

Robert U. Ayres: A növekedésparadigma határai*

Fordította: Baranyi Árpád, Kindler József és Kocsis Tamás

Témák: GDP, GNP, USA, Japán, Ázsia, fejlődés, növekedés, életminőség, jólét, méltányosság, globalizáció, környezet, kereskedelem, elosztás, befektetés

Eme cikk több manapság folyó vita szintézise. Az írás a következő négy főbb megállapítást tartalmazza: (1) a gazdasági növekedés (ahogyan hagyományosan mérik) nem a legfontosabb az emberi jólétet növelő tényezők sorában, és soha nem is volt az; (2) a technológiai haladás volt mindig is a növekedés, illetve a jólét (ez két különböző fogalom) növelésének legfontosabb forrása; (3) a kereskedelem a múltban – a legjobb esetben is – csak sokadrangú tényező volt a növekedés előmozdításában; ráadásul valószínű, hogy ma már hátrányos a hatása mind a nemzetek gazdagságára, mind a méltányosságra, ennek következtében pedig Nyugat-Európa, illetve Észak-Amerika jólétére vonatkozóan; (4) a GDP-növekedés és a kereskedelem egyre inkább összeegyeztethetetlen a környezetvédelemmel. Az igazság az, hogy bár a javuló gazdasági körülmények növelik a környezet problémái iránti érzékenységet, számos ezt elősegítő folyamat pusztító környezeti hatású. A cikk összegyűjti és bemutatja az állításokat alátámasztó legfontosabb érvek és bizonyítékok egy csoportját.

Az alábbi szöveg bevallottan némileg kötetlenebb stílusú annál, mint amilyenhez az olvasó tudományos íráskor szokott hozzászokhatott. Az utóbbi néhány hónapban alapvetően megváltozott a véleményem több fontos kérdésben, nevezetesen a gazdasági növekedés, a kereskedelem, a társadalmi fejlődés, továbbá a méltányosság témakörében. Ma már mélyszégyénnel szemlélem az önmagában vett gazdasági növekedést. Ennek részben az az oka, hogy egyre több dolog bizonyítja: ma a nyugati világban a gazdasági növekedés (úgy, ahogy van) csupán a ma élő leggazdagabb emberek számára hajt hasznot, és mindezt szinte mindenki más – főként a mai és a jövőbeni szegények és kiszolgáltatottak – rovására teszi. A bennünket követő nemzedékekre egyre hatékonyabb és fejlettebb technológiát, valamint jelentős mértékű termelő, illetve infrastrukturális beruházásokat hagyunk örökül. Ám mindezen előnyök nem kárpótolhatnak bennünket az erőforrások kimerítéséért, a környezet súlyos rongálásáért, továbbá a társadalom alapját képező szerződés megszegéséért. Ma a radikális jobboldal és az egykori kommunisták egyaránt egyfajta kétrétegű társadalmat alakítanak ki a szocialista eszmék romjain. „Juttasd koldusbotra felebarátodat!” – így hangzik az új (rég) jelszó. Ennek eredményeképpen egyre nehezebb a technológia egész társadalom szolgálatába állítása. Mi több, úgy látom, ma már maga a földi élet is veszélyben van.

Mármost (sokakkal együtt) úgy vélem, hogy a GDP növekedésével mért gazdasági növekedés – legalábbis a fejlett országokban – többnyire illúzió. Az így mért gazdasági növekedés egyre inkább az eszeveszett gazdasági aktivitást tükrözi vissza, főként a kereskedelmét, de semmi

* A tanulmány az *Ecological Economics* (19) 1996. novemberi számában jelent meg *Limits to the growth paradigm* címmel (117–134. old.). A szerző fogalomhasználata az egyesült államokbeli viszonyokat tükrözi, azaz jobboldal, illetve konzervativizmus alatt az ottani hagyománynak megfelelő liberalizmus (libertarianizmus) értendő. Gazdaságpolitikai téren a Milton Friedman nevével fémjelzett *Chicagói Iskola* felel meg leginkább ennek az irányzatnak (a fordítók).

vagy szinte semmi előrelépést nem jelent a „reál” értelemben vett emberi jólét (egészség, étrend, lakáskörülmények, oktatás stb.) terén. Ezzel egy időben viszont a társadalmi és a családi élet széthullik. Mindez bizonyos mértékben a fejlődő világra is érvényes. A megfigyelhető GDP-növekedés egyre inkább a következő három tendencia költségeinek tulajdonítható: (1) magával a munkával kapcsolatosan elkerülhetetlenül fölmerülnek költségek; (2) növekvő szükségét érezzük annak, hogy megvédjük magunkat az urbanizáció, az iparosodás, továbbá az emberi tevékenység egyéb mellékhatásai által okozott veszélyektől, melyek életünket, egészségünket és tulajdonunkat fenyegetik; továbbá egyre nagyobb szükségét érezzük, hogy az ilyen jellegű károkat valaki helyrehozza, illetve kártérítést fizessen értük; (3) „förléjük tőkénket”, azaz kimerítjük a természeti tőkét (az ásványi nyersanyagoktól az erdőkig, illetve a halállományig terjedő természeti erőforrásokat), anélkül hogy valami módon pótolnánk vagy helyettesítsenék ezt.¹

A társadalom „szövetének elrongyolódása” nagyrészt az urbanizáció egyéb velejáróinak, az iparosodásnak, az automatizációnak, a munkahelyek bizonytalanná válásának, valamint a „gazdasági fejlődés” egyéb következményeinek tudható be. Más szóval a hagyományos értelemben vett fejlődés (azaz a növekvő egy főre jutó GDP) nem feltétlenül növeli a társadalom jólétét. A játszma úgymond „zéró összegűvé”, sőt „negatív összegűvé” válik. Másként megfogalmazva, ma már úgy látom, hogy a „fenntartható gazdasági növekedés” népszerű kifejezése – miként azt társadalmunk uralkodó üzleti körei és kormányzati intézményei jelenleg értelmezik – alighanem önellentmondás.

Az imént leírtak látszólag szemben állnak mindenfajta hagyományos közgazdasági logikával, ezért némi magyarázatra szorulnak. Mindazonáltal tisztában vagyok azzal, hogy megállapításaim háttere javarészt nem újdonság e folyóirat olvasói számára, s az érvek egy részét (például azt, hogy miért nehéz a környezeti szolgáltatások értékét gazdasági mutatószámok segítségével kifejezni) szükségtelen újratárgyalni. Éppen ezért arra fogok törekedni, hogy a figyelmet a gazdasági növekedés paradigmájának kevésbé ismert hibáira irányítsam.

Növekedés □ fejlődés?

Hosszú ideig én is, akárcsak sokan mások, hajlamos voltam egyenlőségjelet tenni *növekedés* és *fejlődés* közé. Ildomos felülvizsgálunk ezt az egyenlőséget azáltal, hogy két kérdésre bontjuk föl. Valójában milyen mértékben következik emberi fejlődés (növekvő jólét) a gazdasági növekedésből? Milyen mértékben gátolja az igazi fejlődést a GDP növekedése (amit pénzegységben mérünk, s az inflációval igazítunk ki)? Természetesen növekedésen itt a ténylegesen megvásárolt áruk és szolgáltatások mennyiségének növekedését értjük.

Ha leegyszerűsítve nézzük a dolgot, a növekedés és a fejlődés közti különbség tulajdonképpen a „több” és a „jobb” közötti eltérést jelenti. Az világos, hogy a megtermelt áruk *mennyiségét* nem szabad összekevernünk a fogyasztó számára nyújtott szolgáltatás *minőségével*. Valójában néhány közgazdász amiatt kezdett aggódni, hogy a hagyományos mérőszámok a ténylegesnél *kisebnek tüntetik fel* a növekedést, mégpedig az inflációs kiigazítások túlbecslése miatt. Ezt az állítást azzal az érveléssel támasztják alá, hogy a magasabb árak – bizonyos mértékig – az áruk és szolgáltatások tényleges minőségjavulását fejezik ki.²

¹ A GDP tartalmát részben finomítja két másik jelenség figyelembevétele, tudniillik az önellátó mezőgazdasági termelés, valamint a háztartási munka (azaz a nők munkájának) pénzbeli értékének hozzáadása.

² Erre az érvelésre támaszkodott a következő vélemény: a megélhetési költségek alapján számított szociális segélyek (nem is beszélve a magánnyugdíjakról és a szakszervezeti tagok bérmegállapodásairól) túlságosan nagyvonalúak, s összegüket legalább egyharmaddal csökkenteni kellene. Patrick *Moynihan* szenátor még azt is

A fenti megkülönböztetés döntő fontosságú. Nagyon is lehetséges gazdasági növekedés – abban az értelemben, hogy jobb és *értékesebb* szolgáltatásokhoz jussanak a végső fogyasztók –, anélkül hogy szükségszerűen többet kellene elfogyasztani a fizikai erőforrásokból (például Ayres [1978], [1989]; Ayres-Kneese [1989]). Ez abból következik, hogy a fogyasztókat nem maga a termék érdekli, hanem hogy az milyen szolgáltatások nyújtására képes. Az elektronika és a biotechnológia terén látványosan beigazolódott, hogy a gazdasági folyamatok bizonyos mértékben függetleníthetők az energiától és az anyagoktól (ez az úgynevezett dematerializáció). Más területeken vajon miért nem következett be ilyen jellegű fordulat?

Sokan még mindig ösztönösen ellenkeznek az utóbbi állítással. Nyilvánvalónak tűnik (legalábbis első pillantásra), hogy egy végső szolgáltatás mögött álló tőkének, illetve fogyasztási jószágnak kell legyen egy alsó anyag/energia korlátja (azaz minimálisan mennyi anyagot/energiát igényel az előállítás). Képtelenség például egy olyan házat elképzelni, melynek nincs fala. Ebből látszólag az következik, hogy a házépítésnek elengedhetetlenül van egy minimális „anyagtartalma”. Ennek ellenére, bár egyetértek azzal, hogy a legtöbb szolgáltatáshoz valóban szükség van anyagokra, a technológiai fejlődés lehetővé teszi a „dematerializációt”, vagyis hogy egyre több értéket építsünk bele a szóban forgó anyagokba, illetve hogy megnöveljük hasznos élettartamukat. Az előbbi példánál maradva, egy ház fala lehet könnyebb, illetve erősebb, tartósabb; nyújthatja a ház egyéb „szolgáltatásait” a fűtéstől és a világítástól kezdve, a lakás díszítésén át egészen a biztonsáig. A falakat modulszerűvé is tehetjük, ezáltal a ház szétszedhetővé és újjáépíthetővé válik, így adott esetben nem kell az egészet lebontani. Lehetővé válna a falelemek újrafelhasználása és/vagy újragyártása, aminek során a technológiai újításokat be lehetne építeni az elemekbe. Voltaképpen határtalanok annak lehetőségei, hogy egy bizonyos tárgy hasznos élettartama alatt hányféle szolgáltatás nyújtására képes. Közgazdasági kifejezéssel élve mindez a fizikai jellegű erőforrások *termelékenység*-növelésének kérdése (nem pedig a munka, illetve a tőke termelékenység-növeléséé).

Térjünk most vissza az alapvető kérdéshez, melyben benne rejtezik egy a fenténél mélyebb, strukturális jellegű probléma. Ez annyiban kapcsolódik a gazdasági növekedéshez, amennyiben érinti az anyagi javak termelését.³ Ez az alapja az erőforrások kimerítésének és a szennyezésnek, mely nehézségek sokkal nyilvánvalóbbak (és talán még orvosolhatóak is). A probléma röviden a következő: a *gyártás* növekedésének legfőbb ösztönzője maga a növekedés. E kijelentést egyáltalán nem metaforának szánom. Az áruk iránti megnövekedett kereslet termelésbővülést vált ki. A (termelésben jelentkező) méretgazdaságosság azután alacsonyabb egységköltséget eredményez. Versenyző piacon az alacsonyabb költség alacsonyabb eladási árhoz vezet. Az alacsonyabb árak következtében viszont megnő a kereslet, így a „növekedésmotor” felpörög.⁴

A gazdasági növekedésre irányuló várakozás beépül a legkülönbözőbb szociális intézmények működésébe. Ez a legnyilvánvalóbban a nyugdíjak, az életbiztosítások, valamint a társadalombiztosítás terén érvényesül. Az éves befizetések mértékét az értékpapírok várható

hozzátette ehhez, hogy az említett kiigazítással egyszerűen és fájdalommentesen csökkenthető lenne a szövetségi költségvetés jövőbeni hiánya.

³ Írásom korábbi változataiban hanyag módon elmulasztottam megkülönböztetni a növekedés elvontabb, klasszikus értelmezését (mely az összes megtakarítás és beruházás függvénye) bizonyos anyagi javak keresletének/termelésének növekedésétől. A standard növekedésmélet kis mértékben vagy egyáltalán nem veszi figyelembe a kereslet árrugalmasságát, illetve a vállalati termelés skáláhozadékat. Nem ismeri el továbbá a piac telítődésére vonatkozó lehetőséget és egyéb jelenségeket. Hálás vagyok cikkem egyik bírálójának, aki ezen alapvető különbség nyilvánvalóvá tételére kényszerített.

⁴ Ezt a jelenséget helyenként Salter-ciklusnak nevezik (Salter [1960]). Tudnivaló azonban, hogy a ciklus "pörgése" nem tart örökké. Előbb-utóbb szinte valamennyi anyagi jószág piaca telítődik, sőt még a méretgazdaságosságnak is megvannak a maga korlátai.

értéknövekedése alapján számítják ki, ez utóbbi viszont a gazdaságtól elvárt növekedés ütemétől függ. Amennyiben a növekedés alulmúlja a várakozásokat, az alap értéke és hozama egyaránt kisebb lesz az előzetes elvárásokhoz képest. A növekedésre vonatkozó várakozások a bank- és hitelszférába is beépülnek. Például a hitelező társaságok – ha valamilyen vagyontárgy értékének százalékában határozzák meg a nyújtandó hitel összegét – hajlandók magasabb arányú hitelt nyújtani, ha biztosak abban, hogy a vagyontárgy értéke nőni fog, ám alacsonyabb hitelt nyújtanak, ha a vagyontárgy értékének csökkenésére számítanak.

Végül, a növekedésre vonatkozó előfeltevések beépülnek az értékpapírok értékébe is. Bármely értékpapír piaci értéke durván azzal az értékkel egyenlő, amennyire a piac becsli a szóban forgó papír jövőbeni jövedelemáramlásának diszkontált jelenértékét a többi értékpapírhoz képest. A termelővállalatok akkor a legnyereségesebbek, ha teljes kapacitáskihasználtsággal termelnek. Ha egy termelővállalat maximalizálni akarja piaci jelenértékét, akkor folyamatosan egyre többet kell termelnie és eladnia. Ha növekedni akar, tőkét kell szereznie, hogy terjeszkedését finanszírozni tudja. A tőke hozadékát csak a jövőbeni profit terhére lehet kifizetni, azaz a növekedésből.

Amennyiben a növekedés bármilyen okból lelassul⁵, a cégek még akkor is növekedni akarnak, mégpedig a többiek rovására, saját piaci részesedésük növelésével. Ennek következményeként egyre nagyobb hangsúlyt kap a „versenyképesség”, ami drasztikus költségcsökkentést („racionalizálást”, „átstrukturizálást”, „leépítést”) jelent, továbbá fúziókat és fölvasárlásokat (azaz „shakeout”-okat), vállalat-kihelyezéseket (elsősorban az alacsonyabb jövedelmű országokba), továbbá – természetesen – növekvő bizonytalanságot és munkanélküliséget a nyugati világ lakói számára. Henry Ford forradalmi ötlete, miszerint ha átlagon felüli fizetést ad munkásainak, akkor végül majd saját vásárlóivá teszi őket, mára teljesen kifordult önmagából, legalábbis Nyugaton.

Teljesen világos, hogy meg kell különböztetnünk a *jövedelemnövekedést* (azaz a „több pénzem van és több a pénzért megvehető dolog” című jelenséget) a *fejlődéstől* (azaz a „jobb minőségű élet”-től). Hogy mi a „jobb”, az persze bizonyos mértékig az egyén értékrendjétől függ. Az emberek nem mindig értenek egyet abban, hogy mi is a „jobb”.⁶ A kérdés itt azonban az, hogy valóban szükséges-e még több dolgot birtokolnunk és termelnünk azért, hogy jobb legyen az életünk. Ezzel a kérdéssel valamivel közelebb jutunk a probléma lényegéhez. A közgazdászok gyakran úgy próbálják megkerülni ezt a nehézséget, hogy (hallgatólagosan) egyenlővé teszik a *jólétet* a vagyonnal vagy a jövedelemmel vagy az egy főre jutó GDP-vel, pedig (elvben) már rég fölismerték, hogy a „jólét” sem egyéni, sem pedig nemzetgazdasági szinten nem azonos a bruttó fogyasztással.

Nem csupán közhelyet ismételtünk, ha azt mondjuk, hogy a megnövekedett vagyon önmagában nem biztosítja a nagyobb boldogságot. Ellenkezőleg, ha a még nagyobb gazdagságért folytatott küzdelem túlonúl hevesse válik, valószínűleg igen magas egyéni és társadalmi költségek lépnek fel. Felbomlik a családi élet, a szülők a pénz és a karrier fölött marakodnak, a gyerekeket elhanyagolják, az emberek egészsége károsodik és így tovább. Az urbanizáció a nyugati világban nagyrészt elpusztította mindazt, ami a múltban vonzóvá tette a falusi életet és megelégedéssel töltötte el az ott élőket. Igen, mindezt elpusztította, és helyette nem adott semmit, ami legalább összevethető lenne az eltüntetett értékekkel.

⁵ Kétségtelen, hogy a növekedés egyéb okok miatt is lelassulhat. Erre később még visszatérek.

⁶ Például a papok és a teológusok hajlamosak arra, hogy e kérdés eldöntéséhez erkölcsi mércét alkalmazzanak, vagy azt vizsgálják, hány "lélek" fogadja el saját felekezetük tanítását.

Ha csupán az emberek pénzbeli jövedelmét mérjük, akkor alulértékeljük azt a jólétet, amely sokféle fizetéssel együtt nem járó munka gyümölcse. E munkák egy részét otthon végezzük (gyermeket nevelünk, vezetjük a háztartást, megfőzzük az ételt), más feladatokat pedig az otthonunkon kívül látunk el (megtermeljük, illetve összegyűjtjük az ennivalót és egyéb dolgokat, amelyeket közvetlenül elfogyasztunk). Az említett mérési módszer bizonyos területeken viszont átesik a ló túlsó oldalára, mivel – az előbbiekhöz hasonló módon – túlértékeli az elkerülhetetlenül fölmerülő kiadások, illetve a „védekezési” célú ráfordítások jóléti hatásait. Ilyen kiadások az ingázással összefüggő adók és költségek, a létfenntartáshoz szükséges élelmiszerekre, lakásra, egészségügyi ellátásra kiadott összegek és még sorolhatnánk. Minden egyes bírósági per növeli a GDP-t, de nem növeli a társadalmi jólétet.⁷ Valójában, ha összehasonlítjuk a folyton pereskedő Egyesült Államok, illetve a pereskedésre sokkal kevésbé hajlamos Európa és Japán helyzetét, úgy nemigen juthatunk más következtetésre, mint hogy a kiterjedt pereskedés negatív módon befolyásolja a társadalom jólétét. Hasonlóképpen, a bűnözés növeli a GDP-t, de mindenképpen csökkenti a jólétet.

Ha a GDP-vel mérünk, túlértékeljük kiadásainkat, melyeket az egyéb emberi tevékenységek, illetve a természeti katasztrófák által a környezetben vagy az egészségünkben okozott károk fölszámolására fordítunk. Például a kobei földrengés utáni újjáépítés költségei növelni fogják Japán GDP-jét, bár ezek aligha tekinthetők a japánok jólétét növelő kiadásoknak. Hasonlóképpen a légszennyezés, valamint a munkahelyi stresszhatások és balesetek miatt megnövekedett egészségügyi kiadások nem járulnak hozzá a nettó társadalmi jóléthez. Éppen ellenkezőleg, a társadalmi és környezeti stresszhatások és károk csökkentik a valós jólétet, míg a károkat enyhítő vagy elhárító intézkedések költségei félrevezető módon beleszámíttatnak a GDP-be, mintha valójában hasznokról lenne szó. Az Egyesült Államokban fölmerülő egészségügyi költségek egyre növekvő hányada származik ilyen forrásokból.⁸

A fejlődés (vagy jólét) pénzben történő mérése nem vesz tudomást a jólétet növelő, de pénzben ki nem fejezhető társadalmi és környezeti szolgáltatásokról, melyeknek forrásai a szülők, a szomszédok, a barátok, a közösségek és a „természet”: a nap, a levegő, az éghajlat, a táj és a bioszféra. Mellesleg az utóbbiak szűkösen rendelkezésre álló erőforrások, melyek az idő múlásával rendszerint felértékelődnek, mivel egyre kevesebb lesz belőlük. Így nagyon is elképzelhető, hogy egy ritkán lakott falusias jellegű társadalomban – mely a vadonban él, és minden tagja rendelkezik a saját erejével végzett munkája fölött – a legértékesebb vagyontárgyaknak valóban az adható-vehető, pénzértékkel rendelkező dolgok (szerszámok, fegyverek, ruhák, háziállatok stb.) számítanak. Ilyen körülmények között a jövedelem (vagy a GDP) pénzjellegű mérőszámával jól helyettesíthető az emberi jólét szintje. Ám egy sokkal összetettebb, városias jellegű társadalomban, amely nagyrészt szellemi munkára és speciális

⁷ A pereknek kétségkívül vannak a jogászokon kívül egyéb "nyertesei" is, ám nehéz lenne olyan helyzetet kialakítani (az Egyesült Államokban), hogy egy jogi eljárás Pareto-optimális erőforrás-closzlashoz vezessen.

⁸ Cikkem egyik segítőkész bírálója mutatott rá a következő tényre: a statisztikákkal rendelkező országokban (beleértve a nem nyugati országokat is) az orvosokat fölkereső emberek több mint fele nem olyan "bajjal" megy oda, amelyért egyetlen jól meghatározható kórokozó lenne a felelős, hanem olyan "betegséggel", mely a sokfajta szorongás és rossz közérzet valamelyikével azonosítható. E rossz közérzetnek összetett, de csak nagyjából körülírt okai vannak, melyek között rendszerint a "stressz" valamilyen formája található meg: a gyermekszülés, valamilyen lelki megrázkódtatás, a házastárs halála, a munkahely elvesztése, a munkahelyi túlterheltség, vagy a háborúban átélt borzalmak (lásd Weiner [1992]). Az is nyilvánvalóan igaz, hogy az Egyesült Államokban az idősek megbiztosítási rendszerén belül fölmerülő összes költség egyharmadát az emberek életük utolsó évében fizetik ki, többnyire halálos betegségek "kezelésére". Látva a "halálhoz való jogról" szóló egyre erősödő vitát, továbbá az egészségügyi rendszer pénzsóvárságáról szóló panaszokat – tudniillik, hogy amikor csak lehet, ragaszkodnak a rendkívüli eszközök használatához, néha még a betegek és a hozzátartozók ellenkezése dacára is –, az az érzése támad az embernek, hogy e kiadások nagy része nem növeli a jólétet.

szakképzettségre épül, és ahol nyilvánvaló, hogy a környezeti szolgáltatások szűkösek és a jövőben még inkább azok lesznek, a helyzet egészen más lehet. Egy ilyen társadalomban a jólétnek alkalmasint meglehetősen gyöngécske mérőszáma az, hogy az emberek mennyivel több „pénzzel megvásárolható dolgot” képesek megvenni.

Végezetül, a GDP nem foglalkozik a méltányosság kérdésével. Ez bővebben azt jelenti, hogy amennyiben a GDP-növekedés ára a társadalmi egyenlőtlenség fokozódása, úgy a legtöbb ember a növekedés következtében valószínűleg nem jobban, hanem rosszabbul fogja magát érezni. Ezzel a kérdéssel később még részletesen foglalkozom.

Ennyit arról, mi az, ami nem „jólét”, hanem valami más (illetve mi az, ami a „jólét” fogalmába nem tartozik bele). Amint korábban megjegyeztem, ma már nem gondolom azt, hogy a GDP helyesen méri vagy akárcsak ésszerűen is megközelíti a gazdasági jólét alakulását.

Köztudomásúlag a legtöbb közgazdász valószínűleg egyetértene azzal a megállapítással, hogy a GDP csupán a gazdasági tevékenység mennyiségét/kiterjedtségét méri, és hogy igazolhatatlan a GDP másfajta értelmezése. Ám tény, hogy a kormányok rendszerint egyenlőségjelet tesznek a jólét és a GDP nagysága közé, és azzal érvelnek, hogy – az elmúlt nemzedékek idején – a jólét (amit a már említett védekezési ráfordítások levonásával becsülnek meg) általában a GDP „nyomában járt” (Nordhaus-Tobin [1972]).

Csakhogy ez a „nyomkövetést” hangoztató érv igencsak gyenge lábakon áll. Megvan az esélye annak, hogy (legalábbis elméletben) létezik egy optimális GDP-szint, amely az erőforrások állománya és a technológia tekintetében (bármely államban) maximalizálja a jólétet. Egyre valószínűbbnek látszik, hogy a GDP még akkor is képes a folyamatos növekedésre, amikor az egy főre jutó jólét már elérte csúcspontját vagy éppenséggel leszálló ágba került (például Huetting [1980]; Repetto [1985], [1988], [1990]). *Daly és Cobb* (1989) a jólét mérésére egy olyan statisztikai mutatószámot próbálnak kialakítani, melyet az ismert védekezési ráfordítások GDP-ből történő levonásával kapnak.⁹ Amennyiben a jelenleg alulértékelt összetevőket (mint például a fizetség nélkül végzett társadalmi szolgáltatásokat, illetve a környezet által nyújtott szolgáltatásokat) hozzáadnák a GDP-hez – jóllehet, egyelőre senki sem tudja, ennek mi lenne a megfelelő módja – a „gazdag” és „szegény” országok közti jóléti különbségek sokkal kisebbek lennének, mint a GDP-ben mért különbségek; sőt, egyes esetekben a „szegény” országok jobb helyzetben lennének, mint egynémely „gazdag” ország. E megállapítást a Világbank legutóbbi tanulmányai alátámasztani látszanak.¹⁰

Létezik-e a fejlődés?

Úgy vélem, meggyőző bizonyítékaink vannak arra nézve, hogy a XVIII. század óta (világi értelemben vett) fejlődés ment végbe. Az alábbiakban felsorolok néhány kevésbé vitatható tényezőt, melyek állításomat igazolják.

⁹ A javasolt mérőszám az Egyesült Államokban a valódi fejlődés mutatójaként (GPI), Európában pedig a fenntartható gazdasági jólét mutatószámaként (ISEW) ismeretes (*Daly-Cobb* [1989]; *Jackson-Marks* [1994]). Természetesen eme kiigazítások nehezen végezhetőek el egyértelműen, és ma már számos közgazdász azzal érvel, hogy e módszer óhatatlanul esetleges, ezért megbízhatatlan eredményekre vezet. Ám ugyanezt az ellenvetést kellett volna a Nordhaus-Tobin-féle mutatóval szemben is felhozni, melyet elsősorban a "nyomkövetési" érv igazolására használtak.

¹⁰ A Világbank jelentős erőfeszítéseket tesz, hogy az emberi és természeti erőforrásokhoz (legalábbis azokhoz, amelyek pénzügyvédelmet termelnek) pénzügytérket rendeljen. Bár előzetes kutatásokról van szó, melyek ráadásul – bizonyos szempontból – hibás elméleti megfontolásokra épülnek, a kutatások ténye úttörő jelentőségű (*Serageldin* [1995]).

(i) A mai emberek – különösen az ipari országokban élők – sokkal egészségesebbek, mint őseik voltak. Az étrendünk (a legszegényebbekét kivéve) jobb a korábbi időszakokéhoz képest. A vitaminhiány okozta betegségek, mint például a skorbut vagy a pellagra ma gyakorlatilag ismeretlenek. A gyermekszülés a legtöbb esetben megszokott és veszélytelen esemény. A tiszta víz széles körben (bár még nem általánosan) hozzáférhető. A sebészeti beavatkozások – a hatékony érzéstelenítésnek köszönhetően – viszonylag fájdalommentesek. Az ipari országok lakosaiként átlagosan több mint kétszer olyan hosszú ideig élünk, mint őseink. A fogaink, ha megfelelően ápoljuk őket, egy életen át kitartanak. A látás- és halláskárosodás jelentette hátrányokat nagyrészt ellensúlyozni tudjuk. A fertőtlenítőszeres segítségével meg tudjuk akadályozni a sebek elfertőződését és elüszkösödését. Legtöbbünk komolyabb fájdalmak vagy fizikai fogyatékoságok nélkül élheti le egész életét (legfeljebb életünk utolsó néhány napja, hete vagy hónapja kivétel ez alól).

(ii) A munkavégzés a korábbi időszakokhoz képest nem annyira kimerítő, kevesebb időt vesz igénybe és általában kevésbé egyhangú azok számára, akik munkahelyen dolgoznak, illetve a nők számára is, akiknek munkahelye többnyire a háztartás. A tizenharmadik században a legtöbb férfi mezőgazdasági munkát végzett, a munkanap tíz vagy annál is több órából állt (főleg nyáron), a munkahét pedig hatnapos volt. A mezőgazdasági munka változatos, de fizikailag kimerítő volt. A kiszolgáló személyzetként dolgozó nők napjai ugyanolyan hosszúak és fárasztóak voltak. A gyermeket nevelő, cseléddel nem rendelkező háziasszonyok sorsa sem volt jobb: feladatuk nem csupán abból állt, hogy (fatüzelésű tűzhelyen) főztek, illetve nyílt tűzön melegített vízzel és silány minőségű szappannal mostak a család részére, hanem valószínűleg fonalat is kellett fonniuk, ruhát is kellett szőniük, s varrniuk a család tagjainak. A gyermekmunka ma már tilos a nyugati országokban. A fizikai megterhelés, a biztonság, a szemünk és a hátunk erőltetése, a kimerültség és az egyhangúság szempontjából az irodák és gyárak munkakörülményei ma összehasonlíthatatlanul jobbak, mint korábban.¹¹

(iii) Az embereknek ma több a szabadidejük (vagyis több a „rendelkezésre álló” idejük, amelyet azzal tölthetnek, amivel akarnak), mint a múltban.¹² Ez részben annak köszönhető, hogy hosszabb ideig élünk, részben pedig a rövidebb munkanap következménye. Több a „rendelkezésre álló” jövedelmünk is, mint két évszázaddal ezelőtt volt. Hatalmas mértékben javultak a megnövekedett szabadidő élvezetes felhasználására vonatkozó feltételek (lásd alább).

(iv) Ma az élet fizikai értelemben véve sokkal kényelmesebb, mint régebben. A kényelem növekedéséhez nagyban hozzájárult a villanyvilágítás, a szellőztetés új formái, a központi fűtés,

¹¹ Jóllehet, az utóbbi időben egy újfajta, a kézfej ízületeit károsító betegség is megjelent, amely a számítógép-billentyűzet használatának következménye.

¹² Ám furcsa dolgok történnek manapság. Korábban az Egyesült Államok volt az az ország, mely a legnagyobb mértékben csökkentette az átlagos gyári munkaidőt: a munkások 1850-ben még hetente hetven órát dolgoztak, 1930-ban viszont már csak negyvenet. Ám ezután a heti munkaórák száma szinten maradt, az 1980-as években pedig fölfelé kezdett kúszni. Jelenleg a heti munkaidő 42 óra. Az amerikai gyáripari munkások ma hosszabb ideig dolgoznak, mint a japánok, továbbá 15%-kal hosszabb ideig dolgoznak, mint a németek vagy a legtöbb nyugat-európai ország munkásai (*The Economist*, 1994. október 22.). Vajon miért? Rengeteg lehetséges magyarázat adódik. Az egyik gyakran idézett ok a szakszervezetek gyengesége. Egy másik magyarázat szerint a nagy sorozatokban termelő gyárak sokkal szívesebben fizetnek túlóradíjat, és nem akarnak új dolgozókat felvenni, mivel akkor fizetniük kellene az esetlegesen munkanélkülivé válók biztosítását és az egyéb általános költségeket. A munkahelyek bizonytalansága is magyarázat lehet. A stagnáló vagy csökkenő reálbérek, a kivetett legmagasabb adókulcs alacsonyabb mivoltával egyetemben, arrébb tolhatták az érintettek közömbösségi pontját. Annak is jelentősége lehet, hogy nincsenek vonzó lehetőségek a szabadidő eltöltésére (illetve nincs az embereknek pénze a már meglévő lehetőségek igénybevételére).

a jobb minőségű ablakok, a hatékonyabb hőszigetelés, a jobb ruhák, az elektromos készülékek széles választéka és így tovább.

(v) A kommunikáció és a szállítás/közlekedés sokkal olcsóbb és nagyságrendekkel jobb minőségű, mint régebben. A könyvekhez olcsón és egyszerűen hozzájuthatunk. Könyvek tízezrei vannak jelenleg is nyomdában, és eddig milliószámra nyomtatták ki őket. Sok könyv megtalálható a könyvtárakban. A telefon és a televízió segítségével azonnal – és nagyon olcsón – kapcsolatot teremthetünk a világ bármely részének lakóival és eseményeivel. A legtöbb ember fizikailag is nagyon közel (egy-két órai utazásra) él valamelyik nagyvároshoz, beleértve annak üzleteit és szolgáltatásait. A nyugati országok lakóinak többsége szinte a világ bármely városába eljuthat egy nap alatt, és ennek árát egy átlagos keresetű ember legfeljebb néhány heti munkabéréből meg is tudja fizetni. A nyugati országokban élő felnőtt lakosság szinte minden tagja megengedheti magának, hogy saját – nem feltétlenül új, de használható állapotban lévő – autója legyen. Az autótutak többsége kiváló állapotban van és ingyenesen használható.

E szempontok alapján azt mondhatjuk, hogy az ipari országok legtöbb lakója – illetve a többi ország számos lakója – számára az élet mára könnyebbé és jobbá vált, mint két évszázaddal ezelőtt. Számos közgazdász hajlamos rá, hogy itt megálljon, és ténylegesen kijelentse: „Ezek tehát a gazdasági növekedés áldásai. Q.E.D. (quod erat demonstrandum = ezt kellett bizonyítani) Csak így tovább!”¹³ Ám a dolog egyáltalán nem ilyen egyszerű. A kulcskérdés ugyanis az, hogy mennyire volt fontos szerepe a „növekedésnek” (vagyis az anyagi javak növekvő termelésének és fogyasztásának) eme – látnivalóan jelentős – világi fejlődés előmozdításában.

A válasz nézetem szerint az, hogy „bizonyos mértékig”: a gazdasági növekedés kétségkívül hozzájárult a fejlődéshez, de jelentősége időről időre változott. A növekedés (ami többnyire a kereskedelemben jelentkezett) az ipari forradalom kezdetén csupán kismértékben javította az egyszerű emberek életkörülményeit. A Nagy-Britannia és Flandria közötti gyapjúkereskedelem, illetve a britek és a portugálok között folyó borkereskedelem kivételével a távolsági kereskedelem főként luxuscikkek adásvételével foglalkozott; ilyen volt például a tea, a kávé, a fűszerek, a cukor, a különböző festékek, a szőrme, a pamutszövet (calico, muszlin), a selyem. A növekedéssel és a kereskedelemmel együtt gyorsult fel a vasút, a gázvilágítás és a vezetékes víz elterjedése. A növekedés és a kereskedelem még fontosabbá vált a villamosítás, illetve a könnyen megvásárolható eszközök (fegyverek, varrógép, zsebóra, telefon, kerékpár) megjelenése idején, ami a tizenkilencedik század végén, huszadik század elején következett be. A gazdasági növekedés fogalmát és az autók terjedését egy ideig gyakorlatilag egymás szinonimájaként kezelték. Ám a növekedés a találmányoknak eredménye volt, nem pedig forrása. Azóta pedig az *önmagában vett* növekedés – mint a jólét növekedésének motorja – ismét veszített a fontosságából.

Az életminőség javulásának fent említett legjelentősebb tényezői között sok olyat találunk, amelyek közvetlenül a tudományos fejlődés és a találmányok gyümölcsei voltak. A tudomány *nem* a gazdasági növekedés gyermeke volt, jóllehet az utóbbi sokat köszönhet az előbbinek. A tudomány a reneszánszból, a reformációból és a felvilágosodásból „nőtt ki”. Eme szellemtörténet részletei elbűvölők, de nem tartoznak szorosan a témánkhoz.

Mindazonáltal (számomra) kétségtelen tény, hogy a tudomány hozzájárult a haladáshoz. Tekintsük például az egészségügyet: mihelyst megértettük, mi okozza az egyes betegségeket (lásd például Pasteur vagy Koch felfedezéseit), a halálos betegségek, illetve egyes fertőző

¹³ Például Julian *Simon* és követői (Kahn [1984]; Simon et al. [1995]).

nyavalyák számos oka azonnal kontrollálhatóvá vált, még hozzá igen olcsón: az orvosi szűrővizsgálatok, a fertőtlenítő szerek, a védőoltások, az antibiotikumok, a fertőzést terjesztő élőlények elpusztítása, valamint a víz- és szennyvízkezelés mind-mind ilyen hatással járt. Ezek az eljárások (még az utóbbi is) anélkül tehetők széleskörűen elérhetővé, hogy ehhez hatalmas ipari és gazdasági teljesítményekre lenne szükség. Ezen a téren a tudás egyértelműen és messzemenően a legfontosabb tényező. A legtöbb közegészségügyi szolgáltatás ma már a harmadik világ számos helyén elérhető, és az, hogy mennyien férnek hozzájuk, nagyrészt társadalomszervezés kérdése, nem pedig az ipari termelésé. Kétségbe vonható, hogy az egyelőre elmaradott körülmények között élő emberek egészségügyi helyzetének javításához még nagyobb gazdasági növekedésre lenne szükség; ez csak akkor igaz, ha képessé akarjuk őket tenni arra, hogy fizessenek bizonyos gyógyszerekért, illetve fertőtlenítő szerekért.

Folytatván az előző gondolatmenetet, a munkakörülmények javulása, az otthon kényelme, valamint a szabadidő eltöltésének sokféle lehetősége mind-mind a technológiai fejlődés eredményei (ami általában a tudomány gyermeke, bár időnként a szülője is), nem pedig a növekedés következményei. Ezek a körülmények szinte ugyanolyan mértékben javultak a szegény országok városi középosztálya számára, mint a nyugati országok esetében. A közlekedési és kommunikációs lehetőségeket tekintve szintén ez a helyzet. Egy indiai vagy kínai középosztálybeli, aki egy bombayi vagy sanghaji lakásban lakik, a kényelem, valamint a szabadidős és kulturális lehetőségek szempontjából nincs sokkal rosszabb helyzetben, mint egy alsó középosztálybeli városi ember az Egyesült Királyságban vagy az Egyesült Államokban. A személyes szolgáltatások az előbbieknél számára nyilvánvalóan olcsóbbak. Ha valamiben hátrányt szenvednek, az az, hogy nem tudnak olyan könnyen gyárilag előállított javakat, elsősorban gépkocsit vásárolni. A telefon és a televízió nem annyira gyakori, mint nyugaton, de azért elég elterjedt. A vezetékes víz, az elektromos áram, a rádió, az újságok, a könyvek, a palackozott üdítőitalok, a fogkrém, a kerékpár, az autóbusz a hétköznapi élet tartozékainak számítanak. Az iskolák, az egyetemek, a kórházak szintén. A legnagyobb különbség a házak méretében, továbbá az autók, a hűtőszekrények, a mosógépek, a légkondicionáló- és videoberendezések gyakoriságában mutatkozik.

Az ipari forradalom óta eltelt két évszázad alatt – a fenti mércék legtöbbje alapján – a középosztály csaknem mindenütt előbbre jutott. Az egész népességen belüli számaránya is nőtt. India, Kína és Afrika vidéki falvai és bűzös városi nyomornegyedei azok, ahol kétséges az előrelépés. Valójában számos itt élő ember életfeltétele (leszámítva az egészségügyet) határozottan romlott. Nincs földjük, házuk, családi kapcsolataik szétzilálódtak, a faluban nincs társadalmi státusuk és nem juthatnak hozzá olyan köztulajdonú erőforrásokhoz, melyek egykor magától értetődően álltak őseik rendelkezésére. Ugyanakkor a fényűzés olyan jelei veszik körül őket, melyben nem részesülhetnek. Gyökértelenség és reménytelenség érvényesül, így aligha meglepő, hogy közülük sokan bűnözőkké válnak (inkább az a meglepő, hogy oly sokan nem). Sajnos, ezen emberek száma minden korábbinál gyorsabban nő, részben a – közegészségügyi intézmények elérhetőségének tulajdonítható – csökkenő mértékű halálozás miatt is.

Egy szó, mint száz, feltehetjük a logikus kérdést: vajon nem részesülhettünk volna-e a tudományos és technológiai fejlődés legtöbb jótéteményéből az anyagi javak kategóriáiban kifejezett ilyen óriási mértékű növekedés *nélkül* is? Úgy vélem, hogy a válasz „dehogynem”. Ezen előnyök valódi forrása a tudomány és a technológia. A növekedés és a kereskedelem a skáláhozadékok kihasználásával járult hozzá az árak csökkenéséhez. A növekedést azonban az új termékek és szolgáltatások iránti kereslet eredményezte – s ez nem vezetett innovációkhoz.

Néhány műszaki találmány a múltban sokaknak nehézségeket és veszteségeket okozott, és csak kevesen nyertek vele. Ez minden bizonnyal helytálló az olyan régebbi, emberi munkaerőt megtakarító gépek esetében, mint a gépi szövőszék, mely a takácsok között nagymértékű munkanélküliséget és nyomort okozott (gondoljunk csak a ludditákra). A vasutak kétségtelenül nehéz helyzetbe hozták a kocsisokat és a folyami hajósokat. Az izzólámpák bizonyára elvették jó néhány gyertyaöntő munkáját. A petróleum csökkentette a bálnaolaj iránti keresletet (s valószínűleg megmentette a bálnákat). A motoros járművek kiszorították a lófogató bérkocsikat és járműveket. De a XVIII. és XIX. század eme alapvető újításainak legtöbbször sokkal többet tett annál, mintsem hogy az egyik technológiát és dolgozóit egyszerűen csak egy másikkal cserélte volna fel. Ezek a technológiák teljesen új lehetőségeket, új termékeket, új szolgáltatásokat és új iparágakat teremtettek. Legtöbbször foglalkoztatási lehetőséget és munkahelyet jelentett sokak számára, s nem csupán gazdagságot keveseknek.

Összefoglalásképpen megállapítható, hogy nem a gazdasági növekedés generálta a tudományos és technikai haladást, hanem valójában éppen ellenkezőleg. A XVIII. és XIX. század technológiai vívmányai – különösen a gőzgépek, a belső égésű motorok és a villamos energia bevezetése – voltak azok, melyek megteremtették a feltételeket a farmokon és a gyárakban az emberi munkaerőt megtakarító gépek tömeges alkalmazásához, és az anyagi termelés jelentős növekedéséhez vezettek. A technológia a termelés hatékony motorját alakította ki, mely új termékek és szolgáltatások elterjedéséhez járult hozzá. Tény az is, hogy a munkafeltételek könnyebbé válása és az emberek több szabadideje főként az emberi munkaerő-megtakarító gépek használatának tulajdonítható.

Ugyanakkor nem igaz, hogy minden technológiai újítás több munkahelyet teremt, mint amennyit megszüntet. Az ipari robotok például nem nyújtanak új szolgáltatást, csupán magukat a munkásokat helyettesítik. Az automata szerszámgépek kiváltják a gépkezelőket. Az automata felvonók a liftkezelőket teszik feleslegessé. A banki pénzkidó automaták lehetővé teszik, hogy akár éjjel is pénzhez jussunk, de csupán a pénztárosokat helyettesítik. Valóban az a helyzet, hogy az utóbbi évek számos munkaerő-megtakarító újítása ilyen jellegű: emberi munkaerőt helyettesítenek költségcsökkentés reményében. A jelentős mértékű leépítés a középszintű menedzserek soraiban nagyrészt bizonyára a hivatali számítógépesítésből és információ-technológiából származó kései termelékenység-nyereségnek tulajdonítható.¹⁴ A fő haszonélvezők a munkaadók. Kevesek gazdagodása sokak rovására valósul meg.

Az utóbbi években úgy tűnik, hogy a tudomány és a technológia inkább csak a termelékenységet növelte, de az életminőség tekintetében kevésbé járult hozzá a fogyasztók általános jólétéhez. De mit kell *most* nyugaton tennünk, hogy a GDP fokozott növekedéséből hasznunk származzon? Az életminőség nem teljesen független a gyártott termékek, valamint az infrastruktúra árától és hozzáférhetőségétől, ugyanakkor egyikkel sincs egyértelmű kapcsolatban, miként azt a kérdés felszínes megközelítése esetén hajlamosak vagyunk feltételezni.

Mi történt a méltányossággal?

¹⁴ Legutóbb 1990-ben tartott az OECD technológiával és gazdasági növekedéssel foglalkozó nagy konferenciát az úgynevezett „Solow paradoxon” megfjtése érdekében. Ezzel az elnevezéssel illetik azt a tényt, hogy a számítógépes technológiába 1960 óta végrehajtott nagy beruházások ez ideig nem jártak a munka termelékenységének semmiféle mérhető javulásával a gazdaság legtöbb szegmensében (a pénzügyi szektor jelenti az egyetlen kivételt). A foglalkoztatás terén már akkor is hatalmas leépítések voltak, de a hivatalos statisztikákban ezek még nem tükröződtek.

Ebben a részben a jövedelem-elosztás megszokott értelmezése alapján kívánom tárgyalni a méltányosság kérdését. Mielőtt folytatnám, hadd jegyezzem meg, hogy nem pártolom a jövedelem-egyenlőséget; és a gazdasági esélyegyenlőséget sem támogatnám olyan mértékig, hogy az már jelentősen sértse a civil szabadságjogokat. (Lehetetlen egyidejűleg maximalizálni két vagy több célfüggvényt.) Mindazonáltal határozottan támogatom a méltányosságot növelő politikákat, és ellenzem a méltányosság ceteris paribus csökkenését eredményező célkitűzéseket. Általánosan elfogadott gondolat, hogy a gazdasági növekedésnek elsőbbsége van a méltányossággal szemben, mert „a dagály minden csónakot felemel”. Kérdés azonban, hogy még mindig dagály van-e, és csakugyan felemel-e minden csónakot?

Az Egyesült Államokban az utóbbi néhány évtizedben állandóan emelkedett az egy főre jutó GDP, noha mérsékelt ütemben. Jobb anyagi körülmények között vannak-e az emberek? Minél magasabb a jövedelem, annál inkább. Az Egyesült Államokban az igazán gazdagok és a felső középosztály (a felsővezetők és a szakértők) szabadon felhasználható jövedelme az 1970-es évek kezdete óta jelentősen nőtt. Ők vásárolhatnak (és vásárolnak is) nagyobb autókat, nagyobb házakat, hétvégi üdülőket, előkelő éttermi különlegességeket és így tovább. Ezenközben a legtöbb munkás reáljövedelmének növekedése már egy nemzedéknyi idő óta megállt.

Objektív tény, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek nőnek.¹⁵ Nyugaton mindenütt – a „szociális biztonsági hálók” ellenére is – a legfiatalabbak, legszegényebbek és legképzetlenebbek jelenősen rosszabb anyagi helyzetben vannak, mint elődeik húsz évvel ezelőtt. A jövedelem-egyenlőtlenség Amerikában 1929-től 1969-ig általában csökkent. 1969-ben az amerikai háztartások felső 20%-a 7,5-szer kapott többet az alsó 20% jövedelménél. Azóta a trend megfordult. 1992-re a szorzó 11 (összehasonlításképpen: Japánban 4,5; Svédországban és Belgiumban 5; Hollandiában és Németországban 5,5; Olaszországban és Franciaországban 6 körül van). Ezen túlmenően a legszegényebbek nyilvánvalóan rosszabb anyagi helyzetben vannak. 1973 és 1992 között a háztartások legszegényebb 10%-ának reáljövedelme 11%-kal csökkent, míg a leggazdagabb 10%-é 18%-kal nőtt. Ha a társadalmat szegmensenként vizsgáljuk, akkor a különbségek még nagyobbak: az érettségizett férfiak 1979-ben 30%-kal kerestek többet (reálértékben) 1994-hez képest. A többi nyugati országban a legszegényebbek jövedelem-növekménye ellenére is a leggazdagabbak nyerték a legtöbbet. Így például a Thatcher korszakbeli Angliában a legszegényebbek jövedelme 10%-kal nőtt, míg a leggazdagabbaké 55%-kal.

Miért nőtt az egyenlőtlenség? Ennek több oka van. Néhány tudományos vizsgálat szerint – bizonyos intuíciókkal ellentétben – nem a költségvetési politika és a legmagasabb adókulcs leszállítása jelentették a fő okokat. Sokkal inkább a piaci szabályozórendszer megszüntetése (dereguláció) volt a változások legfőbb oka az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában (csakúgy mint Ausztráliában, Új-Zélandon és Kanadában), nem így azonban a kontinentális Európában. A másik fő ok a szakszervezeti mozgalom meggyengülése, különösen az Egyesült Államokban. 1970 óta a szakszervezeti tagság a dolgozók 30%-áról 12%-ra esett vissza az Egyesült Államokban, és a bérkülönbségek meredeken nőttek. Nyugat-Németországban ezzel ellentétben a szakszervezeti tagság 40%-nyi maradt, és a bérkülönbségek csekély mértékben csökkentek. Ténylegesen kimutatható, hogy az OECD-országokban a jövedelem-egyenlőtlenség nagysága fordított arányban áll a szakszervezeti tagsággal.

¹⁵ A következő két bekezdés adatai főként a *The Economist* 1994. november 5-iki számából származnak (19–21. old.).

A növekvő egyenlőtlenség harmadik oka – melyet a *The Economist* nem említ – csaknem bizonyosan a reálkamatlábakat emelő antiinflációs politika, amelyik nagyjából 1980 és 1991 között érvényesült. A vietnami háborúval kezdődő inflációs időszakban („vaj és ágyú”), mely az 1970-es évek elején az arab olajbojkott alatt felgyorsult, a reálkamatláb alacsony, sőt olykor negatív volt. Ez a környezet nagyon kedvezőtlen volt az értékpapírpiac számára, de erőteljesen ösztönözte a hitelfelvételeket. A csökkenő értékpapírpiac sok befektetőt arra készítetett, hogy megtakarításait fix jövedelmet biztosító számlákra tegye át, de a negatív reálkamatláb valójában a vagyont a hitelezőktől – a megtakarításokkal rendelkezőktől – a hitelfelvevőkhöz irányította át. A nettó hitelfelvevők között sok fiatal lakástulajdonos volt, akik jól jártak, mert nagyobb jelzálogkölcsönt vettek fel, és az ingatlanárak inflációs növekedésében bízva értékpapírokba fektették a felvett többlethitelt. A legszegényebbek – nem tudván kihasználni az ingatlanárak emelkedését – ebből nem húztak hasznot. Az infláció azonban a vagyon nagy részét a megtakarításokkal rendelkező idősebb generációktól a fiatalabb közép- és felsőközép-osztálybeli lakástulajdonosokhoz vitte át.

Az ingatlanok értékgyarapodása 1979–80-ban megállt (midőn a jelzálogkamatlábak meredeken emelkedni kezdtek), és így hosszú és fájdalmas visszarendeződés kezdődött el. 1980-ban az inflációs várakozások megszüntetése érdekében a Jegybank nagyon hirtelen, addig példa nélkül álló szintre emelte a rövid lejáratú kamatlábakat (maximuma 23% körül volt). Azóta – egészen 1991-ig – a megtakarításokkal rendelkezők és befektetők élvezték a magas reálkamatlábakból és a növekvő értékpapírpiacból fakadó előnyöket, még ha fokozatosan csökkenő mértékben is. Ez a jelenség megfordította az idősebb generációktól a fiatalabbak felé történő vagyonáramlás irányát. Azonban azok, akik az ingatlanhitelekkel az 1960-as évek második felében és az 1970-es években tőkehaszonra tettek szert az infláció következtében, az 1980-as években értékpapírokba fektettek, miáltal más jellegű értékállandóságot biztosító vagyona tettek szert. Akik az Egyesült Államokban – magamat is beleértve – a nyugdíjkorhatár közelében vannak, pusztán azzal is jól jártak, hogy a megfelelő időben a megfelelő korcsoportban voltak. Ezzel szemben az úgynevezett „bébi-boom” generáció bajban van.

A legújabban közzétett adatok ezt az egyenlőtlenséget számszerűen is alátámasztják. A 30 000 \$ vagy annál több (nagyjából a medián) jövedelemmel rendelkező háztartások átlagosan 66 000 \$ vagyonnal rendelkeznek (beleértve az ingatlant is), ha a családfő a 35–44 éves korcsoportba tartozik. Eme csoport nettó pénztőkéje kevesebb mint 8000 \$. Az ugyanekkora jövedelemmel rendelkező háztartások viszont, ha a családfő a 65–74 éves korcsoportba tartozik, átlagosan nettó 222 000 \$ vagyonnal rendelkeznek, amiből a pénztőke 77 000 \$. Ugyanakkor ez az idősebb korosztály társadalombiztosításban és egészségügyi ellátásban is részesül, melyet a fiatalabb korcsoportnak kell megfizetnie.

A vállalati felsővezetők és a népesség leggazdagabb egy százaléka – akik végképp aránytalanul nagy részét birtokolják az Egyesült Államok vagyonának – szintén jól jártak az utóbbi években, mégpedig messze a legnagyobb mértékben. Ugyanakkor a „növekedésért” és piaci részesedésért folytatott eme kíméletlen versengés súlyos megrázkódtatást jelent a vállalati hierarchia alsóbb szintjein lévő dolgozók számára. Elsőként a gyári munkások és adminisztratív dolgozók, majd azután a középvezetők vesztek el fokozatosan státusukat, előmeneteli lehetőségeiket, egészségbiztosítási fedezetüket, nyugdíj jogosultságukat és végül az állásukat is. Az utóbbi hét évben – 1994-et is beleértve – a „Fortune 1000”-ben szereplő nem pénzügyekkel foglalkozó cégek 85%-a végzett leépítéseket. Hatmillió munkahely tűnt el eme folyamat során. Az *American Management Association* 1992. évi felmérése szerint a vizsgált vállalatok 43%-a öt év alatt legalább két nagyobb leépítést hajtott végre, 24% hármat vagy többet, míg az 1992-ben

dolgozókat elbocsátó cégek 65%-a 1993-ban szintén elbocsátásokat végzett. Az állami tulajdonú, illetve állami irányítás alatt álló számos nagy európai cég privatizálása bizonyára felgyorsítja ezt a folyamatot.

A fejlődő országokban a gazdagok és a jó politikai kapcsolatokkal rendelkezők ugyancsak gazdagabbak lettek. Ezt azonban főképp állami szerződésekre vonatkozó monopóliumok megszerzésével, állami irányítás alatt álló bankoktól származó olcsó hitelekkel és a természeti erőforrások kizsákmányolásának engedélyeztetésén keresztül érték el. E tekintetben az emírek és sejkék, Afrika Mobutu-jai, a Marcos család és Kína „vörös hercegei”, valamint a Suharto família (mely a nagy indonéziai vállalat-egyesülések jórészét ellenőrzi) jelentenek hírhedt példákat. A középosztály jól képzett része és a leghatékonyabban gazdálkodó farmerek ugyancsak gazdagabbak lettek egy kicsit. A vidéki szegények többségét azonban – különösen Ázsia és Latin-Amerika kisbértől és nincstelen mezőgazdasági munkásait – kíméletlenül megfosztották földjüktől és elűldözték otthonukból. Az XVIII. századi angol bekerítési mozgalom gonoszságai ismétlődnek meg ma számos fejlődő országban.

Az elméleti közgazdászok és a gazdálkodási karok professzorai (pozícióik elvehetetlenségének biztos tudatában) még mindig azon vitatkoznak, hogy ez az erőteljes változás gazdaságilag előnyös-e a „növekvő versenyképesség” szempontjából avagy sem. E tekintetben azonban a profit nem minden. Számomra úgy tűnik, hogy senki sem teszi fel azt a fontosabb kérdést, hogy *a növekvő versenyképesség előnyös-e a társadalom számára?* Az eddigi tények alapján úgy vélem, hogy a nyugati társadalmak keveset nyertek és sokat veszítettek. A versenyképesség első látásra olyannyira nyilvánvalóan fontosnak látszik, hogy senki sem tartja érdemesnek annak megkérdőjelezését. Ez a „kereskedelem globalizálása”. Ha a globalizáció az élet ténye, akkor a túlélés érdekében a cégek – és a nemzetek – versenyképessége kényszerítő szükségszerűség.¹⁶ Azonban valóban szükség van-e a globalizációra, avagy ez csupán választás kérdése? Egyáltalán jó-e ez a gondolat? (Van-e ruha a császáron?)

Elkerülhetetlen-e a globalizáció?

A GATT-ról és az Uruguay Fordulóról szóló hosszantartó vita nem következett volna be, ha mindenki egyetértett volna a globalizáció nagyszerűségével. A Világbank és a multinacionális vállalatok – néhány elméleti közgazdással egyetemben – vezették a NAFTA (Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás) 1993-as, illetve a WTO (Világkereskedelmi Szervezet) 1994-es létrehozását célzó kampányt. Azt állították, hogy a globális szabad kereskedelem a recesszió és a munkanélküliség megszüntetéséhez szükséges csodaszer (miként 1991–92-ben azt állították, hogy az európai „egységes piac” új növekedési hullámot fog megindítani). A NAFTA-ról feltételezték, hogy az Egyesült Államokban háromezrezer munkahelyet teremtet 1995-re. Ehelyett a bizonyított munkahely-vesztés már harmincezerre rúg, és ez csak a jéghegy csúcsa. A Világbank azt állította, hogy a kereskedelmi korlátok lebontása fájdalommentesen növeli évi

¹⁶ Paul Krugman érvelése szerint „a nemzetek nem versenyeznek egymással”. E tekintetben meg kell említenünk a World Economic Forum által évente kiadott „World Competitiveness Report”-ot (Világjelentés a versenyképességről), melyet az évenként megrendezett Davosi Konferencia szponzorál. Következtesen Japán volt évenként az első. 1994-ben lekerült az első helyről, s az Egyesült Államok lépett elébe. Krugman megjegyzése szerint a versenyképességi mutató használhatatlan a jövőbeni gazdasági teljesítmény mutatójaként (Krugman [1995]). Az Egyesült Államok mostani jobb helyezése alapján gondolhatjuk-e azt, hogy „versenyképesebb”, mint bármely más ország? Kétlem.

néhány százmilliárd dollárral a bruttó világterméket (gross world product = GWP).¹⁷ Ezek a remények ugyancsak szertefoszlottak.

A szabad kereskedelem tényleges támogatói, a multik és lobbistáik, valamint a kormányzatokban ülő ügynökeik. Ők a legközvetlenebb haszonélvezők, s a nyugati világban talán az egyedüliek is. A multik egyre szabadabban viszik át tőkéjüket és gyártási műveleteiket az alacsony munkabérű és adózású országokba, miközben nyereségesen adják el végtermékeiket a magas munkabérű országokban, ahol tulajdonosaik és menedzsereik élnek, egészen az adóparadicsomot jelentő nyugdíjba vonulásukig (legalábbis mindaddig megtehetik ezt, amíg nyugati vásárlóik állással rendelkeznek). Profitjukat ugyancsak oda viszik, ahol részvényeseik a legkevesebb adót fizetik. A multik néhány évtizede a magas munkabérű országokból fokozatosan Ázsiába telepítik át gyártási és összeszerelési műveleteiket. Ezeket követi a műszaki- és formatervezés, valamint a kiegészítő szolgáltatások. Ez a növekvő nyugati munkanélküliség egyik alapvető oka.¹⁸

Clinton elnök 1995 nyarán az APEC (Ázsiai–Csendes-óceáni Gazdasági Konferencia) találkozó támogatását igazolandó azt mondta, hogy az Ázsiába irányuló export 2000-re hárommillió amerikai számára teremt munkahelyet. Ugyanakkor az Egyesült Államok kereskedelmi deficitje 1995-re meghaladta a 157 milliárd dollárt, s csekély mértékben maradt el az 1994. évi valaha volt legrosszabbtól – mindez a dollár értékének japán jennel és német márkával szembeni jelentős mértékű 1995-ös csökkenése ellenére. A trend – helytel-közzel – idestova már két évtizede kedvezőtlen.

A kereskedelmi deficit annyit tesz, hogy az amerikaiak sokkal több külföldi munkások által előállított árut vásárolnak, mint ők tőlünk. A Kereskedelmi Minisztérium olyan hüvelykujjszabályt használ, miszerint egymilliárd dollárnyi export tizenkilencezer munkahelyet teremt. Ebből az is következik, hogy egymilliárdnyi import legalább ennyi munkahely elvesztését jelenti (az elvesztett munkahelyek inkább a bérszála alsó végén lévő munkahelyeket érintik). Így tehát, ha hárommillió amerikai gyári munkahelyet támogat az export, akkor a folytatódó kereskedelmi deficit (import) több mint hatmillió alacsony javadalmazású állás kiszorítását jelenti. Ezek az elvesztett munkahelyek a mezőgazdasági bér munkásoktól, a textilipari és cipőipari munkásokon át egészen az elektronikai összeszerelő munkásokig terjednek. A képzettség és szakértelem nem jelent védelmet. India nagymértékben exportál számítógépes szolgáltatásokat nyugati vállalatok számára. A Swissair helyfoglaló szolgáltatását ma Indiából irányítják. Még a Boeing is – az Egyesült Államok legnagyobb exportőre – Kínával tervez alvállalkozási szerződést kötni a kínai megrendeléseket biztosítandó, mindezt azonban több egyesült államokbeli munkahely elvesztése árán. *A nettó hatás az, hogy további jelentős vagyoni áramlik át a legalacsonyabb fizetésű amerikai és európai dolgozóktól a legmagasabb jövedelmű nyugati felsővezetőkhez, menedzserekhez és részvényesekhez.*

¹⁷ A Világbank 1993-ban a GATT egyezmény potenciális hasznát évi háromszázmilliárd dollárnyi GNP-növekedésre becsülte. 1994-ben maga a GATT hozta nyilvánosságra az új, immár ötszázmilliárd dollárra rúgó becslését. Mindkét becslés alapja a jó öreg Salter-ciklus. Röviden szólva az a koncepció, hogy a szabad kereskedelem megnöveli a piacok méretét, és így nagyobb méretgazdaságosságot tesz lehetővé. A GATT modellezők egyszerűen nagyobb mértékű méretgazdaságosságot feltételeztek, mint a Világbank modellezői.

¹⁸ A feldicsért európai szociális biztonsági háló azáltal csökkentette az állásvesztés közvetlen terhét, hogy ezt magasabb társadalombiztosítási járulékok formájában terítette szét a még állásban lévők között. Ezek viszont tovább emelik a munkaerő költségét, még inkább csökkentve Európa versenyképességét. Ezzel szemben az egyesült államokbeli kevésbé bőkezű társadalombiztosítási rendszer – mely megkímélte a munkaerőköltséget az ily gyors emelkedéstől – egyre több és több amerikai munkás, különösen a legkevésbé képzettek, valós életszínvonalának csökkenését nézi tétlenül.

Természetesen az ázsiaiak számára is érvényesül begyűrűző hatás. A nyugati beruházás a lehető legjobb újság Hong Kong, Szingapúr, Tajvan és Dél-Korea számára. Manapság Malajzia, Indonézia, Thaiföld és a kontinensnyi Kína szintén gyorsan növeli exportját. Mindez az utóbbi néhány évben a világ ama részén jelentős fellendülést okozott, ami sokakat a folyamat önfenntartó jellegéről győzt meg. Kína gazdasági növekedése 1992-ben és 1993-ban egyaránt 13% volt, 1994-ben 11,5%, 1995-ben 10,2%. Mindez viszont a multik részéről jelentős beruházásokat vonzott: 1994 decemberéig 57 milliárd dollárral kötelezték el magukat, s ez az 1993-as évhez képest 49%-kal több. A multik Ázsiában egy hatalmas méretű és növekvő piacot látnak, ahol nagyobb hozamokat remélnek, mint Európa és Észak-Amerika „kifáradt” piacain.

Fognak-e McDonald's hamburgert, Gillette borotvapengét, Unilever mosogatószeret és Coca Colát vásárolni a kínaiak? Bizonytalán fognak. *Ámde mindezen termékeket helyileg Ázsiában állítják elő, s nem pedig Amerikában vagy Európában. Még rosszabb, hogy eme termékek többségét kalózzemekben hamisítják és még jogdíjat sem fizetnek értük.* Ezek jórészt már vissza is exportáltak hozzánk – közvetlenül vagy az utazók poggyászában. Ha Kínát rá lehetne beszélni az általa is elfogadott szerzői jogi törvények betartására, akkor a multinacionális anyavállalatok bizonyos mértékű nyereségre vagy jogdíjakra tennének szert, és ez elégedettséggel töltené el a részvényeseket. De a „kínai kereskedelem” nem teremt új munkahelyeket Birminghamban, Chicagóban, Milánóban vagy Stuttgartban.

Ismerem az úgynevezett számbavételi szabályt, miszerint az importált árukért fizetett dollárok „befektetéseként” térnek vissza az Egyesült Államokba. Ez akkor lenne igaz, ha a számbavételi rendszernek csak két kategóriája lenne. De a pénzbeli hozamok legnagyobb része egyesült államokbeli államkötvények vásárlásába áramlik, finanszírozandó az állandó költségvetési deficitet. Az Egyesült Államok szövetségi deficitjének csökkentése sajnos nem szükségképpen jelent segítséget. A pénz ugyanis spekulációs vagyontárgyak vásárlására is fordítható, mint például ingatlanokra vagy értékpapírokra. Ez alighanem hozzájárul az értékpapír-hosszhoz. Az USA-dollár, lévén a világ tartalékvalutája, ugyancsak hajlamos offshore bankokban való felhalmozódásra, ahol egyéb pénznemben adott kölcsönök biztosítékként használják. Eme tevékenységek egyike sem hoz létre munkahelyeket az Egyesült Államokban.

Mi a helyzet a méltányossággal Kelet-Ázsiában? A Kínai Statisztikai Hivatal által közzétett legújabb adatok szerint Kínában ötmillió olyan háztartás van, melynek évi jövedelme ötvenezer jüan (hatezer dollár) fölött van, s ezek közül egymillió háztartás éves jövedelme egymillió jüan (százhuszezer dollár) feletti (*International Herald Tribune*, 1995. október 31.). Eme jövedelemcsoport tényleges vásárlóereje nagyobb az átváltási árfolyamnak megfelelőnél. E gazdag csoport, persze, gyarapszik. Tekintettel e piacra, az Audi most évi huszezer gépkocsit állít elő Kínában. A minap a General Motors nyert meg egy versenyt a Forddal szemben, melyben egy évi kétszáz ezer közép-kategóriájú Buickot előállító új gyár kínai felépítése volt a tét. Ezek olyan gépkocsik, melyek az Egyesült Államokban tizenöt-huszezer dollárba kerülnének.

Ugyanakkor azonban a kínai városi háztartások öt százalékának jövedelme évi kétezer jüannál is kevesebb (240 dollár), mely a szegénységi küszöböt jelenti (i.m.). A becslések változóak, de legalább százmillió, de valószínűleg száznyolcvanmillió lakóhelyéről kiszorított paraszt vándorolt az ország belső részéből a kínai tengerparti tartományokba, főként a nagyvárosokba. Sokan munkanélküliek. A gazdaságtalan állami vállalatok ugyancsak munkahelyeket fognak megszüntetni az elkövetkező években bekövetkező „racionalizálás” során. A munkanélküliek száma 2001-re várhatóan eléri a 268 millió főt, ha folytatódik a jelenlegi trend (*New York Times*, 1995. január 3.). India és a többi ázsiai ország hasonló jelenségeket mutat, valamivel kisebb mértékben. A munkanélküli falusi munkaerő növekvő állományát csaknem lehetetlen felszívni,

különösen a modern tőkeintenzív iparágakban. Ez az ázsiai iparban uralkodó béreket alacsonyan fogja tartani a belátható jövőben. S ami még rosszabb, le fogja szorítani a nyugati béreket, s egyre több és több nyugati céget fog Ázsiába vonzani.

Röviden szólva – szemben az elmélettel –, a „szabad kereskedelem” jelenlegi gyakorlata nem mindenki számára egyformán kedvező. A „nyertesek” listája meglehetősen rövidnek tűnik, legalábbis Amerikában és Európában. A vesztesek listája sokkal hosszabb.

Méltányosság és növekedés kizárják-e egymást?

A legtöbb közgazdász úgy hiszi, hogy az újraelosztás állami beavatkozást igényel a szabad piac működésébe, és ez elkerülhetetlenül csökkenti a hatékonyságot. A kisebb hatékonyság kisebb növekedést jelent, s ennél fogva kevésbé gyors a valamennyi csónakot megemelő dagály növekedése. Q.E.D. (quod erat demonstrandum = ezt kellett bizonyítani).

A tapasztalat történetesen ennek az ellenkezőjét mutatja. Egy ötvenhat országra kiterjedő vizsgálat erős negatív korrelációt állapított meg a jövedelem-egyenlőtlenség és az egy főre jutó GDP között (Persson and Tabellini □ 1994□). Egész egyszerűen a kisebb egyenlőtlenséget mutató országok jobb növekedési eredményekkel rendelkeznek, mint amelyekben nagyobb az egyenlőtlenség. Más vizsgálatok is hasonló eredményekre vezettek. Miként magyarázható ez?

Két lehetőség van. Az egyik az, hogy a kisebb állami beavatkozás feltételezett hatékonysági előnyei látszólagosak. Így például lehetséges, sőt valószínű, hogy a megfigyelt egyenlőtlenségek egyáltalán nem a szabadpiaci működés számlájára írhatók, hanem éppenséggel a piaci kudarcéra. Más szóval, a leggazdagabbak képesek vagyonukat kedvező pozícióik biztosítására felhasználni politikai befolyásolással vagy más eszközökkel. A politikai kampányok támogatását szolgáló – szervezetek által nyújtott – óriási pénzmennyiség bizonyára egyfajta sajátos vásárlást jelent. Így például a jogászok uralják a törvényhozást, és – az ügyvédek állandó munkáját biztosítandó – pereskedésre ösztönző törvények megfogalmazására képesek. A bírósági ügyvédek voltak Clinton kampányának legjelentősebb külső munkatársai; bizonyára nem véletlenül. A csődtörvény az ügyvédek aranybányájává vált, minthogy őket kell minden más hitelező előtt kifizetni, s jórészt ők állapíthatják meg saját díjazásukat. Sok csődbe ment vállalatot az ügyvédek csontig lekopasztottak, mielőtt a többi hitelező egy fillért is kapott volna. Számos multinacionális cég felsővezetői saját maguk állapíthatják meg munkabérüket az igazgatótanács bennfentes irányítása útján. Sok Wall Street-i bennfentes képes volt a kölcsönvett pénzt arra használni, hogy tőkeáttételes kivásárlás révén nagy cégeket vonjon ellenőrzése alá, és így lehetővé vált számukra, hogy a vállalati vagyontárgyakat saját személyes tulajdonukká tegyék részvényopciókat adva saját maguknak, és hogy „átstrukturálás” és megnövelt osztalék révén nyomják fel a részvények árát. A fenti „piaci kudarcokon” túlmenően a gazdagok képesek gyermekeik számára is előnyt biztosítani méregdrága magániskolákba járatásukkal, illetve olyan drága egyetemekre, jogi, orvosi és közgazdasági karokra küldve őket, melyek elérhetetlenek az alacsonyabb jövedelmű rétegek számára.

A nagyobb egyenlőséggel rendelkező társadalmak magasabb teljesítményének másik lehetséges magyarázata egészen kézenfekvő. Ez pedig az, hogy a gazdagoktól a szegények felé irányuló újraelosztás mindig megnöveli a javak és szolgáltatások belföldi fogyasztását. Másrészt az újraelosztás a megtakarítások és befektetések csökkentésére is hajlamosít. Ez elméletileg a hosszú távú növekedés lassulását okozza. Az Egyesült Államokban az alacsony belföldi megtakarítási és befektetési hajlandóság okait és gyógymódját illetően sokat vitatkoztak. Ugyanakkor a megtakarítások – még a jövedelem-egyenlőtlenségek fokozódása ellenére is – a

korábban alacsonyabb szintre estek vissza. Talán a klasszikus növekedési elméletet kellene felülvizsgálni, mely kérdés figyelmet érdemel.

Nemzetközi kereskedelem, megtakarítások, befektetés és növekedés

A szabad kereskedelem irányadó elmélete szerint a gyártás és az eladás során minden ország a számára természettől és adottságtól fogva legjobbnak minősülő termékre fog specializálódni. A régmúltban az az elgondolás érvényesült, hogy a trópusi országok trópusi termékekkel, a természeti erőforrásokban gazdag országok természeti erőforrásokkal, a jó tőkeadottságokkal rendelkező országok tőke-intenzív termékekkel, a nagy munkaerőkészletekkel rendelkező országok munka-intenzív termékekkel stb. kereskednek. A tőke- és árupiacok felszabadításával a helyzet megváltozott. Ma a tőkével ellátott országok az olcsó munkaerővel rendelkező és a környezetvédelmi előírások megsértését lazán szankcionáló (vagy ilyen előírásokkal egyáltalán nem rendelkező) országokba irányíthatják erőforrásaikat. Számos ilyen ország legalább néhány kiváló oktatási intézménnyel rendelkezik, és nagy számban képeznek ki számítógép-programozókat, mérnököket, tudósokat. Immár értelmetlen a termékek zömét magas munkabérekkel ellátott országban előállítani. A kereskedelmi elméletben semmi sem zárja ki annak lehetőségét, hogy Kelet-Ázsia keményen dolgozó népe állítsa elő a világ összes termékét.

Az import kifizetése érdekében rendelkezni kell valamiféle cserealappal. A kereskedelmi elmélet szerint Európa és Amerika – a magas munkabéru országok – továbbra is olyan termékeket fognak gyártani és exportálni, melyekkel kapcsolatban elidegeníthetetlen “komparatív előnnyel” rendelkeznek. Ezek feltételezhetően olyan “high tech” termékek, mint a mikroprocesszorok, szoftverek, szuperszámítógépek, telekommunikációs rendszerek, fejlett haditechnika, gépipar, utasszállító repülőgépek, sugárhajtóművek, vegyszerek és gyógyszerek, illetve pénzügyi, biztosítási, oktatási, szórakoztató és idegenforgalmi szolgáltatások.

Csak hogy ezzel két bökkenő is van. Először is Európa és Amerika nem rendelkezik elidegeníthetetlen előnnyel a “high tech” termékekkel illetően. Sőt, ezeken a területeken számos esetben a japánok erőteljesen behatoltak a nyugati piacokra, miközben védik a sajátjukat. Kutatást és fejlesztést végezhetnek – és végeznek – Ázsiában, és az ázsiaiak a fejlett technológiákat illetően nem kívánnak örök függőségben maradni Európától és Amerikától.

A második bökkenő szerint pedig elképzelhetetlen olyan gazdaság, mely a szuperszámítógépeket, az utasszállító repülőgépeket, a sugárhajtóműveket vagy a számítógép-vezérelt szerszámgepeket kizárólag importált anyagokból és összetevőkből állítja elő. Komolyan gondolják a szabad kereskedelem elméletének hívei, hogy Japán vagy Tajvan hozzá fog járulni a részegységek – számítógép chippek, turbinalapátok és fogaskerekek – Boeingnek és IBM-nek történő olcsó eladásához, majd a késztermékek magas áron történő visszavásárlásához? Ez csak addig lehetséges, amíg a Boeingnek vagy az IBM-nek monopóliuma van a technológiákra vonatkozóan. De az efféle monopólium fenntarthatatlansága nyilvánvaló. A józan ész és a legújabb tapasztalatok egyaránt azt sugallják, hogy ha az ázsiaiak az alkatrészek miénknél jóval olcsóbb előállítására képesek – ami egyre inkább igaz –, akkor bizonyára össze is tudják rakni azokat. (Valójában a személyi számítógépek végső összeszerelésének zöme már most is Délkelet-Ázsiában történik). Ha az Egyesült Államok és Európa nem képes eme kifinomult bonyolult javak kritikus alkotóelemeinek legtöbbszörét – ha nem is az összeset – versenyképes áron

előállítani, akkor képtelenek leszünk saját előállítású késztermékek létrehozására, azok exportjáról nem is beszélve.¹⁹

Hasonló problémák merülnek fel a szolgáltatások esetében. Míg ma az Egyesült Államok GDP-jének 70%-át a szolgáltatások adják, ezek többsége nem exportálható. Amelyek mégis – magasabb szintű képzés, kifinomult összetett orvosi kezelés, szórakoztatás, telekommunikáció és pénzügyi szolgáltatások –, azok az egészsnek jóval kisebb hányadát alkotják. És nincs semmi ok annak feltételezésére, hogy Kína, India, Indonézia és más alacsony bérű országok ne tudnák eme szolgáltatásokat is előállítani, legalábbis saját hazai szükségletükre. A komparatív előnyök elmélete nem sok vigaszt nyújt.

A közgazdászok jellemzően kerülnek a fenti feltételek alapján történő gondolkodást. A nemzetközi fizetések egyenlege, illetve a belföldi megtakarítások és költségvetési többlet összege közötti klasszikus egyenlőség alapján érvelnek.²⁰ A fizetések negatív egyenlege nettó hazai túlköltekezésnek felel meg (azaz az állami költségvetés hiánya túlszárnyalja a magán-megtakarítást). Ebből látszólag az következik, hogy a kereskedelem és a kifizetések egyensúlyhiánya a megnövelt hazai megtakarítások és a leszorított költségvetési hiány által – és csakis ezek által – szüntethető meg (általános feltétel, hogy a megtakarítások többé-kevésbé automatikusan belföldi beruházásokká váljanak, mely nem teljes mértékben vagy szükségszerűen igaz, de alighanem másodlagos kérdés).

A konzervatív (azaz libertarianizmusra hajlamos) közgazdászok a rendelkezésre álló megtakarítások ösztönzését elősegítő politikai lehetőségek alkalmazására egyre inkább úgy tekintenek, mint a költségvetés egyensúlyba hozatalához szükséges olyan feltételre, mely elsősorban a kormányzati kiadások csökkentése és magán-megtakarításokat ösztönző adócsökkentések által valósul meg. Az adócsökkentés kedvenc területe természetesen a tőkehozadék-adó (capital gains tax – a tőkevagyon eladásából szerzett nyereségre kivetett adó). Míg a kormányzat költségvetési hiánya nyilvánvalóan a kormányzati politika területén jelentkezik, úgy ez a magán-megtakarításokra kevésbé jellemző. Ezeket – természetesen csak bizonyos mértékig – ösztönözni lehet az adópolitika segítségével.

A társadalombiztosítási juttatások megnyirbálása bizonyos fokig szintén megtakarításokra ösztönözhet. Ezek a módszerek azonban rendkívül méltánytalannak tekinthetők, amennyiben a jólétet a szegényektől (akik elvesztik a támogatásokat) a gazdagok javára (akik megtakarítanak) csoportosítják át.

De a költségvetés egyensúlyban tartása és az adócsökkentés csupán a legnyilvánvalóbb eszközök nemzeti megtakarítás generálására. A nettó megtakarítások és a nettó nemzetközi kifizetések közötti egyenlőség a nettó hazai megtakarítások és beruházások növelésének más megközelítését sugallja. Ha a kereskedelmi hiány túlköltekezést jelent, akkor a kereskedelmi többlet megtakarításnak felel meg. Eszközök sora áll a kormányzatok rendelkezésére, melyekkel a kereskedelmi mérleg egyenlegét a kívánatos irányba manipulálhatják – ezért nevezik ezt “iparpolitikának”. A kormányok a központi bankokon keresztül a devizák fölött is felügyeletet

¹⁹ Immár nincsenek nyugati “komparatív előnyök” a termelésben. Amit a kínaiak nem tudnak maguk előállítani, azt bizonyára meg tudják venni Japántól vagy Koreától. Mindkét ország jóformán mindent jobban és olcsóbban tud előállítani, mint az amerikaiak vagy az európaiak. Ez azért vált lehetségessé, mert a japánok következetesen megsértik a GATT-féle szabad kereskedelmi alapelveket: még veszteség elszívásáért is inkább az otthoni előállítás elsajátítását részesítik előnyben, mintsem hogy nyugati országokból importáljanak.

²⁰ Ezt az azonosságot számos tankönyv levezeti. Intuitív módon is belátható, ha valaki először deficitekben gondolkodik, melyek – a különbözetre vonatkoztatva – megegyeznek a negatív megtakarítással. De a többletekre – természetesen – éppígy érvényes az azonosság.

gyakorolhatnak, s befolyásolhatják az anyagi eszközök országon kívüli áramlását, valamint a felhasználásukra vonatkozó szándékot.

Japán a Külkereskedelmi és Ipari Minisztériuma (MITI) által különféle módokon manipulálja kereskedelmi egyenlegét, kezdetben tarifákkal, majd újabban az úgynevezett nem-tarifális akadályok dzsungelével. Az import-korlátozások kirívóbb esetei közül néhány közismertté vált. Az Egyesült Államokból származó alma, rizs, marhahús és alumínium baseball ütők importjának állítólagos "minőségi" okokból történő japán tiltása a jól ismert példák közül való. Az importált autóknak olyan biztonsági ellenőrzések bonyolult során kell átesniük, melyek alól a hazai japán kocsik felmentést élveznek. A japán közszféra tendereit kizárólag japán vállalkozóknak ítélik (gyakran korrupt módon). A japán telekommunikációs monopólium (NTT) berendezéseit – tekintet nélkül az árra (és a Motorola panaszára) – kizárólag japán cégektől vásárolja. A japán konglomerátumok (rendszerint azonos keirecuba tartozó) japán szállítóktól vásárolnak szuperszámítógépeket a Cray által ajánlott árnál jelentősen drágábban. Ezt a politikát alkalmazták a katonai szektorban is, ahol a japánok még a két-háromszoros költségek dacára is saját harci repülőgép megépítését választották (az Egyesült Államok engedélyével), az amerikai gyártóktól történő késztermékvásárlás helyett.

A hírhedt Japán belföldi elosztórendszer az importkorlátozás másik eszköze. A fogyasztói termékek japán gyártói számára megengedett – sőt tanácsolt – kizárólagos megállapodások hazai kiskereskedőkkel történő megkötése.²¹ A folyamat működését a Kodak nagy japán versenytársa, a Fuji Film esete illusztrálja. A Fuji termékeit árusítani kívánó helyi kiskereskedelmi egységeket akadályozzák – ha éppen szerződéses formában meg nem tiltják – a versenyző márkák értékesítésében. Kevés a nagy kereskedelem, s ezek nem a Searshez, K-Marthoz vagy a WalMarthoz hasonló mallok vagy hatalmas láncok, melyeknek elegendő piaci erejük lehetne a gyártóval történő szembeszállásra. A külföldi cégeket az üzletek helyére vonatkozó korlátozásokkal (szinte minden bolttulajdonos jogosult a potenciális versenytárral szembeni tiltakozásra) és a rendkívül magas telekárakkal akadályozzák saját elosztási csatornáik Japánban történő kiépítésében.

Az import számos formájának jóformán teljes kizárásával folyamatosan biztosítottá vált a kedvező kereskedelmi egyenleg, mellyel a japán pénzügyminisztérium (a Bank of Japannal karöltve) képes volt a beáramló kereskedelmi hasznok kívánt célokra történő felhasználására. Japán esetében az exportból származó többletdollárokat többnyire újra külföldön fektették be, az Egyesült Államokban piaci hozzáférést biztosító marketingszervezetek kiépítésére, valamint föld és nyersanyagforrások megszerzésére. Egy részüket amerikai kormánykötvények megvásárlására fordították, részint a yen dollárral szembeni túl gyors ingadozását megakadályozandó. Mindeközben a hazai személyes megtakarításokat alacsony kamatozású postatakarék-számlákra terelték, melyeket viszont kereskedelmi bankoknak adtak kölcsön, s ennél fogva alacsony kamatozású kölcsönként az iparhoz kerültek hazai beruházási célokra. Az 1980-as évek közepéig a yen nem volt szabadon átváltható, mellyel a japán polgárok külföldön helyezhették volna el magán-megtakarításaikat magasabb kamatok reményében.

Dióhéjban elmondható, hogy a hazai megtakarításokat és beruházást növelni kívánó kormányzat manipulálhatja kereskedelempolitikáját, és korlátozhatja a hazai megtakarítók pénzeszközeinek

²¹ A rendszer majdnem ugyanaz, mint ami egykor az Egyesült Államokban működött a gépjármű-kereskedelem területén. Minden amerikai gyártónak saját kereskedelmi szállítóhálózata volt, míg az Igazságügyi Minisztérium hálózatuk felszámolására nem kényszerítette őket. A korábbi rendszer nyilvánvalóan roppant mértékű belépési akadályt jelentett. Az 1970-es évek óta az importált autók amerikai piacon tapasztalható növekvő aránya rengeteget köszönhet az Egyesült Államok trösztellenes törvényeinek.

külföldön történő elhelyezését. Az utóbbi negyven évben Japán, és újabban Kelet-Ázsia más országai, sikeresen példázzák ezt a megközelítést. Az állandó kereskedelmi egyenlőtlenségből fakadó automatikus árfolyam-kiigazítási joghoz ragaszkodó nyugati közgazdászok nem fordítanak figyelmet erre.

Mindeközben az Egyesült Államok politikája a japán politika csaknem teljes fordítottja volt. Inkább a fogyasztó, mint a termelő volt a “király”. Az Egyesült Államok által vezetett nemzetközi “szabad kereskedelmet” célzó kampány beszűkítette a kereskedelempolitika hazai megtakarításokat és beruházást ösztönző szerepét. A tarifális akadályok gyorsan leomlottak, a nem-tarifálisak pedig viszonylag alacsonyok az Egyesült Államokban.²² Sok mindent tettek a külföldi verseny hazai piacon történő tényleges erősítése érdekében, részint a fogyasztók hazai oligopóliumokkal szembeni előnyben részesítése, részint pedig Japán és Németország antikommunista védőbástyakénti kiépítése érdekében. A keynesi hagyomány a költségvetési túlköltekezést hosszú ideig a belföldi kereslet – és ezen keresztül a keresleti oldalról történő beruházás-ösztönzés – fájdalommentes erősítésének tekintette, mely csupán inflációs nyomásnak van kitéve. A belföldi monetáris politika tárgya elsősorban az emelkedő kamatlábakból fakadó infláció elleni küzdelem. Azonban mindeme politikai módszerek nettó hozadéka az – elsősorban Ázsiából származó – import óriási növekményében, a jóformán minden szektorban intenzívebbé váló versenyben, a stagnáló vagy csökkenő bérekben és, no nem jólét, hanem a szűkölködés növekedésében érhető tetten.

Emellett, amint korábban már említettem, megkérdőjelezem a gazdasági növekedés hagyományos értelemben vett jólétnövelő hatását. Két téma merül fel ezzel kapcsolatban: Találhatunk-e olyan jólétnövelő megoldásokat, melyek *nem* jelentenek automatikus GDP növekedést? Vannak-e módszerek a GDP és a jólét növelésére a környezet egyidejű védelme, vagy akár annak javítása mellett? Ebben az összefüggésben a kereskedelem problémájával kell szembenézni.

Kereskedelem és környezet

Egyfajta hittétel a kereskedelmi elméletesek és a fejlődés közgazdászai között (ez két, egymást jelentős mértékben átfedő csoport), hogy az erőteljesebb gazdasági fellendülés – az egy főre jutó GDP értelmében – automatikusan kedvező a környezet számára. Ez az érv elsősorban naiv empirizmuson és egy némileg leegyszerűsítő elméleti magyarázaton alapul. Az érvelés elméleti része lényegében azon alapszik, hogy az emberek jövedelmük növekedésével valószínűleg viszonylag nagyobb értéket tulajdonítanak az olyan “magasabb” javak számára, mint például a környezetvédelem. Az érvelés empirikus oldala tömören a “lefelé fordított U-görbében” foglalható össze, miszerint – a szennyezőanyagok egy részére vonatkozóan – az átlagos GDP/fő érték növekedésével eleinte növekszik a szennyezés nagysága, majd ezt követően – a jövedelmek további növekedésével – csökken. A görbe emelkedő szakaszát az iparosítással társítják, míg a csökkenő szakaszt a gyártásról a szolgáltatásokra történő áttéréssel magyarázzák. A kereskedelem szerepe ebben a rózsás elképzelésben nem más, mint a gazdasági növekedés meggyorsítása, miáltal lerövidül az egész világ számára szükséges idő a “lefelé fordított U-görbe púpján” történő áthaladást illetően.

Az érvelés három sebből vérzik. Először, minthogy a világ népességének 4/5-e az erőteljes ipari fejlődést épp most megkezdő országokban él, a globális szennyezésnek óriási mértékben a

²² Meg kell hagyni, hogy jól ismert kivételek is vannak. Ezek közé tartoznak az olyan támogatott termények, mint például a cukor és a földimogyoró, a dohány, a tejtermékek és néhány iparág, melyek bonyolult kvótarendszert fogadtattak el (például a textil- és vegyiparban).

jelenlegi szint fölé kell emelkednie, mielőtt bármiféle javulás kezdődhetne meg, amennyiben ez a forgatókönyv valósul meg. Másodszor a “lefelé fordított U-görbe” főként olyan helyi relációkban érvényesül, mint például a városi lég- és vízszennyezés. Ezt jórészt a nagyon szegény országokban hiányzó víz- és szennyvízkezeléssel, valamint az általuk háztartási célokra használt olyan gyenge minőségű tüzelőanyagok használatával magyarázzák, mint a trágya, a faszén, a tőzeg vagy a lignit. Némi gazdasági fejlődéssel – különösen az elektromos áram és a gáz helyi elosztórendszereken keresztüli elérhetőségével – csökken az efféle szennyezés. A lefelé fordított U-görbe azonban nem szükségszerűen érvényes minden szennyező esetében. Különösen a globális jelentőséggel bíró szennyezők körében nem érvényesül (például a CFC-k [klór-fluor-szénhidrogének, melyek az ózonréteget pusztítják – a ford.] és más üvegházgázok esetében).

Harmadszor, a környezetvédelem “magasabb rendű jószág” mivoltára vonatkozó érv – szembeállítva az életben maradáshoz szükséges alapvető szükségletekkel – leegyszerűsítő. Bizonyára egybevág George Bush és a Nemzeti Lövészegylet (National Rifle Association) környezetszemléletével: a környezet a vadászat, a halászat és a hajózás helyszíne. Szintén összeegyeztethető azon környezetgazdászok nézeteivel, kiknek legfőbb gondjuk az olyan veszélyeztetett fajok védelme, mint a pandák, az orrszarvúk és a tigrisek. Azonban mindez figyelmen kívül hagyja a klíma szabályozásában, a hulladék-asszimilációs képességben, a méregtelenítésben és a tápanyag-körforgalomban megtestesülő sokkal alapvetőbb és mással nem helyettesíthető környezeti szolgáltatásokat, melyeket fenyegetünk, s melyek nélkül a föld szó szerint lakhatatlanná válna.

A kereskedelem vitathatatlanul fontos szerepet tölt be a piacok összekapcsolásában és a méretgazdaságosság megvalósításának megkönnyítésében, legalábbis regionális léptékben. A készáruk távolsági kereskedelmének (és a turizmusnak) gazdasági hasznai azonban már kevésbé egyértelműek. A korábbiakban hosszasan érveltem amellett, hogy a középső és az alsó jövedelmi csoportok számára képződő gazdasági hasznok legalábbis eltűntek – és valószínűleg negatívak –, míg az Európa és Amerika számára fellépő társadalmi következmények nagymértékben alábecsültek. A kereskedelem eme formája jelentős mértékben szállításfüggő. A nagy távolságokat áthidaló forgalom és turizmus egyaránt rendkívül energia-intenzív és környezetromboló.²³

Utószó

Mielőtt befejezném, szeretnék válaszolni a nézeteimet illető azon elkerülhetetlen vádra, mely szerint azok – implicit módon – túlzottan Európa és Amerika-centrikusak, illetve hogy a gazdag országokkal kapcsolatban olyan álláspontot kívánnék igazolni, miszerint “az irigy kutya azt is irigylti mástól, amire magának sincs szüksége”. Beszéljünk tehát nyíltan e témáról! Vitatom, hogy az (általam felvázolt) “stratégiák” ázsiai milliárdjait kárhoznák “örökös szegénységre”.

Sohasem javasolnám komolyan, hogy Ázsiának vagy Afrikának le kellene állnia a (helyesen értelmezett) “gazdasági fejlődéssel” Európa vagy Amerika kiváltságos helyzetének védelme érdekében. Más oldalról, vajon állítólagos kritikám csakugyan olyan kereskedelempolitikákat támogatna, melyek a szó szoros értelmében szétrombolják a nyugati társadalmat az ázsiai szegények nevében, anélkül hogy szegénységük hosszú távú felszámolására bármiféle garanciát (a haszonlesésből származó ígéretek leszámítva) nyújtana? Úgy vélem, hogy a nyugat tönkremenetele inkább mostani liberáldemokrata formájában jelent igazán fenyegető veszedelemet.

²³ Például Nepálban a turizmus a törekeny helyi ökoszisztéma komoly problémájává vált.

Őszintén bevallom, hogy nem fogadom el azt az "erkölcsi" érvelést, miszerint "egy ember – egy szavazat" alapon az ázsiaiaknak ugyanannyi joguk volna a fogyasztói társadalom javaihoz, mint a nyugatiaknak. Mások, persze, lehetnek ezen utóbbi állásponton. Rengeteg európai értelmiségi osztja azt a gyakorta hangoztatott nézetet, miszerint számos harmadik világbeli problémáért az egykori európai gyarmatosítás a felelős. Véleményem szerint ez a különös jelenség egy helytelen, másodkézből származó büntudatot tükröz, melyet a fasizmus 1930-as években történő felemelkedésének ellenhatásaként átvett marxista ideológia itat át értelmiségi körökben.

Elfogadom, hogy az európai történelem telített a más embereket illető kifogásolható és erkölcstelen bánásmóddal (csakúgy mint az Egyesült Államok történelme, eltekintve attól, hogy a mi helytelen magatartásunk áldozatai egyazon kontinensen éltek, és túlélők leszármazottai most amerikai állampolgárok, némi honfitársi jogorvoslathoz való hozzáféréssel).

Mindez azonban nem jelenti azt, hogy Európa vagy Amerika a világ többi részének kizsákmányolása által fejlődött gazdaságilag. Épp Nyugat-Európa és Amerika *egykori* ipari fejlődése a váratlan – majdhogynem csoda –, s nem az, hogy másutt ez nem következett be. A fejlődés motorját nem az ezüsttel, borssal, cukorral vagy teával történő kereskedelem, hanem a tudomány felbukkanásának, a reformációnak, a világi filozófiának ("felvilágosodás"), a kapitalizmusnak és a monarchiáról parlamentáris demokráciára történő átállásnak szerencsés egybeesése jelentette. A Japánban kezdődő ázsiai gazdasági fejlődés az alkotóelemek némileg eltérő keverékén nyugszik, kevesebb demokráciával és több *dirigizmussal*, de az oktatás, a szekularizáció és a kapitalizmus mindig is egyértelműen fontos összetevők voltak. Ugyanezen megfontolásból következik, hogy a műveletlenség és a fundamentális vallások (melyek hajlamosak kéz a kézben járni) akadályozzák a gazdasági fejlődést.

Röviden, azt gondolom, hogy a világ nagy részében a fejlődés XIX. századi elmaradása (Európával és Amerikával ellentétben) elsősorban nem az európai gyarmatosítás számlájára írható. Thaiföld és Etiópia – mely országokról megfélemlítettek a gyarmatosítók – szintén kudarcot vallottak a fejlődést illetően.²⁴ Az angol imperializmus bizonyára hátrányos hatással volt India XVIII. századi (háziipari jellegű) textiliparára, az angol uralom ugyanis akadályozta a brit exporttal versenyző helyi termelést. De India 1950 óta tapasztalható szegényes gazdasági teljesítményéért sokkal inkább az angolok által kiképzett szocialista közigazdászok és a központi tervezés ideológiája (mely kétség kívül nyugati eszme) a felelős, mint a XIX. századi gyarmati preferencia bármiféle maradványa. A nyugati imperializmus hibáztatása Ázsia, Afrika és Latin-Amerika fejletlenségéért a történelem félreértelmezése. *Egész egyszerűen tévedés olyan látszatot kelteni (vagy képzelni), mintha a gazdasági fejlődés olyan természetes folyamat volna, mely a világon mindenütt felbukkan az üzletemberek pénz és javak mozgatására vonatkozó puszta szabadságának kellő mértékű biztosításával.*

E ponton inkább amellet kardoskodnék, hogy a szuverenitás ellentmondásos következményekre vezet. A konzervatívok szerint a fogyasztóknak szuverénnek kell lenniük. Ez azonban azt jelentené, hogy a termelőknek szabadon ki kellene elégíteniük minden fogyasztói igényt, tekintet nélkül azok társadalmi vagy környezeti ártalmaira. A következetesség jegyében ezt a szabályt kellene alkalmazni a kábítószerekre – legalábbis az olyan "lágú drogokra, mint a marihuána" – és a pornográfiára. Hasonlóképpen, a konzervatívok úgy érvelnek, hogy "semmi közünk ahhoz", ha szuverén kormányok lábbal tiporják az emberi jogokat, zaklatják és elkergetik

²⁴ Etiópia végül felkeltette *Mussolini* figyelmét, és ezt követően történelme tragikussá vált, mindez azonban nem érinti az általam kifejtetteket.

a nem kívánt kisebbségeket (miként Szerbia és Horvátország teszi és Indonézia tette), előzönlük a gyengébb szomszédokat (amint India tette Goa-val, Kína Tibettel, Indonézia Kelet-Timorral és Irak Kuwaittal), semmibe veszik a terhes megállapodásokat, lopják a szellemi tulajdont (miként azt a legtöbb ázsiai ország rendszeresen teszi, különösen Kína és Korea), és pusztítják a globális környezeti erőforrásokat. Ha mindezek nem a “mi” ügyünket képezik, akkor dolgozóink és fogyasztóink védelme bizonyára a mi kötelességünk, s nem az “ő” ügyük. Az ázsiaiak panaszkodnak, hogy a nyugat környezeti aggodalmai egyfajta “újragyarmatosító összeesküvést” jelentenek, melyet az őt megillető megvetéssel kellene visszautasítani.

A nyugat önös érdekében áll-e a harmadik világ gazdasági fejlődésének előmozdítása? Nyilvánvalóan igen, ha a “fejlődés” szót helyesen értelmezzük. Ugyanazon kisméretű bolygón élünk, és nem lesz lehetőségünk önmagunk állandó elszigetelésére, sem a globális szennyezésből és felmelegedésből, sem pedig a szegénységből, túlnépesedésből és a polgári rend összeomlásából származó problémáktól. Azonban, véleményem szerint, *nem* kellene a gazdasági növekedés olyan típusát támogatnunk, mely alapvetően növeli a társadalmi egyenlőtlenséget. A “fogyasztói szuverenitás” érvét sem kellene elfogadnunk, tartalmának alapos vizsgálata nélkül. A nyugati autógyártó cégeket sem kellene kínai (vagy indiai, indonéziai) befektetésre ösztönöznünk annak tudatában, hogy a kőolaj kifogyóban, és hogy a legjobb és legtermékenyebb földek kerülnek országutakkal és elővárosokkal beépítésre. A fogyasztói szuverenitás sem lehet mentség rabszolga- (vagy gyermek)munkával előállított, illetve környezetkárosító eljárásokkal létrehozott termékek megvásárlására.²⁵

Semmi ok az olyan nyugati befektetőkkel szembeni tiltakozásra, akik tőkét exportálnak ázsiai gyárak felépítését célzó beruházásokra – nyugati tőkejavak és technológia, valamint ázsiai munkaerő alkalmazásával –, s az ázsiai piacra akarnak termékkínálatot biztosítani. Azonban egyáltalán nem vagyok boldog az olyan nyugati cégek látványától, melyek ázsiai üzemekben kívánnak nyugati piacra termelni. Pusztán vágyálom az a nézet, hogy ennek ellensúlyozására a nyugati exportőrök elegendő munkahelyet fognak létrehozni. Minden bizonyíték ellentmond ennek. Ha ez “protekciónizmus”, akkor protekcionista vagyok.

A hagyományos életbölcesség szerint hitünket a folyamatos “gazdasági növekedésbe” kell vetnünk. De ami ma Kínában történik, az elsősorban nem belső technológiai fejlődésre és beruházásra épülő növekedés. Nem is méltányos. Eme növekedés erőteljesen külföldi befektetés által gerjesztett, melyet részben tengerentúli kínaiak, részben pedig japán, amerikai és európai multinacionális cégek hajtanak végre. Ez utóbbi okát a multinacionális cégeket üldöző versenykényszer jelenti, mely a magas költségű munkaerőtől való szabadulásra ösztönöz. Ennek nyugati társadalomra vonatkozó pusztító hatása miatt kétlem, hogy ez a folyamat még egyszer ennyi évig folytatódhat (illetve fog folytatódni). Egy szó, mint száz: enyhén szólva is kétségeim vannak a hagyományos növekedési és kereskedelmi modelleket illetően.

HIVATKOZÁSOK

²⁵ *Nem* látom semmiféle szükségét a tökéletes szimmetriának. Nem ellenzem a DDT trópusi használatát a malária leküzdése céljából, még ha ez be is van tiltva az Egyesült Államokban, ahol nem jelent problémát a malária. A Greenpeace-szel sem értek egyet, miszerint az Egyesült Államoknak meg kellene tiltania az odahaza nem használható mérgező vegyszerek exportját, ha okkal feltételezhető, hogy a termelés ekkor egyszerűen csak olyan más országokba fog áttelepülni, ahol lazábbak a környezeti és biztonsági előírások. Mellesleg a Bognorban létesített DDT üzem a szó szoros értelmében Kaliforniából települt át 1983-ban. A Montrose Chemical volt az utolsó DDT gyártó az Egyesült Államokban.

- Ayres, R. U. [1978]: *Resources, Environment and Economics: Applications of the Materials/Energy Balance Principle*; John Wiley and Sons, New York, NY
- Ayres, R. U. [1989]: *Industrial metabolism*; In: Ausubel-Jesse-Sladovich (szerk.): *Technology and Environment*; National Academy Press, Washington, DC
- Ayres, R. U. – Kneese, A. V. [1989]: *Externalities: economics and thermodynamics*; In: Archibugi-Nijkamp (szerk.): *Economy and Ecology: Towards Sustainable Development*; Kluwer Academic Publishers, Dordrecht
- Daly, H. E. – Cobb, J. B. [1989]: *For the Common Good*; Beacon Press, Boston, MA
- Huetting, R. [1980]: *New Scarcity and Economic Growth: More Welfare through Less Production?*; North-Holland, Amsterdam
- Jackson, T. – Marks, N. [1994]: *Measuring Sustainable Economic Welfare: A Pilot Index: 1950–1990*; Stockholm Environmental Institute, Stockholm
- Krugman, P. R. [1995]: *Real men don't eat quiche*; Worldlink, Szeptember/Október, 47. old.
- Kahn, H. – Simon, J. (szerk.) [1984]: *The Resourceful Earth*
- Nordhaus, W. D. – Tobin, J. [1972]: *Is growth obsolete?*; General Series on Economic Growth (96), National Bureau of Economic Research, New York, NY
- Persson, T. – Tabellini, G. [1994]: *Is Inequality Harmful for Growth?*; American Economic Review, Június, 600–621. old.
- Repetto, R. [1985]: *Natural resource accounting in a resource-based economy: an Indonesian case study*; 3rd Environmental Accounting Workshop, UNEP and World Bank, 1985. október, Párizs
- Repetto, R. [1988]: *The Forest for the Trees?*; World Resources Institute, Washington, DC
- Repetto, R. [1990]: *The concept and measurement of environmental productivity: an exploratory study of the electric power industry*; Towards 2000: Environment, Technology and the New Century szimpózium háttéranyaga, World Resources Institute és az OECD, 1990. június, Annapolis, MD
- Salter, W. E. G. [1960]: *Productivity and Technical Change*; Cambridge University Press, New York, NY
- Serageldin, I. [1995]: *Sustainability and the wealth of nations: first steps in an ongoing journey*; előzetes vázlat, 3rd Annual World Bank Conference on Environmental Sustainable Development, 1995. szeptember 30.
- Simon, J. E. – Beisner, C. – Phelps, J. (szerk.) [1995]: *The State of Humanity*; Blackwell, Cambridge, MA
- Weiner, H. [1992]: *Perturbing the Organism: The Biology of Stressful Experiences*; University of Chicago Press, Chicago, IL