tekinti kizárólagos célnak [Pontifical Council 51]. Ahogy Szent II. János Pál pápa hangsúlyozza a Centesimus Annus című enciklikájában, hogy ha a nyereséget tisztességtelen módon érik el a vállalatok, például a munkások kizsákmányolásán vagy a vevők, ügyfelek megtévesztésén keresztül – ahogy ez a legutóbbi a 2008-as pénzügyi válság kapcsán is számtalanszor bebizonyosodott –, akkor ezzel megsérül a társadalmi igazságosság. A nyereség csak egy indikátor lehet, amely a közjót megteremtésével nyer legitimitást. Az üzleti tevékenységnek az értékek és az élet teljességének szolgálatára kell törekednie, ahol a gazdasági fejlődés és a társadalmi fejlődés kéz a kézben jár és feltételezi a felelősségvállalást egymásért. A piac akkor működik helyesen, ha a közjót szolgálja. „A világ mindenkié, nemcsak a gazdagoké.” [PP 23.] Benedek pápa még ennél is tovább megy és Caritas in veritate című enciklikájában a végső gazdasági célként a teljes ember fejlődését jelöli ki. „Az ember az egész gazdasági és társadalmi élet forrása, középpontja és végcélja.” [CIV 25.]

A közgazdaságtan matematikai modellekkel való leírásának korlátaira számos szerző felhívta már a figyelmet, köztük például Kornai János, aki szerint „[...] a közgazdaságtudomány nem logikai-matematikai tudomány, hanem reáltudomány, amelynek alapvető feladata a valóság megmagyarázása.”⁵¹ A közgazdaságtan módszertanilag levezethető „etikamentességét” Róna Péter már idézett cikke kérdőjelezi meg több szempontból is.

⁵¹ KORNAI JÁNOS: *Anti-equilibrium. A gazdasági rendszerek elméletéről és a kutatás feladatairól*. Budapest, KJK, 1971. 31.

„1. A természettudományok módszere nem honosítható a közgazdaságtanban, mert a gazdasági jelenségek ontológiája gyökeresen más, mint a természeté; 2. a gazdaságot nem okozati összefüggések, hanem szabályok irányítják; 3. a természettudomány módszere – ide értve a matematika alkalmazását – kiszorítja a közgazdaságtan tartományából a szándékosságot a cselekvés modellezéséből, megfosztja a cselekvő embert szabad akaratától, amiért az így felépített közgazdaságtannak nincs erkölcsi tartalma.”⁵²

A KTT egyik alapvető üzenete, hogy a gazdaság nem egy elkülönült világ, sajátos tényekkel, törvényekkel, speciális szereplőkkel, hanem az ember tevékenységeinek egyik megnyilvánulása, az emberi élet egészének a része, és mint ilyen, az erkölcs által meghatározott. [CiV 7., 53.] Ahogy Erdő Péter is rámutat: a gazdaság nem egy öntörvényű valóság, hanem tudatos és szabad emberi cselekvésekből tevődik össze. Hivatkozva a *Quadragesimo anno* enciklikára, Erdő hangsúlyozza, hogy a gazdasági tevékenység nem cél, hanem eszköz, amely Isten tervében kap értelmet.⁵³ Ferenc pápa meghatározása szerint:

„Az etika végső soron Istenre hivatkozik, aki elkötelezett választ vár, aki kívül van a piac kategóriáin. Eme abszolutizált piaci kategóriák számára Isten ellenőrizhetetlen, manipulálhatatlan, egyenesen veszedelmes, mert az embert teljes megvalósulásra és a rabszolgaság minden változatától való függetlenségre hívja. Az etika – a nem ideologizált etika – segít egyensúlyt és emberibb társadalmi rendet teremteni.”[EG 57.]

A KTT éppen ezért nem éri be azzal, hogy a piaci viselkedés nem egoista, ahogy Wicksteed igyekszik az erkölcsi kritikától megvédeni a piacgazdaság működési elveit.

A Katolikus Egyház antropológiai szemlélete alapján a piac nem egyszerűen a csere színhelye, hanem emberek közössége. [CiV 34.] Vagyis szemben Mises álláspontjával egy morális gazdaság szereplői nem egymástól független individuumok, hanem egymásért felelősséget és kötelezettséget vállaló közösség részei.

4.2. A jogi szabályozás önmagában nem válasz a társadalmi kihívásokra – közösségi modell

A KTT a korábbiakban már vázolt közösségi modell nézetét osztja a vállalat társadalmi szerepvállalását illetően. Ebből következően a vállalat nem lehet csak egy jogi fikció, nem egyszerűen egy magánügylet, hanem a társadalom szerves része, egy közösség tagja, és mint ilyen, felelősséggel tartozik a közösség többi tagjáért. Az üzleti vállalkozások nem önmagukban álló, kizárólag önmagukért létező, egymástól független szervezetek. Az üzleti vállalkozások szorosan kapcsolódnak a társadalomhoz, amelyben

⁵² RÓNA i. m. 532.

⁵³ ERDŐ Péter: *Munka, gazdaság és erkölcs II.* János Pál pápa tanításának fényében. *Magyar Tudomány*, 179. évf., 2018. 14–23.

működnek, és szolidaritással tartoznak ennek a közösségnek a tagjaiért [CA, 1991]. Mindez azt is jelenti, hogy az üzleti tevékenységnek az egész társadalom javát, végső soron tehát a közjót kell szolgálnia, ahogy ezt már fentebb is hangsúlyoztuk. [PP 23.]

A KTT nem kérdőjelezi meg a jogi szabályozás szükségességét vagy jelentőségét, de mint minden esetben, itt is hangsúlyozza, hogy erkölcsi tartalom nélkül a jog önmagában nem képes a társadalmi elvárások kikényszerítésére.⁵⁴ Zingales⁵⁵ mutat rá arra, hogy minden jelentősebb válságot követően a kormányzatok új intézményeket és jogszabályokat alkottak és vezettek be, hogy a jogrendszer segítségével kijavítsák a piac kudarcait. Minden igyekezet ellenére azonban a válságok újra és újra megisméltődnek – legutóbb 2008-ban –, vagyis a szabályozás önmagában nem elegendő a válság kockázatainak az eliminálására. Ez utóbbi válság kapcsán irányították rá az erkölcs jelentőségére a figyelmet a viselkedési közgazdaságtan korábban már hivatkozott képviselői a válsághoz vezető okok kutatása során.

Az adózásban a társadalmi kötelezettségekre megoldást kereső és találó érvekkel szemben az adóztatás gyakorlatának számos korlátja hozható fel ellenérvként. Az országoként eltérő adók, az offshore cégek alapításával adóparadicsomokba menekített profit lehetősége, és az ebből következő adóverseny hatására olyan alacsony adószintek jöttek létre egyes országokban, amelyek már a közjavak finanszírozását lehetetlenné tették el.⁵⁶ Más esetben ugyanez az adóverseny az adóteher igazságtalan megoszlásához vezethet egy-egy ország gazdaságában: a tőketulajdonosok helyett ugyanis a kevésbé mobil munkavállalókra terheli egy-egy kormányzat a közjavak költségeit.⁵⁷ Mindezek következtében a kialakult adózási pozíciók és eltérő adóalapok mindennek tekinthetőek, csak társadalmilag kívánatosnak nem.

A tökéletes jogrendszerben és adórendszerben keresni a megoldást az üzleti, gazdasági élet tökéletlenségeire sem könnyebben kivitelezhető törekvés, mint az erkölcsi elvárásokat számonkérni rajta.

4.3. A stakeholder elmélet megfelelő megközelítése az üzleti tevékenységnek

A stakeholder elmélet tételes kritikájának Elen Sternberg által megfogalmazott pontjaira úgy tudunk választ adni, ha a VTF és a vele szoros összefüggésben levő stakeholder elmélet fentiekben már vázolt definíciójához visszanyúlunk. Nézzük sorra az egyes ellenérveket e meghatározások tükrében!

A vállalatvezetők számonkérhetőségének megkérdőjelezésére válaszként a VTF első elvére hivatkozva cáfolhatjuk meg az állítást. Ez az elv ugyanis előírja a menedzserek

⁵⁴ David K. MILLON: *New Directions in Corporate Law: Communitarians, Contractarians, and the Crisis in Corporate Law*. *Wash. & Lee L. Rev.*, 1993. 1373, 1377.

⁵⁵ Luigi ZINGALES: *Does Finance benefit society?* Cambridge, Massachusetts, Harvard University, NBER and CEPR, 2015.

⁵⁶ KATONA Klára: Az adóverseny kelet-közép-európai és magyarországi hatásai a vállalati befektetésekre és a termelésre. In: BÉLYÁCS Iván (szerk.): *A vállalati növekedés tapasztalatai az 1993–2012 közötti időszakban*. Akadémiai Kiadó, 2015

⁵⁷ MIKE Károly: A gazdaságpolitikai döntéshozatal nemzetek fölötti centralizációja és a közösségi gazdaságtan. *Közgazdasági Szemle*, L. évf., 2003. március, 254–268.

szigorú beszámoltatásának kötelezettségét a tulajdonosoknak, a jogrendszernek és az egész társadalomnak. A VTF tehát *per definitionem* a vezetők számonkérhetőségén alapul.

A végtelen számú stakeholder eltérő érdekeinek összeegyeztethetlenségében problémát látó kritikával szemben Benedict Sheehy 2006-os tanulmányára hivatkozhatunk,⁵⁸ ami rávilágít arra, hogy a tulajdonosok száma és érdekeltsége legalább olyan sokrétű és burjánzó, mint a stakeholdereké. E tulajdonosi érdekek kiegyensúlyozása pedig minden vállalat számára folyamatos, szinte naponta jelentkező kihívást jelent. Nem igaz tehát az az állítás, hogy a sokszínű érdekek kezelése a vállalati működéstől idegen, illetve ellehetetleníti azt.

A tulajdonosok elsőbbsége melletti további érvként hangoztatott nagyobb kockázat és kisebb jogi védelem szintén nem tartható álláspont Sheehy szerint.⁵⁹ Ennek egyik oka a tulajdonosok és a stakeholderek között fennálló információs aszimmetria – az előbbi javára –, amely különösen csődhelyzetben nyilvánul meg. A csődhelyzetben alkalmazható, a tulajdonosok számára nyitva álló kilépési opciók ugyanis éppen hogy jelentősen csökkentik a tulajdonosok kockázatát a többi stakeholderrel (pl. hitelezővel) szemben.

Végül a magánvagyon tiszteletben tartásának hiányával és az ‘ingyen ebéd’ vádjával kapcsolatosan a bevezető fejezetben hivatkozott filantróp felelősség Lantos-féle kiterjesztésére hivatkozhatunk, amely úgy határozza meg ezt a vállalatvezetési kötelezettséget, mint olyat, ami nyereséget biztosít a vállalatnak a jóhírnéven és a goodwillen keresztül. A VTF és a vállalati érték növekedése közötti összefüggés empirikus bizonyítására Kotler⁶⁰ egy egész könyvet szentelt.

A KTT a stakeholder elmélet megközelítését fogadja el mérvadónak, amelyet számos enciklika is bizonyít [CA 35.; CiV 40.]. A vállalkozásoknak mindazok jólétét szolgálniuk kell, akikkel az üzleti tevékenységük során kapcsolatba kerülnek [CA 35.]. Ebből következően a vállalat nemcsak a tulajdonosainak, hanem az összes stakeholdernek is felelősséggel tartozik [CiV 40.].

Következésképpen a vállalatvezetés nem törődhet csak a tulajdonosok érdekével, ahogy ezt a ‘*shareholder*’ elmélet képviselői állítják.

4.4. A kormányzati feladatok vállalati átvállalása nem okozza, hanem megoldja a problémákat

Az Európai Bizottság által definiált önkéntes VTF miatti bizonytalansággal szemben a Katolikus Egyház egyik alapelve, a szubszidiaritás nyújthat megoldást. Míg az önkéntes felelősségvállalás valóban eredményezheti bizonyos közjavak előállításának hiányát, addig a Katolikus Egyház tanításának egyik sarokpontja, a szubszidiaritás elve a piac különböző szektorai közötti kölcsönös és hézagmentes együttműködést hirdelve

⁵⁸ Benedict SHEEHY: ‘Scrooge-the Reluctant Stakeholder: Theoretical Problems in the Shareholder’ Stakeholder Debate, University of Miami, *Business Law Review*, Vol 14., 2006. 193–240.

⁵⁹ SHEEHY i. m.

⁶⁰ KOTLER i. m.

áthidalja ezt a nehézséget [PCJP (2004) 185–186.; XI. Pius (1931) 79]. A szubszidiaritás annyit jelent, hogy minden döntést és végrehajtást azon a lehető legalacsonyabb szinten kell meghozni, ahol a legnagyobb hozzáértéssel rendelkeznek. Már XI Pius pápa is úgy tekint a szubszidiaritás fogalmára, mint az állam, a civil társadalom és az egyének közötti munkamegosztás szervező elvére [QA 79]. A szubszidiaritás ebben a megközelítésben egyrészt megvéd az állam túlterjeszkedésétől és a túlszabályozástól, másrészt viszont lehetőséget is teremt az államnak arra, hogy beavatkozzon mindazonkon a területeken, ahol alacsonyabb szinten nincs mód a folyamatok befolyásolására.

XIV. Benedek emeritus pápa a szubszidiaritás elvét a globális térre is kiterjeszti, és amellett érvel, hogy nemzetközi szinten is megfelelő szervezési elvként használható az állam, a civil szektor és az üzleti szektor közötti munkamegosztásban [CiV 57.].

Azok az állítások, amelyek a vállalatok inkompetenciájára és demokratikus felhatalmazásuk hiányára hivatkozva kérdőjelezik meg a VFT érvényességét, leginkább azzal az egyszerű ténnyel cáfolhatóak meg, hogy a nemzetközi nagyvállaltok, ha kompetensek, ha nem, ha van felhatalmazásuk, ha nincs, kétségkívül óriási társadalmi, gazdasági erővel és befolyással bírnak.

A következő oldalon lévő táblázat a világ 100 legnagyobb gazdasági hatalma között csupán 31 nemzetállamot, ugyanakkor 69 vállalatot azonosít be 2016-ban!

5. Összegzés

Jelen tanulmány a vállalati társadalmi felelősségvállalás (VTF) kérdéskörét a Katolikus Egyház társadalmi tanításának (KTT) szemszögéből elemezte, különös tekintettel a VTF-fel szemben megfogalmazott kritikai álláspontokra.

A KTT legfontosabb, a kritikával szemben a VTF-fet támogató megállapításai a következők. A Katolikus Egyház hangsúlyozza a gazdaság és az etika szétválaszthatatlanságát. A gazdaságnak nincs egy elkülönült, sajátos világa, különös törvényekkel és tényekkel. A közgazdaságtudomány főárama által definiált '*homo oeconomicus*', a gazdasági élet főszereplője, ontológiai értelemben nem valós személy, egy hamis és leszűkített konstrukciója az embernek. A piac minden szereplője – így a vállalat is – erkölcsi felelősséggel tartozik a másikért és a közjóért, amelynek megvalósulása nem automatikus, hanem erőfeszítéseket követel.

Az üzleti vállalkozás nem egy jogi fikció, hanem a társadalom egyik szereplője, egy közösségnek a tagja, amely szolidaritási kötelezettséget követel meg a vállalattól a közösség többi tagjáért.

Erkölcös és felelősségteljes magatartás nélkül a jogi szabályozás önmagában nem képes megoldani a piaci működés tökéletlenségeit.

Minden vállalatnak legitim, de nem egyetlen célja kell, hogy legyen a tulajdonosok vagyonának növelése. Ugyanakkor a vállalat felelősséggel tartozik mindazon természetes és jogi személyekért is (stakeholderekért), akikkel kapcsolatba kerül.

A KTT egyik fontos alapelve a szubszidiaritás, amely megoldást kínál a különböző piaci szereplők, különösen az állam és a vállalatok közötti hatékony munkamegosztásra.

A Katolikus Egyház társadalmi, gazdasági tanítása az embert, az erkölcsöt és a piacot a maga bonyolultságában és valós összefüggésrendszerében meghatározva mu-

tat utat a gazdaság megújítására törekvő közgazdasági gondolkodásnak és érdemben hozzá tud járulni a VTF érvényességéről folytatott diskurzushoz.

5. táblázat: A világ 100 legnagyobb gazdasági hatalma 2016-ban

Country/Corporation		Revenue (US\$, bns)	Country/Corporation		Revenue (US\$, bns)	Country/Corporation		Revenue (US\$, bns)
1	United States	3,251	35	Austria	189	69	Ping An Insurance	110
2	China	1,416	36	Samsung Electronics	175	70	United Arab Emirates	110
3	Germany	1,439	37	Tencent	170	71	Kia	108
4	Japan	1,253	38	Glencore	167	72	Société Générale	107
5	France	1,101	39	Industrial & Commercial Bank of China	166	73	Amazon.com	107
6	United Kingdom	876	40	Daimler	162	74	China Mobile Communications	107
7	Italy	631	41	Denmark	157	75	SAIC Motor	107
8	Brazil	585	42	UnitedHealth Group	153	76	Walgreens Boots Alliance	103
9	Canada	482	43	CVS Health	152	77	HP	103
10	Walmart	474	44	EXOR Group	150	78	Assicurazioni Generali	103
11	Spain	426	45	General Motors	147	79	Cardinal Health	102
12	Australia	370	46	Cord Motor	147	80	BMW	102
13	Netherlands	330	47	China Construction Bank	143	81	Nissans Scripts Holding	102
14	Switzerland	299	48	AT&T	143	82	Nissans Motor	102
15	China National Petroleum	294	49	Total	143	83	China Life Insurance	101
16	Sinopec Group	291	50	Argentina	141	84	J.P. Morgan Chase	101
17	Korea, South	272	51	Hon Hai Precision Industry	140	85	Gazprom	99
18	Royal Dutch Shell	260	52	General Electric	140	86	China Railway Engineering	99
19	Mexico	251	53	China State Construction Engineering	136	87	Petrobras	97
20	Sweden	246	54	AmerisourceBergen	132	88	Traillgura Group	96
21	Exxon Mobil	237	55	Verizon	131	89	Nippon Telegraph & Telephone	96
22	Volksswagen	236	56	Citigroup	129	90	Boeing	96
23	Toyota Motor	234	57	Chiron	129	91	United States Bank	94
24	India	227	58	E.ON	129	92	China Railway Construction	94
25	Airbus	226	59	AXA	123	93	Bank of America Corp.	93
26	Belgium	222	60	Indonesia	123	94	ENI	93
27	BP	220	61	Indonesia	122	95	Nestlé	92
28	Switzerland	216	62	Allianz	122	96	Wells Fargo	90
29	Norway	211	63	Bank of China	122	97	Portugal	90
30	Russia	203	64	Honda Motor	119	98	HSBC Holdings	89
31	Berkshire Hathaway	203	65	Japan Post Holdings	116	99	Home Depot	89
32	Venezuela	193	66	Costco	112	100	Citigroup	88
33	Saudi Arabia	192	67	BNP Paribas	112			
34	Locknesson	192	68	Farmie Mae	110			

forrás: <https://oxfamblogs.org/wp2p/the-worlds-top-100-economies-31-countries-69-corporations>