

MACIEJ FRYKOWSKI

Ryszard Piasecki: Rozwój gospodarczy, a globalizacja. Ekonomia rozwoju w zderzeniu z rzeczywistością, PWE, Warszawa 2003, ss. 196.

Książka Ryszarda Piaseckiego poświęcona jest problematyce rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się w kontekście procesów globalizacji. Poglębiamąca się przepaść między poziomem życia i wskaźnikami rozwoju gospodarczego krajów rozwiniętych, a krajami Trzeciego Świata stanowi problem, którego znaczenia nie sposób przecenić. Autor stara się udzielić odpowiedzi na dwa istotne pytania. Pierwsze z nich dotyczy przyczyn, które sprawiły, że obecnie 80% ludności naszego globu mieszka w strefie nie objętej pozytywnymi skutkami procesu globalizacji, w strefie trwałego niedorozwoju gospodarczego. Drugie pytanie dotyczy krajów, które włączyły się w system globalnej wymiany gospodarczej i swego czasu odniosły z niej wymierne korzyści, lecz ostatnio przechodziły gwałtowne i głębokie kryzysy finansowe, a w konsekwencji – gospodarcze. Autor na przykładzie Brazylii, Indonezji i Argentyny odsłania zróżnicowane przyczyny owych kryzysów.

W pierwszych dwu rozdziałach autor przedstawia powstanie i ewolucję ekonomii rozwoju, technik wytwarzania oraz związanych z nimi zalecanych strategii gospodarczych. Autor podziela pogląd ekonomisty angielskiego D. Sersa, według którego podstawowymi celami rozwoju gospodarczego powinny być odpowiednio wysokie dochody rodziny, umożliwiające zaspokojenie jej podstawowych potrzeb w zakresie żywienia, mieszkania i ubioru; powszechna dostępność pracy, która pozwala nie tylko na uzyskiwanie dochodów, ale i na rozwój osobowości; szeroki dostęp do oświaty w celu zmniejszenia liczby analfabetów; zapewniony udział społeczeństwa w rządzeniu krajem oraz szeroki zakres niepodległości narodowej. W odniesieniu do większości spośród 140 krajów rozwijających się, niemal żaden z zakładanych celów nie został osiągnięty.

Po stronie sukcesów dotychczasowego rozwoju gospodarczego Trzeciego Świata autor wymienia takie osiągnięcia, jak: szybki rozwój gospodarczy w ograniczonej liczbie krajów (przede wszystkim w Azji Południowo-Wschodniej), okresowe przyspieszenie wzrostu gospodarczego w niektórych państwach, wydłużenie życia ludzkiego w wielu krajach, m.in. dzięki postępom medycyny, lub zmniejszenie liczby analfabetów. Rozwiązania, określone w ramach ekonomii rozwoju okazały się jednak w większości nieskuteczne, a nadzieje, jakie żywili ekonomiści lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych nie spełniły się. W latach osiemdziesiątych odnotowano pogorszenie się sytuacji społeczno-ekonomicznej w państwach najbiedniejszych. Przy ówczesnym tempie wzrostu gospodarczego kraje Trzeciego Świata potrzebowałyby, co najmniej 150 lat dla osiągnięcia 50% obecnego poziomu PKB na głowę mieszkańca w krajach zachodnich. Ponadto w ogarniętych wojną domową krajach afrykańskich nastąpił całkowity regres gospodarczy.

Początki ekonomii rozwoju sięgają lat czterdziestych, a w latach pięćdziesiątych ubiegłego wieku zyskała ona miano oddzielnej dyscypliny naukowej. W początkowej, postkolonialnej fazie zarówno teoretycy jak i praktycy życia gospodarczego reprezentowali pogląd, że decydujące znaczenie w procesie wychodzenia z zacofania odgrywa rozwój przemysłu, zwłaszcza ciężkiego. Poszukiwaniom tym często towarzyszyła ostra krytyka teorii powstałych w wyniku kumulowania doświadczeń rozwojowych krajów Europy Zachodniej, Stanów Zjednoczonych i Japonii. Podstawą tej krytyki było przeświadczenie, że kraje rozwijające się różnią się tak poważnie od świata wysoko uprzemysłowionego, że zastosowanie tych teorii w ich warunkach albo jest niemożliwe, albo przynosi skutki odwrotne do zamierzonych.

Nie oznacza to, że w ramach omawianej dyscypliny nie istniały odmienne koncepcje. W miarę upływu czasu, gdy ujawniały się negatywne skutki opisanego wyżej jednostronnego podejścia, różnicowały się zarówno koncepcje i rozwiązania proponowane – i niekiedy wdrażane – w krajach rozwijających się¹. W dalszej kolejności autor omawia koncepcje ekonomii rozwoju dotyczące technik wytwarzania, najskuteczniejszych dla przyspieszenia rozwoju. Podstawowa kontrowersja dotyczyła wyboru między technikami o niskim i wysokim stopniu kapitałochłonności. Pierwsza z tych opcji, dominująca do połowy lat pięćdziesiątych zakładała, że brak kapitałów inwestycyjnych i wysoki poziom bezrobocia wymuszają rozwiązania pracochłonne, gwarantujące wysoki wzrost wolumenu produkcji.

W latach siedemdziesiątych dyskusja koncentrowała się wokół wykorzystania technik pośrednich. E.F. Schumacher opowiadał się po stronie zwolenników technik o niskim technicznym uzbrojeniu pracy, ale celem pierwszoplanowym powinno być zwalczanie rzeczywistych przyczyn nędzy: niskiego poziomu oświaty, organizacji i dyscypliny. Istotną rolę odegrała szkoła ekorozwoju I. Sachsa, który zaproponował zastosowanie metody oceny polegającej na prześledzeniu skutków ponad te zarejestrowane przez rynek – w tym ekologicznych. W latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych zaproponowano zmianę celów rozwojowych. Autorzy (m.in. Illich) sugerowali zmianę stylu życia w ośrodkach wiejskich z zastosowaniem prostych i pracochłonnych technik wytwarzania, rozwój wspólnot wiejskich, samowystarczalność, życie w harmonii ze środowiskiem naturalnym, przestrzeganie norm kulturowych.

Główne **strategie rozwoju** realizowane w okresie powojennym, to surowcowy typ rozwoju, strategia rozwoju przemysłu ciężkiego, strategia uprzemysłowienia w drodze substytucji importu, strategia proeksportowej specjalizacji przemysłu i rolnictwa oraz strategia zrównoważonego rozwoju rolnictwa i przemysłu. Strategia surowcowa opierała się na eksporcie surowców mineralnych lub rolnych. W znacznej części krajów Trzeciego Świata udział surowców w eksporcie sięgał 90–95%. Dotyczyło to początkowego okresu rozwoju niemal wszystkich krajów słabo rozwiniętych. Tempo wzrostu gospodarczego ściśle jest wyznaczone przez zasoby określonego surowca oraz popyt na rynkach światowych. Strategia rozwoju przemysłu miała na celu wytwarzanie środków produkcji bezpośrednio w zainteresowanym kraju, co miało pozwolić na przełamanie surowcowej monokultury. Zgodnie z podstawowym założeniem ekonomii rozwoju, kraje słabo rozwinięte różnią się zasadniczo od krajów wysoko rozwiniętych, zatem doświadczenia krajów zachodnich są dla nich nieprzydatne. Strategia uprzemysłowienia w drodze substytucji importu, realizowana bądź to przez zastępowanie importu określonych dóbr produkcją lokalną tych samych artykułów, bądź też przez skierowanie konsumpcji wewnętrznej na *inne* artykuły wytwarzane lokalnie, lub używanie do produkcji komponentów i półfabrykatów wytworzonych w kraju, stosowana była zwłaszcza przez kraje duże – Brazylię, Argentynę, częściowo Indie w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, przy czym w niektórych krajach Ameryki Południowej początki jej sięgały okresu międzywojennego. W krajach realizujących tę strategię występowały takie negatywne zjawiska jak zawyżony protekcyjizm celny, zafałszowanie kursów walutowych oraz brak motywacji do eksportu artykułów przemysłowych.

¹ Szczególnie wartościowy wkład do dyskusji nad rozwojem gospodarczym krajów zacofanych wnieśli tacy badacze, jak: R. Nurkse, W.A. Lewis, A.O. Hirschman, G. Myrdal, D. Seers, F. Perroux. Wśród bogatej literatury z tej dziedziny należy m.in. wymienić teorie strukturalne, np. pluralizm społeczno-ekonomiczny, zakłęty krąg ubóstwa (R. Nurkse), koncepcję wielkiego pchnięcia (A. Rodan), koncepcję wzrostu zrównoważonego i niezrównoważonego (m.in. A.O. Hirschman), teorie dominacji i uzależnienia (R. Prebisch, O. Sunkel, C. Furtado, A.G. Frank i inni), globalną koncepcję gospodarki światowej (L. Wallerstein), teorie radykalne i neomarksistowskie (m.in. A.G. Frank, S. Amin), neoinstytucjonalizmu (G. Myrdal), koncepcję innego rozwoju (np. I. Illich, I. Sachs).

W literaturze przedmiotu współczesne teorie rozwoju krajów rozwijających się dzieli się zazwyczaj na trzy grupy: (1) neoklasyczne teorie rozwoju gospodarczego (takich ekonomistów, jak: P.T. Bauer, T.W. Schultz, J.E. Meade, G.M. Meier czy też H.J. Bruton); (2) teorie strukturalnego braku równowagi (H.B. Chenery, J.B. Nugent i inni); (3) radykalne i marksistowskie teorie rozwoju gospodarczego (P. Baran, A. Gunder Frank, S. Amin, G. Palma). (R. Piasecki, s. 20).

Kolejna strategia proeksportowej specjalizacji przemysłu i rolnictwa polegała na wczesnej specjalizacji przemysłowej, pozwalającej na eksport wybranych produktów na rynki zagraniczne. Wymagała ona pewnych szczególnych cech jak: zmysł przedsiębiorczości, zdyscyplinowana, motywowana i dobra jakościowo siła robocza, lub relatywnie niskie płace realne. Realizowały ją takie kraje jak Korea Południowa, Tajwan, Singapur i Hongkong. Z kolei strategia zrównoważonego rozwoju rolnictwa i przemysłu stała się przedmiotem zainteresowania ekonomistów i praktyków gospodarczych poczynając od połowy lat sześćdziesiątych, gdy przestano rozpatrywać uprzemysłowienie jako cel rozwoju. Celem strategii było zmniejszenie rozpiętości między miastem i wsią, między sektorem nowoczesnym, a tradycyjnym i między różnymi warstwami społecznymi. Realizowały ją okresowo RPA, Chiny i Indie. Pokrewna strategia podstawowych potrzeb ludzkich w założeniu miała zapewnić dostateczną podaż podstawowych dóbr konsumpcyjnych, pełne zatrudnienie, ochronę zdrowia, wykształcenie podstawowe, bezpieczeństwo oraz udział w podejmowaniu decyzji.

W latach osiemdziesiątych okazało się, że nie osiągnięto wyraźnego postępu w zakresie poprawy dobrobytu społecznego, na co liczyło wielu specjalistów ekonomii rozwoju. Natomiast zwiększała się stopa bezrobocia, pogarszały się warunki mieszkaniowe, coraz powszechniej łamano prawa człowieka, rosła nędza, brakowało ziemi itd. Według UNICEF spadek dochodów w najbiedniejszych krajach świata w latach 1980–1990 wyniósł 10–15%. Ponadto nawet w krajach, które odnotowały niewątpliwy sukces gospodarczy, (Tajwan, Korea Płd., Hongkong, Singapur) odnotowano wzrost nastrojów społecznego niezadowolenia. W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych wiele krajów rozwijających się przyjęło neoliberalną drogę rozwoju, w której rola państwa została zdecydowanie ograniczona. Neoklasyczną szkołę liberalną reprezentowała tzw. Grupa Banku Światowego (m. in. I. Little, A. Krueger, D. Lai). Jednak fala kryzysów walutowych i finansowych od połowy lat dziewięćdziesiątych postawiła pod znakiem zapytania skuteczność modelu neoklasycznego w tej grupie państw. Stąd w najnowszej literaturze pojawiły się sugestie, że każdy kraj powinien rozwijać się z uwzględnieniem swej specyfiki posługując się zarówno instrumentami neoliberalnymi jak i elementami interwencji państwa.

Na przekonanie o skuteczności interwencjonizmu państwowego w krajach rozwijających się składało się wiele przyczyn. Panowało wówczas przekonanie, że wolność gospodarcza krajom słabiej rozwiniętym daje niewiele, a szansą na przyspieszenie rozwoju gospodarczego powinna być aktywna rola państwa. Uważano, że sam kapitalizm nie dostarczy towarów i konieczna jest, co najmniej, gospodarka mieszana. Jednak w latach osiemdziesiątych specjaliści rozwoju stali się bardziej sceptyczni w ocenie kompetencji i motywacji rządów. Coraz częściej postrzegano rządy jako podmioty gospodarcze realizujące interesy polityków lub biurokratów bądź silnych grup interesu. Pozycja rządów ulegała dalszemu osłabieniu, w miarę jak do opinii publicznej zaczęły docierać informacje o powszechnych przypadkach korupcji urzędników państwowych, marnotrawieniu środków publicznych, nieefektywności przedsiębiorstw państwowych, rozkradaniu pomocy zagranicznej na różnych szczeblach władzy, szeroko zakrojonej niekompetencji, korupcji i nepotyzmie. Angielski ekonomista P.T. Bauer określił systemy polityczne krajów rozwijających się mianem *kleptokracji*.

Autor przytacza trzy zasadnicze argumenty zwolenników odrzucenia interwencji państwa na rzecz samoregulujących mechanizmów rynkowych: (1) Państwo — jako takie — nie może być podmiotem racjonalnym i stosunkowo łatwo jest wykorzystywane do realizacji interesów partykularnych; (2) interwencjonizm państwowy (np. poprzez kontrolę cen, kontyngenty ilościowe, kontrolę informacji itd.) powoduje poważne zniekształcenia w zakresie alokacji zasobów oraz (3) nadmierna etatyzacja życia gospodarczego pociąga za sobą powstanie systemu rynków równoległych dążących do wyrwania się spod kontroli państwowej. Tymczasem państwo nie jest w stanie

zapewnić efektywnego nadzoru nawet nad majątkiem publicznym. Dotyczy to również, a może przede wszystkim krajów dysponujących znacznymi nadwyżkami finansowymi – na przykład „naftowych” krajów arabskich. Zewnętrzna nadwyżka finansowa pozwala wprawdzie na bogacenie się pewnych warstw, ale nie jest ona gwarantem rozwoju gospodarczego. Wręcz przeciwnie, w pewnych okolicznościach może ona nawet zniechęcać społeczeństwo do wysiłku produkcyjnego. Jaskrawym przykładem takiej prawidłowości był Irak.

Przez większość dekady lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych teorię rozwoju gospodarczego i politykę gospodarczą zdominował tzw. **konsensus waszyngtoński**. W jego ramach zalecano takie działania jako twarda polityka fiskalna i monetarna, deregulacja, liberalizacja handlu zagranicznego i przepływów kapitałowych, eliminacja subsydiów rządowych, umiarkowane opodatkowanie, uwolnienie stóp procentowych i utrzymywanie niskiej inflacji. Zakładano, że wolny rynek i odrzucenie interwencji państwa – przy poparciu USA – rozwiążą problemy krajów rozwijających się. Ponadto kładziono nacisk na przestrzeganie procedur demokratycznych, dzięki czemu zmiany modernizacyjne zyskają społeczną akceptację. Postulaty nowego paradygmatu rozwoju stały w wyraźnej sprzeczności ze starymi poglądami: to rynek światowy stał się przyczyną wzrostu gospodarczego, a państwo narodowe – źródłem mało efektywnej lub wręcz złej alokacji zasobów.

Drugim elementem nowego paradygmatu rozwoju stało się odrzucenie, z uwagi na opisane wyżej wady, interwencji państwa w gospodarkę. Zgodnie z trzecim, podmioty gospodarcze w krajach słabiej rozwiniętych, wbrew wielu dotychczasowym poglądom na ten temat, także działają racjonalnie, tzn. dostosowują środki do celów oraz reagują na impulsy płynące z rynku.

Praktyka wykazała jednak, że pospieszna prywatyzacja prowadziła często nie do zamierzonej liberalizacji, ale do umocnienia tendencji monopolistycznych w gospodarce. Ponadto, w sytuacji nieskrępowanej wymiany międzynarodowej, nie regulowanej przez ograniczenia antymonopolowe, dany kraj lub przedsiębiorstwa mogą dążyć do podporządkowania sobie swoich konkurentów. Znane są przykłady krajów (np. Argentyna z lat siedemdziesiątych i dziewięćdziesiątych), w których doszło do załamania całych sektorów gospodarki narodowej z chwilą, gdy nastąpiło gwałtowne otwarcie gospodarki na zewnątrz. Ograniczenia konsensusu waszyngtońskiego w krajach rozwijających się, a także w byłych krajach komunistycznych wynikały z niedostatecznego uwzględnienia czynników instytucjonalnych, kulturowych i politycznych.

Ułomności i patologie instytucjonalne obejmują zwłaszcza niewłaściwe i niestabilne regulacje prawne i nieskuteczność ich egzekwowania. Efektywność rynków zależy od sprawnej infrastruktury instytucjonalnej, która, według neoinstytucjonalisty D.C. Northa w istotnej mierze warunkuje koszty transakcji. Przebieg gry popytu i podaży zależy w dużym stopniu od poziomu zaufania społecznego i przejrzystości warunków działania, co jest rezultatem jakości systemu prawnego, zasad moralnych i mentalności podmiotów gospodarczych.

Autor dostrzega jednak inne uwarunkowania kulturowe, które stanowią autonomiczny czynnik ograniczający możliwości rozwojowe krajów afrykańskich. Podziela w tej mierze zdanie W. Pfaffa, według którego afrykański system wartości, postawy i instytucje charakteryzują się cechami w istocie blokującymi postęp. Są to takie cechy, jak wysoki stopień fatalizmu, irracjonalności i wiary w magię; zwrócenie kultury afrykańskiej ku przeszłości i teraźniejszości, a nie przyszłości; nadmierna koncentracja na jednostce przywódczej, która ma przyjąć i zaprowadzić porządek (jednostka ta często odwołuje się do mocy magicznych lub fundamentalizmu religijnego); bezgraniczne podporządkowanie jednostki wspólnocie, która hamuje inicjatywę indywidualną oraz lekceważenie lub głęboka nieznanomość ekonomicznych realiów życia. Dalsze trwanie tych krajów w systemie tradycyjnych wartości kulturowych prowadzi je do coraz głębszej marginalizacji. Zdaniem wielu specjalistów antyintelektualna kultura głęboko zakorzeniona w niewolnictwie, segregacji i samoizolacji jest największą przeszkodą w pozytywnej

mobilizacji Afro-Amerykanów w USA. Problem w tym, jak dokonać modernizacji przy zachowaniu własnej tożsamości kulturowej. Z drugiej strony doświadczenie uczy, że rola czynników kulturowych jest ograniczona. Przykład Niemiec i Korei dowodzi, jak zasadnicze znaczenie ma system polityczny jako czynnik określający parametry rozwoju gospodarczego.

O ograniczeniach polityki gospodarczej realizowanej w ramach konsensusu waszyngtońskiego świadczy fakt, że od 1982 roku w Afryce wdrażano lub próbowano wdrożyć 162 programy dostosowawcze w porównaniu ze 126 w krajach rozwijających się. Ich efekt po 20 latach jest minimalny.

Ekonomiści zajmujący się rozwojem na ogół zgodnie formułują założenia stanowiących podstawę dla **konsensusu postwaszyngtońskiego**. Zakłada się między innymi, że: prywatny sektor ma podstawowe znaczenie dla rozwoju gospodarczego, wszędzie tam, gdzie występują niedoskonałości rynku, interwencyjne działania państwa powinny być przyjazne rynkowi, którego efektywne działanie zależy od sprawności szeroko rozumianego systemu instytucjonalnego. Bliższej analizie trzeba poddać uwarunkowania kulturowe poszczególnych krajów, a fundamentalne znaczenie dla sukcesu rozwoju w dłuższym okresie mają inwestycje w kapitał ludzki (*human*) i społeczny (*social*), które muszą uzupełniać kapitał fizyczny. Akcentuje się również konieczność dokonywania zmian o charakterze długofalowym.

Analizując zjawisko globalizacji, autor kładzie nacisk na takie jej właściwości, jak gwałtowny wzrost handlu usługami, (transportowymi i turystycznymi, finansowymi i informacyjnymi), internacjonalizację produkcji, dystrybucji i marketingu dóbr i usług, przejmowanie roli państw narodowych przez korporacje wielonarodowe, sieciowe powiązania informacyjne firm nowej generacji, elastyczną specjalizację (przerzucanie sektorów usługowych do krajów o niższych kosztach pracy), globalizację konsumpcji (kallifornizacja – ujednocianie potrzeb konsumentów) oraz zmianę polityki państw w zakresie handlu. W tym ostatnim aspekcie można ostatnio dostrzec rosnącą liczbę barier pozataryfowych wprowadzanych przez kraje rozwinięte (rolnictwo, przemysł stalowy, elektroniczny, obuwiczny, tekstylny, odzieżowy).

Kryzysy finansowe lat 1996–1999 w znacznym stopniu przekreśliły postęp lat osiemdziesiątych nawet w krajach azjatyckich. Najbardziej na kryzysie ucierpiały kraje dość dobrze związane z gospodarką światową. Jest to przejaw negatywnego aspektu globalizacji, jakim jest tzw. globalizacja zagrożeń. Dotyczy ona, rzecz jasna, nie tylko sfery finansowej, o czym świat przekonał się dobitnie 11 września 2001 roku. Kryzysy finansowe wpłynęły negatywnie m. in. na wysokość inwestycji w krajach rozwijających się oraz na pogłębiające się dysproporcje w alokacji środków inwestycyjnych. Na przykład w 1997 roku skumulowana wartość tych inwestycji wyniosła mniej niż 2% bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie [*World Development Report 1999 – 2000*, 2000]

Coraz liczniejsza grupa ekonomistów (np. de Rivero) skłania się do poglądu, że globalizacja obejmuje zaledwie 20–25% ludności świata, a pozostała część ulega dalszej marginalizacji. Niesie ona napięcia i zagrożenia, takie jak rozprzestrzenianie się wszelkiego rodzaju kryzysów, zarówno w sferze produkcyjnej jak i finansowej. Innym zagrożeniem są efekty społeczne – wzrost bezrobocia, konieczność sprostania ostrzejszej konkurencji, niekiedy trudna ze względów kulturowych i rosnące rozpiętości dochodowe. Imitacja wzorów kulturowych grozi homogenizacją systemów wartości oraz ograniczeniem różnic kulturowych. Brak możliwości konsumpcyjnych szerokich rzesz rodzi frustrację i rozczarowanie. Transformacja gospodarcza, liberalizacja, zmiany technologiczne i ostra walka konkurencyjna przyczyniają się również do osłabienia instytucji społecznych oraz erozji tradycyjnych systemów wartości.

W drugiej części książki autor omawia kryzysy finansowe w niektórych krajach rozwijających się. Na przykładzie pozostających w stagnacji gospodarczej krajów afrykańskich przedstawia negatywne skutki zgodnej z „konsensusem waszyngtońskim” prywatyzacji, której nie

towarzyszą odpowiednie zmiany polityczne i instytucjonalne. Parametry prywatyzacji w Afryce są trudne do oszacowania z uwagi na często niejasną linię graniczną między sektorem publicznym, a prywatnym. Realizacja programów prywatyzacyjnych w praktyce była bardzo ostrożna i selektywna, a jej długotrwałe perspektywy jako mechanizmu restrukturyzacji gospodarki okazały się wątpliwe. Główną przyczyną niepowodzeń programów dostosowawczych w Afryce była nieskuteczna polityka gospodarcza i słabość systemu instytucjonalnego. W większości krajów afrykańskich poziom niepewności w życiu gospodarczym jest bardzo wysoki. Ponadto jednym z podstawowych kryteriów w podejmowaniu decyzji prywatyzacyjnych pozostaje narodowość właścicieli. Władze i opinia publiczna nalegają na to, aby rodzimi Afrykanie mieli równy lub priorytetowy dostęp do prywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych, w związku z czym nowi właściciele nie posiadają często ani środków, ani kwalifikacji umożliwiających efektywne pełnienie swojej roli.

W końcowej części pracy autor omawia czynniki, które przyczyniły się do poważnych kryzysów finansowych, a w konsekwencji gospodarczych, w trzech krajach ściśle związanych z systemem gospodarki światowej, które poprzednio odnotowały istotną poprawę parametrów gospodarczych: Brazylii, Indonezji i Argentynie.

W Brazylii kryzys walutowy z 1999 roku nastąpił pomimo znacznych rezerw walutowych i niskiego współczynnika zadłużenia sektora prywatnego. Rezerwy te istniały m.in. dzięki utrzymywaniu przez długi czas wysokich stóp procentowych. Jedną z podstawowych przyczyn kryzysu była zbyt długotrwała polityka antyinflacyjna. Równocześnie nie przeprowadzono podstawowych reform (decentralizacji, reformy szkolnictwa, ochrony zdrowia, systemu ubezpieczeń społecznych), a sektor prywatny pozostał zbyt słaby. Podstawowym problemem był stale rosnący deficyt budżetowy, spowodowany wysokimi stopami procentowymi i brakiem reform strukturalnych. Podstawowym problemem Brazylii był lawinowo rosnący dług publiczny. Ogromny strumień wydatków wypływał za pośrednictwem zbankrutowanego systemu ubezpieczeń społecznych – np. w 1998 r. rząd wydał 17,5 mld. dolarów na emerytury dla urzędników państwowych, którzy w okresie swojej pracy wpłacili tylko 2,2 mld dolarów składek. Pozostaje mieć nadzieję, że przypadek Brazylii został uważnie przeanalizowany przez naszych „decydentów”, gdyż można w nim odnaleźć wiele analogii do sytuacji polskiej.

Przykład Indonezji pokazuje, że kryzys polityczny, a szerzej polityczno-społeczny, jest równie groźny jak zachwianie równowagi makroekonomicznej. Prowadzi bowiem do utraty zaufania inwestorów i w konsekwencji do mniej lub bardziej panicznego wycofywania aktywów z kraju politycznie niepewnego. Zaufanie inwestorów do poczynań władz danego kraju ma bowiem podstawowe znaczenie. Jego kruchość jest szczególnie widoczna w krajach, gdzie powszechna jest korupcja, nepotyzm i „kumoterski” kapitalizm. Przykład Argentyny pokazuje z kolei, że reformy rynkowe powinny być naturalną konsekwencją rozszerzania się wolności ekonomicznej. Administracja tego kraju dość ściśle stosowała się do konsensusu waszyngtońskiego i wytycznych MFW. Jednak brak reform strukturalnych, powszechna korupcja, rosnący deficyt budżetowy, nieudana prywatyzacja w połączeniu ze sztywnym kursem peso przyczyniły się do dalszego osłabienia pozycji konkurencyjnej Argentyny i spadku zaufania inwestorów zagranicznych.

W podsumowaniu trudno doszukać się optymistycznych akcentów. Pojawiło się wiele opinii (np. P. Streeten), według których w dalszym ciągu nie wiemy, co powoduje niedorozwój. Niepowodzenie konsensusu waszyngtońskiego polegało zdaniem autora na niespełnieniu warunków efektywnego funkcjonowania wolnego rynku. Pośpieszna prywatyzacja „odgórna” niekiedy prowadzi do umocnienia tendencji monopolistycznych. Z kolei doświadczenia krajów Europy środkowo-wschodniej potwierdzają fundamentalne znaczenie systemu instytucjonalno-prawnego dla powodzenia reform rynkowych.

U progu XXI w. ekonomia rozwoju w dalszym ciągu znajduje się w głębokim kryzysie. Utopijne są oczekiwania niektórych przywódców krajów rozwijających się, że wystarczy uchwalić taką czy inną rezolucję na forum mało – niestety – skutecznej Organizacji Narodów Zjednoczonych, aby w szybkim tempie osiągnąć dobrobyt na poziomie dzisiejszych krajów wysoko uprzemysłowionych. Takie pojmowanie rozwoju prowadzi polityków państw biednych do formułowania nierealistycznych żądań podjęcia działań na rzecz szybkiego zamknięcia luki dzielącej te kraje od świata rozwiniętego.

W zakończeniu autor kreśli dwa możliwe scenariusze przyszłych zmian. W wariantcie pesymistycznym wzrost gospodarczy będzie powolny, pogorszą się *terms of trade* i kryzys zadłużeniowy, wzrosną obszary nędzy, wręcz dramatycznie pogorszy się sytuacja zdrowotna (AIDS). Natomiast w scenariuszu optymistycznym świat rozwinięty we własnym interesie powinien dążyć do włączenia krajów rozwijających się w orbitę globalizacji przez rozwój rynków w tych krajach, zniesienie wszelkiego rodzaju ograniczeń taryfowych i pozataryfowych w handlu, tworzenie miejsc pracy w Trzecim Świecie dzięki bezpośrednim inwestycjom, transferowi niektórych gałęzi przemysłu i centrów naukowo-badawczych i pomocy w kształceniu kadr.

Obszerność powyższego streszczenia wynika z przekonania, że największym walorem książki jest ukazanie czynników warunkujących powodzenie programów rozwoju gospodarczego w całej ich złożoności. W znacznej większości omawianych programów ich aplikacja zakończyła się niepowodzeniem, co równocześnie oznaczało falsyfikację teorii powstałych w ramach ekonomii rozwoju. Przez długi czas jednak utrzymywał się paradygmat etatystyczny, który wykazywał niezwykle trwałość.

Założenie, że państwo ma być silne i aktywne w życiu gospodarczym w pewnym stopniu było to zgodne z duchem ekonomicznym epoki. Wynikało ono między innymi z fascynacji tempem wzrostu gospodarczego w ZSRR i ukształtowanego jeszcze w okresie międzywojennym przeświadczenia, że jedynie scentralizowana, państwowa gospodarka planowa jest w stanie taki rozwój zapewnić. Nie brano pod uwagę rzeczywistych kosztów tego eksperymentu – na przykład olbrzymiego obciążenia rolnictwa, ani kosztów społecznych. Po wojnie nacjonalizacja pewnych sektorów gospodarki miała miejsce również w niektórych krajach Europy Zachodniej, a rozwiązania liberalne uważano za anachroniczne.

Zapożyczona z dogmatycznych założeń marksistowskiej ekonomii zasada forsownego uprzemysłowienia przyczyniała się nie tylko do zapóźnień w sektorze rolnictwa. Na skutek tego założenia ignorowano fakt, że w największej światowej gospodarce Stanów Zjednoczonych, udział przemysłu ciężkiego w gospodarce narodowej był najwyższy w roku 1929. Po wygaszeniu Wielkiego Kryzysu, przemysł ten nigdy nie osiągnął dawnej pozycji, a udział sektora produkcyjnego systematycznie malał na rzecz sektora usługowego. Obecnie zjawisko to traktowane jest jako przejaw modernizacji struktury gospodarczej. Ówczesnie w krajach komunistycznych traktowano je jako dowód na „fikcyjny” charakter statystyk dotyczących dochodu narodowego krajów zachodnich, gdyż obejmowały one nie tylko „realne” dobra materialne, ale również usługi o niematerialnym charakterze.

Strategia rozwoju przemysłu ciężkiego stanowiła powielenie doświadczeń pierwszych radzieckich pięcioletek, w ramach których forsowne uprzemysłowienie bazowało na ekstensywnym wykorzystaniu prostych rezerw, a niski poziom kapitałochłonności wynikał również z zastosowania pracy przymusowej. Przyczyny niepowodzenia opcji etatystycznej mają oczywiście głębszy charakter, co wykazało chociażby gwałtowne załamanie się modelu gospodarki państwowej w krajach socjalistycznych. Protekcjonizm i interwencjonizm państwowy prowadzą do sytuacji otrzymywania swoistej renty przez dysponentów czynników produkcji lub dóbr konsumpcyjnych. Jest bowiem oczywiste, że niektóre jednostki dążą do zwiększania bogactwa indywidualnego kosztem całego społeczeństwa. W specyficznym kontekście instytucjonalnym i kulturowym kra-

jów Trzeciego Świata nacjonalizacja oznacza w istocie wprowadzenie systemu, który nie tylko przejawia wymienione wyżej wady gospodarki państwowej, ale również wprowadza monopol decyzyjny oraz reglamentację konkurencji – jeśli nie jej fizyczna eliminację. Strategia, która w założeniu odwoływała się do potrzeb jednostkowych, takie jak strategia podstawowych potrzeb ludzkich, która miała zapewnić dostateczną podaż podstawowych dóbr konsumpcyjnych, pełne zatrudnienie, ochronę zdrowia wykształcenie podstawowe, bezpieczeństwo oraz udział w podejmowaniu decyzji – nie obejmowała praw obywatelskich i praw człowieka. Takie pojmowanie realizacji potrzeb mieściło się doskonale w modelu realnego socjalizmu, gdyż najbardziej kontrolerski „udział w podejmowaniu decyzji” mógł być doskonale zastąpiony przez fasadowe konsultacje społeczne. Tanzania była pierwszym krajem w Afryce, w którym podjęto próbę realizacji strategii „podstawowych potrzeb”. Niestety zaczęto od skolektywizowania gospodarstw rolnych, co doprowadziło do normalnego efektu w postaci krachu w rolnictwie i skokowego wzrostu uzależnienia od importu. Podobny efekt, z tragicznym dla ludności skutkami w postaci klęski głodu, przyniósł socjalistyczny eksperyment w rolnictwie Etiopii.

Ułomności i patologie instytucjonalne, a zwłaszcza nieodpowiednie regulacje prawne lub mała skuteczność ich egzekwowania sprawiły, że zakładane cele okazały się bardzo trudne, jeśli nie niemożliwe do osiągnięcia. Podobne następstwa niosły antyrozwojowe i antymodernizacyjne wzory kulturowe w krajach arabskich i afrykańskich, w których np. systemy demokratyczne mają charakter wyjątkowy, rzekomo z powodu ich kulturowej specyfiki. W teorii relacja między demokracją, a wolnością gospodarczą nie jest jednoznaczna. W myśl rozróżnienia Raymonda Arona², system autorytarny nie wyklucza rozwiązań liberalnych. Demokracja przeciwstawia się rządowi autorytarnemu, a liberalizm przeciwstawia się totalitaryzmowi. Żaden z tych dwóch systemów nie wyklucza w sposób konieczny przeciwności drugiego. Demokracja może dysponować władzą totalitarną i można sobie wyobrazić, że rząd autorytarny działał zgodnie z zasadami liberalizmu. Rzeczywiście, łamanie zasady równości wobec prawa dotyczy nie tylko krajów totalitarnych lub rządzonych autokratycznie. W naszej rzeczywistości liczne ugrupowania o korporacyjnym charakterze domagają się przywilejów kosztem ogółu. Reguła równości wobec prawa jest często ignorowana a prawa własności poddane w wątpliwość przez efekty działania „szarej strefy” niejasnych reguł, nieprzejrzystości procedur i nieodpowiedzialności urzędników.

Autor nie podejmuje tego wątku. Tymczasem to właśnie na przykładzie zaufania można prześledzić wzajemne oddziaływanie uwarunkowań instytucjonalnych i kulturowych. Zgodnie z teorią Piotra Sztompki³ można wyróżnić pięć czynników strukturalnych, które stwarzają korzystne warunki dla kształtowania kultury zaufania, podczas właściwości im przeciwne przyczyniają się do powstania „kultury cynizmu” lub nieufności. Są to między innymi spójność normatywna lub przeciwnie – normatywny chaos, czyli anomia; stabilność porządku społecznego w odróżnieniu od sytuacji zmian społecznych, a zwłaszcza gwałtownej zmiany systemowej; przejrzystość organizacji społecznej, szczególnie systemu instytucjonalnego zamiast tajemnicy skrywającej poczynania władz; odpowiedzialność i wiarygodność ludzi i instytucji lub przeciwnie – ich niewiarygodność i arbitralność w podejmowaniu decyzji. Wymienione właściwości tworzą określony kontekst strukturalny, który stanowi kluczowy czynnik warunkujący powstanie kultury zaufania.

W wywodzie autora daje się odczuć brak omówienia charakteru związków zachodzących między systemem instytucjonalnym, kulturowym i politycznym, a poziomem rozwoju gospodarczego. Istnieje w tej kwestii istotna kontrowersja. Relatywiści kulturowi twierdzą, że

² R a y m o n d Aron, *Esej o wolnościach*, Aletheia, Warszawa 1997.

³ S t o m p k a P. *Sociologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002.

wszystkie kultury są równie sprzyjające rozwojowi ekonomicznemu i demokracji, a inne stanowisko jest etnocentryzmem. Bardziej wiarygodna wydaje się koncepcja, w myśl której kultura nie jest przypadkowym zbiorem wartości, wierzeń i umiejętności, lecz konstytuuje strategię przetrwania. W każdym społeczeństwie, które przetrwało długi okres, system kulturowy pozostaje we wzajemnie wzmacniającej relacji z systemem ekonomicznym i politycznym. To właśnie z tego powodu zachodzą tak duże różnice między Koreańczykami z północy i południa oraz między Niemcami z zachodu i wschodu. Według Ingleharta, teoria modernizacji występuje w dwóch głównych postaciach (szkołach): w wersji marksistowskiej, która twierdzi, że ekonomia, polityka i kultura są ściśle powiązane, ponieważ rozwój ekonomiczny determinuje polityczny i kulturowy charakter społeczeństwa i w wersji weberowskiej, w myśl której kultura kształtuje życie ekonomiczne i polityczne (paradygmat marksistowski i weberowski) Szkoły te zgadzają się w jednym kluczowym punkcie: zmiana socjoekonomiczna przyjmuje postać koherentnego i względnie przewidywalnego wzoru⁴.

Autor rozwiewa wiele uproszczonych sądów dotyczących niepowodzenia programów rozwoju. Jednym z takich sądów jest stereotyp dotyczący liberalnych koncepcji gospodarczych, które jakoby są nieodpowiednie dla krajów Trzeciego Świata. Przykłady przytoczone przez autora wykazują w sposób jasny, że niepowodzenie programów prywatyzacyjnych jest ściśle związane z brakiem konkurencji oraz z niewydolnością, lub raczej z dezynwolturą systemu prawnego. Właściwości te wiązały się ściśle z ignorowaniem praw człowieka oraz wolności politycznych, określanych jako nieistotne. Właśnie niedostrzeżenie przez ekonomię rozwoju społecznych i ekonomicznych następstw dyktatorskich rządów, wyposażonych w techniczne atrybuty ich sprawowania, prowadziło do niepowodzenia kolejnych koncepcji i programów naprawczych w ramach ekonomii rozwoju. Dopiero w latach osiemdziesiątych zaczęto dostrzegać, że wzrost gospodarczy jest warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym do rozwoju społeczno-gospodarczego, postrzeganego w kategoriach dobrobytu, standardów cywilizacyjnych i przestrzegania praw człowieka.

W swej analizie autor pomija niezwykle istotną okoliczność. Wprowadzenie przejrzystych reguł funkcjonowania gospodarki, a przede wszystkim poddanie się rządzących kontroli społecznej i regułom prawa napotyka na silny opór warstw rządzących, które czerpią olbrzymie korzyści z „kumoterskiego kapitalizmu”, niejasnych reguł i zatarcia granic między własnością prywatną, a publiczną. Obrona tych przywilejów odbywa się często pod hasłem obrony narodowej suwerenności oraz tożsamości kulturowej. Niepowodzenie rozwiązań neoliberalnych brało się często stąd, że ograniczono je w większości krajów do sfery gospodarczej, podczas gdy w sferze politycznej i społecznej zasady ustrojowe miały antyliberalny charakter. W szczególności nie respektowano takich zasad jak równość wobec prawa, respektowanie praw człowieka i praw mniejszości oraz gwarancje swobód obywatelskich. Efekty neoliberalnej gospodarki zostały zawłaszczane przez grupy uprzywilejowane, a zwłaszcza wąskie kręgi przywódców pozostających poza jakąkolwiek kontrolą. Zasadą w tych krajach stało się przejmowanie kontroli nad gospodarką przez ugrupowania rodzinne typu mafijnego.

Brak analizy oddziaływania czynników politycznych na system instytucjonalny i kulturę omawianych krajów trudno traktować jako słabość omawianej książki. Jest to raczej potwierdzenie ograniczeń, jakie stwarza analiza uwarunkowań zjawisk kryzysowych w krajach Trzeciego Świata w obrębie jednej dyscypliny naukowej – w tym wypadku ekonomii rozwoju.

Zmiana podstawowego paradygmatu tej gałęzi ekonomii jest przedstawiona w szczególny sposób. Nie jest jednak jasne stanowisko autora w kluczowej kwestii prawomocności owej

⁴Inglehart R. *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton, 1997.

zmiany. Sceptycyzm w odniesieniu do neoliberalnych rozwiązań można uznać za usprawiedliwiony, jeżeli przyjmiemy założenie, że rozwiązania liberalne mają być panaceum na wszelkie problemy krajów Trzeciego Świata. Tymczasem niepowodzenie tych koncepcji wynikają, jak już wspomniano, z niedopełnienia istotnych warunków obejmujących kontekst strukturalny. Pozostaje problem, czy zdaniem autora zmiana paradygmatu wynika tu z dążenia do konstrukcji teorii najbardziej adekwatnej do rzeczywistości, czy też z całkowicie pozamerytorycznych powodów. Innymi słowy, nie wiemy, czy w sporze o zasadność naukowych twierdzeń autor bliższy jest stanowisku Poppera, czy Fayerabenda⁵.

W kwestii globalizacji liczni ekonomiści (np. de Rivero) skłaniają się do poglądu, że obejmuje ona zaledwie 20–25% ludności świata, a pozostała część ulega dalszej marginalizacji. Autor podziela ten pogląd, jednak traktuje go jako przesłankę dla wyciągnięcia wniosku, który bynajmniej z niej nie wynika. Otóż 80% mieszkańców globu nie objętych pozytywnymi skutkami globalizacji określa jako jej przeciwników. Ten skrót myślowy jest – prawdopodobnie nieświadomym – powieleniem argumentacji ideowych przeciwników globalizacji, którzy chcą być traktowani jako depozytariusze woli owej większości mieszkańców biednych rejonów naszego globu. Tymczasem w rzeczywistości można przyjąć graniczące z pewnością założenie, że olbrzymia część mieszkańców biednych krajów z radością powitałaby skutki globalizacji wraz z dobrodziejstwem inwentarza. Dotyczy to nie tylko poprawy materialnych warunków życia, lecz również praw jednostki i swobód obywatelskich, ograniczanych w imię obrony suwerenności państwa i tożsamości kultury narodowej. Za przyjęciem hipotezy, że powyższy błąd nie wynika z „antyglobalizacyjnych” uprzedzeń autora przemawia jego opinia, w myśl której globalizacja stwarza możliwości szybkiego wzrostu produkcji i dobrobytu społecznego oraz poprawy warunków bytu ludności; inną korzyścią jest dostęp do zróżnicowanych dóbr konsumpcyjnych, nowych technologii, metod zarządzania i wiedzy, a także systemu instytucji, które sprawdziły się w innych miejscach. Mamy tu do czynienia ze swoistą kwadraturą koła, gdyż bez akceptacji pewnych norm nie sposób włączyć się do systemu światowego. Z drugiej strony, zahamowanie aspiracji konsumpcyjnych również nie wchodzi w grę bez wprowadzenia sztucznej izolacji społeczeństw, które mają być „chronione”. Zdaniem Polly Toynbee „Ci, którzy boją się globalizacji, wydają się pragnąć, aby kultury tradycyjne pozostały niezmienione po wsze czasy, jako stały zasób „prymitywu” nie zważając na potrzeby ludzi tam żyjących”⁶.

Na perspektywy światowego rozwoju gospodarczego rzutują nowe, nie uwzględnione przez autora zjawiska. Ostatnio kraje „Trzeciego Świata” domagają się uznania ich podmiotowej roli w światowej gospodarce. To właśnie kraje rozwijające popierają liberalizację handlu, a ostatnio (Szczyt Ziemi – wrzesień 2003) po raz pierwszy utworzyły w tej kwestii jednolity front. Liberalizacja obrotów produktami rolnymi jest dla nich kwestią o zasadniczym znaczeniu. Tymczasem stagnacja gospodarcza w krajach rozwiniętych oraz związane z nią napięcia społeczne stwarzają presję opinii publicznej na kontynuowanie praktyk protekcjonistycznych. Ponadto zagrożenie terroryzmem spowodowało zmianę nastawienia opinii publicznej wobec bezwarunkowej pomocy dla krajów biednych.

Wszystkie te zastrzeżenia nie zmieniają zdecydowanego dodatniego wrażenia z lektury książki Ryszarda Piaseckiego, która stanowi cenne uzupełnienie stanu wiedzy wszystkich zainteresowanych złożonym procesem rozwoju gospodarczego.

⁵ W skrócie: falsyfikacjonizm Poppera zakłada stopniowe zbliżanie się do nieosiągalnego ideału zgodności teorii z rzeczywistością, a anarchizm metodologiczny zakłada, że każda teoria i każdy sposób widzenia świata jest równie prawomocny. (Karl R. Popper, *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna* PWN, Warszawa 1992; P.K. Fayerabend, *Przeciw metodzie*, Siedmioróg, Wrocław 1996)

⁶ P. Toynbee, *Who's afraid of Global Culture?* [w:] *On the Edge*, W. Hutton, A. Giddens (red.), Jonathan Cape, London 2000