

Tartalom

Melyek a legjellemzőbb vállalati formák, és miért érdemes vállalatokat létrehozni? A vállalat méretének jelentősége. Multinacionális vállalatok: jellemzőik, előnyeik és hátrányaik a fogadó országok számára. Az információs iparágakról (pl. szórakoztatás, szoftverek, pénzügyek). Mennyiben speciális árucikk az információ? Ahogy a globális infócégek (Pl. Google, Facebook, Uber) megvámolják a helyi nyereségeket. Az információ-kalózkodásról.

Megjegyzés

11 oldal, 3500 szó. Eget verő tanulságok nincsenek benne – a gazdaságnak viszont fontos szereplői a vállalatok, meg újabban az információ szerepe is erőteljesen növekszik: nem árt tehát képben lenni velük kapcsolatban.

Vállalatok

(Azonosító: 095; Változat: 01)

Pozíció a műben

Előszó

A világ működése

Bevezetés

Elvek

Alapok

Élet

Elme

Ember

Társadalom

Csoportok

Politika

A gazdaság elmélete

A gazdaság gyakorlata

Bankok

Vállalatok

Részvények, tőzsde, spekuláció

Gazdasági növekedés és fejlődés

Globalizáció

Gazdasági válságok

Egyenlőtlenség

Ember, társadalom és család a modern világban

Érdekes gazdasági jelenségek

Kultúra

Etika

Egység

Program

Az ember élete

1. Vállalatok	2	—
1.1. A vállalat jogi szempontból.....	2	
1.2. A vállalat gazdasági szempontból	4	1
1.3. A vállalat mérete	6	
1.4. Multinacionális vállalatok.....	7	—
2. Információs iparágak	9	
2.1. Az információ speciális árucikk	9	2
2.2. Az információs iparág sajátosságai	11	
2.3. Kalózkodás	13	—

1. Vállalatok

1.1. A vállalat jogi szempontból

1) A vállalat mibenléte

A vállalat emberek és eszközök elkülönült összessége, melynek célja az üzleti haszonszerzés. A vállalat egy elkülönült jogi egység, mely általában jogi személyiséggel is rendelkezik.

Mi az, hogy **jogi személyiség**? Az, hogy **a vállalatra a jog lényegében úgy tekint, mintha ember lenne**: a vállalatot magát is (tehát nemcsak a tagokat) jogok illethetik, és kötelezettségek terhelhetik, saját vagyona és neve van. Jogképessége közel teljes. (Azért csak közel, mert olyan jogai és kötelezettségei nem lehetnek, amelyek jellegüknél fogva csak természetes személyekhez fűződhetnek: egy vállalat nem köthet például házasságot.)

(@@Egyébként létezhetnek jogi személyiség nélküli társaságok is. Ezeknek, ha jól értem, nem vagy csak korlátozottan lehetnek saját jogaik, kötelezettségeik. Jól értem?)

A vállalatnak, mint a szervezeteknek általában, a tagságukat adott időben alkotó emberektől **független** lehet a **létezése**, a tagok cserélődésével túlélhetik őket, a kilépésüket, elvileg akármeddig fennmaradhatnak.

A tagsági viszonytal kapcsolatban említendő továbbá, hogy a vállalatoknak, társaságoknak általában nemcsak emberek lehetnek tagjai, hanem más társaságok is. (@@Mennyire általános ez? Vannak társasági formák, melyeknek csak emberek lehetnek tagjai?)

2) Vállalati formák

Hogy a vállalatok milyen jogi formában működhetnek, az országról-országra változó. **Magyarországon a legjellemzőbb**

a részvénytársaság (**rt**), a korlátolt felelősségű társaság (**kft**), a betéti társaság (**bt**) és a közkereseti társaság (**kkt**). Ezeket nevezi a magyar jog **gazdasági társaságnak**.

A vállalati formákat a következő szempontokból érdemes csoportosítani:

- **Személyegyesülés – tőketársulás**

Bizonyos vállalati formákban a tagok között az üzleten túl jellemzően személyes kötelek is vannak, mint például amikor a testvérek közösen alapítanak egy kft-t, bt-t vagy kkt-t. Az ilyenek a **személyegyesülés** jellegű vállalati formák. Ezzel szemben a **tőketársulás** jellegű formák esetén inkább csak a pénzüket, a tőkéjüket egyesítik a tagok, egyéb közük nemigen vagy egymáshoz. Tipikusan ilyen az rt. Érthető módon az előbbiek inkább kisebb, az utóbbiak inkább nagyobb vállalatok.

Lásd ehhez a ‘Részvények, tőzsde, spekuláció’ témát.

- **Korlátolt felelősség – korlátlan felelősség**

Ez egy másik dimenzió, melyben elkülöníthetők egymástól a különböző vállalati formák. A **korlátolt felelősség** azt jelenti, hogy a vállalat *tagjai* nem felelnek a vállalat tartozásaiért, azokért csak a vállalat felel, a saját vagyonával. Ilyen természetesen a kft valamint az rt. A **korlátlan felelősségű** vállalati formák esetében ellenben a tagok a saját vagyonukkal is felelnek; ilyen a kkt. (A bt-ben sajátosan keveredik a korlátolt és korlátlan felelősség.)

Mire jó a korlátolt felelősség? Természetesen arra, hogy mivel így személyesen kevesebbet kockáztatnak, **az emberek nagyobb kedvvel vállalkoznak**.

Ám a korlátolt felelősségnek **más következményei** is vannak. Egyfelől **kevesebb biztosítékot** jelent a vállalat partnerei számára, akik emiatt lehet, hogy kevésbé szívesen kötnek vele üzletet. Ezért is alapítanak az emberek korlátlan felelősséggel is vállalatokat. (Meg azért is, mert az ilyenekbe nem kötelező már az elején bizonyos tőkét befizetni, mint az rt-kbe, kft-kbe, ami az utóbbiak partnereinek ad némi biztonságot. (@@A magyar szabályozás szerint legalábbis így van. Ugye ez máshol is hasonlóan van?))

Másfelől a korlátolt felelősség, érthető módon, **felelőtlenebbé is teheti** a vállalatokat, az őket irányítókat. Különösen csődközeli helyzetben készíthet ez komoly hazardírozásra, amikor felcsillan még egy halvány remény, egy ügylet, mely szinte biztos, hogy nem jön be, és az újabb adósságokat jelent – de ha mégis működne, akkor nagy nyereséget hozna, és megmentené a vállalatot. Ezt, az esélyek ellenére, a korlátolt felelősségű vállalatnak

érdeemes bevállalnia, a keletkező veszteséget ugyanis nem a vállalat tulajdonosai, hanem a partnerei lesznek majd kénytelenek viselni.

A felelősség kapcsán még az **egyetemleges felelősséget** érdemes megemlíteni, vagyis amikor egy társaság bármely tagjától követelhető egy tartozás egésze. Ilyen például egy kkt tagjainak felelőssége a társaság tartozásainak a társasági vagyon által nem fedezett részéért.

Különösen a nagyobb vállalatoknál jellemző továbbá a **tulajdon és az operatív irányítás elválása**, magyarul, hogy a vállalatot nem a tulajdonosok igazgatják, hanem a menedzsment. (@@Mennyire jellemző ez a kft-knél, kkt-knél, bt-knél?)

Megeshet azonban, hogy a menedzsment inkább a saját, mint a tulajdonosok érdekeit szem előtt tartva irányítja a vállalatot, inkább a saját, mint a tulajdonosok hasznát igyekszik növelni. Ennek a kiküszöbölését szolgálja egy újabb vállalati szerv, a **felügyelőbizottság**, amely tehát a menedzsmentet felügyeli.

Ezen kívül lehet a vállalatnak úgynevezett **könyvvizsgálója** is, ami egy külső partner, és az a feladata, hogy ellenőrizze, hogy a vállalat éves beszámolójában szabályszerű, valós képet ad a pénzügyi helyzetéről. Az **éves beszámoló** pedig egy hivatalos dokumentum, mely nyilvános, és a magyar szabályozás szerint a mérlegből, az eredménykimutatásból és a kiegészítő mellékletből tevődik össze.

A gazdasági társaságokon kívül további, gazdasági tevékenységet folytató szervezetek is vannak. Ilyen például a **szövetkezet**, melyre az a legjellemzőbb, hogy tevékenységével a tagok különféle specifikus (gazdasági, kulturális, szociális, stb...) igényeinek kielégítését célozza, vagyis nem egyszerűen pénzt akar termelni a tagok számára, mint a gazdasági társaság. Példaként gondolhatunk egy lakásszövetkezetre, melynek feladatai lakások, ingatlanok építését, fenntartását, hasznosítását ölelik fel. További jellemzője a szövetkezeteknek, hogy a tagok vagyoni hozzájárulásán túl hangsúlyos azok személyes közreműködése is.

Létezik aztán a magyar jogban olyan, hogy **egyesülés**, amely egy, a tagok gazdasági tevékenységének összehangolására, eredményességének előmozdítására, a tagok érdekeinek képviselésére hivatott szervezet. (Pl: Sütőipari Egyesülés)

Vannak továbbá az **egyesületek**, melyek a tagok valamilyen tartós közös céljának megvalósítását segítik elő, de elsősorban nem gazdasági tevékenység révén, hanem szervezéssel, érdekképviseléssel, stb... (Pl.: Magyar Madártani és Természetvédelmi Egyesület)

Hasonlók az **alapítványok** is, melyeket szintén valamilyen tartós cél megvalósítására hoznak létre, viszont ezek nem a tagok, illetve az alapító érdekeit szolgálják, valamint, míg az egyesület elsősorban személyeket egyesít, addig az alapítvány egy vagyontömeget, amit a szóban forgó cél előmozdítására használ. (Pl. Állatotthon alapítvány (@@Jobb példa?))

Megérdemel még egy-két szót az úgynevezett **polgári jogi társasági szerződés** is, mely megint csak a felek közös céljának elérését szolgálja – viszont csak egy szerződés, melyben a felek vállalják, hogy együttműködnek, külön jogi entitás tehát nem jön létre vele. (Ilyen szerződést köthetnek például az egymás melletti földterületek tulajdonosai, hogy megoldják földjeik öntözését. (@@Jó példa ez? Jobb példa?))

Végül, említsük meg, hogy nem feltétlen kell ahhoz többen lenni, hogy valaki **gazdasági tevékenységet** végezzen, az ember **egyedül** is belevághat, többféleképpen is: lehet belőle például egyéni vállalkozó; a kft, rt is lehet egyszemélyes; stb...

1.2. A vállalat gazdasági szempontból

Eddig azt néztük meg, hogy a vállalatok milyen formában, milyen szabályok szerint működnek. Most arról lesz szó, hogy a mire jók, hogyan teszik hatékonyabbá a termelést, csökkentik az árakat, növelik a profitot.

1) Csökkenő termelési költségek

A vállalat összegyűjti, egyesíti a termeléshez szükséges embereket és eszközöket, ezek tehát kéznél lesznek, nem kell minduntalan keresgélni őket, a termelés így olcsóbbá válik.

Tovább növelik a hatékonyságot, csökkentik a költségeket az alább a specializációnál leírtak, illetve az, ahogy a vállalat, annak elemei, mint egy olajozott gépezet működnek együtt, állítják elő a végterméket.

2) A tőke hatékony bevonása

A tőke az egyik termelési tényező: a vállalat általa tud munkaerőt bérelni, és a termelés tárgyi feltételeit is a tőke felhasználásával tudja megteremteni. Bővebben lásd az 'Értékteremtés' témában.

Mik segítik a tőke bevonását a vállalatoknál?

○ Korlátolt felelősség

Ahogy fentebb utaltam rá, ennek révén a befektetők nem kockáztatnak többet a befektetésüknél.

○ Részvények

A részvénytársasági formában mindenképp az a jó, hogy képes a kis befektetéseket összegyűjteni, és egy nagy vállalatot megfinanszírozni belőle. Másrészt a részvényeknek másodlagos piacuk is van (tőzsde), így aki pénzzé szeretné tenni vállalati tulajdonát, azt könnyen, gyorsan megteheti – és hogy ezt előre tudja, eleve szívesebben is vesz részvényt.

○ Kedvezőbb hitelfeltételek

Egy (nagyobb) vállalat általában biztosabb adós, könnyebben kap hitelt, alacsonyabb kamatra.

3) Specializáció

Ha az ember egyedül vállalkozik, az effektív munkán kívül sok minden mással is magának kell bajlódnia: neki kell a reklámot megszervezni, az ügyfelekkel bíbelődni, a pénzügyeket intézni, pereskedni, stb... Egy (nagyobb) vállalatban mindezeket külön részlegek vihetik, hatékonyan, az adott feladatra szakosodott munkatársakkal.

Másfelől, a vállalatok maguk is specializálódnak, ami tovább növeli a hatékonyságukat. Vannak tehát járműgyártók, kereskedelmi cégek, szoftveripari vállalatok, stb...

4) Hatékony érintkezés a külvilággal

Egy vállalat a külön erre a célra szolgáló szervezeti egységeivel (ügyfélszolgálat, jogi osztály), egyesített befolyásoló erejével és kidolgozott arculatával hatékonyan képes a külvilággal érintkezni, a saját érdekében fellépni, hatékonyabban, mint az egyszemélyes vállalkozók. A másik oldalról így a külvilágnak is könnyebb a vállalattal együttműködni.

Lásd továbbá a 'Versengés és együttműködés' témában a szervezetek közötti és azokon belüli versengést és együttműködést, illetve 'A csoportok alapvető jellemzői' témában az érdekek harcát csoportokon (a vállalatokon) belül. Lásd még 'A piac elvi korlátai' témában a monopóliumot, a kartelleket és hasonlókat.

1.3. A vállalat mérete

1) Miért jobb egy nagyobb vállalatnak, mint egy kisebbnek?

- **Jobb alkupozíció a beszállítók, vásárlók felé. Az erőfölény, amivel szorongatni tudja a kisebb versenytársakat.**

Például dömpingáron tudja kínálni a termékeit, amíg a többiek kivéreznek.

- **Kedvezőbb hitelfeltételek**

Fentebb ez az egyéni termelőkkel való összevetésben már elhangzott – de jellemzően egy nagyobb vállalat is jobb feltételeket kap, mint egy kisebb, jobban megbíznak benne.

- **Elkülönült, profi vállalaton belüli funkciók, részlegek**

Hasonlóan láttuk fentebb a vállalaton belüli specializáció előnyeit.

- **Méretgazdaságosság**

Magyarul nagytételben olcsóbban lehet termelni.

- **Ismertség**

Egy nagyobb cég neve, márkái jobban benne vannak a köztudatban, szívesebben veszik azokat, szívesebben is üzletelnek a céggel.

- **Lobby súly**

Több pénzével, nagyobb befolyásával egy nagyobb vállalat több mindent ki tud jární magának.

* * *

További előnye a méretnek, annak, ha sok tőke áll a vállalat rendelkezésére, hogy általa **rugalmasan tudja növelni a termelését**. A nagyobb és a kisebb vállalatok egyaránt be tudnak indítani új üzleteket kicsiben, amikor azonban kiderül, hogy az ötlet működik, a nagyobbak könnyebben fel tudják azt skálázni. β

Lásd továbbá 'A piac elvi korlátai' témában, hogy a vállalatok túl nagyokká is válhatnak ahhoz, hogy a köz csak úgy hagyhassa csődbe menni őket.

2) A nagyobb méret hátrányai

○ Bürokratizmus

Amitől a vállalat működése nehezkesebbé válik.

○ Átláthatatlanság

A vállalat felépítésée, gazdálkodásée.

○ Gyengébb felügyelet

Egyfelől az elaprózott tulajdonú nagyvállalatok **menedzsmentje** jut nagyobb szabadsághoz – ami, mint utaltam rá, magának a vállalatnak nem feltétlenül jó; másfelől a nagyvállalatok **alkalmazottai** β is könnyebben el tudnak veszni a tömegben.

* * *

Vegyük itt észre, hogy **a vállalat** tulajdonképpen nem más, mint **egy kicsi tervgazdaság** – aminek az előbb felsorolt hátrányai a méret növekedésével egyre inkább elő is jönnek.

Persze, hogy mi az előny és mi a hátrány, az relatív: **ami a vállalatnak jó, nem biztos, hogy a társadalomnak is az**. A társadalomnak rossz lehet például, ha a vállalat alkupozióija túl erőssé válik, monopolhelyzetre tesz szert; ha magának jó, de a társadalom számára hátrányos döntéseket lobbizik ki magának; vagy ha a túl nagyra nőtt vállalatot közpénzből kell megmenteni.

Végül pár szó **a mezőgazdasági kistermelők kiszolgáltató helyzetéről**. Mik nehezítik az ő életüket?

- Az időjárás illetve a termés mennyiségének-minőségének változékonysága, kiszámíthatatlansága
- A (világ)piaci árak ingadozása
- A kvázi monopolhelyzetben lévő felvásárlók, az emiatt nyomott felvásárlási árak
- A nagyüzemi, gépesített konkurencia β
- Hogyha más választásuk nemigen van, mint megpróbálni kistermelőként boldogulni, ha nem tudnak kilépni szorongatott helyzetükből. (Különösen, mert nem értenek máshoz, és mert nincs szükség a képzetlen munkaerőre.)

Világszerte sokan járnak ebben a cipőben β. Lásd ehhez a 'Gazdasági növekedés és fejlődés' témában a kistermelők földtől való megfosztását, bérmunkásokká válásukat, ahogy a kis gazdaságok helyét átveszik a nagy, piacra termelő egységek.

1.4. Multinacionális vállalatok

Vagyis olyan vállalatok, melyek sok országban működnek, termelnek; mint amilyen nálunk a Mercedes (illetve anyavállalata a Daimler AG) vagy a Tesco.

1

1) Előnyök a fogadó országnak:

- Munkahelyeket teremtenek

Nemcsak közvetlenül a saját üzemeikben, hanem a helyi beszállítóknál is.

2

- Kereslet a helyi beszállítók termékeire

Mint amikor egy autógyár helyi vállalkozóktól szerzi be az ülészsutakat.

- Adóbevétel

Nemcsak a multik nyereségéből, de a dolgozók, beszállítók jövedelmeiből is. (A nyereségükből viszonylag kevésbé, mivel gyakran adókedvezményekkel csábítják őket az országba.)

3

- Gazdasági növekedés

Elsősorban az általuk generált export valamint a beruházásaik révén.

4

- Devizaforrás az ország számára

Ahogy a multi átváltja a devizáját hazai pénzre, hogy a hazai munkavállalóinak, beszállítóinak, stb... fizetni tudjon.

- Technológia

5

Amellyel egyrészt eladható, exportképes termékeket lehet gyártani; másrészt a tudás, ami vele jár, a munkavállalók fejébe kerül, így terjedhet a hazai gazdaságban.

2) A multik jellemzői

6

- Nagyok, befolyásosak

Nyilván mert sok a pénzüik, kiterjedt kapcsolatokkal rendelkeznek, nagy a lobbisúlyuk. Erőfölényben vannak a kisebb, helyi vállalatokkal és bizonyos értelemben még az országokkal szemben is.

7

- Mobilak

Azaz könnyen jönnek, és könnyen mennek, ha úgy látják jónak. Versengenek is értük a világ országai.

8

Lásd ehhez a 'Globalizáció' témában az országok versenyét a tőkéért, azt, ahogy a multik befolyással vannak távoli országokra, azok lakóira, illetve, hogy az országok összefogása

kellene ahhoz, hogy ne játsszák ki őket egymással szemben. A globalizációnak egyébként ikonikus szereplői a multik, haszonélvezői is annak, általa növekednek, erősödnek – érdekük is tehát a globalizálódás.

- Mindenekelőtt a saját érdekeiket nézik

Mások, a nemzetek, a versenytársak, a helyiek érdekeire nincsenek különösebb tekintettel. Magyarán nem jótékonyági szervezetek; ami a gazdaságban persze másokra is igaz – csak a multik erősek, befolyásosak és kevésbé kötődnek a fogadó országokhoz.

Miket érdemes itt kiemelni?

- A multik az olcsó munkaerőt, az alacsony adókat, a kedvezményeket, a laza szabályozást keresik. Keményen alkudnak a fogadó országokkal, és ha máshol jobb ajánlatot kapnak, könnyen odébbállnak.
- A kisebb, helyi versenytársak gyakran megszenvedik a tevékenységüket.
- Nem ritkán társadalmi szempontból erősen kifogásolható gyakorlatokat folytatnak; mint amilyen az adóelkerülés, a munkaerő kizsákmányolása vagy a környezetvédelem hanyagolása.

Mindez a multik hasznát növeli mások rovására. **Lásd** továbbá a ‘Globalizáció’ témában, hogy az hogyan növeli a tőke hasznát a munkaerőével szemben.

2. Információs iparágak

2.1. Az információ speciális árucikk

Az információról általában lásd a ‘Véletlenszerűség’ témában. Itt azzal érdemes kezdeni, hogy **sok minden (amit el lehet adni), lényegében nem más, mint információ**: adatok, tudás, írásművek, képek, zenék, filmek, szoftverek, stb...: ezek mind lefordíthatóak számokra.

Az **információ** fontos sajátossága, hogy **előállítani drága, lemásolni olcsó** és könnyű, kivált manapság már.

Illetve, **ha valaki megosztja** a rendelkezésére álló **információt** másokkal, attól ő maga **nem lesz szegényebb**, maga is az információ birtokában marad.

Például, amikor megtanítunk valakit összeadni – **ellentétben a hagyományos árucikkkel**, fizikai dolgokkal, melyeket, ha átadunk, számunkra elvesznek; mondjuk, ha van egy almánk, és azt odaadjuk valaki másnak.

Ebből az is következik, hogy **az információ előállításával egyszer kell csak megdolgozni, utána viszont sokaknak el lehet adni.**

Mondjuk egy filmet egyszer valóban, sok munkával, drága pénzért le kell forgatni – utána viszont egy-egy újabb másolat elkészítése már nagyon egyszerű, és szinte ingyen van. (A fix költség tehát magas, a változó költség viszont alacsony.) Ezt megint csak **szembe állíthatjuk a hagyományos árucikkkel, szolgáltatásokkal**: egy vízvezeték szerelő egy munkáját csak egyszer tudja eladni.

Mellesleg a **digitális információ már nem is torzul a másolással, mint történt az analóg korszakban**: ha például ma lemásolunk egy zenét, mp3-at, a másolat pontosan ugyanolyan lesz, mint az eredeti – ellentétben a régi magnókazettákkal, videoszalagokkal vagy fénymásolatokkal. Utóbbiak tartalma torzult, ami különösen akkor vált nyilvánvalóvá, ha a másolatokat is tovább másoltuk.

Lényeges körülmény a **számítógépek és az internet új keletű elterjedtsége**, ami nagyban megkönnyíti az információ másolását, az ahhoz való hozzáférést. Így ma már bárki könnyen készíthet (tökéletes) másolatokat, ráadásul utánajárnia sem kell a lemásolható tartalomnak, az internet tálcán kínálja azt az egész világból.

Ennek folytán aztán **sokan**, ahelyett, hogy fizetnének érte, inkább **ingyen szerzik be a zenéket, filmeket, szoftvereket, stb...**, lemásolják, letöltik őket – ami olyan könnyen megy, és annyira tömeges, hogy **nincs könnyű dolga a szellemi tulajdont** (meg a vele járó hasznot) **védőknek**. Lásd ehhez alább, amit a kalózkodásról írok.

És nemcsak lemásolni, **az információval bánni, azt kezelni is olcsó**: nem kell hozzá nyersanyag, üzemanyag, stb... csak számokat kell felírni, és különféle műveleteket végrehajtani rajtuk. Ráadásul az informatika fejlődése még sokkal olcsóbbá tette ezt. Hozzá kell tenni azonban, hogy az információval azért precíznek, okosnak, elővigyázatosnak is kell lenni – ami pénzbe kerül.

További említést érdemlő sajátossága az információs árucikkeknek, hogy **amit egyszer legyártanak, az sokáig használható maradhat**. Gondoljunk például a zenékre, filmekre, melyeket száz év múlva is nézhetünk, hallgathatunk, de igaz ez sok szoftverre is. §

Ez egyrészt **egyre növekvő versenyt jelent az újabb alkotásoknak a régebbiek részéről**, az új zenéknek, filmeknek a régebbiek egyre növekvő tömegénél kell csábítóbbnak lenniük. Másrészt, különösen a szoftverek esetén a gyártók **felesleges újításokat** eszközölhetnek, haszontalan funkciókkal tömhetik tele a programjaik újabb verzióit, csak hogy el tudják hitetni valahogy, érdemes megvenni őket; vagy az újabb és újabb verziók értékesítése helyett áttérhetnek a **szoftverek bérbé adására**.

Szintén nem elhanyagolható következménye az információ tulajdonságainak az, hogy **ha valami kitudódik, akkor azt nem lehet visszacsinálni**. Ráadásul szivárogni is **meglehetősen könnyen szivárog az információ**: elég egyvalaki, aki kiadja a titkot, onnantól az már gyorsan szét tud terjedni; valamint az információt védő rendszerek is gyakran tökéletlenek, fel lehet törni őket. Gondoljunk itt a Wikileaks-re, Snowden-re vagy a meglehetősen rendszerességgel ismétlődő különféle adatlopási esetekre.

Lásd még ehhez a 'A kommunikáció gyakorlatának alapjai' témában, hogy az ember jól gondolja meg, mit ad ki, mert utána nem lehet visszacsinálni; valamint az 'Iparizált világunk' témában a tudományos-technikai fejlődés egyirányúságát. (Ugyanis, amikor felfedeznek valamit, az az információ szétterjed a világban, stb...)

2.2. Az információs iparág sajátosságai

Melyek az információs iparágak? Elsősorban tehát a **szórakoztatóipar** (a zenék, filmek, a látványsport világa), a **szoftveripar**, valamint a **pénzügyi szektor** is, merthogy az utóbbi tevékenysége is nagyrészt információkezelésből áll. (Nyilván kell tartani, kinek mennyi pénze van, egyik számláról levonni, a másikhoz hozzáadni, stb...)

Ám ezek mellett **az információ szerepe máshol is növekszik**, különösen mondjuk a telekommunikációban, ahol a hívások adatait elemzik, vagy a kereskedelemben, a vevők, vásárlások adatait illetően.

Megfigyelhetjük, hogy **az információ** először is, **mint árucikk** jelenik meg ezeknél; **de** ha nem is magát az információt áruljuk, az **másképp is fontos lehet**: az ügyfeleink jellemzőinek, viselkedésének megismerésével, elemzésével nagyobb nyereségre tehetünk szert; vagy az információ kezelése lehet a kenyerünk.

Az információs iparágaknak továbbá gyakran **széles a fogyasztói bázisuk**, sok mindenkinek el tudják adni a termékeiket.

Például mindenki néz filmet, hallgat zenét, a világ windows-os gépekkel van tele, meg bankszámlája is sok embernek van. Újabban pedig a (digitális) TV meg az internet révén még könnyebb tömegeket elérnie az információs szolgáltatásoknak. Tegyük azonban hozzá, hogy ez gyakran a **konkurencia** erősödésével is jár, hiszen más is könnyebben eléri az én vevőimet.

Ráadásul az **információs iparágak gyakran még védettek is**. Lásd itt a szellemi tulajdon védelmét; valamint a de facto monopóliumokat (mint a Windows) ‘A piac elvi korlátai’ témában. Védelmet jelent aztán, ha a versenytársaknak nagy tőkére volna szükségük a beszálláshoz – mint a filmipar szuperprodukciói vagy a bankok esetén; de védettek a szórakoztatóipar sztárjai is, hiszen őket ismeri a közönség, rájuk kíváncsi.

* * *

A globalizációt érintettük már fentebb a multiknál, de a **globalizációnak az információs iparágakhoz is van köze**; mindenekelőtt az **internet** által.

Amiről itt bővebben érdemes beszélni, az az, ahogy a **globális infócégek újabban megvámolják a helyi nyereségeket** az egész világon. Gondoljunk csak a **Google**-re és a **Facebook**-ra, ahogy ezek jelentős pénzeket kapcsolnak le a helyi hirdetési piacokról. (Mert például a magyar vállalkozások is rajtuk hirdetnek magyaroknak, ahelyett, hogy a helyi médiában tennék ezt.) Vagy, hasonlóan, ott van az **Uber**, a taxisok rémálma. Ezek a globális óriások **hatalmas haszonra tudnak szert tenni a helyi vállalkozások rovására**, koncentrálódik a profit.

De miért képesek erre?

Először is, mert **olcsók** tudnak lenni, olcsóbbak, mint a helyiek. Miért tudnak olcsók lenni?

- Mert ügyesebben kerülük ki az adókat;
- Mert kevésbé vannak rászoritva a különféle előírások betartására;
- Mert nagyok és így fajlagosan olcsóbban működnek;
- Mert kvázi monopóliumhelyzetük miatt rengeteg stabil felhasználóval rendelkeznek (Google, Facebook); és
- Mert kiaknázzák az informatikában rejlő lehetőségeket.

Mindezek az olcsóság mellett egyúttal a profitot is növelik.

Amellett, hogy a globális játékosok olcsók, a **szolgáltatásuk is jó**, a nagy bevételekből erre is futja – **bár** mivel kevésbé szabályozottak, illetve mert nincsenek fizikailag jelen, náluk is **lehet kivetnivalót találni**; például, ha az Uber nem ellenőrzi rendesen a sofőröket.

És van még valami, amiért az emberek kedvelik az Uber-t és társait: az, hogy ezek még **trendik** is; különösen, hogy okostelefonon, mindenféle csillogó-villogó felületen lehet intézni őket.

Tegyük hozzá azért, hogy a **helyi vállalkozások** sem mindig csak ártatlan áldozatai a globalizációnak: ők is bizonyos **védeltséget élvezhettek** addig, amíg globális versenytársaik meg nem érkeztek – minél fogva a lehetségesnél **rosszabb szolgáltatást** nyújthattak, **drágábban**.

Lásd még a ‘Globalizáció’ témában a média globalizálódásának értékelését, hogy kinek jó és kinek rossz az, hogy van Hollywood, hogy világsztárok zenéit hallgathatjuk.

* * *

Lásd végül az 'Iparizált világunk' témában, hogy a gépesítés lassan a szellemi munkaköröket is eléri, az ott dolgozók egy részének munkáját is elveheti; illetve 'A piac gyakorlati hiányosságai' témában a munkaerő újkeletű kettészakadását képzetekre és képzetlenekre, piacképesekre és piacképtelenekre.

2.3. Kalózkodás

Mármint a szoftverrel, filmekkel, információval való kalózkodás, azok ingyenes, illegális közzététele és megszerzése. Ahogy fentebb említettem ezeknek a másolása manapság gyerekjáték, a védelmük kijátszása, feltörése sem túl nehéz a hozzáértőknek – a jogvédelmük viszont igencsak nehézkes.

Miket érdemes itt elmondani? Először is azt, hogy **a kalózkodással szembeni fellépés** távolról sem csak az alkotók munkájának megbecsüléséről szól – hanem **egész iparágak érdekeit védi**, mindazokét, akik a művek legális sokszorosításából, marketingjéből, kereskedelméből, élnek. (Annak ellenére, hogy értéket leginkább csak az alkotók teremtenek.)

Másodsor, a műveket **régebben** is olcsón lehetett másolni, csak éppen ezt nem tudta mindenki megtenni, a hozzá szükséges eszközök az iparág kezében voltak, amely az olcsó másolatokat aztán drágán adta el. **Az olcsó másolhatóság** ténye tehát **az iparágat gazdagította**, és nem is zavarta őket addig, amíg másoknak is meg nem lett az eszközük hozzá. **Az új felállásban** a másolhatóság már **a fogyasztónak kedvez**, hiszen gyakorlatilag ingyen juthat hozzá bármihez. \$

Mindazonáltal, ha mindenki ingyen jut mindenhez, akkor az **alkotók sem kapnak semmit**, ami egyrészt **igazságtalan**, másrészt **a kultúrának sem tesz jót**. Biztosítani kellene tehát, hogy az alkotók megkapják a munkájuk megérdemelt jutalmát.

(És még két szempont, így zárójelben: ha mi ingyen kapunk meg valamit, amiért egyébként fizetnünk kellene, akkor arra is kevésbé vagyunk ösztönözve, hogy megkeressük a rávalót, kevesebb szolgáltatást nyújtunk tehát a többi embernek, ők is elesnek bizonyos hasznosságtól a kalózkodásunk révén \$. **Továbbá**, a feltörekvő alkotókat, akiknek egyelőre fontosabb az ismertség megszerzése, mint a pénz, kevésbé zavarja, hogy ingyen másolják a műveiket, inkább még örülnek is neki.)



Engedd meg, hogy felhívjam a figyelmed a nagyszerű kérdőívre, melynek segítségével néhány kattintással, egy perc alatt elküldheted nekem a véleményed. Nagyon gyors és egyszerű, próbáld ki!

Klikkelhető linkek (Word-ben a Ctrl-t nyomni közben):

[Kérdőív](#) – [Fórum](#) – [Email](#)

Valamint, ha tetszett, oszd meg ezt a témát a Facebook-on.

Klikk a gombra (Word-ben a Ctrl-t nyomni közben):

