

**Kezünkben a jövőnk
avagy
Milyen irányba befolyásolja az egyetemi
képzés a jövő vállalatvezetőinek
értékrendjét?
(Egy empirikus felmérés eredményei)**

Kazainé Ónodi Annamária

**144. sz. Műhelytanulmány
HU ISSN 1786-3031**

2011. október

Budapesti Corvinus Egyetem
Vállalatgazdaságtan Intézet
Fővám tér 8.
H-1093 Budapest
Hungary

**Kezünkben a jövőnk
avagy
Milyen irányba befolyásolja az egyetemi képzés a jövő vállalatvezetőinek értékrendjét?
(Egy empirikus felmérés eredményei)
Kazainé Ónodi Annamária**

Kutatást támogatta: TÁMOP-4.2.1/B-09/01/KMR-2010-0005

Absztrakt

Kutatásom a tulajdonosi értékteremtés és a morális értékek közötti kapcsolatot vizsgálta egy sajátos aspektusból. A Budapesti Corvinus Egyetem hallgatói között végeztünk felmérést, amely bepillantást enged a hallgatói értékrendbe. A több mint 400 kérdőív elemzése egyrészt képet ad arról, hogy a hallgatók hogyan döntenének menedzseri pozícióban etikai dilemma esetén, mi befolyásolja döntéseiket, másrészt kimutatható az oktatás hatása a vallott értékrendre, illetve a hallgatói döntésekre. A felmérés eredménye tanulságos mind oktatás módszertani, mind vállalatvezetési szemszögből is. Tanulmányom legfontosabb célja, hogy elgondolkozzunk azon, oktatóként vajon milyen irányba befolyásoljuk a jövő vállalatvezetőinek értékrendjét, és ezen keresztül a világot.

Kulcsszavak: tulajdonosi érték, érintettek, etikai dilemma, oktatás

**The future is in our hands or
How does business schools' education affect future managers' values?
(Results of an empirical research)¹**

Annamaria Kazai Ónodi
Adjunct Professor

Institute of Business Economics Faculty of Business Administration
Corvinus University of Budapest
E-mail: annamaria.kazaineonodi@uni-corvinus.hu

Abstract

This research investigates the connection between shareholder value creation and moral values from an intrinsic aspect: I offer insight into undergraduates' moral values (i.e., how they act as managers) and analyze influencing factors of managerial decisions in ethical dilemmas. I base my conclusions on analyzing more than 400 questioners. Results are interesting from the point of view of education and too from business practice. The most important goal of my essay is to consider our direct and indirect effects on the future generation as teachers.

Key words: shareholder value, stakeholders, ethical dilemmas, education

¹ The research was supported by TÁMOP-4.2.1/B-09/01/KMR-2010-0005

Bevezetés

Napjaink egyre súlyosbodó társadalmi, gazdasági, környezeti problémái következtében egyre több bírálattal éri az uralkodó közgazdaságtani szemléletmódot. Korten (1996) azon a véleményen van, hogy az üzleti érdekeket mindenek elé helyező gazdasági döntések nagymértékben hozzájárultak ezen problémák kialakulásához, de lehetséges változtatni ezen, egyrészt a rendszerszintű problémák kezelésével, másrészt tudatunk átalakításával. Kutatásomban kettős célt tűztem ki. Egyrészt szerettem volna mélyebben megérteni napjaink két uralkodó irányzatának a tulajdonosi-érték szemléletnek és az érintett elméletnek a viszonyát. Másrészt betekintést kívántam nyújtani az egyetemi hallgatók értékrendjébe, illetve az egyetemi képzés értékrend befolyásoló hatásába. A Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástudományi és Közgazdasági karán tanuló több mint 400 hallgató által kitöltött kérdőívek eredményei kerülnek ismertetésre egy rövid bevezető után.

Oktatás szerepe a társadalom formálásában

Az oktatás társadalomformáló szerepét gyakran emelték ki a meghatározó pedagógus személyiségek a történelem folyamán. Gondolhatunk akár Comeniusra (1592-1670), a kiemelkedő cseh-morva pedagógusra, aki a világ problémáinak megoldására kettős módszert ajánlott: a fegyveres harc mellett egy új pedagógia létrehozását. Véleménye szerint az új nevelés segítségével meg lehet ismertetni az emberekkel a világ összes ellentmondását és meg lehet mutatni nekik a helyes utat a jobb, emberibb jövő felé.² A felvilágosodás képviselői is hittek az oktatás társadalomformáló erejében. Nézeteik szerint olyan embereket kell nevelni, akik képesek lesznek megváltoztatni a társadalom viszonyait. Karácsony Sándor (1891-1952) a magyar pedagógia egyik kiemelkedő személyisége azt hangsúlyozta, hogy a társadalmi nevelés lehetetlen az értékre nevelés nélkül. Az ember a személyiségfejlődése során folyamatosan halad az értékskálán felfele. Kérdés, hogy az embereknek mekkora hányada jut el addig a felismerésig, hogy az eszmei értékek (pl: humánus, klasszikus örök értékek...) többet érnek az anyagi érdekeknél.

Napjaink társadalmi, környezeti problémái egyre inkább előtérbe helyezik az oktatás társadalomformáló szerepét. E komplex kérdéskörnek csupán egy kis szeletét fogom érinteni, amely kifejezetten a gazdasági irányú felsőoktatási képzéshez kapcsolódik. Kell-e etikai kérdésekkel, értékrenddel foglalkozni a felsőfokú közgazdasági és üzleti képzéseken belül? A

² Átvéve Pukánszky B. 1993.

válasz egyértelműen igen. Miért? Hagy válaszoljak Schumacher (1991) szavaival: „...vakmerő dolog nagy hatalmat adni az emberek kezébe anélkül, hogy tudnánk: van-e ésszerű elképzelésük arról, mit kezdjenek vele? Jelenleg nemigen férhet kétség hozzá, hogy az emberiség egésze halálos veszedelemben van, és nem azért, mintha hiányozna a tudományos és műszaki szakértelem, hanem mert mindezt többé-kevésbé rombolóan, bölcsesség nélkül használjuk fel. A több oktatás csak akkor segíthet rajtunk, ha több bölcsesség születik belőle” (Schumacher E. F. 1991. 82. old.) Bár jelentős viták folytak arról a kérdéstről, hogy kell-e illetve lehet-e etikát tanítani a felsőoktatási képzéseken belül, nem-e túl késő, lesz-e valamilyen hatása (e kérdéskör tárgyalását lásd Thomas R. Phipps et al. 1994), a legtöbb egyetem már elindult ebbe az irányba. Etikai kérdések megjelentek kifejezetten ilyen irányultságú tantárgyakban, a Budapesti Corvinus Egyetemen tantárgy portfóliójában például szerepel társadalmi vállalkozók, felelős döntéshozatal, gazdasági és üzleti etika tárgyak. Az üzleti etika oktatásának másik színtere, hogy szerves módon beépülnek a szaktárgyakba. Ennek az egyik szemléletes példája, hogy a vállalatok általános működését tárgyaló tárgyakban (lásd Vállalatgazdaságtan) az érintetti koncepciónak, a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának teret adnak egy-egy előadás, szeminárium, egy-egy tankönyv fejezet erejéig. (Az etikai kérdések tárgyalásának módjáról, annak helyéről a különböző képzésekben, a különböző megoldások előnyeiről és hátrányairól lásd Phipps et al. 1994.) E tendencia tovább erősödött a nagy vállalati botrányok után (Enron, Arthur Andersen, Worldcom, Tyco, Parmalat). Már nem csak az oktatók, hanem a vállalati szakemberek is érzékelték az etikával, az értékrenddel való foglalkozás fontosságát. Például a Deloitte and Touche nyugalmazott vezérigazgatója, Copeland J. E. (2005) is azon a véleményen van, hogy a számviteli oktatás során is kell etikai kérdésekkel foglalkozni. Nézete szerint a gyakorló szakembereknek és az oktatóknak egyaránt felelőssége van a számviteli és könyvvizsgálói szakma etikai moráljának helyreállításában, és ebben az egyéni személyes példamutatás játssza a legnagyobb szerepet. Személyes példamutatás oktatóként és szakemberként egyaránt.

Napjainkban már nem az a kérdés, hogy kell-e etikai kérdésekkel foglalkozni a gazdasági felsőoktatási képzéseken belül, hanem hogy hogyan valósítsuk ezt meg. A kérdés csak látszólag egyszerű, erre fog rávilágítani a felmérésem eredménye is.

Az üzleti képzések kettős kihívással néznek szembe: egyrészt meg kell tanítani a hallgatókat arra, hogy hogyan lehetnek sikeresek az üzleti életben, jövőbeli vállalatuk versenyképességét hogyan tudják elősegíteni; másrészt nem feledkezhetünk meg arról, hogy olyan eszközöket adunk kezükbe, amellyel akár jó vagy akár rossz irányba is befolyásolhatják környezetük vagy tágabban a világ alakulását. Már Arisztotelész is felhívta arra a figyelmet, hogy a

megszerzett tudás nem elegendő, sőt káros is lehet, ha azt rossz cél érdekében használja fel az ember. Ha a szaktantárgyak keretein belül elsődleges célként mindig a minél magasabb profit elérését szerepeltetjük, akár csak implicit módon is, mekkora hatása lesz annak az etikával foglalkozó kurzusnak, amely pedig csak a vállalati működés etikai oldalával foglalkozik? Ha a vállalati működés két fontos oldala: hatékony vállalati működés, értékteremtés a tulajdonosok számára, és a vállalatok társadalmi beágyazottsága, társadalmi felelőssége különböző tantárgyakban jelennek meg és nem történik meg az összekapcsolásuk, az ütköztetésük, akkor a jövő menedzsereinek a fejében milyen kép fog összeállni, hogyan fognak dönteni etikai dilemmák esetén? Gyakran párhuzamosan közvetítünk két értékrendet. Melyik lesz a domináns döntési szituációban? Kutatásomban ennek a kérdésnek a megválaszolásához szerettem volna közelebb kerülni.

Tulajdonosi-érték szemlélet versus érintett elmélet

A tulajdonosi-érték szemlélet, érintett elmélet dilemmájával több tanulmányomban foglalkoztam (lásd Ónodi A. 2004, Kaziné Ónodi A. 2010). Több ok miatt érzem mégis indokoltnak, hogy a két irányzat viszonyáról egy rövid összefoglalást adjak a kutatási eredmények bemutatása előtt. Egyrészt ez az a két irányzat, amelyik jelentősen befolyásolhatja a menedzserei döntések etikai következményeit. Másrészt mint oktató foglalkozhatunk mindkettővel, de lehet, hogy csupán az egyikre fókuszálunk. Mialatt a hallgatókat a sikeres vállalatvezetői döntések mikéntjére okítjuk, miközben a vállalati működés összefüggéseit magyarázzuk, akaratlanul is egy értékrendet közvetítünk feléjük. A vállalat alapvető céljáról, a vállalatok társadalmi felelősségvállalásáról alkotott véleményünk mindig ott van a háttérben, függetlenül attól, hogy ennek tudatában vagyunk-e vagy sem, illetve hogy ennek tárgyalása explicit megjelenik-e az órán vagy sem. Harmadrészt a kutatási eredmények megállapításai félrevezetőek lehetnek, ha előtte nem tisztázzuk a két irányzat kapcsolatát.³

A tulajdonosi-érték szemlélet szerint az üzleti vállalkozások elsődleges célja “tulajdonosi értéket teremteni törvényes és tisztességes módszerekkel” (Rappaport 2002. 19.old.). A tulajdonosi értéket a vállalat jövőbeli, hosszú távú cash-flow termelő képessége határozza meg. A tulajdonosi-érték szemléletet a legtöbb bíráló annak társadalmi hatása miatt érte. Az

³ A következő összefoglalás részét képezte Kazainé 2010/b. tanulmányának.)

érintett elmélet normatív irányzata⁴ szerint elfogadhatatlan, hogy a tulajdonosok érdekei abszolult elsőbbséget élvezzenek az összes többi érintettel szemben, “minden egyes érintett csoport önmagáért érdemel figyelmet, nem csupán azért, mert képes elősegíteni más csoportok – például a részvényesek – érdekeit.” (Donaldson T. – Preston L. E. 1995. 106. old.) Az érintett elmélet képviselői szerint a vállalat legfőbb célja, hogy mint egy közvetítő eszköz szolgálja a vállalat érintettjeit céljainak elérésében.

Véleményem szerint a két irányzat egyrészt egymás kiegészítői, másrészt egymás alternatívái. Ahhoz, hogy ezt megérthessük érdemes egy kicsit belepillantani a két irányzat vitájába.

A tulajdonosi-érték szemlélet képviselői általában három érvet szoktak hangoztatni nézeteik mellett. Legfőbb érvük, hogy a tulajdonosi értékteremtésre való koncentráció növeli a vállalati hatékonyságot, és ezen keresztül a nemzetgazdasági hatékonyságot (felmérések eredményeit lásd: Agrawal R. és szerzőtársai 1996, Bughin J.- Copeland T.E. 1997, Copeland T.- Koller T.- Murrin J. 1999. 49-60.old., Kazainé Ónodi A. 2009). Copeland és szerzőtársai 1999. érvelésének logikája, hogy a tulajdonosi értékteremtésre való koncentráció növeli a termelékenységet, amely a magasabb fogyasztáson keresztül az anyagi jólét növekedéséhez vezet. Ha nő az általános gazdasági jólét, az a legszegényebb rétegek felemelkedését is elősegítheti. Kérdés, hogy a megtermelt többletérték hogyan oszlik meg az érintettek között. Habár a világbanki adatok a szegénység csökkenését mutatták ki egyes régiókban, szinte minden egyes tanulmány egyetért abban, hogy a szegények és a gazdagok közötti különbségek folyamatosan nőnek. Az egyenlőtlenség problémáját a tulajdonosi-érték szemlélet által dominált üzleti logika nem képes kezelni, sőt inkább tovább mélyíti azt. Fel kell tennünk azt a kérdést is, hogy jó-e ha a társadalom legfőbb célja az anyagi jólét növelése? Amennyiben a világon mindenhol az USA átlagos életszínvonalán élnének az emberek, akkor ennek a fogyasztási szintnek a kielégítéséhez öt darab Föld bolygóra lenne szükség (adatok átvéve: Global Footprint Network.). Az anyagi jólét növelését mint elsődleges célt egyrészt a környezeti fenntarthatóság szempontjából lehet megkérdőjelezni, másrészt figyelmen kívül hagyja az alapvető emberi értékeket. A GDP-t összehasonlítva más alternatív, a társadalmi jólétet „jobban kifejező” mutatókkal⁵, Kerekes S. és Szlávik J. (2003. 42. old.) arra a következtetésre jut, hogy “egyre többet és többet termelünk és költünk azért, hogy egyre rosszabbul éljünk.”

⁴ Az érintettmegközelítés nem egységes, a különböző szerzők másként magyarázzák, másként használják, más bizonyítékokkal támasztják alá. Lásd Donaldson T.- Preston L. E. (1995).

⁵ A valódi társadalmi jólétet kifejező mutatók számításánál figyelembe veszik például a szabadidő értékét, az otthon végzett munka értékét, a fogyasztási egyenlőtlenségek és hosszú távú környezeti károsodások hatásait.

A második gyakran hangoztatott érv, hogy elegendő a tulajdonosi-érték növekedését célul kitűzni, mivel az csak a többi érintett érdekeinek figyelembevétele mellett valósulhat meg. A tulajdonosi értékmaximalizáló döntéshez figyelembe kell venni minden pénzbevételt és minden, a többi érintetthez áramló pénzkidrást. Fogyasztói igények figyelembe vétele nélkül nem lehet hosszú távon tulajdonosi értéket teremteni, feltéve ha létezik piaci verseny és megfelelő információáramlás, tehát feltételezzük a hatékonyan működő piacot. A munkavállalók érdekeinek figyelembe vétele attól függ, hogy a munkavállalók milyen mértékig képesek befolyásolni a vállalati értékteremtést, és milyen érdekérvényesítő képességgel rendelkeznek. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy minél nagyobb befolyással rendelkezik egy érintett csoport a vállalat jövőbeli pénzbevételeinek és pénzkidráisainak alakulására, annál inkább biztosított az érdekeinek érvényesülése a tulajdonosi érték koncepció logikájából következően. Ugyanakkor a vállalat gazdasági érdeke (tulajdonosok érdeke) nem minden esetben esik egybe a társadalom vagy egy-egy kiemelt érintett csoport érdekeivel. Az érintettek érdekei között átváltások vannak. Például tevékenység kihelyezéssel, fejlődő országokban történő bérgyártással csökkenthető a bérköltség, amely növeli a tulajdonosi értéket. A fejlődő országokban a profitorientált multinacionális vállalatok bedolgozó üzemeiben még mindig tapasztalható a munkások kizsákmányolása, a nem megfelelő munkakörülmények, a családok megélhetését nem biztosító alacsony bérek fizetése. Az érintett elmélet ezen a ponton bírálja a tulajdonosi-érték szemléletet: morális szempontból nem elfogadható, hogy a vállalat csak olyan mértékig vegye figyelembe az érintettek érdekeit, ameddig abból neki anyagi haszna származik. A tulajdonosi-érték szemlélet képviselőinek a viszontválasza erre az, hogy nem lehetséges egyszerre az összes érintett érdekét maximálisan képviselni. Az érdekek közötti konfliktust kezelni kell, s erre a legalkalmasabb a tulajdonosi érték. Jensen M. C. (2000) felvilágosult érintett elméletnek nevezi azt a megközelítést, amikor az érintettek érdekei közötti átváltásokat a tulajdonosi érték alapján kezelik. Szerinte ez megegyezik a felvilágosult tulajdonosi-érték szemlélettel, ahol a tulajdonosi-érték maximalizálása mellett figyelembe veszik a többi érintett érdekeit is. A tulajdonosi-érték szemlélet döntési szabálya (tulajdonosi érték növelés törvényes és tisztességes módszerek mellett) látszólag egyértelmű illetve morális szempontból sem támadható, ugyanakkor a gyakorlati alkalmazás során számos dilemmába ütközhet a vállalatvezető. Tisztességes-e a nagymértékű adóelkerülés (sok esetben vékony a határvonal az adócsalás és az adóoptimalizáció között), ha a jogszabályok lehetővé teszik, a társadalomban bevett gyakorlatnak számít és a tulajdonosi értéket növeli? Tisztességes-e minél nagyobb fogyasztásra ösztönözni a társadalmat? A vállalati és nemzetgazdasági

hatékonyságot egyértelműen növeli, növekszik a GDP, nagyobb társadalmi jólétet eredményez; ugyanakkor a természeti környezetre és az emberi gondolkodásmódra, az emberek értékrendjére gyakorolt hatása kérdéses. Tisztességes-e környezetszennyező technológiát telepíteni ki olyan fejlődő régióba, ahol a környezetvédelmi szabályok ezt még lehetővé teszik, bár hatása egyértelműen káros? A tulajdonosi-érték szemlélet követésének a vállalat többi érintettjére gyakorolt hatását illetve az ösztársadalmi hatását nem lehet a gazdasági, társadalmi, jogi környezettől függetlenül megítélni.

Végül a harmadik érv, hogy az érintett elmélet nem ad egyértelmű mércét a menedzseri teljesítmény megítélésére, könnyen igazolhatóvá teszi az értékromboló döntéseket, a képviseleti probléma erőteljesebben jelentkezik mint a tulajdonosi-érték koncepciónál.

A két irányzat egyrészt egymás kiegészítői, másrészt egymás alternatívái. Egymás kiegészítői abban az értelemben, hogy a tulajdonosi érték koncepció iránymutatást ad arra, hogy hogyan növelhetjük vállalatunk értékét, amely az anyagi jólét növekedéséhez vezet. Az érintett koncepció ugyanakkor rávilágít az érintettek szerepére, amelynek figyelembe vétele hozzájárulhat a tulajdonosi érték növeléséhez, de ennél is fontosabb, hogy az üzleti döntésekbe nagyobb hangsúllyal emeli be az etikai dimenziót.

A legfontosabb különbség a két irányzat között, hogy mit tekintünk eszköznek és mit célnak. Az érintettek figyelembe vétele a hosszú távú tulajdonosi értékteremtés miatt fontos-e, tehát az érintettek kezelése mint eszköz jelenik meg, vagy a tulajdonosi értékteremtés nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a vállalat hosszú távon tudja biztosítani a vállalat érintettjeinek jólétét? Ez utóbbi nézőpontból a hatékonyság növelése, a tulajdonosi értékteremtés egy olyan eszköznek tekinthető, amely a társadalmi célok szolgálatába állítható. Általánosságban, a cél felcserélése az eszközzel komoly problémákhoz vezethet. Napjaink egyik nagy kérdése hogy képesek leszünk-e a pénzre, az anyagi jólétre eszközként tekinteni, amely csupán egy eszköz a végső célunk eléréséhez. Ehhez viszont meg kellene értenünk, hogy mi is a végső célunk.

Kutatás célja és módszertana

Kutatásomnak kettős célja volt. Egyrészt szerettem volna a tulajdonosi érték versus érintettek dilemmát mélyebben megérteni, másrészt bepillantást szerettem volna kapni az egyetemi hallgatók értékrendjébe, az oktatás értékrend befolyásoló hatásába.

A kérdőíves felmérés alapötlete J. M Rose-tól (2007) származik, aki menedzseri döntéseket vizsgált etikai szituációkban. Rose 34 amerikai vállalatvezető körében végezte el a felmérését.

Az általa használt két etikai szituációt alkalmaztam felmérésem során, amely érdekes összehasonlíthatóságot biztosított a későbbiekben. Rose J. M. (2007) felméréseinek további érdekessége, hogy két különböző pozícióban kellett döntést hozni. Véletlenszerűen lett kiválasztva, hogy kiknek kell egy nyílt részvénytársaság vezérigazgatói pozíciójában és kiknek társtulajdonosként döntenie. Ezt a metodológiát is átvettem kutatásom során.

Az összeállított kétoldalas kérdőívet 217 egyetemi hallgató töltötte ki a Budapesti Corvinus Egyetemen 2009 október és 2010 februárja között. (A felmérés eredményei publikálásra kerültek, lásd Kazainé 2010/a) A résztvevők 46,5%-a (101 hallgató) alapképzésen tanuló első évfolyamos hallgató volt, míg 53.5% mesterképzésen tanult. Az első eredmények azt mutatták, hogy jelentős különbségek vannak a hallgatói csoportok attitűdje között. Legnagyobb különbséget az alapszakos és mesterszakos hallgatók között tapasztaltunk. Ez az eredmény ösztönzött bennünket egy kísérletre. A vállalatgazdaságtan kurzuson belül szeretnénk volna "lemérni" az oktatás hatását a hallgatók értékrendjére. 2010 szeptemberében 6 csoportban kértük meg az első évfolyamos hallgatókat, hogy töltsék ki a kérdőívet a legelső vállalatgazdaságtan szemináriumon. A célunk az volt, hogy megismerjük a hallgatók értékrendjét mielőtt még elkezdték volna egyetemi tanulmányaikat. A félév folyamán visszajelzést adtunk a hallgatóknak a felmérés eredményeiről, foglalkoztunk a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának kérdésével. 2010 decemberében, a vállalatgazdaságtan kurzus végén egy továbbfejlesztett kérdőív kitöltésére kértük meg a hallgatókat 3 csoportban (82 hallgató ismételte meg a kérdőív kitöltését). Ezzel a megismételt kérdőívvel lehetővé vált, hogy vizsgáljuk vajon adott csoporton belül egy féléves vállalatgazdaságtan kurzus hatására (elvonatkoztatva az egyetem többi tárgyainak hatásától) történt-e változás a hallgatók értékrendjében. Végül több mint 400 feldolgozott kérdőívre alapozhattuk következtetéseinket.

Kutatás adatbázisa

2009 október és 2011 február között 505 hallgató töltötte ki a kérdőívet. 82 hallgató vett részt a megismételt kérdőív kitöltésben, abból a célból, hogy le lehessen mérni a vállalatgazdaságtan oktatás hatását a hallgatók értékrendjére és döntéseire. A kérdőív megismétlésével 82 hallgató véleménye duplikálódva jelentkezik, ezért több esetben leteszteltem, hogy ez gyakorol-e szignifikáns hatást az eredményekre. Az esetleges eltéréseket fogom jelezni.

A felmérésben megközelítőleg fele-fele arányban vettek részt férfiak és nők. Legnagyobb arányban a 19-20 éves hallgatók szerepeltek a felmérésben (a megismételt felméréssel együtt az arányuk 41,6% volt, anélkül 36,6%). A 18 éves hallgatók aránya 14,5%, míg a 20 évesnél idősebbek aránya 40% körüli volt. Az átlagéletkor 21 év volt. A hallgatók 95%-a semmilyen vállalatvezetői tapasztalattal nem rendelkezett, 5%-uk egy és három év közötti vezetői tapasztalattal bírt. A kérdőívben bevont hallgatók 70%-a alapszakos, 30%-uk mesterszakos hallgató volt. Az alapszakos hallgatók között legnagyobb arányban a pénzügy-számvitel (19%) a gazdálkodás és menedzsment (16%), alkalmazott közgazdaságtan (14,%), gazdaság informatika (7,5%) és gazdaságelemző (7%) szakos hallgatók képviselték magukat. A mesterszakos hallgatók 38,3%-a pénzügy szakirányos, 30%-a logisztika és 11%-a nemzetközi gazdálkodás szakirányos hallgató volt.

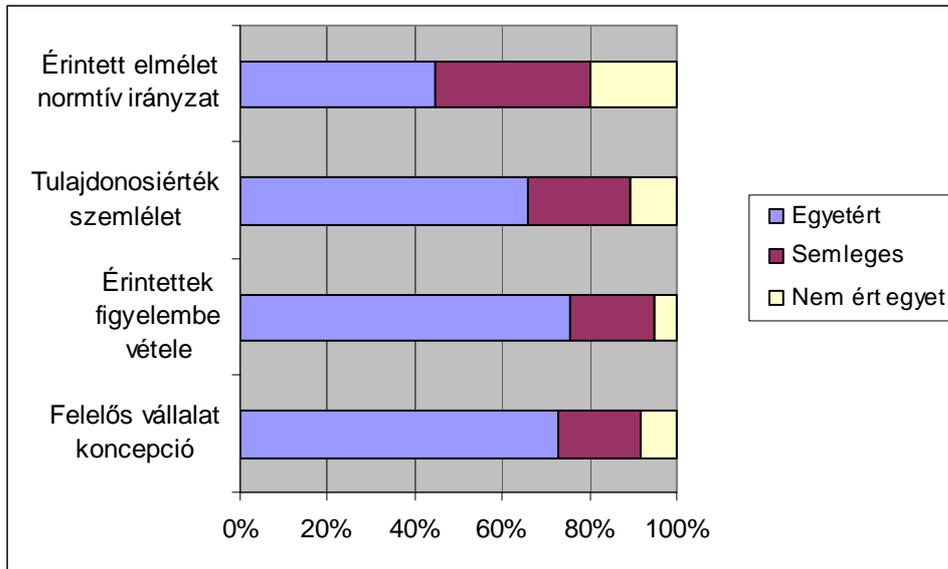
A Budapesti Corvinus Egyetem hallgatóinak vallott értékrendje

A kérdőív kitöltése során a hallgatókat legelőször arra kértük, hogy értékeljék egy 5 fokozatú Likert skálán, hogy mennyire értenek egyet a különböző elméleti irányzatokkal. Az elméleti irányzatoknak a leírását és nem a nevét adtuk meg. (Az irányzatok megadott meghatározását későbbiekben idézőjelben tüntetem fel az elmélet mellett.) A hallgatók legnagyobb mértékben (75,35%) azzal az állítással értettek egyet, hogy „A vállalatnak döntései során figyelembe kell vennie döntéseinek hatását a vállalat összes érintettjére”. Nem sokkal maradt el a felelős vállalat koncepció népszerűsége (72,9%). („Minden vállalattól elvárható a társadalmilag felelős magatartás, tehát mintegy szűrőt alkalmazva, csak a morálisan elfogadható alternatívák között dönt racionálisan.”) Az eredmények megfelelő értelmezéséhez hozzá kell tennünk, hogy ezt a két koncepciót a vállalatgazdaságtan tantárgy keretén belül tanítjuk. (Lásd Chikán 2008) Ennek ellenére nem állíthatjuk azt, hogy ez a magas fokú egyetértés csupán az egyetem által tanított, „elvárt” viselkedésmintának köszönhető. 2010-ben 171 olyan első évfolyamos hallgató volt, akivel az első egyetemi héten a legelső vállalatgazdaságtan órán töltöttük ki a kérdőívet, mielőtt még megismerkedhettek volna a különböző elméleti koncepciókkal. Az ő körükben hasonlóan magas volt az egyetértés aránya, a felelős vállalat koncepcióval a hallgatók 70%-a, az érintettek figyelembevételével a gazdasági döntések során 76,5% értett egyet.

Alacsonyabb egyetértésnek örvendett (65,9%) a tulajdonosi-érték szemlélet. („A vállalat elsődleges célja a tulajdonosi érték teremtés törvényes és tisztességes módszerekkel.”) Az

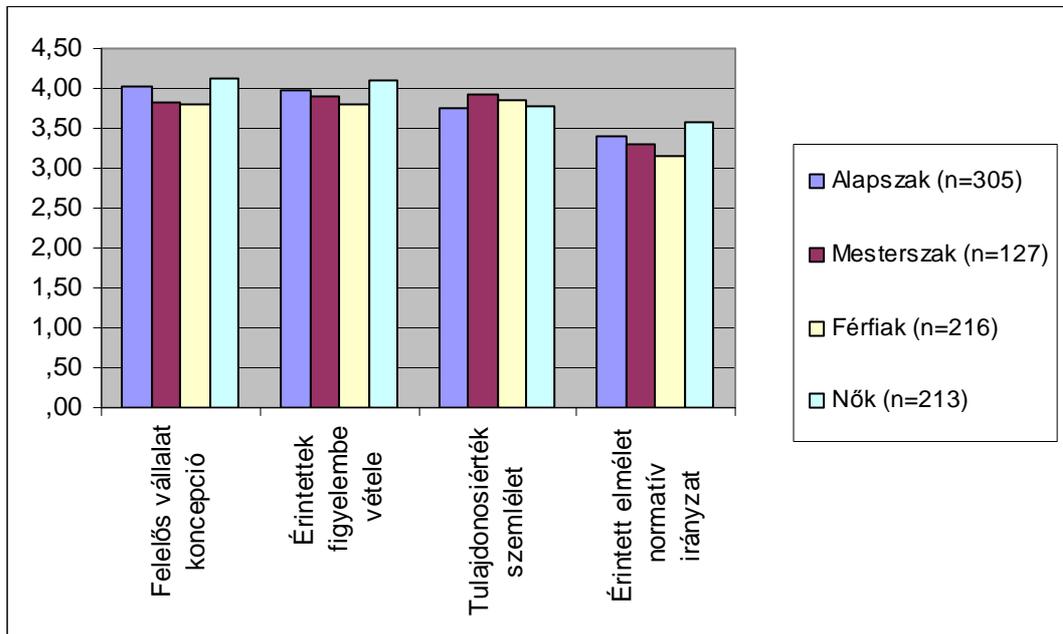
érintett elmélet normatív irányzatával („Etikailag nem elfogadható bármely érintett csoport alárendelése a tulajdonosi érdekeknek, mindegyik érintett csoport önálló értékkel bír.” csupán a hallgatók 44,7%-a értett egyet. (Lásd 1. ábra).

1. ábra BCE hallgatóinak vallott értékrendje (N=505)



Korábbi felmérések már kimutatták, hogy szignifikáns különbség van a nők és férfiak értékrendje között (lásd McCabe D. L. at al. 2004 és Bilic 2011), melyet a jelen kutatás is megerősített. A nők szignifikánsan nagyobb arányban értettek egyet a felelős vállalat koncepcióval, az érintettek figyelembe vételével és az érintett elmélet normatív irányzatával, a férfiak pedig a tulajdonosi-érték szemlélettel. Ugyanúgy ki lehetett mutatni a szignifikáns különbséget az alap és mesterszakos hallgatók között is. A felelős vállalat koncepció az alapszakos hallgatók között volt népszerűbb, míg a tulajdonosi-érték szemlélet a mesterszakos hallgatók körében. (lásd 2. tábla)

2. ábra Elméleti irányzatok melletti elkötelezettség nem és alap/mesterszak szerinti bontásban (5 fokozatú Likert skálán, 1: nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)



Korrelációelemzés segítségével vizsgáltam a különböző elméleti irányzatok elfogadottsága közötti összefüggéseket. A felelős vállalat koncepció és az érintett elmélet illetve a felelősvállalat koncepció és az érintettek figyelembe vétele között nem túl erős, de szignifikáns (29%) korrelációs kapcsolatot lehetett kimutatni. Az érintett elmélet normatív irányzata és az érintettek figyelembe vételének fontossága között ennél kisebb, 22,7%-os szignifikáns kapcsolat állt fenn. Ez azt is jelenti, hogy az általánosan elfogadott szemlélet (tágran értelmezett érintett szemlélet), miszerint a vállalatnak döntései során figyelembe kell vennie a különböző érintettek érdekeit, nem jelent prioritási sorrendet, nem ad egyértelmű választ arra, hogy azért figyelünk-e az érintettekre és csak olyan mértékig, ameddig ezt a vállalat gazdasági érdekei diktálják; vagy elfogadjuk azt, hogy az érintettek önmagukért érdemelnek figyelmet, tehát nem kizárólagosan eszközként tekintünk rájuk (érintett elmélet normatív irányzata). Fontos kiemelni, hogy nem állt fenn negatív összefüggés (nem lehetett negatív korrelációs kapcsolatot kimutatni) a tulajdonosiérték-szemlélet elfogadása és a felelős vállalat koncepció illetve az érintett elmélet között. Ugyanúgy, ahogy elméleti szinten belátható, hogy a tulajdonosi értékmaximalizálás koncepciója és a felelős vállalat koncepció nem alternatívái egymásnak, hanem egymás kiegészítői; illetve az érintettek érdekinek figyelembe-vétele ugyanúgy megjelenik a tulajdonosi érték-koncepcióban mint az érintett elméletben (csak az egymáshoz viszonyított hierarchiájuk különbözik); az egyetemi hallgatók szemléletmódjában is összeegyeztethető a tulajdonosiérték-szemlélet és a felelősvállalat

koncepció, illetve a tulajdonosiérték-szemlélet nem zárja ki a vállalat érintettjének figyelembevételét a döntéshozatal során.

Bár negatív korrelációs kapcsolatot nem lehetett kimutatni a tulajdonosiérték-szemlélet és az érintett elmélet normatív irányzata között, a faktorelemzés mégis két fő értékrendet azonosított, melyek megfeleltethetők a tulajdonosiérték-szemléletnek és az érintett elmélet normatív irányzatának. A vallott értékrend alapján (csak a tulajdonosiérték-szemlélet és érintett elmélet melletti elkötelezettséget vizsgáltam) a vállalatokat 4 csoportra bontottam. A tulajdonosiérték-szemlélet mellett kötelezte el magát a hallgatók 37,7%-a, az érintett elmélet normatív irányzata mellett 16,5%. Ez a két kategória tartalmazott egyértelmű, kizárásos értékválasztást. A hallgatók 28,2%-a mindkét irányzattal egyetértett (kettős elkötelezettség), és 17,6%-uk egyikkel sem (elutasítók). A kategóriák jellemzői lásd 1. táblázat.

1. tábla Vallott értékek alapján kialakított kategóriák és jellemzésük

(Elméleti irányzatok értékelése 5 fokozatú Likert-skálán: 1: nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért.)

	Kategória elemszám		Vallott értékek 5 fokozatú Likert-skálán			
	db	%	Érintettek figyelembe- vétele	Tulajdonosi érték sz.	Érintett elmélet	Felelős vállalat koncepció
Tulajdonosi-érték sz.	190	37,7%	3,82	4,37	2,64	3,86
Érintett elmélet normatív irányzat	83	16,5%	4,06	2,65	4,34	4,20
Kettős elkötelezettség	142	28,20%	4,23	4,41	4,39	4,21
Elutasítók	89	17,60%	3,79	2,64	2,49	3,60

A mesterszakon tanuló hallgatók nagyobb mértékben (44,5%) kötelezték el magukat a tulajdonosiérték-szemlélet mellett, mint az alapszakos hallgatók (35,4%). Az érintett elmélet normatív irányzata melletti elkötelezettség mesterszakon csupán 10,9%-ban jelent meg, viszont a kettős elkötelezettség mértéke 30,5%-os volt. A kettős elkötelezettséget figyelembe véve az egyetemi képzésben hosszabb időt eltöltött hallgatók 74%-a elfogadja a tulajdonosi érték szemléletet, az érintett elméletet viszont csak 55%. A férfiak és nők értékrendje között is kimutatható eltérés, a férfiak 42,6%-a, a nőknek csak 33,2%-a ad prioritást a tulajdonosi érték szemléletnek. (lásd 2. tábla)

2. tábla Tulajdonosi-érték szemlélet és érintett elmélet normatív irányzata melletti elkötelezettség nemek és alap/mester képzés szerinti bontásban

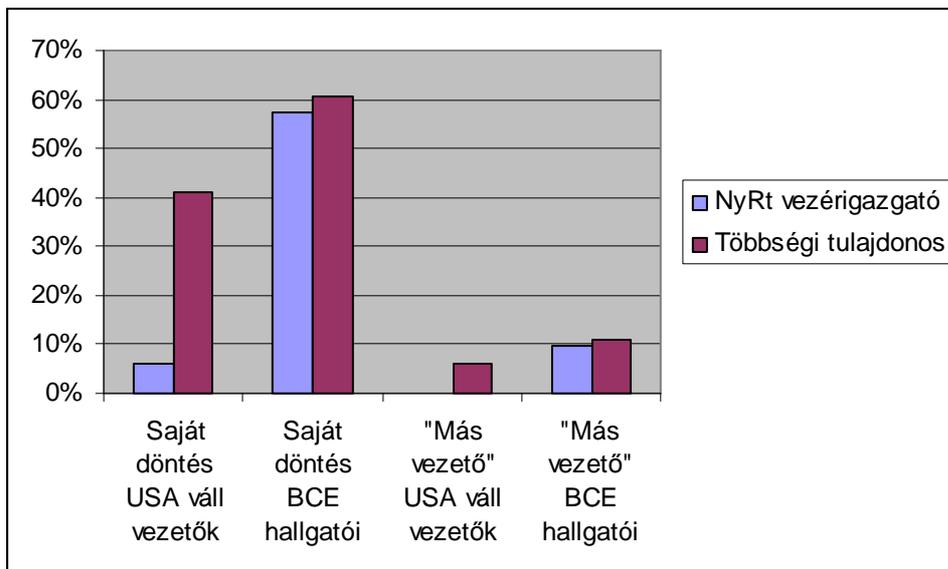
	férfi	nő	alapszak	mesterszak
Tulajdonosi értékelmélet	42,6%	33,2%	35,4%	44,5%
Érintett elmélet normatív irányzat	13,3%	19,6%	18,4%	10,9%
Kettős elkötelezettség	23,3%	33,2%	27,4%	30,5%
Elutasítók	20,9%	14,0%	18,9%	14,1%

Értékválasztás etikai dilemma esetén

Tanulmányomban többször érveltem amellett, hogy a tulajdonosiérték-szemlélet és az érintett elmélet megközelítése bizonyos fokig összeegyeztethető. Ezt a nézetet a hallgatók vallott értékrendje is megerősítette (negatív korrelációt nem lehetett közöttük kimutatni, illetve a kettős elkötelezettség mértéke minden vizsgált csoportban meghaladta a tulajdonosi érték szemléletet elutasító, kizárólag az érintett elmélet normatív irányzata mellett elkötelezett hallgatók arányát.) Ugyanakkor vannak olyan szituációk, melyekben választani kell a minél magasabb tulajdonosi értékteremtés és más társadalmi érdekek között. A hallgatókat két ilyen dilemma elé állítottuk, és döntéshozatalra kértük őket. (A két döntési szituáció leírását lásd Rose J. M. 2007 és Kazainé 2010/a.) Az első szituációban egy ősfás erdő kivágásáról kellett dönteni. A jogszabályi változások egy kiskaput nyitottak az erdő kivágásához, amely még a negatív PR hatásokat figyelembe véve is növelte volna a tulajdonosi értéket. A második szituációban két környezet kímélő technológia bevezetéséről kellett döntést hozni. Jacob M. Rose (2007) kutatásának legfontosabb megállapítása az volt, hogy a vállalatvezetők felismerték a döntési szituációk etikai következményeit, világosan érzékelték a felmerülő etikai dilemmát; ugyanakkor véleményük szerint a jelenlegi amerikai vállalati jogszabályok a tulajdonosi érték maximalizálását várják elsődlegesen tőlük. Felmérésének eredményei azt mutatták, hogy az etikai képzés csupán elenyésző hatást gyakorolt sok vállalatvezető döntésére. A vezetők döntéseiket elsődlegesen nem a személyes értékrendjük, hanem a vállalatokra vonatkozó jogszabályok alapján hozták meg. A továbbiakban a két felmérés eredményeit együtt, egymással összevetve fogom ismertetni.

Az első döntési helyzet környezeti és társadalmi megfontolást igényelt (kivágják-e az ősfás erdőt, amely a tulajdonosi érték növelését fogja eredményezni), de maga a döntés az emberi életet nem veszélyeztette. Ez az eset reprezentálta a szociális fenyegetettség alacsonyabb fokát. A vállalatvezetők és az egyetemi hallgatók döntése jelentős különbséget mutatott. Míg összességében az amerikai vállalatvezetők több mint 70%-a döntött az erdő kivágása mellett, az egyetemi hallgatók 40,9%-a vágta volna ki csak az erdőt. Ugyanakkor a hallgatók 89,8%-ának véleménye szerint más vállalatvezető kivágta volna az ősfás erdőt hasonló döntési szituációban. Általánosságban megállapítható volt mindkét felmérés esetében, hogy a válaszadók más vállalatvezetőkről sokkal inkább feltételezték, hogy a tulajdonosi érdekeket fogják előnyben részesíteni etikai dilemma esetén, még akkor is, ha maga a válaszadó a társadalmi értékeket előnybe részesítő döntési alternatívát választotta korábban. A hallgatói válaszok esetében a saját és más vállalatvezetőnek tulajdonított döntés közötti eltérés magyarázható azzal is, hogy a hallgatók 60%-ánál a személyes értékrend még az erdő megtartását sugallta, viszont a világ szerintük nem így működik. Kérdés, hogy mire vállalatvezetői pozícióba kerülnek ezek a hallgatók, megőrzik-e a társadalmi értékeket előnybe részesítő szemléletmódjukat, vagy „beállnak a sorba” és az elvárások szerint a tulajdonosi értékteremtést fogják előnybe részesíteni. (Lásd 3. ábra)

3. ábra Ősfás erdő megtartásának aránya a csoporton belül, a válaszadók %-ban

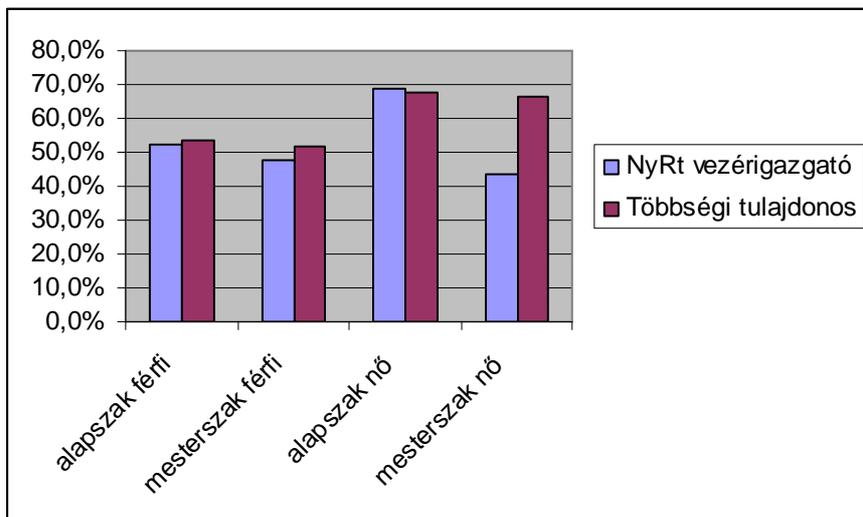


A két felmérés eredményeinek összehasonlítása egy szemléletbeli különbségre mutatott rá. Az amerikai vállalatvezetők esetében meghatározó mértékben befolyásolta a választást az, hogy a válaszadók milyen döntési pozícióban voltak. Csupán egyetlen olyan igazgató volt (17 főből),

aki nyílt részvénytársaság esetében nem a tulajdonosi érdekeknek adott prioritást; tulajdonosi pozícióban sokkal inkább hajlottak a természeti értékek megőrzésére, bár az arány itt is csak 40% volt. Az eredmények egyértelműen alátámasztották Milton Friedman (1970) szemléletmódját, aki azt hangsúlyozta, hogy a vállalatvezető a tulajdonos megbízottja, neki elsősorban a tulajdonosok érdekeit kell képviselnie. Ugyanakkor Friedman (1970) klasszikusnak számító cikkében azt is kifejti, hogy az egyéni tulajdonosok helyzete más, ők megengedhetik maguknak, hogy a vállalkozás profitját csökkentsék azért, hogy „társadalmi felelősséget” tanúsítsanak, mivel ebben az esetben a saját pénzüket költik és nem valaki másét. Az átlagos hallgatói döntésben nem mutatkozott meg ez a szemléleti különbség ilyen mértékben, de a tapasztalható kismértékű eltérés statisztikailag szignifikáns volt.

A hallgatói döntéseket továbbvizsgáltam férfi-nő, alapszak-mesterszak szerinti bontásban. Az alapszakos hallgatók még nem érzékelték a különbséget közöttük, hogy valaki a saját tulajdonáról dönt, vagy másnak a megbízottjaként. Az alapszakos hallgatókon belül a nők magasabb prioritást biztosítottak a természeti értékeknek. A mesterszakos hallgatók körében érdekes elmozdulás tanúi lehetünk. Míg tulajdonosi pozícióban mind a férfiak, mind a nők megőrizték „korábbi értékrendjüket”, vezérigazgatói pozícióban lecsökkent az ősfás erdő megtartóinak aránya. A nők döntésében következett be a legnagyobb mértékű változás. Míg az alapszakos női hallgatók 68,8%, a mesterszakos hallgatók csupán 43,5%-a tartotta volna meg az erdőt vezérigazgatói pozícióba. A szituáció, amelyben a hallgatóknak dönteniük kellett nem volt egyszerű. A törvény megengedte az erdő kivágását, ugyanakkor az érintettek érdekei ellentmondtak egymásnak. A mesterszakos hallgatók már kezdték érzékelni azt a megbízói dilemmát, hogy egy nyílt részvénytársaság vezérigazgatói pozíciójában ülve kinek az érdekeinek kell prioritást biztosítani, a tulajdonosoknak vagy más érintett csoportnak. A tanulmányok előrehaladtával kimutatható az elmozdulás a tulajdonosiérték-szemlélet irányába. Ez az eredmény abból a szempontból is érdekes, mivel a hallgatókat egyaránt érik impulzusok mindkét elmélet irányából, és a bemutatott eredmény az összhatást tükrözi. (Lásd 4. ábra)

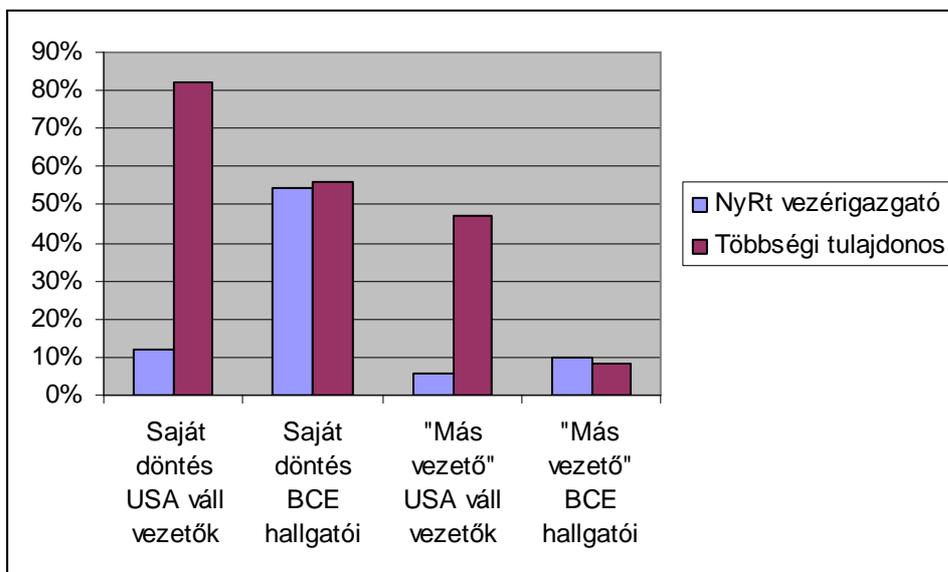
4. ábra Ősfás erdő megtartásának aránya a csoporton belül, a válaszadók %-ban, nemek és alap/mester szak szerinti bontásban



A második döntési helyzet egy magasabb társadalmi fenyegetettséget jelentett. Két olyan technológia bevezetéséről kellett dönteni, melyek csökkentik a vállalt által alkalmazott technológia káros anyag kibocsátását. Mind a két káros anyag (toxin A és toxin B) kimutatottan veszélyes az emberi szervezetre, a különbség abban állt, hogy míg a toxin A kibocsátást törvény fogja szabályozni a következő évtől, a toxin B esetében nem várható a közeljövőben törvényi szabályozás. Etikai dilemma igazából csak a toxin B-t csökkentő technológia bevezetése esetében jelentkezett. A toxin A-t csökkentő technológia bevezetése szinte egyértelmű volt a válaszadók számára. Minden vizsgált alcsoportban 90% felett volt a technológiát bevezetők aránya, és a hallgatók több mint 86%-a szerint más vezérigazgató is bevezette volna. A toxin B-t csökkentő technológia bevezetése már nem volt ilyen egyértelmű. Az egészség megóvása az amerikai vállalatvezetők számára sokkal fontosabbnak bizonyult az erdő védelménél. Tulajdonosi pozícióban a válaszadók több mint 80%-a az emberi élet védelmét fontosabbnak tartotta a tulajdonosi haszonnál. Nyílt részvénytársaság esetében, megbízási pozícióban, viszont még továbbra is csak 12% vállalta fel a társadalmi érdekek előtérbe helyezését. Hasonló különbséget lehetett látni (47%, 6%) annak megítélésében is, hogy más vállalatvezetők hasonló szituációban hogyan döntenének. (Lásd 5. ábra) A hallgatói döntések nem „követték” az amerikai vállalatvezetői gyakorlatot. Egyrészt nem tapasztalható az a meghatározó különbség, hogy tulajdonosi pozícióban lehet elsősorban szolgálni a társadalmi érdekeket, másrészt nem csak átlagosan, de egyik alcsoportban sem mutatható ki olyan magas bevezetési arány (82%) mint a tulajdonosi pozícióban az amerikai vállalatvezetők esetén. Az egyetemi hallgatók 54-56%-ban vezették volna be a toxin B-t csökkentő technológiát, amely kismértékben, de alulmúlta az ősfás erdő megtartásának arányát (57%, illetve 60%), de jelentősen meghaladta a vezérigazgatói pozícióban döntő amerikai vállalatvezetők körében tapasztalt 12%-os arányt. Más vezetők megítélésében az egyetemi hallgatók egyik oldalról pesszimistábbak voltak, mint az amerikai vállalatvezetők. 10% alatt volt azon hallgatók aránya, akik szerint akkor is be fogják vezetni a környezetkímélő technológiát, ha azt a törvény nem írja elő, ez jelentősen elmarad a tulajdonosi pozícióban döntő amerikai vállalatvezetők véleményétől (47%), illetve nem éri el

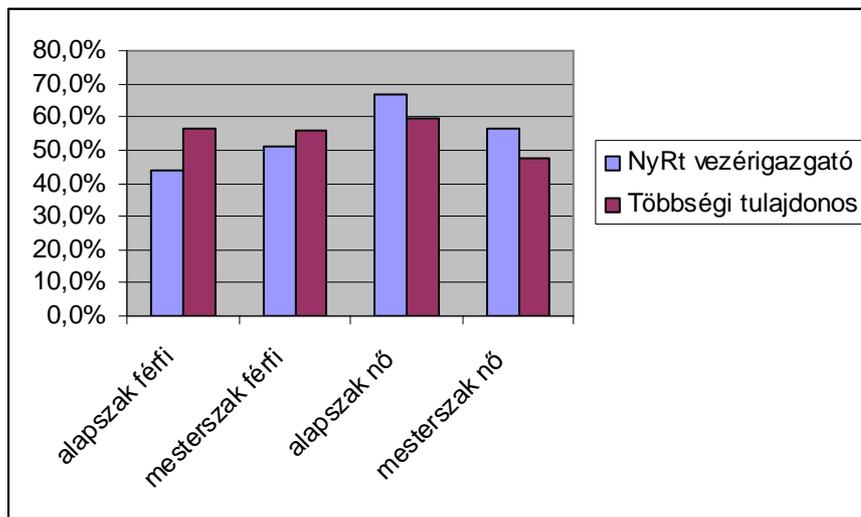
a vezérigazgatói pozícióban tapasztalt 12%-os arányát. Másik oldalról viszont, vezérigazgatói pozícióban az amerikai vállalatvezetők más vezetőkről alkotott véleménye még erősebb tulajdonosi érdek érvényesítést tükrözött (technológia bevezetésének aránya csupán 6% volt).

5. ábra Toxin B kibocsátást csökkentő technológia bevezetésének aránya a csoporton belül, a válaszadók %-ban



Ebben az esetben is továbbvizsgáltam a döntést nő-férfi, alapszak-mesterszak szerinti bontásban. A legmagasabb bevezetési arányt (67%) a vezérigazgatói pozícióban döntést hozó alapszakos nőknél tapasztaltuk. A mesterszakos hallgatói döntéseket vizsgálva a nők esetében csökkent az alkalmazási arány, míg a férfiak vezérigazgatói pozícióban nagyobb arányban alkalmazták volna a környezetkímélő technológiát. (Lásd 6. ábra) Nem csak az figyelhető meg, hogy a nők nagyobb társadalmi érzékenységgel érkeznek az egyetemre mint a férfiak, hanem az is, hogy az ő értékrendjükben jelentősebb változás következik be tanulmányaik során. Érdekes arra is felfigyelni, hogy az alapszakos hallgatók kis mértékben, de fontosabbnak tartották az erdő megővését, mint a környezetszennyező technológia fejlesztését. Ugyanakkor, ahogy a hallgatók haladtak tanulmányaikban előre, relatív úgy vált fontosabbá az emberi egészség megővése a természeti környezet védelmével szemben (kivételt képez ez alól a tulajdonosi pozícióban levő mester szakos nők csoportja).

6. ábra Toxin B kibocsátást csökkentő technológia bevezetésének aránya a csoporton belül, a válaszadók %-ban nemek és alap/mesterszak szerinti bontásban



Etikai döntést befolyásoló tényezők

Jacobs R. S (2007) amerikai vállalatvezetők körében végzett felmérése azt mutatta, hogy a döntést elsősorban az befolyásolta, hogy a válaszadó megbízói vagy tulajdonosi pozícióban volt-e. Demográfiai tényezők és a döntések között nem lehetett szignifikáns kapcsolatot kimutatni. A résztvevőket megkérték döntéseik indoklására is. A válaszokból egyértelműen kiderült, hogy a válaszadók érzékelték az etikai dilemmát, mindenki tárgyalta a társadalmi/környezeti felelősség és a tulajdonosi érték közötti átváltást. Nyílt részvénytársaságok esetében a döntések indoklása egyértelmű volt: a vezetők elsődleges felelősséggel a tulajdonosoknak tartoznak; a jogi felelősség volt a meghatározó a döntéshozatal során és nem a társadalmi felelősség vagy az egyéni értékrend. Akik a profit maximalizálás ellen szavaztak, azok a többi résztvevőhöz hasonlóan hangsúlyozták a jogi kötelezettségeiket a tulajdonosokkal szemben, ugyanakkor úgy gondolták, hogy a kapott becslések nem korrektek, mivel nem veszik figyelembe a társadalmi károkozás hosszú távú negatív hatásait. Nyílt részvénytársaság esetében a vallott értékek, a személyes értékrend nem befolyásolta a vezetői döntést (10 fokozatú skálán kellett értékelni azt, hogy mennyire hisznek abban, hogy a jövedelmezőség elé kell helyezni a környezetvédelmi szempontokat, illetve a társadalom védelmét). A tulajdonosi pozícióban levő válaszadóknak nem kellett foglalkozni a tulajdonosokkal szembeni jogi kötelezettséggel, így az ő döntéseiket befolyásolhatták a vállalatok társadalmi felelősségvállalásáról vallott nézeteik. A jogi kötelezettségnek való megfelelési kényszer okozta a különbséget a két válaszadó csoport között.

Az egyetem hallgatóit is megkértük arra, hogy indokolják meg döntéseiket. Az első kérdőívekben ez nyílt kérdésen keresztül történt. Az erdő megtartása mellett elsősorban (55%) a természeti értékek védelme szólt, ezen felül a hallgatók 14%-ának a döntését a morális értékek befolyásolták. A válaszadók 13%-a hivatkozott a döntés piár (PR) értékére vagy a

negatív társadalmi reakciókra. Az erdő kivágásának indokait vizsgálva a hallgatók 37%-ban a tulajdonosi vagy vállalati érdekekre hivatkoztak, további 20,7%-uk profítnövelésként fogalmazta meg döntésének okát, illetve 20,7%-ban jelent meg a növekedés biztosítása, mint döntési tényező.

A törvényileg szabályozott toxin A-t csökkentő technológiát a hallgatók 97%-a bevezette volna, amelyet elsősorban a törvényi szabályozással indokoltak (43%), emellett kisebb mértékben, de megjelent a társadalomra veszélyes indok (19%), a vállalatok társadalmi felelősségére való hivatkozás (5,3%), és a piár hatás (7,2%) is. A toxin B-t csökkentő technológiát elsősorban azért nem vezették volna be, mert jelentős költséget jelent a vállalat számára (29%), törvényileg nem lesz szabályozva (18,8%), illetve nem rendelkeztek elegendő információval (10,4%). A toxin B-t csökkentő új technológia bevezetését társadalomra veszélyes voltával (34%), társadalmi felelősséggel (14,4%) és hosszú távú érdekekkel (14,4%) indokolták.

2009 október és 2010 szeptember között kitöltött kérdőívek feldolgozása és kiértékelése után a kérdőívek továbbfejlesztésre kerültek. Az új kérdőívet 117 hallgató töltötte ki 2010 december és 2011 februárja között. Az új felmérés is megerősítette a korábbi megállapításokat. Az erdő megtartásának legfőbb indoka a természeti és társadalmi értékek védelme, illetve a vállalat pozitív megítélése volt. Az erdő kivágását döntően a tulajdonosi értékteremtéssel és a hosszú távú növekedéssel indokolták.

Szerettem volna abba is bepillantást nyerni, hogy a hallgatók döntéseiket külső kényszer, külső elvárások vagy a belső értékrendjük alapján hozzák meg. Egyértelműen a saját értékrend volt a meghatározó a döntéshozatal során, ezt követte az elvárt társadalmi normákhoz való igazodás, és még a közepes értékelést sem érte el az igazgatók többsége így döntene és az állásféltes indoka. (Lásd 3. tábla)

3. tábla. Az ősfás erdő megtartásának/kivágásának indoka (5 fokozatú Likert skálán mérve: 1: nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)

Törvényi szabályozás	3,21
Adott évi nyereség	3,19
Hosszú távú növekedés	3,54
Tulajdonosi értékteremtés	3,64
PR	3,73
Negatív társadalmi reakciók	3,43
Természeti érték védelme	3,79
Társadalmi érdekek	3,79
Elvárt társadalmi normákhoz igazodás	3,46
Igazgatók többsége így döntene	2,53
Saját értékrend	3,94
Állás féltes	2,77

A toxin A-t és toxin B-t csökkentő technológia bevezetése között az volt az alapvető különbség, hogy bár mindkettő veszélyes az emberi szervezetre, csak a toxin A-t fogják

törvényileg szabályozni. A törvényi szabályozás ténye nagyon nagy mértékben befolyásolta a döntést és az indoklást is. A toxin A-t csökkentő technológia bevezetésének indoka a törvényi szabályozás, a társadalmi érdekek és a vállalat társadalmi megítélése volt. A toxin B bevezetésénél a társadalmi érdekeket követően szintén a vállalat társadalmi megítélése szerepelt és utána a tulajdonosi értékteremtés kapta a legnagyobb hangsúlyt. Ugyanúgy mint az ősfás erdőről való döntés esetén a saját értékrend és az elvárt társadalmi normákhoz való igazodás volt a meghatározó, az állásféltség és hogy a többi igazgató hogy döntene nem befolyásolta lényegesen a hallgatói döntéseket. (Lásd 4. tábla)

4. tábla. Toxin A és toxin B csökkentő technológia bevezetésének indoka (5 fokozatú Likert-skálán mérve): nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)

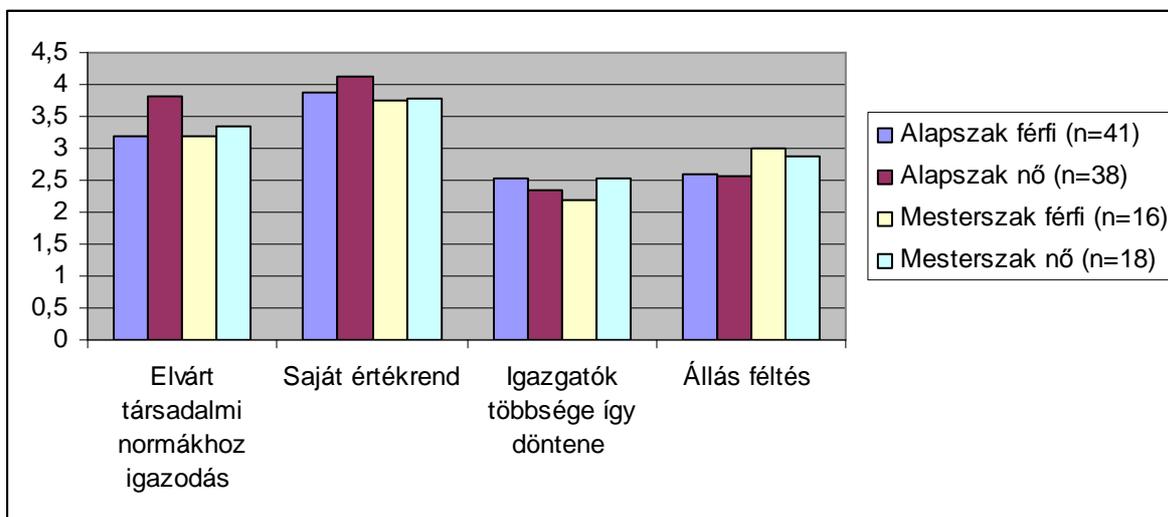
	Toxin A	Toxin B
Törvényi szabályozás	4,23	3,08
Adott évi nyereség	2,73	3,18
Hosszú távú növekedés	3,21	3,21
Tulajdonosi értékteremtés	3,35	<u>3,53</u>
PR	4,27	3,68
Negatív társadalmi reakciók	4,14	3,57
Büntetéstől való félelem	4,12	2,59
Természeti érték védelme	4,02	3,58
Társadalmi érdekek	4,42	3,78
Információ hiány, kockázati tényezők	3,15	3,42
Elvárt társadalmi normákhoz igazodás	3,91	3,34
Igazgatók többsége így döntene	2,89	2,34
Saját értékrend	4,15	3,87
Állás féltség	2,90	2,64

Látható, hogy a döntési szituáció, a szabályozási környezet, az érintettség befolyásolta a döntés indoklását. Egyértelmű jogi szabályozás esetében (toxin A kibocsátás szabályozása) volt a legnagyobb szerepe a döntéshozatal során a törvényi előírásnak (4,23), a negatív társadalmi megítélésnek (4,14) a döntés PR hatásának (4,27), ezen felül a társadalmi (4,42) és természeti érdekekre (4,02) való hivatkozás is erőteljesebb volt mint a másik két döntési szituációban. Érdekes módon az elvárt társadalmi normákhoz és a saját értékrendhez való igazodás is az egyértelmű törvényi szabályozás mellett bizonyult meghatározóbbnak. Amikor a törvény nem írta elő, hogy „mit kell tenni”, a tulajdonosi értékteremtés döntést befolyásoló hatása erőteljesebbé vált.

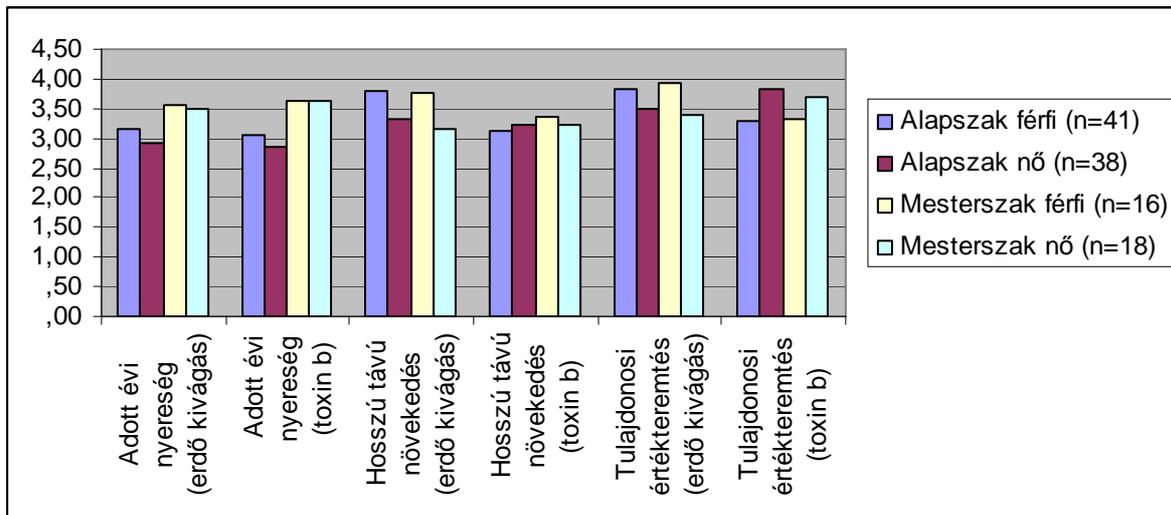
A korábbi vizsgálatok már rámutattak arra, hogy a döntést szignifikánsan befolyásolta az, hogy férfi vagy nő és hogy alapszakos vagy mesterszakos volt-e a hallgató. Az alapszakos nők képviselték a legnagyobb mértékben a társadalmi/környezeti érdekeket. Ez a beállítottság az érvrendszerükben is megjelent. Az elvárt társadalmi normákhoz való igazodás náluk volt a legjelentősebb, és ők tekintették a legkevésbé fontosnak az adott évi nyereség növekedését. Ugyanakkor a toxin B-t csökkentő technológia bevezetése esetén a tulajdonosi értékteremtésre való hivatkozás erőteljesebb volt náluk, mint a többi alcsoportban. (Ezt az

eredményt az alacsony elemszám és a külső befolyásoló tényezők miatt óvatosan kell kezelni annak ellenére, hogy a különbséget a független mintás t próba megerősítette) A nők és férfiak közötti különbségek a társadalmi normákhoz való igazodás, a saját értékrend követése esetében statisztikailag is szignifikánsnak bizonyultak. Az ősfás erdő kivágása kapcsán a férfiak döntését a nyereség, a hosszú távú növekedés és a tulajdonosi értékteremtés nagyobb mértékben befolyásolta, mint a nők döntését. Az alap és mester szakos hallgatók indokait összehasonlítva nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni a tulajdonosi értékteremtés fontosságában, viszont a mesterszakos hallgatók az adott évi nyereséget szignifikánsan fontosabbnak tekintették. A saját értékrendhez, és a társadalmi normákhoz való igazodás az alapszakos hallgatóknál volt jelentősebb, míg az állásféltes indoka kis mértékben, de magasabb volt a mesterszakos hallgatóknál. Az eredmények félrevezetőek lehetnek, ha nem vesszük figyelembe a kérdőív kitöltés körülményeit. A továbbfejlesztett kérdőívet alapszakon két olyan vállalatgazdaságtan szemináriumon töltötték ki a félév végén, ahol az a kísérlet részeként már ismétlést jelentett (ismerték a döntési dilemmákat, a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának kérdéskörével foglalkoztak a kurzus folyamán), a mesterszakos hallgatók mindannyian pénzügy szakirányosok voltak és a kérdőív jellege „váratlanul érte” őket.

7. ábra. Döntést befolyásoló tényezők (ősfás erdő megtartása és toxin B-t csökkentő technológia bevezetésének átlaga) nemek és alap/mesterszak szerinti bontásban (5 fokozatú Likert-skálán mérve: 1: nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)



8. ábra. Döntést befolyásoló tényezők (ősfás erdő megtartása és toxin B-t csökkentő technológia bevezetésének átlaga) nemek és alap/mesterszak szerinti bontásban (5 fokozatú Likert-skálán mérve 1: nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)



A korábbi elemzések rámutattak arra, hogy alapszakon a döntési pozíció nem befolyásolta érdemben a döntést, mesterszakon viszont már ki lehetett mutatni a szignifikáns különbséget. Továbbiakban azt vizsgáltam, hogy a vallott értékrend mekkora hatást gyakorolt a döntésekre. Az elemzések azt mutatták, hogy az érintett elmélet normatív irányzata mellett elkötelezett hallgatók nagyobb arányban tartották volna meg az ősfás erdőt és nagyobb arányban vezették volna be a környezetkímélő technológiát mint a tulajdonosi érték szemlélet mellett elkötelezett hallgatók. A messzebbmenő következtetések levonása előtt fontos hangsúlyozni, hogy az egyes alcsoportok alacsony elemszámmal rendelkeztek. Például a mesterszakos hallgatók között az érintett elmélet mellett elkötelezett férfiak száma 4 volt, a nők száma 8. Ez volt a két legkisebb alcsoport, ha nem vesszük figyelembe az „elutasító” csoportot. A tulajdonosi értékteremtés mellett elkötelezett mesterszakos hallgatók 100%-ban bevezették volna a toxin A-t csökkentő technológiát, mivel azt a törvény szabályozni fogja. Érvényesül Rappaport meghatározása, miszerint a vállalkozás elsődleges célja tulajdonosi értéket teremteni törvényes és tisztességes módszerekkel. A törvények követések „egyértelmű” iránymutatást jelent és ez tükröződött a hallgatói döntésekben is. Amikor a törvényi szabályozás lehetővé teszi a tulajdonosi értékteremtést más érintett csoport kárára, a döntés már nem annyira egyértelmű. Az egyes alcsoportokat vizsgálva 39-64% között volt az ősfás erdő megtartók aránya a tulajdonosi értékteremtés mellett elkötelezett hallgatók között. Az alapszakon sokkal nagyobb különbséget tapasztalhatunk a nők és férfiak döntése között. A „profitorinetáltabb” férfiak kicsit „humánusabbakká” váltak, míg a társadalmi értékekre érzékeny nők kicsit „racionálisabbá” mire mesterszakos hallgatók lettek. A hallgatók hozott értékrendje meghatározó, mégis ki lehet mutatni változást, de a változás iránya nem egyértelmű. Ebben is megnyilvánul az egyetem által közvetített kettős értékrend hatása.

5. tábla Etikai döntések nem, alap/mester szak és vallott értékrend szerinti bontásban

Döntési szituáció		Alapszakos hallgatók				Mesterszakos hallgatók			
		Tulajdonosi érték- elmélet	Érintett elmélet	Kettős elkötele- zettség	Elutasítók	Tulajdon- osi érték- elmélet	Érintett elmélet	Kettős elkötele- zettség	Elutasítók
Erdő megtartás	férfi	<u>39,4%</u>	67,9%	70,0%	50,0%	45,7%	75,0%	62,5%	30,0%
	nő	63,3%	76,9%	73,8%	55,6%	52,4%	70,0%	61,9%	50,0%
Toxin A-t csökkentő technológia bevezetése	férfi	98,6%	100,0%	95,0%	97,6%	100,0%	100,0%	100,0%	60,0%
	nő	100,0%	100,0%	96,8%	96,2%	100,0%	88,9%	100,0%	100,0%
Toxin B-t csökkentő technológia bevezetése	férfi	<u>49,3%</u>	62,1%	52,5%	39,0%	57,1%	50,0%	52,9%	40,0%
	nő	53,3%	69,2%	67,7%	65,4%	47,6%	70,0%	57,1%	25,0%

A törvényileg nem szabályozott toxin B-t csökkentő technológia bevezetésének aránya 47-57% között volt a tulajdonosi értékteremtés mellett elkötelezett hallgatók csoportjában. Érdeemes figyelni arra, hogy a mesterszakos férfiak körében, akik a tulajdonosi értékteremtés mellett tették le a voksukat, azoknál a toxin B-t csökkentő technológia bevezetésének aránya 57,1% volt, míg az érintett elmélet „hívei” között csak 50%. (Lásd 5. tábla) Ez az ellentmondásos eredmény magyarázható a két irányzat belső ellentmondásával is. Az érintett elmélet normatív irányzata csak azt mondja ki, hogy egyik érintett csoport sem rendelhető alá a tulajdonosok érdekeinek, de nem ad egyértelmű útmutatást érdekkonfliktus esetére. A tulajdonosi értékelméletben pedig szerepel a törvényes és tisztességes módszer kitétel. Vajon mit jelent ez ebben az esetben? A megismételt kérdőívben erre is szerettem volna választ kapni. A hallgatók általában nem értettek egyet azzal, hogy a tulajdonosi jólét társadalmi jólétet eredményez, viszont nagyon nagy mértékben fogadták el azt az állítást, hogy a tulajdonosi értékteremtésre koncentráció hatása függ a környezettől. A tulajdonosi értékelmélet és érintett elmélet különbsége egyrészt ott fogható meg, hogy az érintettek érdekei közötti átváltást a tulajdonosi értékszemplélet „hívei” a tulajdonosi érdekek alapján, míg az érintett elmélet „hívei” az osztálytársadalmi érdekek alapján kezelnék. A másik fontos különbség az eszköz és a cél viszonya. A profit csak eszköz és nem cél kijelentéssel is az érintett elmélet hívei értettek egyet. A tulajdonosi értékszemplélet mellett elkötelezett mesterszakos hallgatók gondolták leginkább úgy, hogy az érintettek kezelése egy eszköz a tulajdonosi értéknövelés érdekében. Elsősorban az alapszakos hallgatók nyilatkoztak úgy, hogy a vállalatoknak részt kell venniük a társadalmi problémák kezelésében (lásd 6. tábla)

6. tábla Tulajdonosi érdek és érintettek viszonya hallgatói vélemény alapján (5 fokozatú Likert skálán mérve 1: nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)

		Átváltás tulajdonosi érdek alapján	Átváltás össz-társadalmi érdek alapján	Érintettek kezelése mint eszköz	Profit csak eszköz nem cél	Tulajdonosi jólét társadalmi jólétet eredményez	Tulajdonosi érték teremtésre koncentráció hatása függ a környezettől	Társadalmi problémák kezelésében részt kell venni
Tulajdonosi értékelmélet	Alap szak (27)	3,52	3,44	3,50	2,85	2,33	4,30	3,81
	Mesterszak (16)	3,38	2,38	3,88	2,31	3,00	4,00	3,00
	Összesen	3,47	3,05	3,64	2,64	2,58	4,19	3,51
Érintett elmélet Normatív irányzat	Alap szak (20)	3,00	3,80	3,84	4,00	2,70	4,30	3,95
	Mesterszak (4)	2,75	4,00	3,25	3,75	2,75	3,75	3,50
	Összesen	2,96	3,83	3,74	3,96	2,71	4,21	3,88
Kettős elkötelezettség	Alap szak (19)	3,63	4,00	4,11	3,63	2,47	4,44	3,84
	Mesterszak (11)	3,55	3,00	3,91	3,36	2,45	4,09	4,36
	Összesen	3,60	3,63	4,03	3,53	2,47	4,31	4,03

A tulajdonosiérték-szemlélet és az érintett elmélet különbsége a hallgatói döntések magyarázatában is tetten érhető. A tulajdonosiérték-szemlélet mellett elkötelezett hallgatók döntéseiben a tulajdonosi értékteremtés és hosszú távú növekedés sokkal meghatározóbb szempont volt mint az érintett elmélettel szimpatizáló hallgatók körében, ugyanakkor statisztikailag nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni az adott évi nyereség növelése mint döntési kritérium között. Ez nagyon pozitív abból a szempontból, hogy a hallgatók egy köre tulajdonosi értéknövelésben és nem rövid távú profit maximalizálásban gondolkodik. Az elvárt társadalmi normákhoz való igazodás csak az ősfás erdő megtartása esetében volt fontosabb szempont az érintett elmélet „követői” között, ugyanakkor a saját értékrendhez való igazodás tekintetében nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni.

A hallgatói döntéseket elsősorban a hallgatók saját értékrendje határozta meg. A férfiak és nők beállítottsága között szignifikáns különbséget lehetett tapasztalni. A nők nagyobb mértékben helyezték előtérbe a természeti/társadalmi értékeket, míg a férfiak szemléletmódját jobban jellemezte a profitorientáltság. Az oktatás hatására elsősorban a nők döntéseiben következett be lényegesebb változás, az értékrendjük a tulajdonosi értékteremtés irányába mozdult el. Mesterszakon már különbség volt aközött, hogy valaki tulajdonosi vagy megbízotti pozícióban döntött-e. Az alap és mesterszakos hallgatói attitűdben tapasztalt különbség ösztönzött minket arra, hogy tovább vizsgáljuk az oktatás hatását a hallgatói értékrend alakulására.

Oktatás hatása a hallgatók értékrendjére és döntéseikre

Az elemzések azt mutatták, hogy a hallgatók vallott értékrendjét és döntéseit meghatározta az, hogy alap vagy mesterszintű hallgatók voltak. Ez ösztönzött minket az alábbi kísérletre: 2010 szeptemberében a legelső vállalatgazdaságtan szemináriumon kértük meg a hallgatókat arra, hogy töltsék ki a kérdőívet, és ezt a felmérést megismételtük 2010 decemberében a félév végén. Továbbiakban két szemináriumcsoport eredményeit fogom összehasonlítani. Az 1. csoport szemináriumvezetője egyaránt hangsúlyozta a tulajdonosi-érték szemléletet és a felelős vállalat koncepció fontosságát illetve tárgyalták az érintett elméletet. A második csoport szemináriumvezetője egyértelműen az érintett elmélet képviselője, nagy hangsúlyt fordított a félév során a vállalatok társadalmi felelősségének tárgyalására és az etikai kérdésekre.

A két hallgatói csoport eltérő beállítottságú volt. Az első csoport hallgatói nagyobb arányban értettek egyet az érintett elmélettel és az érintettek figyelembe vételével mint a második csoport hallgatói. Félév oktatás hatására az látható, hogy a 2. csoportban, ahol a szemináriumvezető nagy hangsúlyt fordított az etikai kérdések tárgyalására, megerősödött az érintett elmélet normatív irányzata melletti elkötelezettség, miközben a tulajdonosi értékszemlélet támogatottsága csökkent. Az első csoportban, ahol a szemináriumvezető egyaránt nagy hangsúlyt fordított mindkét irányzat előnyeinek és hátrányainak tárgyalására, a tulajdonosi értékszemlélet támogatottsága hihetetlenül megugrott, az érintettek figyelembe vétele és a felelősvállalat koncepció elfogadottsága tovább nőtt és az érintett elmélet normatív irányzatával való egyetértés csökkent. A hallgatók vallott értékrendjében bekövetkező változás visszatükrözte az oktatók által tanított értékrendet. Ugyanakkor fontos felfigyelni arra, hogy hiába történt jelentősebb eltolódás a 2. csoportban az érintett elmélet irányába és az 1. csoportban a tulajdonosi érték szemlélet irányába, az alap értékrend továbbra is domináns maradt. (Lásd 7. tábla)

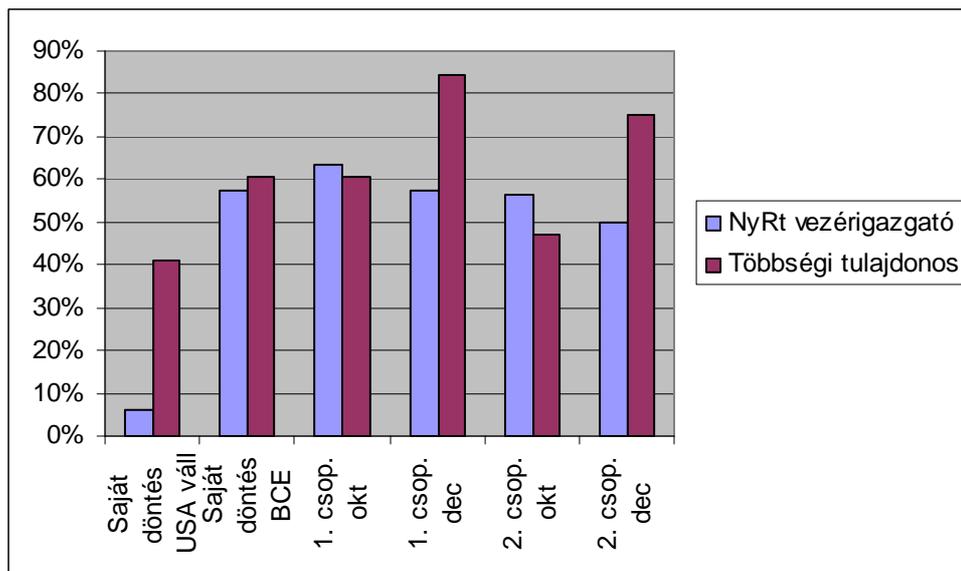
7. tábla. Első évfolyamos hallgatók vallott értékrendjének változása két csoporton belül (5 fokozatú Likert skálán mérve 1: nem ért egyet, 5: teljes mértékben egyet ért)

csoport	Érintettek figyelembe vétele		Tulajdonosi érték szemlélet		Érintett elmélet Normatív irányzt		Felelős vállalat koncepció	
	okt	dec	okt	dec	okt	dec	okt	dec
1.	4,07	4,11	3,71	4,14	3,61	3,54	4,00	4,11
2.	3,84	4,08	3,66	3,33	3,15	3,33	4,03	3,88

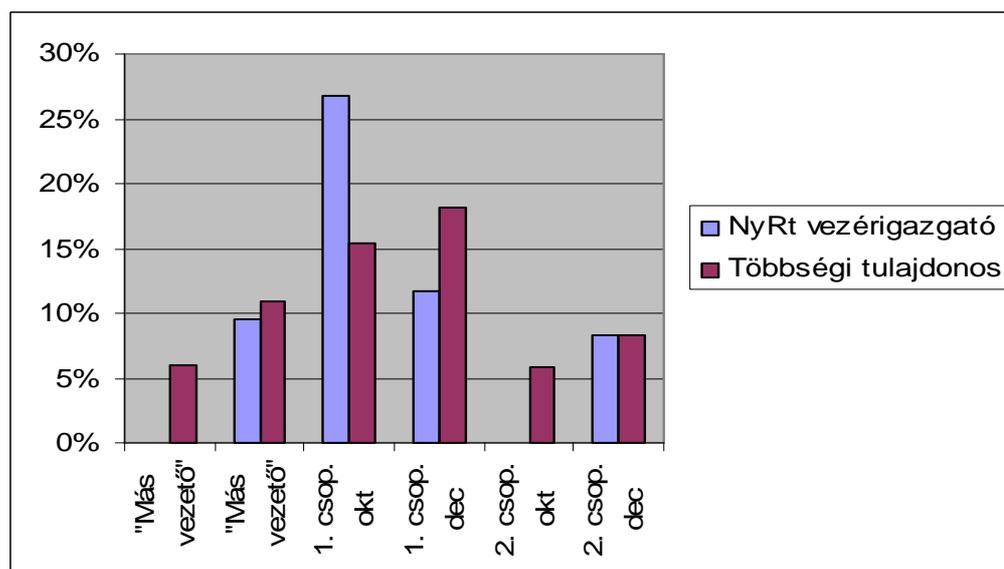
A féléves vállalatgazdaságtan kurzus után a tulajdonosi pozícióban mindkét csoportban megnőtt az ősfás erdő megtartásának aránya, míg vezérigazgatói pozícióban csökkent. Ezek az eredmények azt mutatták, hogy a hallgatók elkezdtek érzékelni, hogy mást jelent vezérigazgatói pozícióban, megbízottként dönteni, és mást jelent tulajdonostársként. (Nem hiába tanítottuk a megbízó-ügynök problémát.) Ugyaakkor a második döntési szituáció eredménye nem erősítette meg ezt a tendenciát (Lásd 9. ábra)

Az 1. csoportban októberben még 26,7% volt azon hallgatók aránya akik szerint más vezérigazgató megtartotta volna az ősfás erdőt, decemberre ez az arány 12%-ra lecsökkent. (Az Enron botrány bemutatása talán túl sötét képet festett volna az üzleti világról?) A 2. csoport már októberben nagyon szkeptikus volt a vállalatvezetők etikai döntéseit illetően, a szemináriumvezető egy kicsit javított ezen, de így is csak 8,3% volt azon hallgatók aránya, akik szerint más igazgató nem vágta volna ki az erdőt. (Lásd 10. ábra)

9. ábra Ősfás erdő megtartásának aránya a csoporton belül, a válaszadók %-ban, saját döntés



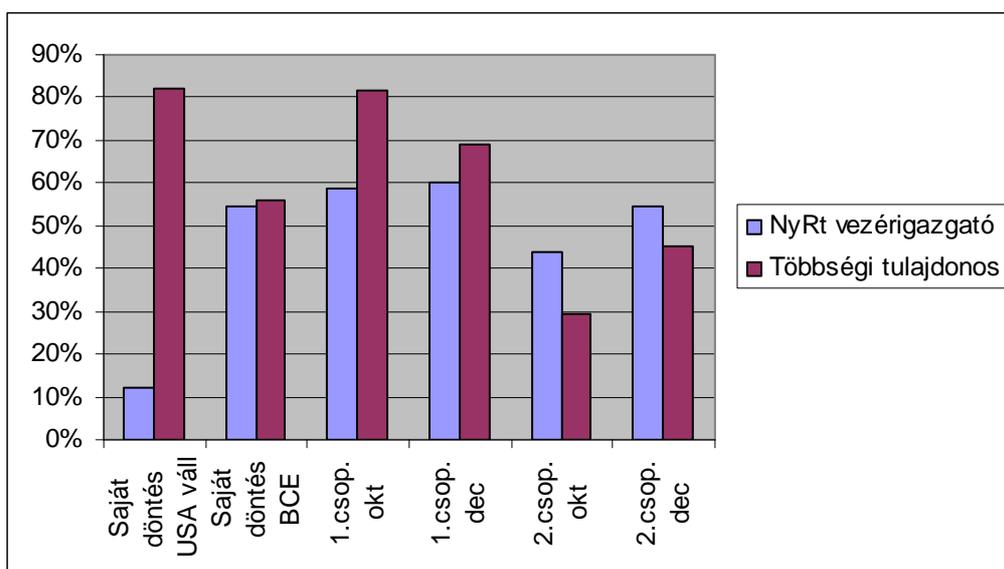
10. ábra Ősfás erdő megtartásának aránya „más vállalatvezetők szerint” a csoporton belül, a válaszadók %-ban



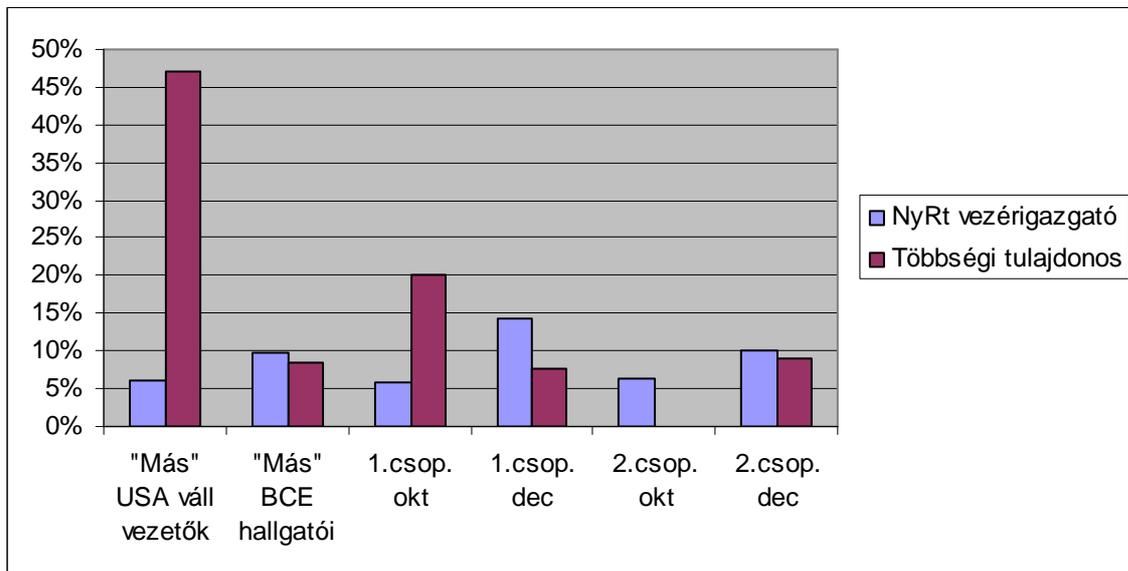
A második döntési szituációt vizsgálva azt láthattuk, hogy a toxin B-t csökkentő technológia bevezetésének aránya a 2. csoportban nőtt, míg az 1. csoportban kis mértékben csökkent. Viszont olyan nagymértékű különbség volt a két csoport hozott értékrendjében, hogy az oktatás csupán közelebb hozta a két csoport átlagát egymáshoz. (Lásd 11. ábra.)

Érdekes összehasonlítani a két csoportban a két döntési szituációban hozott döntésekben bekövetkező változás irányát. A 2. csoportban, ahol a szemináriumvezető az érintett elmélet elkötelezettje volt, a hallgatók vallott értékrendjében és a hallgatói döntésekben bekövetkező változás iránya egyértelmű volt, kis mértékben, de a társadalmi értékek irányába történt elmozdulás. Az első csoportban, ahol a szemináriumvezető mindkét irányzatot tárgyalta és az ellentmondásokra, problémákra helyezte a hangsúlyt, a változás iránya nem egyértelmű. A toxin B-t csökkentő technológiát bevezetők aránya tulajdonosi pozícióban csökkent 10%-kal, viszont a csoport hallgatói olyan mértékű társadalmi elkötelezettséggel érkeztek az egyetemre, hogy még a kis mértékű csökkenés után is felül múlták nem csak a 2. csoport, de az egyetemi hallgatók átlagát is. Az ősfás erdő kivágása esetében a társadalmi érzékenységük továbbnőtt, messze meghaladva az egyetemi átlagot, miközben kimagasló mértékben fogadták el a tulajdonosi érték szemléletet. Az 1. csoportban a hallgatók más vállalatvezetőkre kismértékben pesszimistábban tekintettek, mint annak előtte. A 2. csoportban a vállalatvezetők társadalmi megítélése kismértékű javulást mutatott, de még így sem haladta meg a 10%-ot azoknak az aránya, akik szerint más vállalatvezető a társadalmi érdekeket részesítette volna előnybe a tulajdonosi érdekekkel szemben.

9. ábra. Toxin B-t csökkentő technológia bevezetésének aránya csoporton belül %-ban (saját döntés)



10. ábra. Toxin B-t csökkentő technológia bevezetésének aránya csoporton belül %-ban (más vezető hogyan döntene)



Összehasonlítva a két csoport decemberben adott indoklásait, legtöbb esetben nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni. Néhány kivétel volt csak. A 2. csoportban a törvény által szabályozásra kerülő toxin A-t csökkentő technológia esetében a törvényi szabályozás és a büntetéstől való félelem jobban befolyásolta a döntést, mint a másik csoportban. A tapasztalt különbségek esetében a hozott értékrend meghatározóbbnak bizonyult az indoklás során, mint a félév során közvetített elvek. A 2. csoportban az erdő kivágás esetén a tulajdonosi értékteremtés és az adott évi nyereség növelése fontosabb szempontnak bizonyult, de ők tekintették fontosabbnak a saját értékrendhez való igazodást is, míg az 1. csoportban a társadalmi normákhoz való igazodás hatása volt erőteljesebb.

A kutatás alátámasztotta a korábbi felmérések eredményeit miszerint a hallgatók hozott értékrendje meghatározó (lásd pl: McCabe et al 1994, Buchko 2009). Ez az eredmény viszont nem jelenti azt, hogy az egyetemeknek, gazdasági irányultságú képzéseknek ne kellene foglalkozniuk etikai kérdésekkel. Az oktatás során akár akarjuk, akár nem értékrendet is közvetítünk és ez az értékrend kimutathatóan hatást gyakorol a hallgatók vallott értékrendjére és feltételezett döntéseikre. Három hónap alatt egyértelmű eltolódást lehetett megfigyelni a társadalmi értékek irányába abban a csoportban, ahol a szemináriumvezető az érintett elmélet képviselője volt. A kérdés nem az, hogy kell-e a vállalati működés, a vállalati döntések társadalmi, környezeti dimenziójával foglalkozni, hanem az, hogy ez milyen mértékig és hogyan történjen. A válasz minden kurzuson belül más és más, hiszen nem feledkezhetünk

meg arról sem, hogy a hallgatókat meg kell tanítani a vállalati hatékonyságnövelés eszközrendszerére is, nem feledkezve meg a tulajdonosiérték-szemlélet törvényes és tisztességes módszerek kitételéről.

Összefoglalás

Régóta foglalkoztatott az a kérdés, hogy a tulajdonosi érdekek és a többi érintett csoport érdekei hogyan viszonyulnak egymáshoz, avagy elméleti oldalról közelítve, a tulajdonosiérték-szemlélet és az érintett elmélet egymásnak alternatívái vagy kiegészítői. A Budapesti Corvinus Egyetem hallgatói között végzett felmérés eredményei megerősítették két korábbi állítást. Egyrészt a tulajdonosi értékteremtés melletti elkötelezettség és a felelős vállalati magatartás között nem áll fenn alapvetően ellentétes viszony, ugyanakkor az ellentmondásokkal szembe kell nézni, az átváltásokat kezelni kell. Másrészt a tulajdonosiérték-szemlélet társadalmi hatása nagymértékben függ a vállalatok gazdasági, társadalmi, jogi környezetétől. Mind az amerikai vállalatvezetők, mind az egyetemi hallgatók válaszai azt mutatták, hogy a törvényeknek meghatározó szerepük van a tulajdonosi érték és a társadalmi/környezeti érték közötti választás során. A legtöbb esetben ez jelentette a kapaszkodási pontot, a hivatkozási alapot etikai dilemma esetén. Ugyanakkor nem feledkezhetünk meg arról, hogy a jogszabályokhoz való viszonyulás, a törvény betartása háttérben mindig ott áll egy morális értékrend. A jogkövető magatartás önmagában nem magyarázható a szankcióktól való félelemmel. A megfelelő törvényi szabályozás tehát egyrészt elősegíti az etikus viselkedést, a hatékony piaci működés hozzájárul a társadalmi jóléthez; másfelől az erős jogi kööttségeknek visszatartó hatása is lehet. A vállalatvezetőket egyértelműen a kockázatkerülő magatartás jellemezte; amikor a jogszabályoknak, törvényeknek való megfelelés és a morális értékrend ellentmondásba került, akkor a törvények betartásának adtak prioritást, háttérbe szorítva akár személyes értékrendjüket is. Az amerikai felmérés azt mutatta, hogy nyílt részvénytársaság esetén a tulajdonosi érdekek dominanciát élveznek a társadalmi/környezeti célokkal szemben, amelyet a jogi kööttségekkel magyaráztak. Az egyetemi hallgatók többsége nem érzekelte ezt a jogi kööttséget, az ő döntéseiket elsősorban személyes értékrendjük befolyásolta. A férfiak és nők beállítottsága között szignifikáns különbséget lehetett tapasztalni. A nők nagyobb mértékben helyezték előtérbe a természeti/társadalmi értékeket, míg a férfiak szemléletmódját jobban jellemezte a profitorientáltság. Az oktatás hatására elsősorban a nők döntéseiben következett

be lényegesebb változás, az értékrendjük a tulajdonosi értékteremtés irányába tolódott el. A mesterszakos hallgatók nem csak nagyobb elkötelezettséget mutattak a tulajdonosi értéknövelés irányába, de döntéseiket már az is befolyásolta, hogy valaki megbízotti pozícióban vagy tulajdonosként dönt-e.

Az egyetemi hallgatók között végzett felmérés eredményének egyik sajátosságát úgy jellemezhetnénk, hogy „mi másként döntenénk, de a világ nem így működik.” A hallgatók 60-70%-a a természeti/társadalmi értékeknek adott volna prioritást a profit növeléssel szemben, viszont többségük úgy gondolta, hogy más vállalatvezető nem így döntene hasonló szituációban. Vajon azok a hallgatók, akik most a társadalmi érdekek mellett tették le a voksukat, 20-30 év múlva vezérigazgatói pozícióban hogyan fognak dönteni? A felnövő új menedzsment generáció vajon a régi, profitorientált szemléletmódhoz igazodik majd, vagy nagyobb teret enged majd a humánus értékeknek? Az oktatók felelőssége az, hogy a hozott humánus értékrendet megerősítsék, miközben átadják a hatékony vállalatvezetés szakmai fortélyait. Ehhez viszont nem elegendő önmagában a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának oktatása. Az egyetemek kettős kihívással néznek szembe: egyrészt versenyképes vállalati szakembereket kell képezniük, amelyhez a tulajdonosi értékszemerlet nélkülözhetetlen, másrészt a jövő vállalatvezetőinek értékrendjén keresztül közvetett módon hatást gyakorolnak a világ alakulására. Nem lehet elkerülni az értékek ütköztetését, szembe kell nézni az ellentmondásokkal. A problémamegoldás első lépése a probléma azonosítása, tehát az ellentmondásokat a felszínre kell hozni, és a következő lépés annak az átgondolása, hogy azt hogyan lehet kezelni. E problémamegoldási folyamatban az egyetemi oktatóknak kitüntetett szerepe lehet.

Felhasznált irodalom

Agrawal, R. és szerzőtársai (1996): Why the US leads and why it matters. The McKinsey Quarterly 1996, Number 3. pp. 39-55.

Bilic, I. (2011): Influence of ethics education on management and entrepreneurship students attitude toward ethical behavior: Case of Croatia. The Business Review, Cambridge 17.2. (Summer 2011) 197-204)

Buchko, A. A. – Buchko K. J. (2009): So We Teach Business Ethics-Do They Learn? Journal of Business Ethics Education 6: 119-146.
<http://search.proquest.com/abiglobal/docview/851623201/fulltext/130B7A57CD732134145/1?accountid=15545>

Bughin, J. – Copeland, T.E. (1997): The virtuous cycle of shareholder value creation. The McKinsey Quarterly 1997, Number 2. pp. 157-167.

Chikán A. (2008): Vállalatgazdaságtan Aula Kiadó

Copeland J. E. (2005): Ethics as an Imperative. Accounting Horizons Vol. 19. No. 1. March 2005. pp.35-43.

Copeland, T. – Koller, T. –Murrin, J. (1999): Vállalatértékelés. Panem

Donaldson T. - Preston L. E. (1995): A vállalat érintett-elmélete: fogalmak, érvek és következtetések. In: Vállalatelméleti szöveggyűjtemény. Szerkeztette: Chikán Attila, Aula 2002. pp. 105-128.

Friedman M. (1970): The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. The New York Times Magazine, September 13, 1970.

Jensen M. C. (2000): Értékmaximalizálás, érintettelmélet és a vállalati célfüggvény. In: Jensen M. C. (2008): Tulajdonosok és menedzserek. A vállalatirányítás természete. Alinea Kiadó – Rajk László Szakkollégium pp. 41-68.

Kazainé Ónodi A. (2009): Tulajdonosi értékteremtés melletti elkötelezettség Magyarországon és ennek hatása a pénzügyi teljesítményre. Vezetéstudomány 2009. 9. szám, pp. 17-28.

Kazainé Ónodi A. (2010/a): Értékválasztás, etikai dilemmák. Vezetéstudomány 2010, 7-8. szám, 33-42.

Kazainé Ónodi A. (2010/b): Vallott értékek szerepe a gazdasági döntésekben – Tulajdonosi-értékteremtés melletti elkötelezettség és a társadalmi érdekek. In: Hatékony piac hatékony vállalat pp, 151- 208.

Kerekes S. – Szlávik J. (2003): A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei. KJK

Korten D. C. (1996): Tőkés társaságok világalma. Kapu

McCabe, D. L. – Dukerich J. M. – Dutton J. E. (1994): The effects of professional education on values and the resolution of ethical dilemmas: Business School vs. Low School students. *Journal of Business Ethics*, Sep 1994, 13, 9, pg 693

Ónodi A. (2004): Kell-e választani? Tulajdonosi értékelmélet, érintett elmélet. *Vezetéstudomány* 2004. 7-8. szám, pp. 60-72.

Pukánszky B. (1993): *Neveléstörténet I.-II.-III.* JGYTF kiadó, Szeged

Rappaport A. (2002): *A tulajdonosi érték*, Alinea kiadó

Rose J. M. (2007): Corporate Directors and Social Responsibility: Ethics versus Shareholder Value. *Journal of Business Ethics* 2007. 73. pp. 319-331

Piper T. R. at al. (1994): *Tanítható-e az etika?: Távlatok, kihívások és válaszok a Harvard Business Schoolon.* BKE Gazdaságetika Központ

Schumacher (1991): *A kicsi szép: Tanulmányok egy emberközpontú közgazdaságtanról.* Közgazdaságtani és Jogi Könyvkiadó