

Thomas Princen

Az üzleti tevékenység homályba burkolása és elnyújtása

Amikor a költségek internalizálása nem elegendő*

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

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

Bevezetés

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A peremvidékek felkutatása

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A költségek elhomályosítása

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Elnyújtás

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

Földrajzi dimenzió

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

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

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

Kulturális dimenzió

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Alkupozíció

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

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

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

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

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

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

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

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

Többszörös közvetítés

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Következtetés

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

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

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

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

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

A távolság növekedésével

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mérő Ágnes fordítása

HIVATKOZÁSOK

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

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

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

