

Reformy ekonomiczne i polityczne a rozwój gospodarczy Indii (1991–2012)

Grzegorz Bywalec



Contemporary Asian Studies Series

 WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

**Reformy ekonomiczne i polityczne
a rozwój gospodarczy
Indii (1991–2012)**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Reformy ekonomiczne i polityczne a rozwój gospodarczy Indii (1991–2012)

Grzegorz Bywalec



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2015

Grzegorz Bywalec – Uniwersytet Łódzki
Wydział Studiów Międzynarodowych i Politologicznych, Instytut Studiów Międzynarodowych
Zakład Azji Wschodniej, 90-131 Łódź, ul. Narutowicza 59a
e-mail: gbywalec@o2.pl

RECENZENT

Bogusława Drelich-Skulska

REDAKTOR WYDAWNICTWA UL

Dorota Stępień

SKŁAD I ŁAMANIE

MUNDA – Maciej Torz

PROJEKT OKŁADKI

Łukasz Orzechowski

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/tom.griger

© Copyright by Grzegorz Bywalec, 2015

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2015

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.06922.15.0.M

Ark. wyd. 18,8; ark. druk. 18,375

ISBN 978-83-7969-697-0

e-ISBN 978-83-7969-698-7

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
I. GOSPODARKI KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ W ŚWIETLE EKONOMII ROZWOJU	13
1.1. Ekonomia rozwoju i jej miejsce w teorii ekonomii	13
1.1.1. Geneza, powstanie i przedmiot ekonomii rozwoju	13
1.1.2. Ewolucja ekonomii rozwoju	18
1.2. Problemy startu i rozwoju gospodarczego krajów zacofanych (ze szczególnym uwzględnieniem postkolonialnej Azji)	29
1.3. Indie – istota i przesłanki wyboru modelu rozwoju gospodarczego	37
II. INDIE W LATACH 1947–1991. USTRÓJ POLITYCZNY, SPOŁECZEŃSTWO I GOSPODARKA	43
2.1. Powstanie niepodległego państwa oraz jego ustrój polityczny i terytorialny	43
2.2. Kierunki i determinanty przemian ustroju politycznego	48
2.2.1. Lata 1950–1984 – monopolizacja i centralizacja życia politycznego	50
2.2.2. Lata 1985–1991 – polaryzacja i próby decentralizacji życia politycznego	57
2.3. Demografia i problemy społeczno-kulturowe	60
2.3.1. Przemiany demograficzne	60
2.3.2. Problemy etniczne i religijne	66
2.3.3. Stratyfikacja społeczna i kulturowa	70
2.4. Rozwój gospodarczy	77
2.4.1. Podstawy prawne, dynamika gospodarki i zmiany w jej strukturze	77
2.4.2. Problem ubóstwa	87
2.4.3. Dynamika i poziom rozwoju gospodarczego stanów	90
2.4.4. Gospodarka Indii na tle Azji	93
III. REFORMY EKONOMICZNE PO 1991 ROKU. PRZESŁANKI, ISTOTA, WDRAŻANIE.	97
3.1. Geneza i przyczyny reform ekonomicznych	97
3.2. Nowa polityka ekonomiczna – istota i narzędzia	105
3.3. Pierwsze lata wdrażania reform – doświadczenia, dylematy i efekty	112
IV. REFORMY USTROJU POLITYCZNEGO PO 1991 ROKU. DECENTRALIZACJA PAŃSTWA	125
4.1. Problemy i uwarunkowania decentralizacji	125
4.2. Próby reformowania ustroju lokalnego w latach 1947–1991	136
4.3. Istota i organizacja samorządowego ustroju lokalnego ustanowionego w latach 1992–1993	144
4.4. Funkcjonowanie samorządności lokalnej po 1993 roku	163
V. ROZWÓJ GOSPODARCZY PO 1991 ROKU. EFEKTY MAKROEKONOMICZNE	169
5.1. Dynamika wzrostu gospodarczego	169
5.2. Zmiany w strukturze gospodarki	173
5.2.1. Rolnictwo	175
5.2.2. Przemysł	178
5.2.3. Usługi	181

5.3. Stosunki gospodarcze z zagranicą – inwestycje i handel	185
5.4. Zatrudnienie	194
5.5. Gospodarka Indii na tle Azji i świata	200
VI. REGIONALNY I SPOŁECZNY WYMIAR ROZWOJU GOSPODARCZEGO	
PO 1991 ROKU	211
6.1. Regionalne zróżnicowanie wzrostu gospodarczego	211
6.1.1. Dynamika wzrostu gospodarczego stanów	211
6.1.2. Struktura wytwarzania produktu społecznego według stanów	223
6.2. Regionalne zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego	228
6.3. Społeczne aspekty rozwoju gospodarczego – ujęcie regionalne	239
6.3.1. Przemiany demograficzne	240
6.3.2. Warunki życia w świetle wybranych wskaźników społecznych	247
6.3.3. Dynamika i struktura ubóstwa	264
PODSUMOWANIE I UWAGI KOŃCOWE	271
SUMMARY	275
BIBLIOGRAFIA	279
SPIS TABEL I RYSUNKÓW	291
OD REDAKCJI	295

WSTĘP

Jedną z najważniejszych kwestii teoretycznych ekonomii oraz polityki gospodarczej po II wojnie światowej stał się rozwój ponad 100 krajów, które wyzwołyły się spod kolonialnego panowania i/lub innego rodzaju uzależnienia od wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych i rozpoczęły samodzielny byt państwowy. Na ich obszarze zamieszkiwało niemal 70 proc. ludności świata. Były to – poza wyjątkami – kraje bardzo zacofane gospodarczo. Ich głównym problemem w pierwszych latach niepodległości i formalnego uniezależnienia stało się wejście na drogę rozwoju gospodarczego, który pozwoliłby na zmniejszanie ogromnej skali ubóstwa oraz dystansu do najbardziej rozwiniętych państw świata.

Do kraju, gdzie problemy wyboru modelu gospodarczego i odpowiedniej drogi rozwojowej nabrały szczególnej wagi i miały nie tylko wewnętrzny, ale i zewnętrzny – regionalny, a nawet światowy wymiar, należały Indie. Były one ze względu na swoją odmienność trudno porównywalne z innymi państwami postkolonialnymi. Ich nietypowość wynikała przede wszystkim z ogromnej liczby mieszkańców, jej dużej dynamiki wzrostowej, zróżnicowania etnicznego, religijnego, językowego oraz specyficznej, utrwalanej przez tysiąclecia struktury społecznej i systemu wartości.

Przed władzami niepodległych Indii stanęły ogromne wyzwania. Najważniejszym było skonstruowanie odpowiedniego modelu gospodarki, czyli takiego, który zapewniałby szybką poprawę sytuacji ekonomicznej kraju i przekładał się na systematyczną poprawę warunków życia ludności.

Po długoletnich sporach w gronie indyjskich intelektualistów, zarówno w okresie kolonialnym, jak i – przede wszystkim – bezpośrednio po uzyskaniu niepodległości, przyjęto, że ustroj gospodarczy Indii będzie próbą tzw. ustroju dualnego, czyli – mieszanką kapitalizmu i socjalizmu. Miał on łączyć to, co dobre w gospodarce kapitalistycznej (efektywność) z tym, co dobre w gospodarce socjalistycznej (sprawiedliwość, równość).

Niestety, po niespełna czterech dekadach, w latach 80. XX wieku, można było stwierdzić, że w indyjskich warunkach ekonomicznych, społecznych i etnicznych próba pójścia „trzecią drogą” nie dała satysfakcjonujących wyników, przynajmniej takich jak wcześniej oczekiwali „ojcowie–założyciele” niepodległego państwa. Sytuacja gospodarcza co prawda poprawiała się, ale inne, startujące z podobnego poziomu kraje, uzyskiwały znacznie wyższą dynamikę rozwojową.

Pod koniec lat 80., po czterech dekadach powolnego rozwoju gospodarczego i fiaska podejmowanych prób jego przyspieszenia, w sytuacji, gdy Indie były wyprzedzane przez wiele krajów z pobliskiego geograficznie i kulturowo otoczenia, zarówno kapitalistycznych jak i socjalistycznych, konieczną stała się przebudowa

założeń ideowych gospodarowania i podjęcie radykalnych działań reformatorskich. Reformy takie zostały przygotowane przez rząd i w latach 1991–1992 rozpoczęto ich wdrażanie. Składały się one z dwóch elementów: jeden dotyczył gospodarki, a drugi – państwa.

Od rozpoczęcia reform minęło ponad dwadzieścia lat. W tym czasie bardzo korzystnie zmienił się krajobraz gospodarczy i społeczny Indii. Dzięki wysokiej dynamice rozwojowej kraj ten na początku drugiej dekady XXI wieku zalicza się już do czołówki światowych potęg ekonomicznych.

Problematyka rozwoju gospodarczego Indii po reformach z lat 1991–1992 nie znalazła jednak – jak dotąd – szerszego zainteresowania w środowisku polskich ekonomistów. W naszej literaturze naukowej nie pojawiły się obszerniejsze prace na ten temat. Istnieją co najwyżej opracowania cząstkowe w postaci artykułów i przyczynków publikowane na łamach czasopism lub jako fragmenty zbiorczych monografii. Jest to tym bardziej zastanawiające, że wcześniej, a więc w latach 50., 60. i 70. minionego wieku, gospodarka indyjska była często przedmiotem analiz i publikacji polskich ekonomistów, o czym mogą świadczyć przypisy i bibliografia w niniejszej pracy.

Prezentowana rozprawa jest próbą zmniejszenia tej luki w polskim piśmiennictwie ekonomicznym. Jej celem jest przedstawienie i ocena rozwoju gospodarczego Indii po podjętych na początku lat 90. ubiegłego stulecia gruntownych reformach gospodarki i ustroju politycznego państwa. Przedmiotem analizy są przyczyny, środki, sposoby i efekty realizacji tych reform. Badaniem objęto lata 1991–2012.

W pracy weryfikowana jest następująca hipoteza główna: liberalizacja oraz deregulacja wysoce upaństwowionej i scentralizowanej gospodarki oraz ustroju politycznego owocują znaczącym przyspieszeniem rozwoju gospodarczego kraju i poprawą warunków życia społeczeństwa. Hipotezę tę można będzie uznać za udowodnioną wówczas, gdy zostaną empirycznie potwierdzone następujące hipotezy cząstkowe:

1. Liberalizacja oraz deregulacja gospodarki wyraźnie zwiększają tempo wzrostu produktu krajowego brutto i powodują istotne zmiany w strukturze jego wytwarzania.

2. Liberalizacja oraz deregulacja gospodarki przyspieszają wzrost gospodarczy regionów i jednocześnie powodują zwiększenie przestrzennego zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego.

3. Liberalizacja oraz deregulacja gospodarki powodują poprawę warunków życia ludności i jednocześnie zwiększają przestrzenne oraz – w wielu przypadkach – społeczne dysproporcje w tej dziedzinie.

Badania przeprowadzono w trzech wymiarach:

1. Makroekonomicznym, czyli w odniesieniu do całej indyjskiej gospodarki.
2. Przestrzennym – krajowym i międzynarodowym, tj. według podziałów regionalnych (stanów) oraz na tle innych krajów.

3. Społecznym, tzn. z uwzględnieniem demograficznego i społecznego zróżnicowania indyjskiego społeczeństwa.

Cel i hipotezy badawcze określiły konstrukcję rozprawy. Składa się ona z sześciu rozdziałów.

Rozdział I zawiera teoretyczne wprowadzenie do późniejszych analiz empirycznych rozwoju gospodarczego i przemian politycznych w Indiach. Problematyka ta mieści się w nowo powstałej po II wojnie światowej subdyscyplinie nauk ekonomicznych, tj. ekonomii rozwoju – zajmującej się zagadnieniami startu i rozwoju gospodarczego krajów zacofanych, najczęściej byłych kolonii. Ekonomia rozwoju stanowi bezpośrednie zaplecze naukowe dla polityki gospodarczej tej grupy krajów. Z tych powodów przedstawiono genezę i ewolucję jej teorii oraz wynikające z tego dylematy wyboru dróg rozwojowych krajów nierozwiniętych. W tym kontekście wskazano także na teoretyczne aspekty i przesłanki wyboru modelu gospodarki niepodległych Indii zarówno bezpośrednio po odzyskaniu przez ten kraj niepodległości, jak i później, tzn. po reformach z lat 1991–1992.

Rozdział II rozpoczyna część empiryczną rozprawy i dotyczy spraw społecznych oraz gospodarczych Indii w okresie 1947–1991. W pierwszym jego fragmencie wyeksponowano genezę, organizację i problemy realizacyjne przyjętego u zarania niepodległości modelu ustrojowego państwa. W drugiej części rozdziału scharakteryzowano dynamikę oraz przekształcenia strukturalne w życiu społecznym i gospodarczym. W celu obiektywizacji oceny tych przemian dokonano porównań Indii z ówczesnym rozwojem gospodarczym innych, dużych państw Azji. Rozdział ten jest wstępem i tłem do dalszych – tj. po wprowadzeniu reform w latach 1991–1992 – analiz indyjskiej gospodarki i życia społecznego.

W rozdziale III podjęto próbę dokładniejszej charakterystyki reform indyjskiej gospodarki rozpoczętych w 1991 roku. Wskazano ich bezpośrednie przesłanki i przyczyny oraz główne elementy „nowej polityki ekonomicznej” – bo tak zostały nazwane te reformy. W ostatnim fragmencie rozdziału uwagę skupiono na praktycznych problemach, dylematach oraz pierwszych efektach wdrażania nowych reguł gospodarowania i to nie tylko w wymiarze ekonomicznym, lecz także politycznym i społecznym.

W rozdziale IV przedstawiono drugi element indyjskich reform, tj. przekształcenia ustroju politycznego państwa. Ich istotą było utworzenie w 1992 roku na najniższym, terytorialnym szczeblu organizacji administracji publicznej, obligatoryjnego, demokratycznego samorządu lokalnego. W Indiach istniał co prawda od prawieków samorząd, ale nie miał charakteru demokratycznego, był częścią niezwykle zhierarchizowanego, opartego na nierównościach, systemu organizacji społeczeństwa. Zasadniczy problem wdrożenia nowego ustroju lokalnego po 1992 roku polegał więc na tym, aby dotychczasowy system samorządu przekształcić w nowy – oparty na zasadach równości społecznej, wolności i demokracji. Druga część rozdziału poświęcona jest szczegółowej prezentacji reformy decentralizacyjnej, jej podstawom prawnym, nowym strukturom i instytucjom,

ich kompetencjom, a także praktycznym problemom i dylematom wdrażania demokratycznych samorządów w indyjskich wsiach i miastach.

W rozdziale V poddano analizie makroekonomiczne efekty indyjskich reform gospodarki i państwa z pierwszych lat 90. Obejmuje ona dwudziestoletni okres, a więc na tyle długi przedział czasowy, aby móc dostrzec, pomierzyć i ocenić cały proces modernizacji indyjskiej gospodarki. Analizę skupiono przede wszystkim na dynamice podstawowych makrowskaźników gospodarczych oraz przekształceniach w strukturze gospodarki. W celu obiektywizacji i relatywizacji indyjskich przemian gospodarczych w ostatnim fragmencie rozdziału dokonano ich porównań z dynamiką innych, wielkich i szybko rozwijających się gospodarek świata.

W rozdziale VI scharakteryzowano zmiany przestrzenne w indyjskiej gospodarce. Szybki rozwój gospodarczy kraju zazwyczaj niesie ze sobą pogłębianie się terytorialnych różnic w tej dziedzinie. O skali tych procesów informuje analiza w pierwszych dwóch podrozdziałach. W trzecim podrozdziale podjęto natomiast próbę zbadania regionalnych dysproporcji w kształtowaniu się warunków życia ludności, traktowanych jako społeczny efekt reform gospodarki i państwa. Szczególną uwagę skoncentrowano na zmianach w przestrzennym oraz demograficzno-społecznym rozkładzie ubóstwa, gdyż jego skala była i nadal pozostaje podstawowym wyznacznikiem postępu gospodarczego i społecznego w Indiach.

Rozprawę oparto na studiach naukowej i fachowej literatury, głównie autorów indyjskich. Także materiał liczbowy i faktograficzny, stanowiący podstawę analiz empirycznych, zaczerpnięto – poza wyjątkami – bezpośrednio z oryginalnych, indyjskich źródeł statystycznych.

Przydatne okazały się również wielokrotne pobyty autora w Indiach i wędrówki po tym kraju. Takie skojarzenie dwóch źródeł poznania indyjskiej rzeczywistości gospodarczej i społecznej, tj. analizy danych statystycznych i fachowej literatury z naoczną obserwacją, pozwoliło m.in. na ich wzajemną weryfikację i wyrobienie sobie bardziej obiektywnej opinii o tym kraju i dokonujących się w nim przemianach.

Na koniec kilka uwag natury formalnej. Sprawa pierwsza to pisownia nazwisk, imion oraz nazw stanów. W polskim piśmiennictwie jest ona bardzo zróżnicowana, co może czasem prowadzić do nieporozumień. W niniejszej pracy używa się imion, nazwisk oraz nazw stanów w transkrypcji angielskiej, czyli w takiej, jaka jest powszechnie stosowana w indyjskiej – anglojęzycznej literaturze, aktach prawnych oraz źródłach statystycznych. Niekiedy jedynie – w części tekstowej – posłużono się utrwalonymi już nazwami spolszczonymi, jak np. Bengal Zachodni (zamiast West Bengal), Bombaj, Kaszmir, Hajdarabad, Andamany, Nikobary itp. Nazwy miast i stanów podawane są w starej, anglojęzycznej wersji językowej, a nie w nowej, którą zaczęto wprowadzać w latach 90. XX wieku, czyli w językach regionalnych, np. Madras (od 2000 roku – Chennai), Bombay (od 1995 roku – Mumbai), Orissa (od 2011 roku – Odisha), West Bengal (od 2011 roku – Paschim Banga), Bangalore (od 2006 roku Bengalūru) itp.

Kontrowersje mogą budzić również niektóre zapisy dat, a odnosi się to do fragmentów rozprawy dotyczących gospodarki. Są one inne niż w polskiej i w ogóle europejskiej, literaturze ekonomicznej. Wynika to z faktu, że indyjska statystyka gospodarcza, a w ślad za nią literatura fachowa i naukowa, posługują się powszechnie pojęciem „rok gospodarczy”, który trwa od 1 kwietnia do 31 marca roku następnego, a więc nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym. W indyjskich źródłach statystycznych oraz publikacjach ekonomicznych zapisuje się go na dwa sposoby: z półpauzą (np. 1991–92) albo z ukośnikiem (np. 1991/92). W niniejszej pracy w celu uniknięcia nieścisłości i nieporozumień, dla oznaczenia roku gospodarczego przyjęto zapis drugi (z ukośnikiem).

W polskim piśmiennictwie kwestią sporną jest niekiedy nazwa mieszkańców, czyli obywateli Indii. Spotykamy się z określeniami „Hindus” lub „Indus”. W pracy przyjęto drugą, coraz częściej stosowaną wersję, czyli Indus (ang. *Indian*, niem. *Inder*). Natomiast słowo „hindus” (pisane małą literą) odnosi się do wyznawców hinduizmu (ang. *Hindu*, niem. *Hindu*) i używane jest tylko w tym znaczeniu.

Serdecznie dziękuję recenzentce rozprawy p. prof. dr hab. Bogusławie Drelich-Skulskiej z Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu za trud lektury, zgłoszone uwagi oraz wskazówki, które istotnie wpłynęły na ostateczny kształt merytoryczny i formalny pracy.

Podziękowania kieruję również do p. prof. dr hab. Małgorzaty Pietrasiak oraz wszystkich Pracowników i Doktorantów Zakładu Azji Wschodniej na Uniwersytecie Łódzkim za okazaną mi pomoc naukową i organizacyjną w trakcie przygotowywania rozprawy.

ROZDZIAŁ I

GOSPODARKI KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ W ŚWIETLE EKONOMII ROZWOJU

Chcąc wyjaśnić i ocenić realizowany przez Indie model rozwoju gospodarczego przyjęty bezpośrednio po powstaniu niepodległego państwa w 1947 roku, jak i ten nowy – po reformach lat 1991–1992, najwłaściwsze wydaje się odwołanie do aparatu pojęciowego i narzędzi badawczych wypracowanych przez ekonomię rozwoju (*development economics*) – nową, powstałą po 1945 roku, subdyscyplinę ekonomii, zajmującą się głównie problemami krajów zacofanych i startujących do rozwoju gospodarczego. Dlatego pierwszą partię rozdziału poświęcono genezie, istocie i ewolucji ekonomii rozwoju, a następnie odniesiono jej główne wątki teoretyczne do praktycznych zagadnień rozwoju gospodarczego postkolonialnych krajów Azji, ze szczególnym uwzględnieniem Indii jako przedmiotu niniejszych badań.

1.1. Ekonomia rozwoju i jej miejsce w teorii ekonomii

1.1.1. Geneza, powstanie i przedmiot ekonomii rozwoju

Jedną z ważnych kwestii teoretycznych ekonomii jako samodzielnej dyscypliny badawczej, czyli od początków XVII wieku, a w ślad za tym także praktyki gospodarczej, były zagadnienia źródeł, narzędzi, sposobów oraz kierunków i dynamiki rozwoju gospodarczego. Ekonomiści próbowali wyjaśnić kwestię, dlaczego gospodarki jednych krajów rozwijały się szybko i osiągały wysoki poziom dobrobytu społecznego, natomiast w innych krajach działo się to wolniej i popadały one we względny, a czasem bezwzględny niedorozwój. Jakie były przyczyny i mechanizmy procesów powodujących, że niektóre kraje szybko wychodziły z zacofania, a inne się w nim pogrążyły? Co stało u podstaw gwałtownego załamania się stosunkowo dobrze rozwiniętych gospodarek i ich zejścia do poziomu zacofanych? Tego typu pytań i problemów można by wymienić więcej, literatura poruszająca te tematy jest obszerna, a formułowane diagnozy i zalecane terapie są bardzo zróżnicowane [Matera, 2014].

Powstanie po II wojnie światowej kilkudziesięciu nowych państw w Azji i Afryce oraz chęć ich uniezależnienia się od byłych kolonizatorów, a także podobne zachowania licznych, wcześniej powstałych państw pokolonialnych

(gł. Ameryki Łacińskiej) odcisnęły piętno na teorii ekonomii oraz polityce gospodarczej. Skala problemu była wielka i miała globalny wymiar, bowiem ok. 70 proc. ludności ówczesnego świata zamieszkiwało właśnie w krajach zacofanych. Procesy dekolonizacyjne, zarówno te z pierwszej połowy XX wieku, jak i te z pierwszych dwóch dekad po II wojnie światowej oraz narastające współzawodnictwo pomiędzy systemem kapitalistycznym a socjalistycznym sprawiły, że na warsztatach ekonomistów poczesne miejsce zajęła problematyka rozwoju gospodarczego nowo powstałych państw w wymiarze normatywnym i pozytywnym [Clunies-Ross i in., 2009, s. 7–9]. Nastąpiło – jak pisał G. Myrdal [1958, s. 27–28] – „wielkie przebudzenie” ekonomistów, także tych z krajów rozwiniętych. Dotyczyło to szczególnie młodej generacji badaczy, którym nie odpowiadały już tradycyjne ujęcia teoretyczne i stawiane diagnozy względem nowego i to o niespotykanej skali problemu, jakim były gospodarki nowo powstających państw Azji i Afryki oraz od niemal wieku zaniedbane sprawy Ameryki Łacińskiej¹. Według dominującej do tej pory teorii ekonomii, a głównie jej nurtu neoklasycznego, rozwój nowych krajów winien odbywać się w podobny sposób jak dotychczas. Oznaczało to, że kraje nierozwinięte, chcąc przewyciężyć swe zacofanie, powinny przebyć podobną drogę, jaką szły wcześniej kraje Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. Takie podejście zwalniało teorię ekonomiczną od podejmowania nowych, odrębnych badań krajów słabo rozwiniętych i zastosowania wobec nich nowych kategorii i narzędzi badawczych [Kleer, 1962, s. 20–23].

W tych właśnie procesach i powstałej atmosferze intelektualnej lat 40. i 50. należy upatrywać podstawowych przesłanek wyodrębnienia się w nauce o gospodarce nowego i dynamicznie rozszerzającego się nurtu badawczego, tj. ekonomii rozwoju. W nowej powojennej rzeczywistości nie można już było – jak zazwyczaj czyniono dotychczas – zawężać rozumienia rozwoju gospodarczego do kategorii wzrostu gospodarczego [Zadroga, 2012]. Takie postępowanie nie rokowało wielkich szans na wyjaśnienie i opisanie zachodzących zjawisk oraz procesów, szczególnie w odniesieniu do gospodarek nowo powstających państw i – co najważniejsze – sformułowanie jakichś zaleceń pod adresem ich polityki gospodarczej. Należało w tej sytuacji wyjść poza tradycyjne schematy i ujęcia neoklasycznej ekonomii, w których dominowała problematyka wzrostu gospo-

¹ Gunnar Myrdal [1958, s. 137] pisał w tej sprawie m.in.: „W epoce «Wielkiego Przebudzenia» tragiczne by było, gdyby młodzi ekonomiści w krajach nierozwiniętych dali się zwieść tendencyjności myśli ekonomicznej krajów rozwiniętych; tendencyjność ta, utrudniająca logiczne rozumowanie uczonym krajów bogatych, wpłynąć by musiała niemal fatalnie na poczynania uczonych krajów nierozwiniętych. Życzyłbym im natomiast, by mieli odwagę odrzucić obszerne wywody teoretyczne i doktryny nie mające znaczenia, nieistotne, a czasem jaskrawo nieadekwatne, i by zaczęli myśleć od nowa – by zaczęli od badania swych własnych potrzeb i zagadnień. Zaprowadzi ich to daleko poza przestarzałą liberalistyczną ekonomię Zachodu i ekonomię marksizmu”.

darczego, czyli uwagę skupić na szerszej kategorii – rozwoju gospodarczym w całej jego złożoności².

Załączki ekonomii rozwoju pojawiły się pod koniec lat 40. XX wieku wraz z niepodległością pierwszych państw postkolonialnych (Filipin, Indii, Pakistanu, Birmy, Cejlonu, Indonezji), a wyraźny kształt zaczęła ona przybierać na początku lat 50. Była odzewem – jak wyżej wspomniano – na powstanie i wejście na drogę niepodległego rozwoju kilkudziesięciu nowych postkolonialnych krajów Azji i Afryki. Jej głównym zadaniem stało się sformułowanie strategii rozwoju gospodarczego i przemian strukturalnych w tych krajach oraz sposobu włączenia ich do światowego systemu gospodarczego [Meier, 2001, s. 13–14].

W sensie merytorycznym bezpośrednio u źródeł narodzin ekonomii rozwoju, jako odrębnej dyscypliny ekonomii, w ramach której zostałyby formułowane i poddawane praktycznej weryfikacji nowe ujęcia teoretyczne, leżały następujące przesłanki [Piasecki, 2007, s. 15–17; 2003b]:

1. Dotychczasowe, tradycyjne teorie wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów biednych i chcących wyjść z zacofania nie przynosiły pozytywnych skutków, gdyż były oparte na niewłaściwych, nieadekwatnych do nowej rzeczywistości przesłankach.

2. Dostrzeżenie, że nowo powstałe, z reguły słabo rozwinięte gospodarczo kraje są ze swej natury zupełnie innymi podmiotami niż kraje wysoko – czy nawet – średnio rozwinięte i wymagają zupełnie nowego podejścia badawczego, a w praktyce nowych rozwiązań instytucjonalnych oraz innych narzędzi polityki gospodarczej.

3. Powstanie państw socjalistycznych, które do problemów wychodzenia z zacofania podeszły w zupełnie odmienny niż dotychczasowy – kapitalistyczny sposób i zaczęły na tym polu osiągać wyjątkowo dobre, wręcz spektakularne

² Ernst F. Schumacher [1981, s. 229], jeden z ważnych przedstawicieli ekonomii rozwoju, tak uzasadniał to nowe podejście metodyczne ekonomii do spraw powojennego, szczególnie postkolonialnego świata: „Zjawiska rozwoju gospodarczego obejmują sferę szerszą i głębszą niż opisywana przez ekonomię [tj. wzrost gospodarczy – przyp. G.B.], a tym bardziej przez ekonometrię. Źródła rozwoju tkwią poza sferą gospodarki, na polu oświaty, organizacji, dyscypliny oraz ponad nią, w niepodległości politycznej i świadomości niezależności narodowej. Zręczne przeszczypty dokonywane przez zagranicznych specjalistów lub tubylczą elitę, która straciła kontakt z mieszkańcami własnego kraju, nie mają wiele wspólnego z rozwojem”. Podobne, to znaczy bardzo szerokie podejście do kategorii „rozwój gospodarczy” i potrzebę odejścia od badania wzrostu gospodarczego prezentuje Amartya K. Sen w pracy *Pojęcie rozwoju (The Concept of Development)* [2008, s. 53] pisząc m.in.: „Było całkowicie naturalne, że wczesne publikacje z zakresu ekonomii rozwoju, gdy pojawiła się jako samodzielna dyscyplina po II wojnie światowej, koncentrowały się na sposobach osiągnięcia wzrostu gospodarczego, a w szczególności powiększaniu produktu narodowego oraz zatrudnienia [...]. Proces rozwoju ekonomicznego nie może abstrahować od zwiększania podaży żywności, odzieży, mieszkań, usług medycznych, obiektów dydaktycznych itp. oraz od przekształcania struktury produkcji, i te zmiany mają bez wątpienia duże znaczenie dla wzrostu gospodarczego”.

rezultaty. Należało im przeciwstawić jakąś równie atrakcyjną i „niesocjalistyczną” alternatywę przyspieszonego nadrabiania zaległości.

Początkowo przedmiotem zainteresowań ekonomii rozwoju były – jak wyżej stwierdzono – gospodarki kilkunastu państw Azji, które najwcześniej, bo już w latach 40. i 50. XX wieku przestawały być koloniami. Do tej grupy doszły następnie liczne kraje Afryki, gdzie apogeum dekolonizacji przypadło na lata 60. [Bartkowiak, 2013, s. 78]. Na warsztaty ekonomistów rozwoju trafiły także niemal wszystkie kraje Ameryki Łacińskiej, z których co prawda większość już od wielu dziesięcioleci funkcjonowała jako samodzielne państwa, ale jednak ich życie polityczne, a szczególnie gospodarki, były mocno eksploatowane przez obcy kapitał i – poza wyjątkami – w swych strukturach ekonomicznych i społecznych niewiele się różniły od krajów Azji i Afryki. Ostatecznie przedmiotem ekonomii rozwoju stały się gospodarki ok. 130 państw określanych w różnych okresach jako: kraje zacofane, kraje Trzeciego Świata, kraje słabo rozwinięte się czy rozwijające się³. Ich wspólną cechą był niski poziom rozwoju gospodarczego wyrażany wielkością PKB na 1 mieszkańca, który powstawał przede wszystkim w sektorze agrarnym. Ponadto były to kraje z reguły przeludnione i o wysokim przyroście naturalnym, niskim poziomie edukacji oraz ochrony zdrowia, a głód oraz wysoka i przedwczesna śmiertelność były zjawiskami masowymi. Stosunki społeczne, zwłaszcza na wsiach, gdzie mieszkała większość ludności, miały charakter feudalny. Ustrój

³ Przez wiele lat najbardziej popularnym i najczęściej używanym terminem na oznaczenie krajów zacofanych był „Trzeci Świat”. Jego autorstwo przypisywane jest francuskiemu demografowi i ekonomście Alfredowi Sauvy. Użył go w 1952 roku, na oznaczenie krajów zacofanych, przez analogię do stanu trzeciego w przedrewolucyjnej Francji. Termin ten odnosił się do grupy krajów, które nie zaliczały się ani do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych (pierwszy świat), ani do krajów socjalistycznych (drugi świat). Były to na ogół kraje niedawno wyzwolone spod kolonialnego panowania i gospodarczo zacofane. Stał się on bardzo popularny nie tylko w publicystyce i życiu politycznym, ale też w literaturze naukowej, szczególnie po konferencji Ruchu Państw Niezaangażowanych w Bandungu w 1955 roku. Z biegiem czasu określenie „Trzeci Świat” nabierało pejoratywnego wydźwięku i stawało się stygmatyzujące oraz obraźliwe dla krajów rozwijających się, tym bardziej, że niektóre z nich wykazywały wysoką dynamikę rozwojową i postępowe zmiany społeczne. W latach 80. zaczęło wychodzić z użycia i utraciło sens w latach 90. po likwidacji dwubiegunowego podziału świata (kapitalizm–socjalizm); stało się pojęciem historycznym, stosowanym zazwyczaj wówczas, gdy rozważania dotyczą kształtu i rozwoju gospodarczego świata w pierwszych dekadach po II wojnie światowej, dlatego też posługujemy się nim w niniejszej pracy. Nie oznacza to oczywiście, że sam problem zacofania i wyjścia z tego stanu znacznej części świata przestał być aktualnym. Nie, problem pozostał, a w wielu przypadkach uległ nawet zaostrzeniu, zmienił się tylko język jego opisu. Szerzej na ten temat w: Solarz [2009]. Niektórzy autorzy na określenie ogółu krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej niebędących rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi ani socjalistycznymi używali terminu „Pośredni Świat” [Sachs, 1959]. Niekiedy wyróżnia się jeszcze „Czwarty Świat”, a nawet „Piąty Świat”. Do „Czwartego Świata” zalicza się te kraje, które nie posiadają wprawdzie zasobów naturalnych, ale podejmują działania w celu realizacji procesów rozwojowych. Natomiast „Piąty Świat”, to te kraje, które nie dysponują surowcami ani innymi czynnikami rozwoju, które umożliwiałyby wzrost i rozwój gospodarczy [Rynarzewski, 2006, s. 403].

polityczny tych państw, jeżeli nawet nadano mu status demokratycznego, to były to najczęściej demokracje fasadowe, a w rzeczywistości dominowały nadal stare układy społeczne i tradycyjne systemy wartości, w tym niemal powszechna korpucja, która paraliżowała wszelkie reformy⁴.

Ekonomia rozwoju jako odrębna subdyscyplina ekonomii nie posiada w istocie samodzielnego, autonomicznego tworzywa badawczego ani też własnego aparatu metodycznego. Przedmiotem jej badań są – jak już wyżej sygnalizowano – wybrane i odpowiednio scalone te wątki ekonomii, które dotyczyły i nadal dotyczą, przede wszystkim rozwoju gospodarek krajów nie tak dawno zacofanych, a obecnie zwanych rozwijającymi się (lub niedorozwiniętymi), jak również tych, które w okresie niespełna kilku dekad potrafiły – wychodząc z głębokiego zacofania – przebić się do światowej czołówki (np. Korea Południowa, Singapur czy Tajwan). Ekonomii rozwoju nie można jednak utożsamiać z teoriami rozwoju gospodarczego w ich wąskim sensie. Te ostatnie są tylko jednym z dwóch jej elementów. Drugim składnikiem ekonomii rozwoju jest socjologia rozwoju (*sociology of development*), w szerokim rozumieniu tego terminu [Kozak, 2001, s. 8]. W ekonomii rozwoju wątki *stricto* ekonomiczne są poszerzane i przeplatane z zagadnieniami społecznymi, kulturowymi, politycznymi i demograficznymi (por. przyp. 2).

W kontekście wyjaśniania istoty i celu ekonomii rozwoju wspomnieć trzeba o drugiej, pokrewnej dziedzinie ekonomii, tj. ekonomii wzrostu, z której się zresztą ta pierwsza – jak wyżej wspomniano – wywodzi. Przy bliższej analizie obu tych kategorii (ekonomii wzrostu i ekonomii rozwoju) okazuje się, że w drugiej połowie XX wieku nie powinno się już traktować ich jako swoistych siostr, ale jako odrębne, chociaż spokrewnione subdyscypliny ekonomii. Pozostało przede wszystkim podobieństwo semantyczne (tzn. wzrost i rozwój), natomiast różnią się one co do istoty i zakresu przedmiotowego badań. W dodatku różnice te powiększają się. Najkrócej ujmując, termin „ekonomia wzrostu” odnosi się współcześnie przede wszystkim do rozważań na temat wzrostu gospodarczego krajów rozwiniętych, zaś ekonomia rozwoju to – jak wyżej stwierdzono – teoria polityki gospodarczej krajów rozwijających się, w dodatku mocno poszerzona o wspomniane wątki społeczno-kulturowe⁵. W praktyce badawczej, szczególnie analizach empirycznych, nie zawsze jednak da się dochować wierności semantyce i klasyfikacjom teoretycznym, gdyż problemy

⁴ Niektórzy autorzy, badając problematykę startu i rozwoju krajów słabo rozwiniętych, nie traktowali jednak takich pojęć, jak „gospodarka zacofana”, „gospodarka słabo rozwinięta” oraz „gospodarka rozwijająca się” za synonimiczne. Są to – dowodzili – zupełnie odmienne pojęcia, chociażby z tego względu, że pierwsza (gospodarka zacofana) ma charakter statyczny, druga (gospodarka słabo rozwinięta) znajduje się na pograniczu statyki i dynamiki, a trzecia (gospodarka rozwijająca się) jest kategorią dynamiczną. Szeroko kwestie te wyjaśniał Kleer [1962, s. 29–41].

⁵ R. Baro i X. Sala i Martin pisali w pracy *Economic Growth* (1995), że: „Obszary zainteresowań ekonomii rozwoju i ekonomii wzrostu rozeszły się, tak że te dwie sfery stały się całkowicie odseparowane od siebie” [za: Bartkowiak, 2003, s. 271].

wzrostu i rozwoju wzajemnie się przeplatają i/lub nakładają na siebie, są na ogół względem siebie synergiczne. Ponadto istnieją nadal znaczące różnicowania poglądów co do istoty i metody ekonomii rozwoju. Używanie tych samych terminów na gruncie obu tych subdyscyplin nie zawsze oznacza tę samą treść. Dynamiczna, chociaż tylko półwieczna, historia ekonomii rozwoju – co niżej przedstawiamy – bynajmniej nie sprzyjała porządkowaniu jej terminologii i metodyki badań, a to znacząco utrudnia studia teoretyczne i prace empiryczne.

1.1.2. Ewolucja ekonomii rozwoju

Jak wcześniej stwierdzono, ekonomia rozwoju, jako subdyscyplina ekonomii, ugruntowała się w latach 50. ubiegłego wieku. Apogeum jej rozkwitu przypada jednak na lata 60. i pierwszą połowę lat 70. Wyrazem tego są liczne rozprawy teoretyczne i empiryczne na temat Trzeciego Świata autorstwa wybitnych ekonomistów, w tym kilku późniejszych laureatów Nagrody Nobla⁶. W rezultacie bardzo ożywionych dyskusji świata nauki oraz praktycznych doświadczeń polityki gospodarczej, zarówno w krajach nierozwiniętych jak i rozwiniętych, zaczęły się tworzyć odrębne podejścia teoretyczne i metodyczne do badań nad problematyką rozwoju krajów zacofanych, a na ich fundamentach powstawały różnorakie programy rozwojowe dla poszczególnych państw i/lub całych regionów świata. Spróbujemy przedstawić ważniejsze z nich⁷. Zastosujemy metodę retrospekcji, czyli próbę odtworzenia historii ekonomii rozwoju.

⁶ Problem „przypisania” wybitnych ekonomistów do ekonomii rozwoju nie jest bynajmniej prosty, co potwierdzają studia literatury przedmiotu. Jest to uzależnione od podejścia do tego problemu, to znaczy czy do „ekonomistów rozwoju” zaliczymy szerokie grono badaczy zajmujących się w ogóle badaniami rozwoju gospodarczego i piszących na te tematy, czyli „ekonomistów rozwoju *sensu largo*” czy też „ekonomistów rozwoju *sensu stricto*”, to znaczy takich, którzy w jakimś okresie pracy naukowej skoncentrowali się na zagadnieniach ekonomii rozwoju (zgodnie z definicją tej subdyscypliny) i wnieśli do niej istotny wkład. W naszym przypadku chodzi oczywiście o to drugie podejście („ekonomiści rozwoju *sensu stricto*”). Za prekursorską pracę z zakresu ekonomii rozwoju uznaje się zazwyczaj artykuł austriackiego ekonomisty (polskiego pochodzenia, ur. w 1905 roku w Krakowie, po II wojnie światowej pracował w USA) Paula N. Rosensteina-Rodana pt: *Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*, opublikowany w 1943 roku w „Economic Journal”. Natomiast za swoistego guru ekonomii rozwoju uchodzi pochodzący z Indii Amartya K. Sen (Nagroda Nobla 1998). Inni wybitni, o światowej renomie ekonomiści, których można zaliczyć do głównego nurtu ekonomii rozwoju, to – oprócz obu wyżej wymienionych: Raul Prebisch, Ragnar Nurkse, Celso M. Furtado, Walt W. Rostow, Hans W. Singer, Gerald M.H. Meier, William A. Lewis, Gunnar Myrdal, Theodore W. Schultz i Joseph E. Stiglitz. Czterej ostatni są laureatami Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii.

⁷ Charakterystykę ewolucji ekonomii rozwoju oparto – oprócz prac bezpośrednio cytowanych – na lekturze publikacji takich autorów, jak: Piasecki [2003a; 2003b; 2007], Bartkowiak [2003; 2013], Kozak [2001], Nawrot [2014], Zadroga [2012], Durth i in. [2002], Jabłoński [2008; 2011], Telep [2010], Bąkiewicz, Żuławska [2010].

Periodyzując historię ekonomii rozwoju, można wyróżnić jej kilka faz:

1. Lata 50. i 60. – okres tworzenia zrębów i „dojrzwania” ekonomii rozwoju.
2. Lata 70. – okres konfrontacji teorii rozwoju Trzeciego Świata z rzeczywistością i próby modyfikacji ekonomii rozwoju.
3. Lata 80. i pierwsza połowa lat 90. – okres kryzysu ekonomii rozwoju i jej znaczące przewartościowania – w kierunku teorii liberalnych opartych na prawach globalnego rynku kapitału i towarów.
4. Przełom wieków i pierwsze lata XXI wieku – „otrzeźwienie” po latach nadmiernej liberalizacji i deregulacji gospodarek, renesans ekonomii rozwoju i ewolucja w kierunku propagowania zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*) oraz mocne akcentowanie społecznych czynników rozwoju w krajach rozwijających się, tj. kapitału ludzkiego i społecznego.

Za najważniejszy problem ekonomii rozwoju na samym jej początku, tj. w latach 40. i 50. minionego wieku, uznano powstrzymanie pograżania się w zacofaniu krajów biednych na wszystkich kontynentach i zapoczątkowanie ich rozwoju. Ranga i zarazem złożoność sytuacji gospodarczej, politycznej oraz kulturowej, a także wzajemne uwarunkowania tych trzech sfer były wielką przeszkodą w tym względzie. Należało podjąć jakieś nadzwyczajne kroki, aby przezwyciężyć istniejący zastój, a nawet regres, potęgowany dodatkowo tworzeniem się nowych państw i – bezpośrednio lub pośrednio – skutkami wojny światowej. Koniecznym było uczynienie czegoś nadzwyczajnego, co można by nazwać „wielkim pchnięciem” (*big push*), jak to uczynił w latach 50. wspomniany Rosenstein-Rodan⁸. Formułowane w tym celu teorie startu do rozwoju nazywa się czasem, z perspektywy kilku dziesięcioleci „teoriami pierwszej generacji”. Jedną z najważniejszych jest propozycja W.W. Rostowa wyrażona w rozprawie *The Process of Economic Growth* (1952)⁹. Kluczem do zapoczątkowania modernizacji postkolonialnych krajów – jak postulował Rostow – miała być rosnąca stopa akumulacji kapitału fizycznego, która zwiększałaby tempo wzrostu gospodarczego (a tym samym przyszłą akumulację) i w ten sposób generowała modernizację gospodarki, a w ślad za tym

⁸ W artykule opublikowanym w polskim periodyku naukowym „*Ekonomista*” (*Uwagi o teorii „wielkiego pchnięcia”* 1959, nr 2) P. Rosenstein-Rodan tak pisze m.in.: „Niezbędnym (choć niewystarczającym) warunkiem powodzenia [tj. zapoczątkowania rozwoju – przyp. G.B.] jest minimum rozmiarów inwestycji. Oto w największym skrócie, istotna część teorii «wielkiego pchnięcia»”. Metaforycznie owe inwestycje powodujące „wielkie pchnięcie” przyrównuje on do siły, która jest niezbędna do osiągnięcia pewnej krytycznej szybkości przez samolot, aby uniósł się w powietrze.

⁹ Za najważniejszy element teorii Rostowa w odniesieniu do rozwoju gospodarczego uznaje się jego teorię stadiów wzrostu. Została ona pierwotnie opublikowana w postaci artykułu i później nieco modyfikowana. Rostow [1959] wyróżnił sześć stadiów wzrostu (rozwoju): społeczeństwo tradycyjne (*the traditional society*), okres poprzedzający start i tworzący warunki rozwoju (*the pre-conditions for take-off*), okres startu (*the take-off*), okres osiągania dojrzałości gospodarczej (*the drive to maturity*), okres wysokiej i masowej konsumpcji (*the age of high mass-consumption*), okres pokonsumpcyjny (*beyond consumption*).

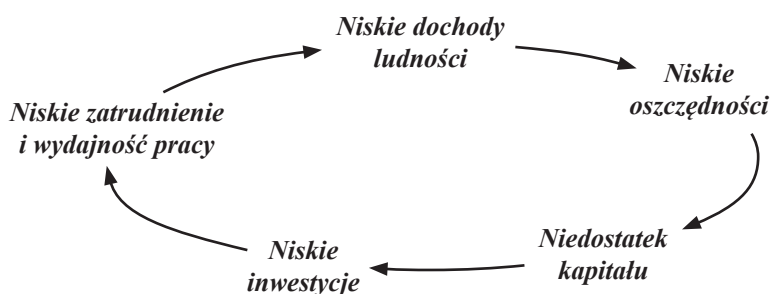
oddziaływała pozytywnie na warunki życia społeczeństw. Uruchomiony zostałby samonapędzający się spiralny mechanizm wzrostu i rozwoju gospodarczego. Barięą takiego scenariusza był jednak niemal we wszystkich krajach zacofanych – co już wcześniej podkreślał Rosenstein-Rodan w cytowanych artykułach – niedostatek kapitału fizycznego¹⁰. Według Rostowa źródłem początkowego kapitału fizycznego winny być krajowe oraz międzynarodowe oszczędności; w tym ostatnim przypadku byłyby to zagraniczne pożyczki oraz akcje pomocowe w postaci wspomagania inwestycji infrastrukturalnych czy też bezpośrednio zwiększających potencjał wytwórczy (np. budowa fabryk, szkolenie załóg itp.). Scenariusz taki był oczywiście możliwy, a może nawet jedyny, ale jego skala nie mogła być duża z uwagi na ogromne potrzeby inwestycyjne Trzeciego Świata przy równocześnie niewielkiej podaży kapitału ze strony państw zachodnich, które musiały odbudowywać i modernizować swoje gospodarki po zniszczeniach wojennych. Ponadto wielką barierą startu oraz rozwoju gospodarczego krajów zacofanych były struktury społeczne, podziały polityczne, systemy wartości kulturowych, a bardzo często także obawa przed ponownym uzależnieniem się od byłych kolonizatorów.

Problemom kapitału jako warunkowi startu i rozwoju gospodarczego wiele uwagi poświęcił Ragnar Nurkse, ekonomista (pochodzący z Estonii) zaliczany do „ojców” ekonomii rozwoju. Twierdził m.in., że ważnym problemem jest nie tylko podaż kapitału, krajowa czy zagraniczna, ale także – a często przede wszystkim – popyt na ten kapitał, czyli wielkość, struktura rynku kapitałowego oraz bodźce do inwestowania¹¹. Główną barierą rozwoju w krajach Trzeciego Świata – według

¹⁰ Jednym z ważnych, aczkolwiek trudnym do skwantyfikowania, warunków „wielkiego pchnięcia” jest według Rosensteina-Rodana – „zjawisko niepodzielności woli i energii” (chodzi o władze państwowe i elity społeczne). Pisał on [1959]: „Odosobnione, rozdrobnione wysiłki mogą w całości «nie złożyć się» na dostatecznie silny bodziec rozwoju, a także swoista «atmosfera» rozwoju, klimat ożywienia, wytworzyć się może dopiero przy pewnym minimalnym tempie i rozmiarach inwestycji. Nasza znajomość psychologii jest zbyt skromna, aby pozwoliła na jakiegokolwiek próby teoretycznego ujęcia tych zjawisk. Jednakże czynnik ten ma swoją wagę. Niejednokrotnie on właśnie zadecydować może o całej różnicy pomiędzy koniecznymi, a wystarczającymi warunkami powodzenia”. W wymiarze praktycznym „niepodzielność” ta miałaby się wyrażać w niemal jednoczesnym podejmowaniu inwestycji w wielu działach gospodarki. Wywołany zostałby w ten sposób efekt komplementarności oraz synergii pomiędzy tymi przedsięwzięciami, co dałoby skumulowany efekt w postaci owego „wielkiego pchnięcia” gospodarki i uruchomienia spirali wzrostu oraz rozwoju społecznego.

¹¹ W głównej rozprawie Nurksego stanowiącej – jak można czasem przeczytać – „standardowe dzieło klasycznej ekonomii rozwoju” pt.: *Problemy tworzenia kapitału w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych* pisał on m.in.: „Pierwsze zagadnienie, którym się zajmujemy, wiąże się z bodźcami do inwestowania, rozumianymi tak, jak je widzi pojedynczy inwestor czy przedsiębiorca. Innymi słowy, dotyczy ono warunków określających popyt na kapitał, który ma być zastosowany w procesie produkcji. Dychotomiczny związek pomiędzy popytem a podażą, tak bliski sercu ekonomistów, może być w pełni zastosowany do sił rządzących akumulacją kapitału. Tworzenie kapitału nie jest wyłącznie sprawą podaży kapitału, chociaż podaż stanowi niewątpliwie najważniejszą część problemu” [Nurkse, 1953, wyd. pol. 1962, s. 25].

Nurksego – była jednak materialna bieda i kulturowe zacofanie, które nie pozwalają na wytworzenie nadwyżek (*oszczędności*) w celach inwestowania. Powstaje tzw. błędne koło ubóstwa (*vicious circle of poverty* – tłumaczone także jako zakłęty albo diabelski krąg biedy), z którego trudno się wyrwać¹². Jego schemat pokazano na rys. 1.1.



Rysunek 1.1. Schemat błędnego koła ubóstwa R. Nurksego

Źródło: opracowanie własne.

Nurkse zdawał sobie sprawę, że kraje zacofane nie są w stanie samodzielnie zapoczątkować wychodzenia z biedy i zacofania, czyli przerwać „błędnego koła ubóstwa” i pozostawione same sobie ugrzęzną na długie lata w stagnacji, czyli w „równowadze niedorozwoju”. Wobec takiej perspektywy warunkiem zapoczątkowania rozwoju, czyli „wielkiego pchnięcia”, jest zaangażowanie zagranicznego kapitału, a więc uruchomienie na większą skalę napływu do kraju obcego kapitału w postaci kredytów oraz pomocy rzeczowej lub finansowej, ale przy ograniczonej konsumpcyjnej towarów luksusowych¹³. Takie zewnętrzne

¹² R. Nurkse nie jest bynajmniej autorem sformułowania „błędne koło ubóstwa”, on jedynie szczególnie wypuklił ten problem. Używało go wcześniej w odniesieniu do krajów zacofanych wielu ekonomistów. Dużo uwagi „błędnemu kołu” poświęcał już na początku lat 50. (przed Nurksem) m.in. – i to w różnych odniesieniach – G. Myrdal [1958, s. 30–43]. Szczególnym dziełem Myrdala o problemach rozwoju postkolonialnej Azji, w tym owego „błędnego koła”, jest jego monumentalna, trzytomowa (prawie 2300 s.), wydana w 1968 roku, praca pt.: *Dramat Azji. Badania nad nędzą narodów (Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations)*. Z uwagi na inny cel rozważań i ograniczoność miejsca (względem ogromnej rozległości problematyki), kwestiom tym – poza wyjątkami – nie poświęcamy więcej uwagi.

¹³ W warunkach ograniczonej pozyskiwania krajowego kapitału (czyli niedostatku oszczędności) zmorą wielu krajów, szczególnie ich elit (z reguły wielce skorumpowanych), było przeznaczanie oszczędności na import luksusowych dóbr. Nie poprawiały one warunków życia większości społeczeństwa, a w dodatku negatywnie oddziaływały na jego wzorce spożycia poprzez wywoływanie tzw. efektu demonstracyjnej konsumpcji. Takie systemy wartości i zachowania zamożniejszych warstw społecznych uniemożliwiały przeznaczenie nadwyżek na cele inwestycyjne, czy zapoczątkowanie spirali rozwoju gospodarczego. Dlatego też wiele krajów wprowadzało bariery przeciwko