

Grzegorz W. Kołodko

Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych

1. Wprowadzenie

Wierzyć mają prawo politycy. Ekonomiści muszą wiedzieć. Ponieważ jednak polityką gospodarczą najczęściej zajmują się ekonomiści, to – jako politycy – wierzą, choć są przekonani, że wiedzą. Wierzą więc, że świat jest tak skonstruowany, iż możliwe jest doganianie bogatych przez biednych i zmniejszanie olbrzymich rozpiętości w poziomie rozwoju. A są one rok po roku coraz większe. Prawie połowa mieszkańców Ziemi żyje za mniej niż dwa dolary dziennie, a miliard ludzi – jedna szóstka ludzkości – za mniej niż dolar.

Wiara, oczywiście, może pomóc, ale decydujące znaczenie ma wiedza. Co zatem wiemy na temat możliwości doganiania krajów wysoko rozwiniętych przez wyłaniające się i względnie zacofane gospodarki rynkowe? Jakie rozwiązania systemowe i jakie strategie rozwoju sprzyjać mogą realizacji takiego celu? Co wynika z historycznego doświadczenia dla sterowania procesami wzrostu gospodarczego w przyszłości? Co jest już zdeterminowane spuścizną przeszłości i pozostaje jedynie funkcją upływającego czasu, a co stanowi przedmiot wyboru polityki gospodarczej? Oto są pytania, na które warto wciąż poszukiwać odpowiedzi. Tym bardziej, że te raz już udzielone tracą swoją aktualność ze zmieniającymi się uwarunkowaniami rozwoju.

Jedną trzecią wieku temu – w roku 1969 – Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ) powołała grupę ekspertów, tzw. Komisję Pearsona, która miała zaproponować kierunki działań sprzyjające przyspieszeniu tempa wzrostu krajów mniej rozwiniętych i niwelowaniu różnic w poziomie życia. Bardziej wierząc niż wiedząc jak to osiągnąć, komisja zaproponowała strategie rozwoju, które miały jakoby dać krajom zacofanym – a wiele z nich dopiero wtedy emancypowało się po wiekach kolonializmu – sześcioprocentowe tempo wzrostu w następnych dekadach. Kraje, które potrafiłyby tak przyspieszyć swoje tempo wzrostu, główne poprzez ekspansję eksportową, stać się miały do roku 2000 samodzielnymi partnerami (ang. *self-reliant partners*) w światowej gospodarce.

Minął rok 2000. Okazało się, że przypadki, kiedy tak właśnie się stało, należą nie do reguły, ale do nielicznych wyjątków. ONZ powołał nową grupę ekspertów – tym razem pod egidą byłego prezydenta Meksyku, Ernesto Zedillo – której celem miało być doradzenie, jak

prorowadzić politykę służącą odrabianiu zaległości w rozwoju, a w szczególności jak zrealizować ambitne cele nakreślone przez ONZ podczas tzw. Szczytu Milenijnego, w tym wyciągnięcie ze strefy ubóstwa co najmniej pół miliarda ludzi do 2015 roku. Komisja Zedillo uważa, że może to być realne na drodze szybkiego wzrostu gospodarczego, o ile tylko kraje bogate zwiększą swoją pomoc dla krajów biednych do 0,44 procent ich dochodu narodowego (PKB) rocznie. Rzecz w tym, że wiemy, iż nie zwiększają – choć powinny – i nadal jest to tylko 0,22 procent. Biednych zatem nie ubywa, rozpiętości w poziomie rozwoju rosną, dystanse do odrobienia stają się coraz większe. Wkrótce też minie rok 2015 i – być może – sytuacja wcale nie będzie lepsza niż obecnie. Wygranych będzie niewielu, przegranych dużo więcej, a cała reszta też niekoniecznie będzie zadowolona ze sposobu funkcjonowania globalnej gospodarki i osiągniętego standardu życia. Czy może on być wyższy?

Szukając odpowiedzi na te i inne pytania, opracowanie to rozważa fundamentalne teoretyczne aspekty oraz praktyczne uwarunkowania odrabiania opóźnień w rozwoju gospodarczym. Po wprowadzeniu – w części drugiej – omówione są dotychczasowe rezultaty wysiłków w tym zakresie i przebieg realnych procesów społeczno-gospodarczych w ostatnich dziesięcioleciach. W części trzeciej przedstawiony jest opis współczesnej fazy globalizacji oraz analiza jego wpływu na kierunki i tempo zmian produkcji. W części czwartej zawarta jest charakterystyka młodych, niedojrzałych wciąż instytucjonalnie gospodarek rynkowych, które – integrując się z układem globalnym – poszukują sposobu na przyspieszenie tempa wzrostu. Skala zróżnicowania pomiędzy poszczególnymi krajami i regionami światowej gospodarki oraz jego implikacje dla procesu odrabiania zaległości stanowią przedmiot debaty w części piątej. Wreszcie w części szóstej omówiona jest polityka reform systemowych oraz przedstawione zostały konkluzje co do pożądanego strategii rozwoju sprzyjającej wkraczaniu na ścieżkę szybkiego i długotrwałego wzrostu w wyłaniających się gospodarkach rynkowych.

2. Z powrotem do przyszłości

Przeszłość mamy za sobą. Teraźniejszość też, bo tak naprawdę to jej nie ma; każdy moment natychmiast mija i jest już za nami. Pozostaje więc tylko przyszłość. I ona jest najważniejsza. Aby wszakże racjonalnie formułować nasze wobec niej oczekiwania, trzeba dobrze zrozumieć przeszłość. Inaczej nie jest możliwe ani w miarę trafne prognozowanie przyszłych procesów rozwojowych, ani też – co dużo ważniejsze – ich aktywne formowanie. Społeczno-gospodarczy kształt przyszłości nie jest bowiem tylko funkcją czasu i chaotycznie

biegnących procesów rozwojowych, ale przede wszystkim zależy od świadomie realizowanej strategii rozwoju i polityki wzrostu produkcji oraz podziału jej owoców.

W toku historii **tylko około 30 narodów – liczących w sumie niespełna miliard mieszkańców, czyli około 15 procent ludzkości – potrafiło osiągnąć relatywnie wysoki poziom rozwoju** przekraczający pułap 15 tysięcy dolarów produktu krajowego brutto (PKB) na mieszkańca (licząc w kategoriach parytetu siły nabywczej – PPP¹). Poza Ameryką Północną i Europą Zachodnią do grupy tej zaliczają się państwa członkowskie OECD z regionu Azji i Pacyfiku – Australia, Japonia, Korea Południowa i Nowa Zelandia – a także Singapur. Poziom ten udało się również osiągnąć niektórym państwom-eksporterom ropy naftowej z OPEC – Brunei, Kuwejtowi i Katarowi – oraz krajom o specyficznych cechach charakteryzujących strukturę gospodarki, jak na przykład Wyspom Bahama, Martynice i Tajwanowi, czy też niektórym zamorskim terytoriom państw wysokorozwiniętych, jak Francuskiej Polinezji czy Nowej Kaledonii. W roku 2001 pułap ten osiągnęła również mała, licząca zaledwie dwa miliony mieszkańców Słowenia² – jedyny jak dotychczas kraj posocjalistyczny. Pośród tej grupy krajów następne będą Czechy, które już w roku 2004

¹ „Parytet siły nabywczej (PPP) eliminuje różnice występujące w poziomie cen w poszczególnych krajach. PPP szacuje się poprzez przeliczenie waluty uwzględniające porównanie rzeczywistych kosztów nabycia reprezentatywnego koszyka dóbr i usług pomiędzy krajami. (OECD 2001, p. 13). Ze względu na relatywnie wyższe (licząc w dolarach) koszty utrzymania w USA niż w pozostałych państwach członkowskich Organizacji Rozwoju Gospodarczego i Współpracy (OECD), których w sumie jest 30, z reguły PKB liczony w kategoriach PPP jest wyższy w porównaniu do PKB szacowanego według bieżącego kursu rynkowego danej waluty. Na przykład w odniesieniu do Polski OECD szacuje parytet siły nabywczej złotego w wysokości 1,98 za dolara. Oznacza to, że przy średnim kursie rynkowym wynoszącym w 2000 roku 4,35 złotego za dolara, za jego równowartość wyrażoną w złotych można było w Polsce zakupić o 2,19 razy więcej dóbr i usług z reprezentatywnego koszyka niż za tego samego jednego dolara w Stanach Zjednoczonych. W roku 2001 relacja ta spadła do 2,07 razy, a to ze względu na aprecjację złotego o 5,9 procent (średni kurs dolara wyniósł 4,1 złotego). Tylko w przypadku sześciu krajów (Dania, Islandia, Japonia, Norwegia, Szwajcaria i Szwecja) PKB na mieszkańca liczony według PPP jest niższy niż według bieżącego kursu. Rzecz charakterystyczna, że pośród krajów europejskich w tej grupie wszystkie wywodzą się spoza obszaru wspólnej waluty euro. Są to państwa „droższe” w tym znaczeniu, że za dolara wymienionego na ich rodzime waluty można kupić mniej niż w USA, a to właśnie ze względu na zróżnicowanie cen. Dla nich zatem to USA są „tanie”. W pozostałych krajach jest odwrotnie, przy czym różnica ta jest tym większa, im relatywnie mniej rozwinięta jest dana gospodarka i im mniej ceny wewnętrzne są dostosowane do cen światowych. Przykładowo, w obrębie OECD największa dyspersja PKB liczonego według PPP i bieżącego kursu walutowego występuje w odniesieniu do Słowacji, a najmniejsza w stosunku do Wielkiej Brytanii. W dobie globalizacji – w warunkach postępującej liberalizacji i integracji rynków – należy oczekiwać dalszej sukcesywnej niwelacji różnic występujących na tym polu. W USA natomiast PKB liczony zarówno według kursu bieżącego, jak i PPP jest – z definicji – taki sam i w roku 2002 sięga 37 tysięcy dolarów na mieszkańca.

² Według szacunków waszyngtońskiego instytutu PlanEcon (od 2002 roku DRI-WEFA, Inc.), słoweński PKB na mieszkańca (według PPP) wyniósł w 2001 roku 15.372 dolarów (PlanEcon 2001b). Dla porównania, dla Polski wynosił on według tego samego źródła 8.137 dolarów. Z kolei OECD szacuje jego wartość o 15 procent wyżej, a mianowicie na około 9.400 dolarów. Różnice biorą się z odmiennych założeń metodologicznych czynionych przy obliczeniach.

powinny przekroczyć poziom dochodu na mieszkańca w wysokości 15 tysięcy dolarów rocznie³.

Na drugim krańcu są kraje, które wciąż nie potrafią wyrwać się z zakłętego kręgu biedy. Niektóre z nich nie są w stanie nie tylko odrabiać olbrzymiej różnicy dzielącej je od krajów wysoko rozwiniętych, ale wręcz nadal pograżają się w otchłani stagnacji i recesji, pozostając nie tylko gospodarczo, ale cywilizacyjnie jeszcze bardziej w tyle. Tak było w przeszłości, tak dzieje się w niektórych przypadkach obecnie (Magarinos i Sercovich 2001). Bez wątplenia tak też będzie w przyszłości. Dlaczego? Otóż na pociąg postępu w historii potrafiło zabrać się niewiele narodów. Udało się to tylko tam, gdzie korzystnie naraz splotły się trzy okoliczności.

Po pierwsze, dla postępu gospodarczego zawsze nieodzowny jest postęp techniczny. Bez rozprzestrzeniania się nowych technik wytwórczych i wdrażania nowych, zmieniających sposób produkcji technologii, nie ma innowacji, a to one właśnie są nośnikiem wzrostu gospodarczego. Oczywiście przy tym jest, że koniecznym, choć jeszcze nie wystarczającym warunkiem postępu technicznego jest wysoka jakość kapitału ludzkiego oraz odpowiedni poziom edukacji i nauki, a także sprawne rozwiązania systemowe w tym zakresie (Kwiatkowski 2001).

Po drugie, dla podtrzymywania długotrwałych tendencji rozwojowych nieodzowne jest skuteczne reformowanie instytucji stanowiących fundament sprawnej gospodarki rynkowej. Bez tego nawet w warunkach relatywnej wyższości technologicznej nie ma gwarancji szybkiego wzrostu gospodarczego, nie może bowiem rozwijać się kreatywna przedsiębiorczość⁴. Tym bardziej nie ma na nią szans w krajach technologicznie zacofanych. Bez zdolności przeto do postępowych reform ekonomicznych trudno liczyć na szybki wzrost produkcji.

Po trzecie, **twórcze sprzężenie postępu technologicznego i reform ekonomicznych wymaga politycznej determinacji elit politycznych, która muszą być zdolne naruszyć istniejącą równowagę sił i utartą pozycję konserwatywnych grup interesów**. Tylko wtedy „nowe” może brać górę nad „starym”, co jest niezbędne dla trwałego wzrostu wydajności pracy. Obawa przed towarzyszącym temu przejściowemu zamieszaniami często paraliżuje

³ Jeśli oprzeć się na szacunkach OECD, to w Czechach – zważywszy na przyrost dochodu narodowego o 3,5 procent w roku 2001 i kolejne około 4 procent w roku 2002 – PKB na mieszkańca (w kategoriach PPP) już w roku 2002 wynosi blisko 14.900 dolarów. Z kolei PlanEcon prognozował jego wielkość na ten rok w wysokości 13.376 dolarów (PlanEcon 2001b).

⁴ W czasach dawnych – bo jeszcze na początku XVI wieku – tak właśnie było w Chinach, które wtedy stały na technologicznie wyższym poziomie niż Europa. Jednakże brak stosownych reform i konserwatyzm władzy

władzę i wtedy to ona sama – a ściślej jej wstrzemięźliwość w stymulowaniu i wymuszaniu stosownych reform – staje się czynnikiem hamującym, a nie inspirującym postęp ekonomiczny i rozwój społeczno-gospodarczy⁵.

Reminiscencje z przeszłości – również te sprzed kilku stuleci – są potrzebne chociażby po to, aby uzmysłowić sobie i teraz, na początku nowego milenium, że historia dzieje się zawsze. Także teraz, bo **współcześnie zbiegają się trzy wiekopomne procesy:**

- **obecna odsłona permanentnej globalizacji** (Bordo, Eichengreen, Irwin 1999; Frankel 2001; Kołodko 2001c);

- **posocjalistyczna transformacja** (Blanchard 1997; Lavigne 1999; Kołodko 1999b i 2000a);

- **współczesna rewolucja naukowo-techniczna** (Raymond 1999; OECD 2000; Payson 2000).

W tym też kontekście trzeba postrzegać, co się wokół nas dzieje, aby znowu się nie pogubić i tym już razem wsiąść do pociągu dziejowego postępu. W przeszłości nie wszystkim to się udawało, a dokładniej – udało się niewielu. Podobnie będzie i tym razem; jedni się zabrają, inni pozostaną na peronie albo i z niego nawet dadzą się zepchnąć.

Tak zresztą dzieje się już od pewnego czasu, także podczas minionych dwu dekad. Nawiązuje do tego między innymi raport Banku Światowego (World Bank 2002a), wskazując – obok państw bogatych⁶ – dwie podstawowe grupy krajów. Teraz rzadziej nazywa się je „krajami rozwijającymi się”, a to po prostu dlatego, że część z nich niestety się nie rozwija. Zostały one określone jako kraje bardziej włączone w globalizację (ang. *more globalized countries*, MGC) i mniej włączone w globalizację (ang. *less globalized countries*, LGC). Kryterium rozróżnienia jest tutaj udział w międzynarodowym podziale pracy mierzony dynamiką handlu zagranicznego. Jedna trzecia krajów, w których w latach 80. i 90. relacja

politycznej uniemożliwił ostre ruszenie do przodu – zwłaszcza później, w okresie, kiedy Europa w XVIII i XIX wieku znakomicie korzystała z kolejnych faz rewolucji naukowo-technicznej.

⁵ Pozytywnym przykładem są tutaj zmiany, jakie dokonały się w Japonii w II połowie XIX wieku w ramach reform Meiji, negatywnym zaś może być przypadek Ukrainy, która nie potrafiła wykorzystać swojej relatywnie lepszej pozycji w zakresie stanu aparatu wytwórczego i stojącej do jej dyspozycji techniki i technologii w latach 90. minionego stulecia. Ważne przy tym jest, że takich strat nie można później odrobić. I tak ani nie odrabiają ich współcześnie Chiny pomimo swego imponującego wzrostu gospodarczego, nie odrobi ich też i Ukraina, nawet jeśli potrafi utrzymać się w przyszłości na ścieżce szybkiego wzrostu, na którą udało się jej wejść z początkiem bieżącej dekady. Dzieje się tak dlatego, że stracony bezpowrotnie został czas, a współczesny (lub przyszły) wzrost tej straty nie kompensuje, startuje się bowiem z relatywnie niższego poziomu rozwoju, niż miałyby to miejsce w sytuacji dobrego wykorzystania tamtego czasu, który teraz jest już tylko mniej czy bardziej odległą przeszłością. Przeszłością z tego punktu widzenia jeśli nie zaprzepaszczoną, to przynajmniej źle wykorzystaną.

⁶ Ciekawe, że do grupy krajów bogatych poza pierwotnymi 24 krajami członkowskimi OECD zaliczono nie tylko Hongkong, Tajwan, Koreę Południową i Singapur, ale także Chile, które ma PKB na mieszkańca (według PPP) taki sam, jak Polska. W obu przypadkach wynosi on około 26 procent amerykańskiego dochodu.

obrotów towarowych z zagranicą w stosunku do dochodu narodowego wzrosła w największym stopniu, została zakwalifikowana do MGC, podczas gdy pozostałe dwie trzecie trafiły do grupy LGC⁷.

Grupa 24 krajów szerszym frontem włączających się w gospodarkę światową (MGC) liczy prawie trzy miliardy mieszkańców. Z kolei 49 państw, które w mniejszym stopniu integrują się poprzez wymianę handlową z układem światowym (LGC), zamieszkuje około 1,1 miliarda ludzi. Ich losy kształtują się zgoła odmiennie, a dokładniej w innych kierunkach będą zmiany w odniesieniu do poziomu i dynamiki produkcji oraz standardu życia (Tabela 1).

Tabela 1: Gospodarki bardziej i mniej włączone w globalizację

Charakterystyka społeczno-gospodarcza	Gospodarki bardziej włączone w globalizację (24 kraje)	Gospodarki mniej włączone w globalizację (49 kraje)
Ludność, 1997 (miliardy)	2,9	1,1
PKB <i>per capita</i> , 1980 (USD)	1.488	1.947
PKB <i>per capita</i> , 1997 (USD)	2.485	2.133
Inflacja, 1980 (procent)	16	17
Inflacja, 1997 (procent)	6	9
Indeks praworządności, 1997 (przeciętna światowa = 0)	-0,04	-0,48

Źródło: World Bank 2002a.

O ile zatem w roku 1980 PKB na mieszkańca (według PPP) w grupie MGC wynosił niecałe półtora tysiąca dolarów, to w roku 1997 zwiększył się do prawie dwu i pół tysięcy, a więc podniósł się aż o około dwie trzecie. W przypadku zaś grupy LGC poziom ten zwiększył się zaledwie o około 200 dolarów, a więc wzrósł jedynie o niecałe 10 procent. Zważywszy na proporcje rozwojowe ostatnich pięciu lat, różnice te stają się jeszcze większe. Z jednej strony MGC nadal rozwijały się w średnim rocznym tempie około 5 procent, zwiększając tym

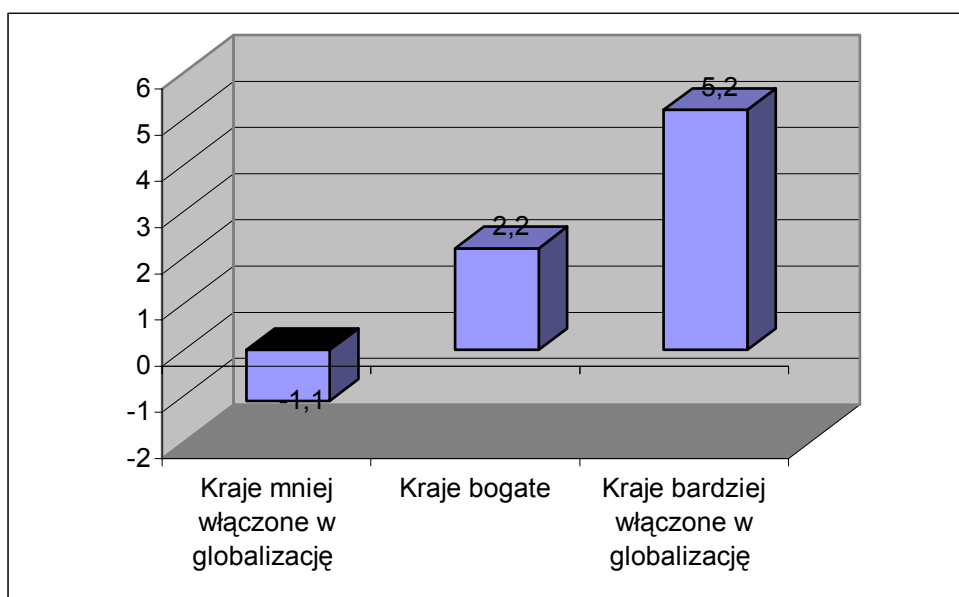
⁷ „Kraje bardziej włączone w globalizację” – jedna trzecia krajów, których relacja obrotów handlu do PKB pomiędzy latami 70. i 90. rozwijała się najszybciej – to Argentyna, Bangladesz, Brazylia, Chiny, Kolumbia, Kostaryka, Wybrzeże Kości Słoniowej, Dominikana, Haiti, Węgry, Indie, Jamajka, Jordania, Malezja, Mali, Meksyk, Nepal, Nikaragua, Paragwaj, Filipiny, Rwanda, Tajlandia, Urugwaj i Zimbabwe. „Mniej włączone” to wszystkie pozostałe kraje rozwijające się, dla których dysponujemy danymi. „Kraje mniej włączone w globalizację” to bardzo zróżnicowana grupa. Zawiera w sobie upadłe państwa z niezwykle źle funkcjonującą gospodarką. W jej skład wchodzi również niektóre byłe republiki Związku Radzieckiego, które przechodziły

samym swój PKB na mieszkańca o kolejne prawie 400 dolarów – do poziomu około 3.100 dolarów w roku 2002 – z drugiej zaś strony LGC odnotowały spadek dochodu narodowego przypadającego na głowę w sumie o około 6 procent, a więc do wysokości około 1.900 dolarów w roku 2002. Tak więc różnica między nimi zmieniła się z około 500 dolarów na korzyść ludności LGC w roku 1980 do około 1.200 dolarów na korzyść ludności MGC w roku 2002. Są to znaczące różnice jakościowe zmieniające oblicze współczesnego świata.

Tendencje te pokazują, że **podczas jednego pokolenia gospodarki z grupy krajów bardziej włączających się w globalizację potrafiły podwoić realny dochód na mieszkańca**. Niestety, społeczeństwom innych państw – mniej partycypujących w rozwoju międzynarodowego handlu – nie zwiększył się on, przeciętnie biorąc, wcale. Jeśli zaś nieco skrócić perspektywę czasową i spojrzeć na te procesy tylko przez pryzmat dekady lat 90., to o ile w grupie MGC wzrost PKB na mieszkańca wyniósł aż 63 procent⁸, to w grupie LGC odnotowano spadek o około 10 procent⁹ (Wykres 1).

Wykres 1: Wzrost w gospodarce światowej w latach 1991-2000

(roczna stopa wzrostu PKB na mieszkańca w procentach)



Źródło: Dollar and Kraay 2001.

trudny proces transformacji w latach 90. Niektóre z gospodarek mniej włączonych w globalizację cechowały się stałym poziomem obrotów handlowych i powolnym wzrostem.” (World Bank 2002a, s. 51).

⁸ PKB na mieszkańca w tych krajach w kolejnych dekadach końca ubiegłego wieku rósł coraz szybciej: od 1 procenta w latach 60., poprzez 3 procenty w latach 70. i 4 w 80. aż do 5 procent średnio rocznie w latach 90.

⁹ W tym czasie w krajach wysoko rozwiniętych PKB na mieszkańca zwiększał się w przeciętnym tempie 2,1 procent rocznie. Tak więc podczas dekady lat 90. wzrósł on realnie o kolejne 23 procent, przy czym w kraju najbogatszym ze znaczących, dużych gospodarek – w Stanach Zjednoczonych – wzrost ten wyniósł ponad 38 procent (3,3 procent średnio rocznie ogółem, czyli 2,8 procent na mieszkańca).

Nie sposób jednak przy tej okazji nie zauważyć, że ten ogólny i dość korzystny obraz zmian sytuacji jest przede wszystkim wynikiem niebywałego w dziejach ludzkości postępu, jaki odnotowały dwa kraje. Ale za to jakie! Chodzi tu o Chiny i Indie, które w sumie zamieszkuje aż około 2,3 miliarda ludzi. Z tego tylko względu ich tempo rozwoju zasadniczo rzutuje na wskaźniki całej grupy MGC.

Ważny i godny podkreślenia zarazem jest fakt, że w przypadku gospodarek Chin i Indii – choć kroczą one odmiennymi drogami zmian systemowych, a ich sukcesywne włączanie się do globalnej gospodarki i światowej konkurencji też nie biegnie takimi samymi ścieżkami – mamy do czynienia z realizacją strategii rozwoju bynajmniej nie opartej na neoliberalnej ortodoksji i klasycznych zaleceniach wynikających z tzw. Konsensu Waszyngtońskiego¹⁰, tak popularnego w ostatnim okresie w ekonomii głównego nurtu i sugerowanej wielu krajom przez grupę G-7 oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) i Bank Światowy.

Zarówno Chiny, jak i Indie reformują gospodarki swoim własnym, nie najszybszym tempem, ale przy tym z dużą konsekwencją i determinacją. W obu krajach liberalizacja przepływów kapitałowych dokonywana jest stopniowo i z umiarem, a kurs walutowy przez cały czas pozostaje skutecznie kontrolowany przez państwo. Co więcej, polityka pieniężna podporządkowana jest całokształtowi polityki państwa, dla której bezwzględny priorytetem jest właśnie szybki wzrost gospodarczy. Temu też służy relatywnie większa niż w innych krajach doza interwencjonizmu państwowego, zwłaszcza w postaci stosownej polityki przemysłowej i handlowej. I taki sposób kombinacji reform strukturalnych z polityką rozwoju przynosi dobre rezultaty¹¹.

W Chinach PKB w dekadzie lat 80. zwiększył się o 162 procent, realnie rosnąc w średniorocznym tempie 10,1 procent. W latach 90. tempo to było jeszcze większe i wynosiło 10,7 procent rocznie, co dało w sumie wzrost o kolejne 176 procent. W latach 2000-02 jest ono z kolei nieco niższe i oscyluje wokół 7 procent. Tak więc w sumie podczas 23 lat – za życia jednego pokolenia – PKB w Chinach zwiększył się o imponujące 780 procent! Zważywszy na przyrost naturalny, dochód na jednego mieszkańca wzrósł w tym samym czasie na nieco mniejszą skalę, bo o około 575 procent, ale i to jest jednoznaczne z wielkim – i rzadko spotykanym w historii – postępem w sferze odrabiania zapóźnień w poziomie

¹⁰ Istotę tej koncepcji polityki gospodarczej przedstawia Williamson (1990 i 1997). Na temat krytyki „Konsensu Waszyngtońskiego” zob. North (1997), Stiglitz (1998) oraz Kołodko (1999c i 2000a).

¹¹ Dodać wypada, że podobne spostrzeżenie odnieść można też do niektórych innych krajów, które poszczycić się mogą pozytywnymi efektami w zakresie relatywnie szybkiego tempa wzrostu i odrabiania zaległości rozwojowych. Przykładowo, w Azji dotyczy to Wietnamu, a w Afryce – Ugandy.

rozwoju i, w ślad za tym, jakościową poprawą standardu życia. Różnice jednak wciąż pozostają olbrzymie. Warto sobie uzmysłowić, że pomimo tego wielkiego skoku – tym razem udanego – chiński PKB na mieszkańca (według PPP) wciąż wynosi marne 12 procent poziomu amerykańskiego.

Z kolei Indie w dekadzie lat 80. rozwijały się w średniorocznym tempie 5,8 procent, a w kolejnym dziesięcioleciu 6,0 procent. Przez ostatnie trzy lata – w okresie 2000-02 – PKB realnie rósł o około 5 procent. Tak więc w tym przypadku podczas całego pokolenia, w latach 1980-2002, zwiększył się on o 264, a na mieszkańca o około 130 procent, a to ze względu na dużo większy niż w Chinach przyrost naturalny¹². Tak więc oceniając postęp w zakresie niwelowania różnic w poziomie rozwoju pomiędzy gospodarkami bogatymi a grupą MGC trzeba pamiętać, że wyłączenie przed nawias dwu najbardziej zaludnionych krajów świata przyniosłoby mniej optymistyczny obraz sytuacji. Z trzech miliardów ludzi grupa ta topnieje wówczas do 700 milionów, a skala wzrostu ich dochodu nie jest już aż tak imponująca.

Z drugiej strony są i takie kraje, które jak dotychczas nie potrafią sobie dać rady i nadal tkwią w zapóźnieniu, bynajmniej go nie odrabiając. Niektóre z nich jeszcze bardziej grzęzną. Niestety, z punktu widzenia osiągniętego poziomu rozwoju (albo – inaczej patrząc – względnego zacofania) do tej ostatniej grupy zaliczają się prawie wszystkie gospodarki Europy Środkowowschodniej i byłego Związku Radzieckiego przechodzące przez trudny i skomplikowany proces transformacji od systemu centralnie planowanego do wolnorynkowego. Transformacja ta integralnie łączy się z sukcesywnym otwieraniem się na szersze kontakty zewnętrzne i z czasem pełną integrację z globalną gospodarką (IMF 2000b; Kołodko 2000c i 2001a).

Charakterystyczne jest, że wśród krajów bardziej włączonych do procesu globalizacji z całej, liczącej 28 państw grupy gospodarek posocjalistycznych znalazły się tylko Węgry. Zarówno wszystkie 15 republik poradzieckich, jak i pozostałe 11 państw Europy Środkowowschodniej oraz Mongolia cechowało się w minionej dekadzie zbyt małą dynamiką obrotów handlu zagranicznego¹³, aby według metody zastosowanej przez Bank Światowy zakwalifikować się do tej grupy krajów.

¹² O ile w tym okresie ludność Chin wzrosła o około 30 procent, to liczba mieszkańców Indii zwiększyła się aż o blisko 50 procent. Jeśli prognozy demograficzne okażą się trafne, to do roku 2015 ludność tych krajów zwiększy się odpowiednio o kolejne 8,5 i 18 procent, sięgając w Chinach 1,41 miliarda, a w Indiach 1,23 miliarda. W rezultacie co trzeci mieszkaniec Ziemi będzie żył w tych dwu ludnych krajach, a ich poziom rozwoju jeszcze bardziej niż dotychczas rzutował będzie na przeciętne wskaźniki globalne.

¹³ Dotyczy to zwłaszcza eksportu, którego niskie tempo wzrostu pociąga za sobą dość typowe dla tego regionu problemy związane z wysokim poziomem ujemnego salda handlowego oraz negatywnym bilansem płatniczym.

Oczywiście, z samego tego faktu niewiele jeszcze wynika. Dużo ważniejsze jest, że w latach 90. dystans dzielący te kraje od państw bardziej rozwiniętych i zamożniejszych społeczeństw jeszcze bardziej się powiększył. O ile podczas 11 lat – od roku 1990 do 2000 – PKB w krajach posocjalistycznych obniżył się bezwzględnie o zatrważające 28 procent¹⁴, to w siedmiu najbardziej rozwiniętych gospodarkach świata – tzw. grupie G-7 – akurat wzrósł on o 28 procent. Z kolei w piętnastce Unii Europejskiej zwiększył się o 24 procent, a w OECD o około 31 procent¹⁵. W sposób dramatyczny zatem i tak wielki już dystans dzielący region krajów posocjalistycznych od najwyższej rozwiniętych państw poszerzył się jeszcze bardziej. Było daleko, jest jeszcze dalej.

Jest to o tyle znamienne, że przecież **na gruncie ekonomicznym jednym z fundamentalnych argumentów na rzecz posocjalistycznej transformacji ustrojowej było – i jest nadal – przekonanie, iż przejście do gospodarki rynkowej przyczyni się do większej efektywności ekonomicznej i rychło pociągnie za sobą tempo wzrostu nie tylko wyższe niż w czasach centralnego planowania, ale także wyższe aniżeli w rozwiniętych gospodarkach rynkowych.** Tak się dotychczas – pomimo upływu już 13 lat transformacji – nie stało. Tak się jednak z czasem stać może, choć – jak pokazują doświadczenia minionych lat – sama transformacja systemu gospodarczego nie jest wystarczająca. Potrzebna jest jeszcze stosowna strategia rozwoju społeczno-gospodarczego.

3. Współczesna faza globalizacji

Globalizacja to historyczny proces liberalizacji i integracji dotychczas funkcjonujących w pewnej mierze w odosobnieniu rynków towarów, kapitału i siły roboczej w jeden rynek światowy. W „pewnej mierze”, gdyż nawet na pozór całkowicie od

¹⁴ Wskaźnik ten jest zróżnicowany dla poszczególnych regionów i państw. W dziewięciu gospodarkach Europy Środkowowschodniej (Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry), wzrost gospodarczy po trzyletnim okresie transformacyjnej recesji rozpoczął się już w roku 1993. W rezultacie PKB osiągnął w 2000 roku 107 procent wielkości z roku 1989. W kolejnych sześciu krajach Europy Południowowschodniej (Albania, Bośnia-Hercegowina, Bułgaria, Jugosławia, Macedonia i Rumunia) recesja trwała cztery lata, rozpoczynając się jeszcze w 1989 roku. Tam też – w rezultacie dużo głębszego załamania aktywności gospodarczej – poziom PKB w roku 2000 sięgnął zaledwie 73 procent wielkości z roku 1989. Natomiast dla 12 gospodarek Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), czyli Armenii, Azerbejdżanu, Białorusi, Gruzji, Kazachstanu, Kirgistanu, Mołdowy, Rosji, Tadżykistanu, Turkmenistanu, Ukrainy i Uzbekistanu) wskaźnik ten wyniósł 61 procent, między innymi i z tej przyczyny, że kraje te, przeciętnie licząc, wróciły na ścieżkę wzrostu dopiero w roku 1996, po pięcioletniej recesji w okresie 1991-95 (EBRD 2001).

¹⁵ W tej grupie ujęte są także nowe państwa członkowskie, które przystąpiły do tej organizacji w latach 90., w tym cztery państwa posocjalistyczne (Czechy, Polska, Słowacja i Węgry). Ich relatywne znaczenie w PKB całego ugrupowania jest jednak tak znikome (odpowiednio 0,5; 1,3; 0,2 i 0,5 procent), że występujące tam tendencje rozwojowe minimalnie rzutują na ogólne tempo wzrostu OECD. Gdyby nawet pominąć te kraje w

siebie oddzielone narodowe czy regionalne organizmy gospodarcze są jakoś bezpośrednio lub pośrednio powiązane, a przepływy strumieni ekonomicznych i finansowych pomiędzy nimi zawsze mają miejsce, choćby na ograniczoną skalę. W odniesieniu do poszczególnych rynków liberalizacja i postępująca w ślad za nią integracja mają przy tym różny zakres i intensywność.

Inaczej jest w przypadku rynku dóbr, inaczej zaś w odniesieniu do usług, z których wiele ze względu na swoją specyficzną formę nie może być przedmiotem transakcji na rynku światowym, ponieważ muszą zostać skonsumowane na miejscu, w chwili świadczenia. Inaczej jest w przypadku przepływów kapitałowych, które kierują się innymi regułami niż prosty transfer towarów. Inaczej wreszcie jest w odniesieniu do siły roboczej, której międzynarodowe transfery są jak dotychczas w najmniejszym stopniu zliberalizowane, nie tylko ze względów ekonomicznych, ale także kulturowych i *stricte* politycznych, choć oficjalnie – poza ekstremistycznymi ruchami politycznymi w rodzaju partii Haidera w Austrii czy Le Pena we Francji – nie jest to głośno przyznawane¹⁶.

Oczywiście, zakres integracji rynków był różny w różnych historycznych fazach procesu globalizacji (Frankel 2001). Różne są przy tym podziały globalizacji na poszczególne okresy. Wydaje się, że można nawet mówić o jej permanentnym charakterze, gdyż globalizacja – a więc zakres zliberalizowania i zintegrowania poszczególnych rynków produktów oraz rynków regionalnych – pogłębia się cały czas, aczkolwiek dokonuje się to z różnym natężeniem i długimi nieraz przerwami czy wręcz cofaniem koła historii, jak choćby w latach 1914-45. W toku tak rozumianej permanentnej globalizacji wyodrębnić można trzy szczególne ekspansywne fazy (Kołodko 2001b i 2001c):

- **globalizację okresu wielkich odkryć geograficznych** (XVI i pierwsza połowa XVII wieku);
- **globalizacją okresu wielkich odkryć naukowo-technicznych** (druga połowa XVIII i XIX wiek);

obliczeniach, to i tak tempo wzrostu PKB pozostałych krajów OECD w dekadzie lat 90. – w zaokrągleniu do dziesiątej części punktu procentowego – wynosiłoby średnio rocznie około 2,5 procenta.

¹⁶ Dla ilustracji można tu przytoczyć przykłady z różnych zakątków światowej gospodarki – od wręcz wrogiego traktowania azjatyckich imigrantów w Australii i ekspediowania ich w rejon wysp Południowego Pacyfiku, poprzez wydalanie siłą nielegalnych przybyszów z Hongkongu z powrotem do Chin, czy też wprowadzanie rygorystycznych ograniczeń wizowych dla obywateli WNP podróżujących do „bratnich” do niedawna krajów Europy Środkowowschodniej, aż po twarde limity imigracyjne dla mieszkańców Ameryki Środkowej usiłujących przedostać się do Ameryki Północnej. Oczywiście, ograniczenia te są daleko mniejsze – a niekiedy żadne lub wręcz zastępowane zachętami materialnymi – w przypadku wysoko wykwalifikowanej, deficytowej siły roboczej, na którą występuje duży popyt w krajach rozwiniętych. Tak było, przykładowo, w okresie boomu tzw. nowej gospodarki w USA, kiedy to wprowadzano szereg ułatwień służących przyciągnięciu fachowców z

- **globalizacją okresu wielkich odkryć wirtualnych** (ostatnie ćwierćwiecze).

Z kolei Bank Światowy wyodrębnia trzy fazy globalizacji. Pierwsza to lata 1870-1914, druga to okres 1950-80 i trzecia to lata współczesne, po roku 1980 (World Bank 2002a). Podział ten budzi jednak poważne wątpliwości z dwu powodów. Po pierwsze, pomija całkowicie wcześniejsze – sprzed roku 1870 – nasilenia międzynarodowych powiązań ekonomicznych i interakcję pomiędzy wielu regionalnymi i narodowymi rynkami oraz wynikające z tego zmiany jakościowe. Po drugie, nie sposób uznać lat 1950-80 za „drugą fazę globalizacji”, gdyż – co skądinąd raport Banku Światowego sam podkreśla – polegała ona na integracji rynków krajów wysoko rozwiniętego kapitalizmu, czyli Ameryki Północnej, Europy Zachodniej i Japonii. To dużo, ale dużo za mało, aby uznać ten obszar za „globalną gospodarkę”¹⁷. Poza ramami tamtych procesów integracyjnych pozostawały przecież olbrzymie obszary globu – zarówno ten „drugi świat”, czyli socjalistyczna gospodarka centralnie planowana, jak i ten „trzeci świat”, czyli kraje rozwijające się.

Można wyróżnić **sześć charakterystycznych cech współczesnej fazy globalizacji**. Po pierwsze, skutek znaczącej redukcji barier celnych¹⁸ **szybko – prawie dwukrotnie szybciej niż produkcja – rosną obroty światowego handlu**. O ile w latach 1965-99 globalny światowy PKB rósł w przeciętnym tempie 3,3 procent, to wartość eksportu (a więc w kontekście całego świata także importu) zwiększała się o 5,9 procent¹⁹. Najszybciej przy tym rozwijał się handel zagraniczny krajów właśnie z grupy MGC – na przykład w grupie gospodarek Azji Wschodniej i regionu Pacyfiku o 10,1 procent średniorocznie, choć i w przypadku niektórych gospodarek zaliczanych do grupy LGC jego dynamika jest wyższa aniżeli dochodu narodowego (World Bank 200c). W rezultacie w trakcie trzech ostatnich dekad udział tych krajów w światowym handlu zwiększył się z 19 procent w roku 1971 do około 30 procent w roku 2001²⁰. Co więcej, korzystnie zmienia się struktura eksportu. O ile w

zakresu konstrukcji i obsługi komputerów oraz Internetu, wykształconych gdzie indziej, zwłaszcza w Indiach i Chinach, ale także w niektórych krajach posocjalistycznej transformacji.

¹⁷ Ta grupa wysoko rozwiniętych krajów – choć zamieszkiwana jedynie przez 15 procent ludności świata – wytwarza 57 procent globalnego dochodu, a jej udział w światowym eksporcie dóbr i usług wynosi ponad 75 procent. Jednakże pomimo swego decydującego wpływu na globalną gospodarkę bynajmniej nie jest to jeszcze cały świat.

¹⁸ Podczas ostatnich kilkunastu lat – od połowy dekady lat 80. – taryfy celne zostały zredukowane o około 10 procent w gospodarkach LGC i o około 33 procent w przypadku MGC.

¹⁹ Tej długofalowej tendencji nie przekreśla stagnacja wolumenu obrotów światowego handlu w latach 2001-02, która jest zjawiskiem przejściowym, podobnie jak przyhamowanie tempa wzrostu w latach 2000-01. Światowa Organizacja Handlu (WTO) szacuje, że obroty globalnego handlu spadły w roku 2001 o około 1 procent i o tyle mniej więcej zwiększają się w roku 2002, wracając do poziomu już osiągniętego w roku 2000.

²⁰ Warto podkreślić, że spośród 20 państw z relatywnie najwyższą – przekraczającą 50 procent – relacją wartości obrotów handlu zagranicznego do PKB, znajdują się zaledwie cztery kraje wysoko rozwinięte, a mianowicie Belgia, Irlandia, Luksemburg i Singapur. W grupie tej są też trzy państwa posocjalistyczne: Czechy, Estonia i Słowacja.

roku 1980 tylko 20 procent eksportu krajów mniej zaawansowanych stanowiły przetworzone artykuły przemysłowe, to obecnie wskaźnik ten przekracza już 80 procent (IMF 2000a).

Po drugie, abstrahując od przejściowych zaburzeń wywołanych serią kryzysów finansowych z przełomu ostatnich dziesięcioleci, **systematycznie zwiększają się strumienie przepływu kapitału**. Trzy dekady temu transfer kapitału z krajów bogatych do mniej zaawansowanych wyniósł niecałe 28 miliardów dolarów, a w roku 1997 – rekordowym jak dotychczas – był 11 razy większy i sięgnął 306 miliardów dolarów²¹. W szczególności eksplozji doznały przepływy prywatnego kapitału portfelowego – ze śladowej wielkości 10 milionów dolarów w roku 1970 do rekordowej sumy 103 miliardów dolarów w roku 1996 (World Bank 2002a).

Po trzecie, **migracje ludności**. Aczkolwiek współczesna wędrówka ludów nie jest tak znacząca, jak w okresie 1870-1910, kiedy to aż około 10 procent ludności świata na stałe zmieniło miejsce swego pobytu, to jednak dokonuje się ona na ekonomicznie znaczącą skalę. I tak w minionym bez mała czterdziestoleciu – od roku 1965 – liczba pracowników, którzy znaleźli zatrudnienie poza krajem swego urodzenia, prawie się podwoiła. Ciekawe przy tym jest to, że najwięcej migracji dokonuje się pomiędzy krajami mniej zaawansowanymi w rozwoju, a nie z nich do krajów bogatych.

Po czwarte, **rozprzestrzenianie się nowych technologii**, a zwłaszcza promieniowanie wokół rewolucji naukowo-technicznej związanej z technikami komputerowymi i Internetem (ang. *information and computer technologies* – ICT). Na naszych oczach rodzi się i rozwija gospodarka oparta na wiedzy (Koźmiński 2002), co ma także swoje poważne implikacje dla krajów szukających sposobów na doganianie państw wyżej rozwiniętych. Postęp ten dotyczy przy tym nie tylko „twardych” technologii wytwarzania, ale również nowych metod zarządzania i marketingu, co znakomicie podnosi wydajność pracy, a tym samym tempo wzrostu produkcji.

²¹ Z punktu widzenia przepływu kapitału – zwłaszcza inwestycji bezpośrednich – swoją specyfikę mają posocjalistyczne gospodarki, które w latach 1990-2001 oficjalnie zaabsorbowały ich ponad 150 miliardów dolarów, z czego najwięcej, bo aż prawie 60 miliardów – Polska. W tym też okresie sama bezpośrednio zainwestowała zagranicą – głównie w sąsiednich republikach poradzieckich – niespełna 600 milionów dolarów, a więc sto razy mniej. Podobne proporcje można dostrzec w innych – poza Rosją – krajach regionu. Natomiast wśród innego typu wyłaniających się rynków są kraje, które już niekiedy same więcej inwestują zagranicą, niż z niej otrzymują, na przykład Hongkong czy Korea Południowa. W przypadku zaś posocjalistycznych wyłaniających się rynków ze względu na brak kapitałów transfer inwestycji bezpośrednich jest w zasadzie jednokierunkowy – płyną one do tych krajów. Oczywiście z wyjątkami, zwłaszcza gdy ma miejsce wywóz i ucieczka kapitału, jak na przykład w Rosji w latach 90. czy też w przypadku oszukańczych piramid finansowych w Albanii w latach 1996-98.

Po piąte, niezbywalnym elementem współczesnej fazy globalizacji jest **posocjalistyczna transformacja systemowa**. Bez włączenia tego olbrzymiego obszaru świata, zamieszkałego przez ponad czwartą część ludzkości, z istoty rzeczy nie można by mówić o globalizacji. Z jednej strony działa ona jako katalizator procesu przechodzenia do gospodarki rynkowej w byłych krajach o gospodarce centralnie planowanej, z drugiej zaś transformacja dopełnia proces globalizacji, czyniąc go kompletnym. **Globalna gospodarka to globalny rynek** (Hutton i Giddens 2000; Kołodko 2002c) **i jako taki może on mieć tylko i wyłącznie charakter kapitalistyczny**. Włączenie się do jej głównego nurtu krajów Europy Środkowowschodniej, WNP, Chin i Indochin²² wymaga zatem ich uprzedniego przekształcenia w otwarte i zliberalizowane gospodarki rynkowe.

Po szóste wreszcie, radykalnym przekształceniom struktur i instytucji finansowych oraz gospodarczych towarzyszą daleko idące **zmiany kulturowe i polityczne**. Dzięki większemu niż w przeszłości otwarciu na przepływ nie tylko ludzi, ale przede wszystkim idei – także wskutek eksplozji Internetu, który nie poddaje się biurokratycznej i politycznej kontroli – świat zaiste się skurczył i w coraz większym stopniu staje się „globalną wioską”. Zarazem poszerzył się on na wielką skalę poprzez stworzenie nowych olbrzymich przestrzeni wirtualnych, w których jak w tyglu kotłują się rozmaite nurty kulturowe, z jednej strony, i rodzą się nowe formy aktywności gospodarczej – z drugiej (Kołodko 2001e, Zacher 2001).

Tak zdefiniowana i scharakteryzowana **globalizacja wydaje się procesem nieodwracalnym**. Ale czy tak doprawdy jest? Z punktu widzenia niebywałego przyspieszenia informacji i potaniaenia transportu oraz komunikacji – tak. Nie da się w żaden sposób cofnąć postępu technologicznego i eksplozji kompleksu ICT, co faktycznie w ciągu jednego pokolenia – na naszych oczach – zmieniło oblicze świata.

Na jakie? Otóż niejednorodne, gdyż globalizacja pociąga za sobą nie tylko pozytywne zmiany. Utrzymywanie, a na niektórych obszarach narastanie nierówności społecznych (Dollar 2001), kryzysy finansowe i ich rozprzestrzenianie się na inne fragmenty gospodarki światowej (w tym także na gospodarki o w miarę zdrowych fundamentach i silnych instytucjach), zamieranie w wielu krajach o mało konkurencyjnych przemysłach tradycyjnych gałęzi wytwórczości i, w ślad za tym, narastanie bezrobocia i biedy – to tylko niektóre z cieni globalizacji. Rzuca ona ich więcej, nie tylko na płaszczyźnie ekonomicznej i społecznej, ale także politycznej i nawet militarnej. Skrajnym przykładem może tu być zagrożenie

²² Oczywiście, do krajów posocjalistycznych trzeba także zaliczyć Mongolie, której te spostrzeżenia i uogólnienia również dotyczą, chociaż najczęściej pomijana jest ona w przytaczanych danych statystycznych ze względu na swoje nieistotne znaczenie w gospodarce światowej.

międzynarodowym terroryzmem, który *notabene* może być postrzegany jako prywatyzacja wojen i konfliktów militarnych, czy też wymknięcie się światowego handlu bronią spod kurateli tradycyjnych mocarstw i kontrolowanych przez nie organizacji międzynarodowych, jak chociażby ONZ i WTO.

Dlatego też z góry **nie można wykluczyć cofnięcia się już osiągniętego stopnia zaawansowania globalizacji**. Podobne przypadki zdarzały się w historii, choćby po roku 1914, kiedy to też wydawało się, że ówczesna faza globalizacji utorowała sobie nieodwołalnie drogę. Tak więc o ile postępu technologicznego zahamować się nie da, to dalszą liberalizację handlu i przepływów kapitałowych – a także, co ważne, możliwości coraz mniej skrepowanej migracji siły roboczej – zatrzymać można. Zagrożenie nawrotem fali protekcjonizmu nie jest iluzoryczne i *a priori* takiego niebezpieczeństwa nie można wykluczyć²³. Oznaczałoby to automatycznie przyhamowanie globalizacji – z wszystkimi tego skutkami, także w postaci utraty szans, jakie stwarza ona wielu narodom na odrabianie zaległości w poziomie rozwoju.

Nadal przy tym patrzymy na gospodarkę światową przez pryzmat krajów, na które się ona dzieli. Nie tylko z powodu dostępności odpowiednio zagregowanych danych statystycznych – a stąd i możliwości dokonywania odpowiednich analiz porównawczych – ale nade wszystko ze względu na dominację tradycyjnego sposobu myślenia. I chociaż lepiej byłoby od teraz mówić już nie o krajach i gospodarkach narodowych, ale o różnych regionach coraz bardziej zintegrowanej gospodarki światowej, to przez długi jeszcze czas królować będzie takie właśnie tradycyjne, „narodowe” podejście. Dodatkowo nakłada się na nie postrzeganie globalnej gospodarki w wyraźnym podziale na gospodarki dojrzałe ustrojowo i dopiero „wyłaniające się rynki”.

4. Wyłaniające się rynki

Pojęcie „wyłaniającego się” rynku (ang. *emerging markets*) albo – jak chcą inni – „wschodzącego” nie jest ostre. Inaczej przy tym odczytuje się je tam, gdzie się zrodziło, czyli w bogatych krajach wysoko rozwiniętego kapitalizmu (Mobius 1996; Garten 1998; Gilpin 2001), inaczej natomiast w krajach, do których bezpośrednio się odnosi. Jest to grupa zarazem i liczna, i niejednorodna, z wyraźnym trzonem i rozmytymi brzegami. Łatwiej jednoznacznie określić, co nie jest tzw. wyłaniającym się rynkiem, niż co nim jest. Można by powiedzieć, że

²³ W pewnym sensie to zagrożenie cały czas jest faktem. Nawet Bank Światowy uważa, że według powściągliwych szacunków praktyki protekcjonistyczne uprawiane tylko przez kraje bogate kosztują kraje

z pewnością „wyłaniającym się” rynkiem – z definicji – nie są ani te wysoko rozwinięte gospodarki rynkowe, które już dawno powstały jako dojrzałe instytucjonalnie organizmy, ani też te kraje, które jeszcze nie poczęły się rozwijać jako gospodarki rynkowe. Poza tą grupą znajdują się zatem wszystkie państwa bogate i zarazem w pełni instytucjonalnie dojrzałe. Obejmuje ona stare – poza Turcją – państwa członkowskie OECD oraz kilka krajów, które w ostatnich dekadach osiągnęły wysoki poziom rozwoju, włączając się przy okazji szerokim frontem do światowego obiegu gospodarczego i liberalizując regulację swoich organizmów gospodarczych.

Do dyskusji pozostaje kwestia, czy każdy kraj relatywnie bogaty wyłączyć można od razu przed nawias „wzschodzących” rynków. A może też – ze względu na specyficzny charakter systemu ekonomicznego, a więc niepełną wciąż dojrzałość instytucji rynkowych, w tym ograniczenia w swobodnej konkurencji i liberalnej deregulacji – w grupie tej nadal trzeba postrzegać niektóre arabskie kraje zasobne w ropę naftową i wyłącznie z tej przyczyny cieszące się relatywnie wysokim poziomem rozwoju? Czy zaiste na przykład Katar albo Zjednoczone Emiraty Arabskie, z PKB na mieszkańca (według PPP) odpowiednio w wysokości około 19 i 17 tysięcy dolarów, są bardziej dojrzałymi gospodarkami rynkowymi – już „wyłonionymi” – czy też dzięki szczęśliwemu zrządzeniu losu w postaci wartościowych zasobów naturalnych po prostu są krajami bogatszymi niż na przykład Chile albo Węgry? Wydaje się przeto, że po tej stronie spektrum o kwalifikacji kto jest, a kto nie rozwiniętym rynkiem, decydować powinna nie tyle zamożność, ile dojrzałość rynkowych instytucji.

Na przeciwległym biegunie listy krajów, które z pewnością nie mogą być zaliczane do „wyłaniających się” rynków, znajdują się cztery typy gospodarek. Pierwsza – w związku z posocjalistyczną transformacją zupełnie już schyłkowa – to ortodoksyjne państwa socjalistyczne, jak Korea Północna i Kuba. Druga to państwa na własne polityczne życzenie lub wskutek stosowanych wobec nich międzynarodowych sankcji w dużym stopniu odizolowane od szerszych związków zewnętrznych z gospodarką światową, jak Myanmar, Irak czy Libia. Trzecia to państwa upadające, z niefunkcjonalnymi instytucjami, wskutek czego nie tylko nie będące w stanie uczestniczyć w globalnym obiegu gospodarczym, ale nie potrafiące same sobą rządzić, jak na przykład Afganistan i Bośnia-Hercegowina czy też sporo państw afrykańskich, jak Erytrea, Kongo (dawny Zair), Sierra Leone czy Rwanda.

Wreszcie czwarta grupa – i ona jest najważniejsza jako potencjalna kolejna fala „wyłaniających się” rynków – to kraje, które powoli dochodzą do takiej fazy reform

uboższe aż około 100 miliardów dolarów rocznie, czyli dwukrotnie więcej niż wartość pomocy zagranicznej, którą otrzymują (World Bank 2002a).

strukturalnych, liberalizacji i otwarcia, że wkrótce także wobec nich może nastąpić jakościowa zmiana z punktu widzenia korzystania ze swobodnych globalnych przepływów kapitałowych i międzynarodowego wolnego handlu. Do tej grupy można zakwalifikować niektóre opóźnione w transformacji kraje posocjalistyczne, jak Turkmenistan czy Uzbekistan, a także stojące w obliczu głębszych reform ekonomicznych i politycznych państwa dawnego „trzeciego świata”, jak Algieria czy Iran, oraz kraje wychodzące z zamętu wojen domowych i militarnych konfliktów etnicznych, jak niedawno Gwatemala i Jemen czy też ostatnio – miejmy nadzieję – Angola i Wschodni Timor.

Niestety, we współczesnym świecie zachodzą też procesy przeciwstawne. Gospodarki, które – wydawało się – już były w fazie „wyłaniania się” ich rynków, mogą cofnąć się w tym procesie. Dotyczy to przede wszystkim państw wikłających się – niekiedy dość niespodziewanie – w destrukcyjne konflikty polityczne i militarne na podłożu najczęściej etnicznym, ale nie tylko. Jako przykłady można tu podać chociażby Kirgistan i Nepal w Azji, Madagaskar i Zimbabwe w Afryce czy też Haiti i Kolumbię w Ameryce.

Tak więc generalnie biorąc **o tym czy coś jest, czy też nie „wyłaniającym się” rynkiem, decyduje dojrzałość instytucji**, czyli reguł rynkowej gry ekonomicznej – prawa i kultury – oraz organizacji wymuszających stosowanie się do tych reguł. Z jednej strony można jeszcze nie zasługiwać na to, aby zostać uznanym za „wschodzący rynek”, z drugiej zaś można być rynkiem, który dawno już temu dostatecznie się rozwinął od strony instytucjonalnej.

Możliwe wszak jest i takie podejście metodologiczne, że oto wszystkie kraje, których systemy gospodarcze nie mogą być wciąż uznane za w pełni dojrzałe, traktowane będą jako „wyłaniające się” rynki. Wtedy byłyby nim nie tylko Chiny, ale i Irak, nie tylko Polska, ale i Białoruś, nie tylko Południowa Afryka, ale i Libia, nie tylko Meksyk, ale i Kuba. Jest to przeto bardziej sprawa konwencji przyjętej podczas klasyfikacji niż ostrych podziałów merytorycznych. Nie to zresztą jest najważniejsze i nie ma konieczności sprzeczać się, czy Singapur i Słowenia to wciąż jeszcze „wyłaniające się” rynki, jak chcą tego globalni inwestorzy²⁴, albo o to czy Pakistan i Kazachstan to już rynki „wyłaniające się”, aczkolwiek nie tak szybko, jak chciałyby tego transnarodowe korporacje i rządy najbardziej rozwiniętych gospodarek.

²⁴ W analizach międzynarodowych niektóre kraje są zaliczane czasami do dwu kategorii naraz. Przykładowo Hongkong, Korea Południowa, Singapur i Tajwan są od kilku lat traktowane przez Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy jako kraje rozwinięte (ang. *advanced economies*), podczas gdy banki inwestycyjne zaliczają je nadal w poczet wyłaniających się rynków.

Istotne jest, jak interpretować kategorię „wyłaniające się rynki” i jakie to ma teoretyczne, a nade wszystko pragmatyczne implikacje? Czy z faktu, że jest się rynkiem „wzrostowym” wynika coś dla rozwoju społeczno-gospodarczego, a zwłaszcza dla perspektyw przyspieszenia tempa wzrostu, co nas tutaj najbardziej interesuje? Otóż tego między innymi dotyczą dwie interpretacje kategorii „wyłaniający się rynek” – przedmiotowa i podmiotowa.

Z punktu widzenia krajów rozwiniętych (instytucjonalnie) i bogatych (materialnie) „wyłaniające się” rynki są traktowane przedmiotowo. Jest to dla nich kolejny segment poszerzającego się obszaru gospodarki globalnej. „Wyłaniając się” otwiera się ona na ich penetrację poprzez umożliwienie lokowania tam z zyskiem wolnych kapitałów i sprzedaż swoich towarów, a także pozyskiwania zasobów, w tym relatywnie taniej siły roboczej. W ten sposób „wyłania się” – i globalizuje – dodatkowy popyt, którego zaspokajanie staje się teraz już możliwe, znikają bowiem wcześniejsze bariery polityczne, ekonomiczne i finansowe w dostępie do tych regionów świata.

Przy takim podejściu nie tyle troska o społeczno-gospodarczy rozwój „wyłaniającego się” rynku jest ważna, ile chęć poszerzenia własnych możliwości ekspansji i pomnażanie bogactwa krajów już zamożnych. Rozwój natomiast ma tylko o tyle znaczenie, o ile sprzyja dalszej ekspansji na konkretny rynek zbytu. Innymi słowy, przy takim przedmiotowym podejściu szybkie tempo wzrostu gospodarczego „wyłaniającego się” rynku nie jest samoistnym, nadrzędnym celem, ale tylko instrumentalnie traktowanym środkiem do realizacji celów innych, silniejszych podmiotów w globalnej grze gospodarczej – zarówno wysoko gospodarczo rozwiniętych państw, jak i wielkich korporacji transnarodowych.

Z kolei „wyłaniające się” rynki – które, jak skądinąd wiemy, same nie wpadły na pomysł, aby tak się nazwać – widzą sprawę głęboko odmiennie. Z ich punktu widzenia rzecz nie w tym, że oto wyłania się na ich rodzimym podwórku dodatkowe miejsce zbytu dla kapitałów i towarów pochodzących z innych, bogatszych i bardziej zaawansowanych w rozwoju krajów, ale w tym, iż szybko **dojrzewają ich własne systemy ekonomiczne, co prowadzi do wyłonienia się pełnokrwistych gospodarek rynkowych.** Przy takim ujęciu rzecz polega zatem nie na tym, że oto dla innych pojawia się nowy rynek zbytu, lecz na rodzeniu się nowego, rynkowego systemu gospodarczego – zliberalizowanego instytucjonalnie i sukcesywnie, z korzyścią dla siebie, otwierającego się na coraz szersze kontakty zewnętrzne.

System ten powinien zapewnić wyższy poziom efektywności i szybsze tempo wzrostu produkcji, a w konsekwencji także wyższy standard życia społeczeństwom krajów

określanych jako „wyłaniające się rynki”. Chodzi zatem bardziej o wyłanianie się gospodarek rynkowych, a nie rynków jako takich. A to jest istotne rozróżnienie, tu bowiem celem jest szybki wzrost, a środkiem doń prowadzącym – tworzenie silnej instytucjonalnie i otwartej gospodarki rynkowej. Z samego jednak faktu, że jakiś kraj można zakwalifikować do grupy wyłaniających się rynków, bynajmniej nie wynika jeszcze, iż jest to gospodarka rozwijająca się. Aby tak się działo, spełnionych musi być wiele warunków.

5. Zróżnicowanie poziomów rozwoju i niwelowanie dystansu

Jak rozumieć zatem odrabianie zaległości w rozwoju? Na czym ma ono polegać i kto wobec kogo ma niwelować istniejące różnice? Czy chodzi o to, aby Kanada dogoniła USA, a Europa Wschodnia Zachodnią, czy też może i o to, że Afryka ma doścignąć Azję Południowo-Wschodnią? I Europę też? Jakie zatem są uwarunkowania i implikacje tegoż „doganiania”? Aby odpowiedzieć na te pytania, warto sobie wpierw uzmysłowić punkt startu, w którym znalazła się gospodarka światowa na początku XXI wieku. Różne jej regiony znajdują się na jakże różnych szczeblach rozwoju.

W dotychczasowej historii jedne gospodarki radziły sobie lepiej, inne gorzej. Podczas kilku ostatnich dekad niektóre kraje odnotowały niebagatelny wzrost, inne drepczą w miejscu albo wręcz cofają się w poziomie gospodarczym. W rezultacie występuje **olbrzymie zróżnicowanie poziomu rozwoju poszczególnych krajów i regionów, a tym samym mamy do czynienia z wielkim dystansem, jaki niwelować muszą kraje gospodarczo mniej zaawansowane**. Nie powinno przy tym ulegać wątpliwości, że w większości przypadków dystans ten jest nie odrobienia. Ale nie powinno też wzbudzać wątpliwości i to, że dla niektórych wyłaniających się gospodarek rynkowych – w tym dla kilku państw posocjalistycznych – dogonienie krajów wysoko rozwiniętych leży w zasięgu ich możliwości (Kołodko 2001d i 2002b).

Potencjalne niwelowanie dystansów rozwojowych trzeba przy tym postrzegać na wielu płaszczyznach. Nie chodzi przecież o doganianie przez Sierra Leone poziomu PKB Luksemburczyków, którzy przez tydzień roboczy wytwarzają w ujęciu wartościowym tyle, co mieszkańcy Sierra Leone przez dwa lata. Nie chodzi też o to, aby USA zostało prześcignięte przez Honduras, ale o to, aby ten i inne kraje Ameryki Środkowej i Karaibów rozwijały się szybciej niż bogaty sąsiad z północy, wrywając się z czasem z kręgu zacofania i biedy. Podobnie można tę kwestię widzieć w odniesieniu do Ukrainy i Niemiec, Wietnamu i Japonii, Filipin i Malezji, Sudanu i Egiptu czy też Papui-Nowej Gwinei i Australii.

Dalej, niwelowanie różnic należy widzieć nie tylko, a nawet nie przede wszystkim w wymiarze globalnym, lecz regionalnym. Wpierw gonić trzeba bliskich sąsiadów, którym już udało się osiągnąć relatywnie wyższy poziom rozwoju. **W otoczeniu każdego kraju znajdują się inne, wyżej rozwinięte gospodarki i zmniejszanie dystansu rozwojowego wobec nich powinno być jednym ze strategicznych celów polityki gospodarczej.** Zwłaszcza jeśli są to państwa leżące obok siebie, jak na przykład Haiti i dużo lepiej sobie radząca Dominikana²⁵, Kostaryka, która rozwija się znacznie szybciej niż sąsiednia Nikaragua, Uganda, która radzi sobie o wiele lepiej niż Tanzania, czy też Tajlandia, która znakomicie zdystansowała Laos. Te i wiele podobnych przypadków dowodzi, że obecne różnice występujące w poziomie rozwoju są nie tylko funkcją pozycji geograficznej czy stojących do dyspozycji poszczególnych krajów zasobów naturalnych, ale najczęściej jest to następstwo wydolności systemu gospodarczego i jakości realizowanej w poszczególnych krajach polityki rozwoju²⁶.

Obserwację tę można odnieść także do państw posocjalistycznych, pośród których wcześniej występujące zróżnicowanie poziomów rozwoju zmieniło się podczas pierwszych kilkunastu lat transformacji wielokierunkowo, a to ze względu na różną głębokość i długotrwałość transformacyjnej recesji (Kołodko 2000a; Blejer i Skreb 2001; EBRD 2002). I tak jeśli Polska chce się wyemancypować, to musi wpierw gonić Czechy i Węgry²⁷, a Uzbekistan z kolei winien wpierw dorównać poziomem rozwoju Kazachstanowi i Rosji²⁸, aby potem zmierzać jeszcze dalej.

Jest wszak politycznie i psychologicznie zrozumiałe, że na przykład Turkmenistan zapatrzony jest przede wszystkim w niedaleką i kulturowo bliską mu Turcję, Węgry w sąsiednią Austrię, Estonia w Finlandię, Polska w Niemcy, a Macedonia w Grecję. Dystanse do odrobienia w każdym z tych przypadków są różne. Najmniejszy w odniesieniu do Turkmenistanu, którego PKB na mieszkańca (według PPP) wynosi około 50 procent poziomu tureckiego. Stosowny wskaźnik dla Węgier i Austrii to 45 procent, przy porównaniu Estonii i

²⁵ Chociaż Dominikana i Haiti dzielą między siebie tę samą wyspę, to w tym pierwszym kraju PKB wzrósł w latach 90. o 82, w drugim zaś spadł o 11 procent (ECLAC 2001).

²⁶ W długiej perspektywie czasowej system gospodarczy jest także następstwem prowadzonej polityki, aczkolwiek w krótkim okresie może być dla jej skuteczności poważnym ograniczeniem. To zresztą jest jedną z istotnych cech odróżniających rynki wschodzące od dojrzałych.

²⁷ PlanEcon (2001b) wycenia PKB (w ujęciu PPP, w cenach roku 2000) na mieszkańca Polski, Węgier i Czech na rok 2002 odpowiednio w wysokości około 8.300; 11.800 i 13.400 dolarów. Bank Światowy z kolei ocenia węgierski i czeski dochód odpowiednio o 32 i 53 procent wyżej niż polski.

²⁸ PlanEcon (2001a) szacuje PKB na mieszkańca (w ujęciu PPP, w cenach roku 1995) w tych trzech krajach w roku 2002 odpowiednio na około 2.700 oraz 3.550 i 5.625 dolarów.

Finlandii wynosi on 37 procent, a dla Polski i Niemiec 35 procent. Najgorzej natomiast jest w przypadku Macedonii i Grecji, gdzie relacja ta sięga zaledwie 24 procent²⁹.

Dodajmy, że nie chodzi nam w tych rozważaniach o wyrównywanie poziomu w obrębie już wysoko rozwiniętych gospodarek, co skądinąd też jest interesującym zagadnieniem. Aby dorównać USA wielkością PKB na mieszkańca (w ujęciu PPP), w Kanadzie musiałby on zwiększyć się o 25 procent. Tymczasem w ostatnich latach tempo wzrostu utrzymuje się w obu krajach na zbliżonym poziomie, przede wszystkim ze względu na silnie sprzężone z sobą fazy cyklu koniunkturalnego. Aby z kolei Korea Południowa dorównała Japonii, PKB na głowę musiałby zwiększyć się o 62 procent. Jeśli Nowa Zelandia chce osiągnąć jego wielkość taką samą, jaka przypada na jednego Australijczyka, to jej PKB musi skoczyć w górę o 35 procent³⁰. Aby Austria osiągnęła poziom Szwajcarii, dochód *per capita* musi powiększyć się z kolei o 17 procent, a dla Portugalczyków porównujących się z Hiszpanami stosowny przyrost musiałby wynieść już tylko 12 procent.

Dodać warto, że **zredukowanie nawet do zera dystansu w odniesieniu do wielkości dochodu na mieszkańca bynajmniej nie oznacza jeszcze zniwelowania różnic w standardzie życia**, gdyż ten jest funkcją nie tylko bieżącego strumienia dochodów, ale także nagromadzonych – niekiedy przez wieki – zasobów³¹. Widać to na przykładzie chociażby Finlandii i sąsiedniej Szwecji, która przez wieki była krajem zamożniejszym, w jakiejś mierze także dzięki eksploatacji swego wschodniego sąsiada. Obecnie – dopiero od przełomu ostatnich dekad – Finlandia cieszy się poziomem PKB na mieszkańca (według PPP) w wysokości 105 procent przeciętnej dla wszystkich krajów OECD, podczas gdy w Szwecji

²⁹ Przytoczone wskaźniki dla par krajów: Turkmenistan-Turcja oraz Macedonia-Grecja (dane dotyczą roku 2000) należy potraktować z niezbędną ostrożnością. Są to bowiem relacje PKB na mieszkańca (według PPP) oszacowane nieco innymi metodami – przez OECD dla Grecji (16 tysięcy dolarów) i Turcji (6.800 dolarów) (OECD 2001) oraz przez PlanEcon dla Macedonii (3.900 dolarów) (PlanEcon 2001b) i Turkmenistanu (3.400 dolarów) (PanEcon 2001a).

³⁰ Tak się jednak składa, że w ostatnich kilkunastu latach gospodarka Australii rozwija się szybciej i jeszcze bardziej dystansuje się wobec Nowej Zelandii, średnie roczne bowiem tempo wzrostu PKB w tym pierwszym kraju wyniosło w latach 1990-2002 aż 4,2 procent, a w tym drugim tylko 3,0 procent.

³¹ Wartość rzeczywistej konsumpcji zależy zarówno od bieżących dochodów, jak i stopnia korzystania z nagromadzonego majątku konsumpcyjnego. Dodać też trzeba, że standard życia jest pojęciem daleko szerszym niż konsumpcja – nawet w ujęciu tzw. konsumpcji realnej (Pohorille 1982) – i zależy od wielu innych czynników, między innymi ogólnego poziomu oświaty i kultury, stanu zdrowotności, bezpieczeństwa publicznego i stanu środowiska naturalnego. Próba mierzenia takiego standardu są „wskaźniki rozwoju społecznego” (Human Development Index – HDI) szacowane przez Agencję ONZ ds. Rozwoju (UNDP 2001). Warto podkreślić, że z punktu widzenia zróżnicowania HDI dystans dzielący posocjalistyczne wyłaniające się gospodarki rynkowe od krajów bogatych jest wyraźnie mniejszy aniżeli w przypadku porównywania wielkości PKB na jednego mieszkańca (Kołodko 1999a i 2000a). O ile wśród 50 krajów o najwyższym poziomie dochodu na mieszkańca (według PPP) znajdują się tylko cztery kraje posocjalistyczne (Słowenia, Czechy, Węgry i Słowacja), to wśród pierwszej pięćdziesiątki uszeregowanej pod kątem wielkości HDI jest ich o cztery więcej (Polska, Estonia, Chorwacja i Litwa).

wskaźnik ten wynosi 103 procent (w kwotach bezwzględnych było to w roku 2000 odpowiednio około 24.900 i 24.400 dolarów).

Jeszcze wyraźniej rysuje się skuteczny proces nadrabiania zaległości rozwojowych w przypadku Irlandii, której udało się przekroczyć brytyjski poziom PKB (odpowiednio 25.060 i 24.390 dolarów na mieszkańca według bieżących kursów oraz 28.500 i 23.900 według PPP). Jednakże pod względem poziomu konsumpcji Irlandia pozostaje nadal wyraźnie w tyle. Różnice te wciąż rzucają się w oczy; wystarczy tylko pojechać z Londynu do Dublina, aby przekonać się, że to nie Irlandia, a właśnie Wielka Brytania przez stulecia władała światowym imperium, nad którym nie zachodziło słońce. Spuścizna tamtego okresu zarówno dla regionalnych proporcji podziału bogactwa i dochodów, jak i dla sposobu funkcjonowania globalnej gospodarki do dziś jest zauważalna.

Tak więc przeciętny poziom dochodu narodowego we współczesnym świecie jest niezwykle zróżnicowany, co ilustrują poniższe dane. Z jednej strony zawierają one ranking 70 krajów o dochodzie na głowę szacowanym według parytetu siły nabywczej nie mniejszym niż sześć tysięcy (co odpowiada mniej więcej jednej szóstej obecnemu poziomowi USA), z drugiej zaś strony 20 najbiedniejszych państw świata. Pośród tych pierwszych znajduje się jedynie 12 z 32 (licząc także Chiny i Indochiny) posocjalistycznych gospodarek Europy i Azji. Pośród tych drugich natomiast z grupy krajów posocjalistycznych znalazł się tylko Tadżykistan – najbiedniejszy z wszystkich krajów przechodzących ustrojową transformację³².

³² PlanEcon prognozował PKB (w ujęciu PPP) przypadający na jednego mieszkańca Tadżykistanu w roku 2002 na 1.028 dolarów, podczas gdy według bieżącego kursu walutowego wynosi on tylko 204 dolary (PlanEcon (2001a)). O ile relacja PKB na mieszkańca najbogatszego członka Unii Europejskiej – Luksemburga – i najbiedniejszej gospodarki WNP – Tadżykistanu – wynosi w kategoriach PPP 42:1, to liczona według bieżącego kursu walutowego sięga aż 243:1.

**Tabela 2: Kraje z najwyższym i najniższym poziomem PKB na mieszkańca wg PPP
(USA = 100)**

Najwyższa siła nabywcza

1. Luksemburg	129.2	36. Południowa Korea	48.7
2. USA	100.0	37. Wyspy Bahama	48.6
3. Szwajcaria	90.1	38. Martynika	46.3
4. Norwegia	88.2	39. Barbados	43.9
5. Islandia	85.3	40. Gwadelupa	40.6
6. Brunei	85.1	41. Czechy	40.2
7. Belgia	80.6	42. Bahrajn	39.5
8. Dania	80.2	43. Reunion	38.7
9. Bermudy	79.7	44. Argentyna	37.4
10. Kanada	79.7	45. Węgry	34.6
11. Japonia	78.9	46. Arabia Saudyjska	34.6
12. Austria	77.1	47. Słowacja	32.7
13. Holandia	76.5	48. Mauritius	28.0
14. Australia	74.7	49. Urugwaj	27.4
15. Niemcy	73.7	50. Południowa Afryka	27.3
16. Francja	72.1	51. Chile	26.4
17. Finlandia	70.8	52. Polska	26.3
18. Hongkong	70.7	53. Estonia	25.7
19. Irlandia	70.4	54. Meksyk	25.3
20. Singapur	69.9	55. Kostaryka	24.7
21. Polinezja Francuska	69.6	56. Trynidad i Tobago	24.1
22. Wielka Brytania	69.6	57. Malezja	23.9
23. Euro-12	69.5	58. Chorwacja	22.8
24. Szwecja	69.4	59. Rosja	21.9
25. Włochy	68.9	60. Białoruś	21.6
26. Nowa Kaledonia	66.2	61. Brazylia	21.4
27. Emiraty Arabskie	64.5	62. Botswana	20.5
28. Cypr	59.8	63. Litwa	20.3
29. Izrael	56.6	64. Turcja	20.2
30. Hiszpania	55.9	65. Łotwa	19.5
31. Nowa Zelandia	55.2	66. Rumunia	18.7
32. Makao	53.1	67. Tajlandia	18.6
33. Słowenia	50.3	68. Tunezja	17.9
34. Portugalia	49.7	69. Kolumbia	17.5
35. Grecja	49.5	70. Namibia	17.5

Najniższa siła nabywcza

1. Sierra Leone	1.4	11. Zambia	2.3
2. Tanzania	1.6	12. Nigeria	2.4
3. Kongo-Brazzaville	1.7	13. Kongo	2.5
4. Burundi	1.8	14. Madagaskar	2.5
5. Malawi	1.8	15. Mozambik	2.5
6. Etiopia	1.9	16. Czad	2.6
7. Gwinea-Bissau	2.0	17. Rwanda	2.8
8. Mali	2.3	18. Benin	2.9
9. Niger	2.3	19. Burkina Faso	3.0
10. Jemen	2.3	20. Tadżykistan	3.1

Źródło: Economist 2001.

Wytułszoną czcionką – gospodarki posocjalistyczne.

Zmniejszanie istniejących różnic rozwojowych wymaga przeto wysokiego – wyraźnie wyższego niż w krajach bogatych – tempa wzrostu produkcji. To oczywiste. Warto jednak bliżej sobie uzmysłwić, jakie powinno być zróżnicowanie tego tempa, aby odczuwalnie zniwelować występujące różnice i przynajmniej w niektórych przypadkach z czasem zupełnie zamknąć istniejące luki. **O odrabianiu zaległości w poziomie rozwoju można mówić, kiedy wzrost gospodarczy w danym kraju ma równocześnie trzy cechy, a mianowicie jest:**

- **szybki;**
- **długotrwały;**
- **endogeniczny.**

Kiedy mamy zatem do czynienia z „szybkim wzrostem”? Otóż i to jest pojęciem względnym, gdyż takie samo tempo wzrostu w jednym przypadku – w odniesieniu do określonego kraju lub okresu – może być potraktowane jako szybkie, w innym zaś jest ono wolne. Nie ulega wątpliwości, że na przykład średnioroczny wzrost PKB w latach 90. w USA o 3,3 procent to wzrost bardzo szybki³³. W tym samym czasie PKB sąsiedniego Meksyku zwiększał się w zbliżonym tempie i jest to wzrost wolny, gdyż nie tylko nie sprzyjał niwelowaniu wcześniej już nawarstwionego dystansu, ale wskutek relatywnie słabszej dynamiki w ujęciu *per capita* spowodował jeszcze większe niż uprzednio zróżnicowanie poziomu dochodów³⁴. O ile w dziesięcioleciu 1992-2001 PKB ogółem rósł w Meksyku średniorocznie o 3,2 procent, to w przeliczeniu na głowę mieszkańca tempo wzrostu wynosiło już tylko 1,5 procent. W rezultacie dystans pomiędzy tymi dwiema gospodarkami zwiększył się jeszcze bardziej.

Warto zaznaczyć, że z punktu widzenia dyspersji stóp wzrostu i doganiania krajów rozwiniętych podstawowa różnica między gospodarkami wyłaniającymi się z „trzeciego” i „drugiego”, posocjalistycznego świata dotyczy tego właśnie aspektu. Wystarczy porównać Amerykę Łacińską i Karaiby z Europą Środkowowschodnią i WNP. Otóż w warunkach regionu posocjalistycznej Eurazji wzrost produkcji jest tożsamy z jej proporcjonalnym zwiększaniem się w przeliczeniu na jednego mieszkańca, gdyż ilość ludności w zasadzie się nie zmienia. Natomiast w wyłaniających się gospodarkach rynkowych Ameryki mieszkańców przybywa szybko. W skrajnych przypadkach rozpiętość pomiędzy stopą wzrostu PKB ogółem

³³ Na obszarze euro PKB rósł w tym czasie w rocznym tempie wynoszącym tylko 1,8 procent, zwiększając tym samym – miast niwelować – dystans dzielący te 12 rozwiniętych gospodarek od USA do ponad 50 procent.

³⁴ PKB na mieszkańca Meksyku (w ujęciu PPP) wynosi około 25 procent amerykańskiego poziomu, przy czym nierównomierność podziału dochodów jest tam dużo większa niż w USA. Współczynnik Giniego w tych krajach wynosi odpowiednio 53,1 i 40,8. O ile skrajne decyle i kwintyle ludności uzyskują w Meksyku odpowiednio 1,3 i 41,7 oraz 3,5 i 57,4 procent wszystkich dochodów, to w USA wskaźniki te wynoszą odpowiednio 1,8 i 30,5 oraz 5,2 i 46,4 procent (World Bank 2002b).

i w przeliczeniu na jednego mieszkańca przekracza nawet dwa punkty. W Paragwaju wyniosła ona w minionej dekadzie 2,6 punktu (odpowiednio 1,7 i -0,9 procent), a w Ekwadorze i Wenezueli 2,1 procent (odpowiednio 2,0 i -0,1 oraz 2,4 i 0,3 procent). O ile w całej Ameryce Łacińskiej i na Karaibach PKB rósł przeciętnie rocznie o 2,9 procent, to na jedną latynoską i karaibską głowę zwiększał się on już tylko o 1,2 procent, a więc poniżej progu społecznej odczuwalności. Co gorsza, aż w pięciu krajach regionu (Ekwador, Jamajka, Haiti, Kuba i Paragwaj) poziom produkcji w przeliczeniu na mieszkańca w roku 2001 był mniejszy niż 11 lat wcześniej, choć tylko w dwu z tych krajów (Haiti i Kuba) odnotowano spadek produkcji ogółem (ECLAC 2002).

Za wzrost szybki można uznać zatem takie jego tempo, które jest jakościowo wyższe w przeliczeniu na jednego mieszkańca niż w krajach wysoko rozwiniętych. Termin „jakościowo” implikować w tym kontekście musi odczuwalne wraz z upływem czasu zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju. Zważywszy na wielkość tego zróżnicowania w punkcie startu, można przyjąć, że **szybkie tempo wzrostu to co najmniej dwukrotnie więcej niż w rozwiniętych gospodarkach**. Podczas ostatnich 35 lat wynosiło ono w tej grupie państw 3,2 procent, a w przeliczeniu na jednego mieszkańca 2,4 procent średnio rocznie. Tak więc za szybki wzrost można uznać tempo zwiększania się PKB o co najmniej 5 procent rocznie na mieszkańca. Przy takim tempie wielkość PKB podwaja się co około 14 lat, a więc podczas życia jednego pokolenia rośnie czterokrotnie. Wówczas nawet jeśli startuje się z niskiego poziomu, pociąga to za sobą jakościowe zmiany na lepsze i zasadnicze odrabianie dystansu rozwojowego staje się realne.

Jest to o tyle ważne, że z wyjątkiem krajów posocjalistycznych gospodarki mniej zaawansowane – zarówno z grupy MGC, jak i LGC – charakteryzują się szybszym tempem wzrostu ludności niż kraje bogate. W latach 1995-2000 aż 17 spośród 20 krajów o najmniejszym przyroście naturalnym – w istocie negatywnym – to kraje posocjalistyczne. Według prognoz demograficznych ONZ-tu tendencja ta utrzymuje się także w sześcioleciu 2000-05, kiedy to w pierwszej dwudziestce krajów, w której bezwzględnie spada liczba ludności – od -0,1 średnio rocznie w Czechach, Polsce i Słowenii do -1,0 i -1,1 odpowiednio w Bułgarii i Estonii – znalazło się 16 krajów Europy Środkowowschodniej i WNP. W tych więc przypadkach można utożsamiać ogólną stopę wzrostu ze wzrostem na mieszkańca.

Niestety, na przeciwległym krańcu znajduje się wiele zacofanych i najbiedniejszych krajów, w tym dwie gospodarki posocjalistyczne, które utraciły wiele ze swego dochodu narodowego w wyniku lokalnych konfliktów – Bośnia-Hercegowina i Kambodża. Roczna

stopa przyrostu naturalnego w tej grupie oscyluje od 2,8 procent w Kambodży poprzez 3,2 w Mauretanii i Czadzie aż do 8,5 procent w Rwandzie (Tabela 3).

Tabela 3: Kraje o najszybszym i najwolniejszym wzroście liczbie ludności, 2000-05
(średnie roczne tempo wzrostu w procentach)

Najszybszy wzrost			
1. Rwanda	8.5	11. Mauretania	3.2
2. Liberia	7.1	12. Gambia	3.1
3. Jemen	4.2	13. Bośnia-Hercegowina	3.0
4. Zachodni Brzeg i Gaza	3.8	14. Kongo-Brazzaville	3.0
5. Somalia	3.6	15. Uganda	3.0
6. Niger	3.5	16. Angola	2.9
7. Arabia Saudyjska	3.5	17. Jordania	2.9
8. Oman	3.3	18. Madagaskar	2.9
9. Togo	3.3	19. Singapur	2.9
10. Czad	3.2	20. Kambodża	2.8
Najwolniejszy wzrost			
1. Litwa	-0.2	11. Moldova	-0.3
2. Estonia	-1.1	12. Rumunia	-0.3
3. Bułgaria	-1.0	13. Jugosławia	-0.2
4. Ukraina	-0.9	14. Austria	-0.1
5. Łotwa	-0.6	15. Czechy	-0.1
6. Rosja	-0.6	16. Włochy	-0.1
7. Gruzja	-0.5	17. Polska	-0.1
8. Węgry	-0.5	18. Słowenia	-0.1
9. Białoruś	-0.4	19. Szwecja	-0.1
10. Kazachstan	-0.4	20. Szwajcaria	-0.1

Źródło: Economist 2001.

Wytluszczoną czcionką – gospodarki posocjalistyczne.

Jeśli przeto za “szybki wzrost” można by konwencjonalnie uznać stopę wzrostu realnej wielkości PKB na mieszkańca w wysokości 5,0 procent rocznie, to powstaje kolejne pytanie, co należy rozumieć przez „długotrwały wzrost”? Również na zasadzie konwencji można przyjąć, że **długotrwały wzrost jest to taki przebieg procesu reprodukcji makroekonomicznej, który rozciąga się przez okres co najmniej kilkunastoletni, umożliwiając podwajanie poziomu dochodu narodowego na mieszkańca mniej więcej co pół pokolenia.** Przy takim kryterium za wzrost długotrwały bezwzględnie uznać należy ekspansję gospodarczą Chin podczas ostatnich 25 lat czy też zdolność podwojenia PKB przez

Irlandię w dekadzie lat 90. i kontynuację tempa wzrostu w wysokości około 5 procent rocznie w początkowych latach bieżącej dekady³⁵.

Z pewnością też średni roczny wzrost PKB na mieszkańca Korei Południowej o 6,4 procent w latach 1965-2002 to wzrost i szybki, i długotrwały, ale – też z pewnością – nie można tak potraktować wzrostu w Polsce podczas ostatniej dekady³⁶. Chociaż PKB wzrósł w latach 1994-97 – w trakcie implementacji programu znanego jako „Strategia dla Polski” (Kołodko i Nuti 1997) – aż o 28 procent, zwiększając się w przeliczeniu na jednego mieszkańca też w średnim tempie rocznym 6,4 procent, to ten okres prosperity trwał zbyt krótko, gdyż został przedwcześnie przerwany wskutek błędnej polityki gospodarczej, zwłaszcza finansowej, realizowanej od 1998 roku. W rezultacie w latach 2001-02 gospodarka została sprowadzona do bez mała stagnacji, z mizernym wzrostem około 1 procent rocznie. Tym samym dystans wobec krajów rozwiniętych ponownie zaczął się zwiększać, miast sukcesywnie ulegać redukcji, co skądinąd wciąż jeszcze jest możliwe (Kołodko 2002a).

Problem w tym, że doprawdy niewiele gospodarek potrafi utrzymać się na dłużej na ścieżce szybkiego wzrostu. Spośród 20 krajów, które w dekadzie lat 80. rozwijały się najszybciej odnotowując tempo wzrostu PKB od 4,5 do ponad 10 procent średnio rocznie, w dekadzie lat 90. jedynie osiem z nich potrafiło znaleźć się powtórnie w tejże pierwszej dwudziestce³⁷. Te osiem krajów o najszybciej rosnącej produkcji to: Chiny, Wietnam, Singapur, Malezja, Indie, Tajwan, Oman i Południowa Korea, przy czym pierwsze pięć z nich w latach 90. rozwijało się jeszcze szybciej niż w 80. Zastanawiające, a nawet frapujące przy tym wszystkim jest, że w zasadzie wszystkie prowadziły politykę dość odległą od sugerowanej przez Konsensu Waszyngtoński i monetarną ortodoksję, najczęściej przyświecającą Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu przy proponowanych przezeń programach dostosowań strukturalnych.

Dodać trzeba, że na drugim krańcu sytuacja była nie tylko bardzo zła, ale w tych sekwencjach czasowych jeszcze dodatkowo się pogorszyła. O ile w dekadzie lat 80. ujemny średnioroczny wskaźnik wzrostu gospodarczego odnotowało 11 państw – od -6,8 procent w

³⁵ MFW prognozuje, że w roku 2003 Irlandia nadal będzie najszybciej rozwijającym się krajem w łonie bogatych państw i jej PKB zwiększy się o kolejne 6,2 procent (IMF 2002).

³⁶ W Polsce – wskutek reform okresu poprzedzającego systemową transformację – recesja trwał najkrócej z wszystkich państw regionu, bo tylko trzy lata, od połowy 1989 do połowy 1992 roku. Od 10 lat zatem trwa faza wzrostu gospodarczego, choć w dwu kwartałach z przełomu lat 2001/02 (w porównaniu z tym samym okresem sprzed roku) w śladowym wymiarze, a mianowicie tylko o 0,3 procent.

³⁷ Bywają też i takie przypadki jak Burundi, który to kraj ze średniorocznym tempem wzrostu 4,4 procent w latach 80. znalazł się w pierwszej dwudziestce najszybciej rozwijających się gospodarek, aby ze względu na złą sytuację polityczną i militarną w następnej dekadzie – z ujemnym tempem wzrostu -2,9 procent średniorocznie – wylądować w grupie 20 krajów rozwijających się najwolniej, a dokładniej – cofających się w rozwoju.

Iraku do -0,1 procent w Mozambiku i Nigrze – to w dekadzie lat 90. państw takich było już dwa razy więcej, bo aż 22. A przyczyniła się do tego posocjalistyczna transformacja, która intencjonalnie miała prowadzić wręcz do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego. Okazało się, że jeszcze nie w tej fazie, gdyż w latach 90. aż w 16 gospodarkach posocjalistycznych mieliśmy do czynienia z ujemnym średniorocznym tempem wzrostu PKB i w roku 2002 tylko siedem³⁸ spośród 28 państw posocjalistycznych przekroczyło poziom PKB z 1989 roku.

Wreszcie trzecia cecha wzrostu niezbędna do odrabiania zaległości rozwojowych to jego endogeniczność. Jest ona nieodzowna w tym sensie, że **tylko w wypadku wbudowania w jedną fazę szybkiego wzrostu wewnętrznych przesłanek jego kontynuacji w fazie następnej, wzrost może mieć charakter samopodtrzymujący się**. Mechanizm endogenicznego wzrostu wiąże się przeto ściśle z silną instytucjonalną podbudową rynku oraz wysoką skłonnością do oszczędzania i inwestowania, co w sumie zapewnić powinno odpowiednio wysoki poziom akumulacji wewnętrznej i wysoką efektywności alokacji kapitału.

Przeciętny poziom PKB na mieszkańca (według PPP) w krajach OECD w roku 2003 zbliżył się do 25 tysięcy dolarów. Pamiętając, co zostało powiedziane na temat doganiania poziomu dochodu bardziej rozwiniętych sąsiadów, tę wielkość można zatem potraktować jako dalekosiężny cel, do którego winny zmierzać kraje o średnim poziomie rozwoju, w tym także relatywnie mniej zaawansowane państwa członkowskie OECD, jak Czechy, Grecja, Korea Południowa, Meksyk, Polska, Portugalia, Słowacja, Turcja i Węgry. Cały czas trzeba przy tym zdawać sobie sprawę, że dochód na głowę w liczącym 30 krajów i około miliarda 160 milionów ludności OECD dorównuje jedynie dwóm trzecim poziomu USA, za którymi daleko z tyłu przez pokolenia jeszcze pozostawać będą wyłaniające się rynki, w tym także wszystkie gospodarki posocjalistyczne. Z kolei kraje znajdujące się na niższym poziomie rozwoju powinny mierzyć ku sukcesywnym niwelowaniu dystansu dzielącego je od grupy bezpośrednio je pod tym względem wyprzedzającej.

Z punktu widzenia osiągniętego poziomu rozwoju Bank Światowy – podobnie jak i inne organizacje międzynarodowe – wyodrębnia w swych szacunkach trzy grupy gospodarek: o dochodach niskich (ang. *low income*), średnich (*middle income*) – przy czym w jej ramach wyodrębnione są dwie podgrupy, a mianowicie o dochodach nisko-średnich (*lower middle income*) i wysoko-średnich (*upper middle income*) – oraz wysokich (*high income*). Zarazem w

³⁸ W kolejności przekraczania tego pułapu były to: Polska, Słowenia, Albania, Węgry, Słowacja, Czechy i Uzbekistan (EBRD 2002). Następne najprawdopodobniej będą Estonia i Chorwacja około roku 2005.

tych statystykach kraje z dwu niższych grup dochodowych ujmowane są w sześciu regionach geograficznych. Gospodarki posocjalistyczne uwzględnione są w grupie „Europa i Środkowa Azja” (Tabela 4).

Tabela 4: Ludność i poziom dochodu w gospodarce światowej w 2000 roku

	Ludność (w milionach)	PKB na mieszkańca (w USD)	PKB na mieszkańca wg PPP
Świat	6,057	5,140	7,410
Niskie dochody	2,460	410	1,980
Średnie dochody	2,695	1,970	5,680
Średnio-niskie dochody	2,048	1,130	4,600
Średnio-wysokie dochody	647	4,640	9,210
Wysokie dochody	903	27,680	27,770
Wschodnia Azja i Pacyfik	1,855	1,060	4,130
Europa i Środkowa Azja	474	2,010	6,670
Ameryka Łacińska i Karaiby	516	3,670	7,080
Bliski Wschód i Północna Afryka	295	2,090	5,270
Południowa Azja	1,355	440	2,240
Afryka subsaharyjska	659	470	1,600
Euro-12	304	21,730	23,600

Źródło: World Bank 2002b.

Tak więc dystans, który mają do odrobienia wobec państw bogatych kraje średnio i mniej zaawansowane, zaiste jest ogromny. W wielu, a nawet w większości przypadków zlikwidowanie istniejących luk jest, realistycznie patrząc, niemożliwe – przynajmniej w dającej się przewidzieć przyszłości. Nie w tym wieku. A co będzie potem – zobaczymy. Na razie chodzi o to – powtórzmy – aby gospodarki biedniejsze rozwijały się szybciej od bogatszych. Rzecz zatem nie w tym, aby dogonić, lecz by skutecznie gonić i być coraz bliżej, a nie dalej. Zwłaszcza, że kraje bogate też bynajmniej nie zamierzają stać w miejscu. Jeśli przyjąć, że w następnych dekadach ich PKB na głowę będzie zwiększał się w podobnym tempie jak podczas ostatnich 35 lat, to za dwa pokolenia osiągnie on (w ujęciu PPP) poziom około 90 tysięcy dolarów. Jeśli z kolei założyć, że kraje mniej zaawansowane będą w stanie utrzymać wysokie tempo wzrostu, czyli średnio rocznie około 5 procent, to większość z nich nadal będzie pozostawać w tyle. Niektóre wciąż bardzo daleko, co ilustruje Tabela 5.

Tabela 5: Wyrównywanie poziomów rozwoju gospodarczego w pierwszej połowie XXI wieku

PKB na mieszkańca wg PPP (w USD)*						
Rok	2000	Stosunek do grupy wysokich dochodów w 2000 r. (w procentach)	2012	2025	2050	Stosunek do grupy wysokich dochodów w 2050 r. (w procentach)
Niskie dochody	1,980	7.1	3,225	6,705	22,705	25.0
Średnie dochody	5,680	20.5	9,250	19,230	61,135	67.3
Nisko-średnie dochody	4,600	16.6	7,490	15,580	52,750	58.0
Wysoko-średnie dochody	9,210	33.1	15,000	31,190	105,615	116.2
Gospodarki posocjalistyczne **	6,670	24.1	10,865	22,590	76,490	84.1
Wysokie dochody	27,770	100.0	35,200	50,240	90,900	100.0
Euro-12	23,600	85.0	29,920	42,700	77,250	85.0

Źródło: Obliczenia własne.

* PKB *per capita* w danym roku przy założeniu przeciętnego tempa wzrostu od roku 2001 w wysokości 2,4 procent w krajach o wysokich dochodach oraz 5,0 procent w pozostałych gospodarkach.

** Europa Środkowo-Wschodnia i WNP.

Ale przecież wiadomo, że wiele krajów – zarówno z grupy MGC, jak zwłaszcza spośród niektórych marginalizowanych gospodarek grupy LGC – nie potrafi wykrzesać z siebie takiej dynamiki. Będzie to także dotyczyło tych krajów posocjalistycznych, których mniej fortunne położenie geograficzne zbiegać się będzie z ich niefortunną polityką gospodarczą oraz instytucjonalną słabością wyłaniającego się rynku. Niektóre kraje zatem nie tylko nie potrafiły uzyskać wysokiej dynamiki rozwojowej w przeszłości, ale nie będą w stanie dokonać tego także w przyszłości.

W niedawnej przeszłości udało się wiekowe opóźnienia odrobić tylko kilku gospodarkom. Można do nich zaliczyć zwłaszcza Południową Koreę, której PKB na mieszkańca w porównaniu do bogatych Stanów Zjednoczonych wynosi obecnie około 50 procent, Singapur (70 procent), Hongkong (71), Irlandię (72) czy Finlandię (71), gdzie śledzie na słodko z kartoflami są narodową potrawą nie dlatego, że wszyscy za nimi przepadają, ale z tej przyczyny, iż jeszcze w latach 50. wielu Finów na niewiele więcej było stać.

Sporo wskazuje na to, że do doganiania gospodarek bardziej rozwiniętych zerwało się także wiele innych krajów. Dotyczy to już wspomnianych Kostaryki w Ameryce Środkowej i Dominikany na Karaibach oraz Chile (wzrost PKB w dekadzie lat 90. o 86 procent) w Ameryce Południowej. W Afryce z kolei dość dobrze radzą sobie w tym samym czasie Uganda i Wybrzeże Kości Słoniowej (wzrost w latach 90. o 44 procent) oraz Egipt (54 procent), a także Ghana, gdzie odsetek ludności żyjącej w biedzie spadł w tym okresie z 53 do 43 procent³⁹. W Azji obok Chin, Wietnamu i Indii nie sposób pominąć Malezję, która dzięki swej nieortodoksyjnej strategii podwoiła dochód w poprzedniej dekadzie, jak i Bangladesz, który w latach 90. odnotował wzrost dochodu narodowego o 58 procent.

Są przesłanki, aby w odniesieniu do krajów posocjalistycznych spodziewać się kontynuacji szybkiego wzrostu między innymi w Azerbejdżanie, Estonii, Łotwie i Kazachstanie, a na gruncie europejskim w Albanii, na Węgrzech i w Słowenii. Także niektóre inne gospodarki, w tym zwłaszcza kraje integrujące się z Unią Europejską, mogą – choć bynajmniej nie muszą – wkroczyć na ścieżkę szybkiego i długotrwałego, bo podtrzymywanego endogenicznym mechanizmem rozszerzonej reprodukcji makroekonomicznej, wzrostu.

Trudno oczekiwać, aby wszystkie kraje tej grupy potrafiły przez pokolenie czy dwa rozwijać swoją produkcję w tempie uznanym tu umownie za szybkie, ale wiele wskazuje na to, że ich dynamika gospodarcza będzie wyższa aniżeli w krajach bogatych, w tym w Unii Europejskiej (Kołodko 2001d i 2002b). Alternatywne ścieżki wzrostu o ponadprzeciętnym tempie podczas bieżącego półwiecza przedstawia Tabela 6.

³⁹ Skądinąd osiągnięto to przy dość niskim tempie wzrostu, bo tylko 2,0 procent na osobę w latach 1983-2001.

Tabela 6: PKB na mieszkańca w danym roku przy założeniu rocznej stopy wzrostu 3, 4 i procent

	PKB w 2002 r. (wg PPP)	3 procent			4 procent			5 procent		
		2012	2025	2050	2012	2025	2050	2012	2025	2050
Słowenia	15 850	22598	33186	65496	25376	42254	104143	28464	53674	164480
Czechy	13 380	19077	28015	55290	21422	35669	87914	24029	45309	139169
Węgry	11 790	16810	24686	48719	18876	31430	77467	21173	39925	122631
Chorwacja	11 500	16396	24078	47521	18412	30657	75561	20652	38943	119615
Estonia	10 900	15541	22822	45042	17451	29058	71619	19575	36911	113374
Słowacja	10 730	15298	22466	44339	17179	28604	70502	19270	36336	111606
Polska	8 290	11820	17357	34256	13273	22100	54470	14888	28073	86227
Łotwa	8 040	11463	16834	33223	12872	21433	52827	14439	27226	83626
Białoruś	6 980	9952	14615	28843	11175	18608	45862	12535	23637	72601
Rumunia	6 200	8840	12981	25620	9926	16528	40737	11134	20995	64488
Rosja	5 625	8020	11778	23244	9006	14995	36959	10102	19048	58507
Bułgaria	5 570	7941	11662	23017	8918	14849	36598	10003	18862	57935
Litwa	4 190	5974	8773	17314	6708	11170	27531	7525	14189	43581
Macedonia	3 970	5660	8312	16405	6356	10583	26085	7130	13444	41293
Turkmenistan	3 960	5646	8291	16364	6340	10557	26019	7112	13410	41189
Kazachstan	3 550	5061	7433	14669	5684	9464	23325	6375	12022	36975
Jugosławia	3 390	4833	7098	14008	5427	9037	22274	6088	11480	35260
Armenia	3 330	4748	6972	13760	5331	8877	21880	5980	11277	34636
Ukraina	2 950	4206	6177	12190	4723	7864	19383	5298	9990	30684
Bośnia-Hercegowina	2 700	3850	5653	11157	4323	7198	17740	4869	9143	28083
Uzbekistan	2 700	3850	5653	11157	4323	7198	17740	4869	9143	28083
Kirgistan	2 560	3650	5360	10579	4099	6825	16821	4597	8669	26627
Azerbejdżan	2 540	3621	5318	10496	4067	6771	16689	4561	8601	26419
Albania	2 290	3265	4795	9463	3666	6105	15047	4113	7755	23819
Gruzja	2 290	3265	4795	9463	3666	6105	15047	4113	7755	23819
Mołdowa	2 090	2809	4125	8636	3094	5151	13732	3404	6419	21739
Tadżykistan	1 028	1466	2152	4284	1646	2740	6755	1846	3841	10693

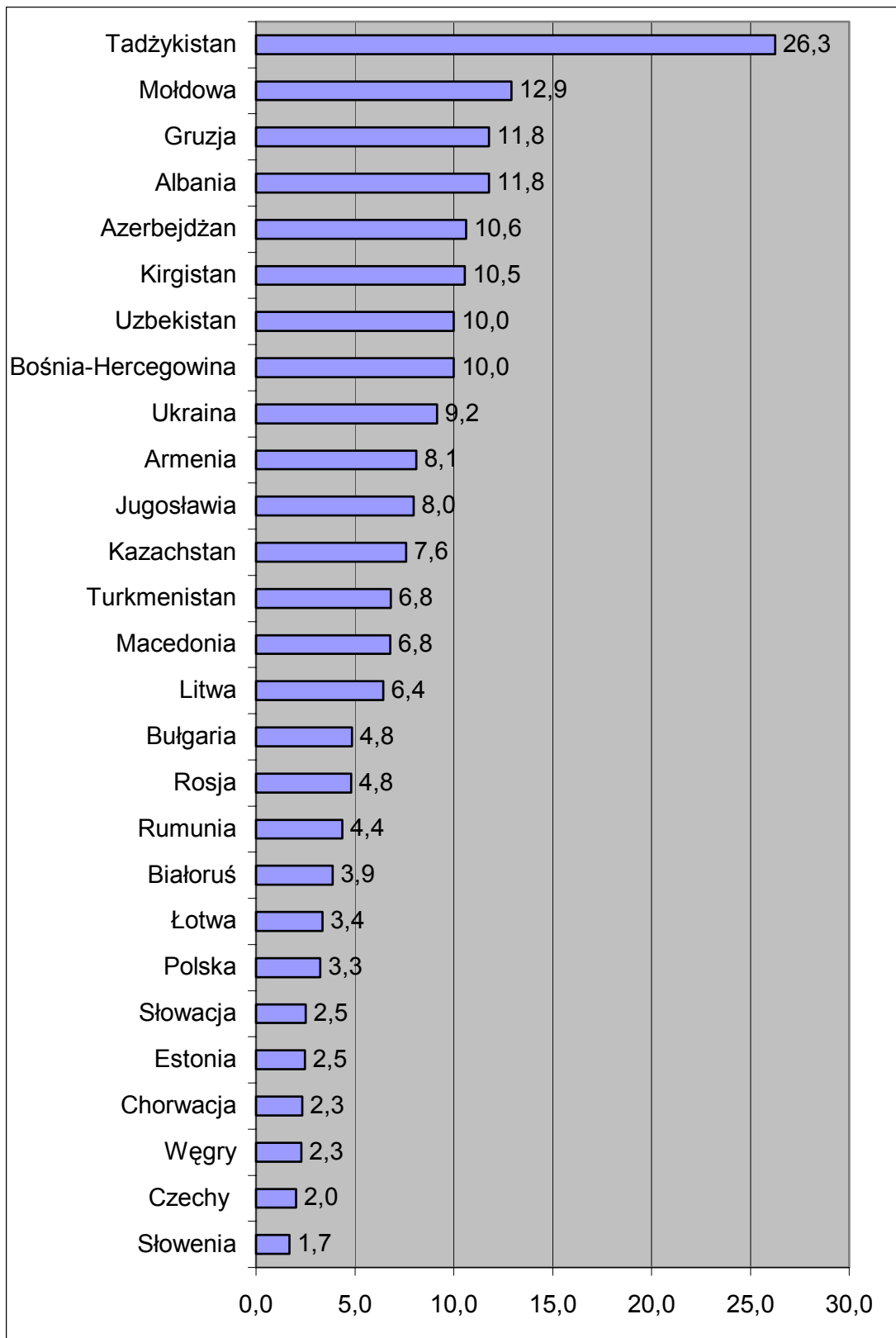
Źródło: PKB w roku 2002 – PlanEcon 2001a i 2002b. Scenariusze wzrostu – szacunki autora.
PKB dla roku 2002 – ceny stałe w USD 2000.

Dystans, jaki mają do odrobienia gospodarki posocjalistyczne w stosunku do krajów bogatych, jest w wielu przypadkach olbrzymi. Aby Kazachstan doszedł do obecnego poziomu dochodu USA, jego PKB musiałby rosnać do roku 2050 w przeciętnym tempie około 5 procent rocznie. Nie wydaje się to prawdopodobne, choć potencjał do szybkiego wzrostu przez kilkanaście lat i w tym kraju istnieje. W odniesieniu zaś do biednej Albanii czy Gruzji – z PKB na mieszkańca w roku 2002 (według PPP) w wysokości około 2.300 dolarów – nawet dwa pokolenia takiego tempa wzrostu nie dadzą im jeszcze obecnego poziomu dochodu państw bogatych. Ściagać zatem trzeba sąsiadów. Albania potrzebuje aż 48 lat ze średnim rocznym wzrostem 4 procent, aby osiągnąć obecny poziom dochodu na głowę Słoweńca, a Gruzja w roku 2025 – po 23 latach wzrostu o 5 procent średnio rocznie – nie dorówna jeszcze

poziomowi dochodu, który wtedy już będzie miała Chorwacja, nawet jeśli ta ostatnia w tym samym okresie rozwijać będzie się tylko w przeciętnym tempie 3 procent rocznie.

W przypadku gospodarek posocjalistycznych dorównanie obecnemu poziomowi krajów bogatych – czyli osiągnięcie PKB na mieszkańca w wysokości 27 tysięcy dolarów – wymagałoby wzrostu jego aktualnej wielkości od 1,7 razy w Słowenii do ponad 26 razy w przypadku Tadżykistanu (Wykres 2). Nawet jeśli to się kiedyś stanie, to kraje bogate będą wtedy jeszcze bogatsze i pogoń za ruchomym celem będzie musiała trwać nadal, najprawdopodobniej bez końca (Kołodko 2000b).

Wykres 2: Doganianie krajów wysoko rozwiniętych przez gospodarki posocjalistyczne



Źródło: Szacunki autora.

Przytoczone współczynniki pokazują, ile razy musi zwiększyć się PKB danego kraju, aby osiągnąć poziom krajów bogatych, tj. około 27 tysięcy USD na mieszkańca.

Teraz – w XXI wieku – szanse na doganianie krajów wyżej rozwiniętych, choć nierówne, ma doprawdy wiele wyłaniających się gospodarek rynkowych. Są one wynikiem współczesnej fazy globalizacji, która, jak wiemy, przynosi z sobą również liczne zagrożenia. Starając się umknąć przed nimi, szanse te może wykorzystać wiele wyłaniających się gospodarek rynkowych: Argentyna i Ukraina, Brazylia i Rosja, Chile i Polska, Nigeria i Pakistan, Iran i Tajlandia, Kostaryka i Malezja, Meksyk i Chorwacja, Tunezja i Sri Lanka. Niektóre z nich za pół wieku zaliczać będą się do krajów o wysokim dochodzie, inne zaś mogą spaść nawet do grupy krajów o dochodach niskich. Pora przeto odpowiedzieć na pytanie, od czego to będzie zależeć.

6. Determinanty szybkiego tempa wzrostu

Wiele jest czynników wzrostu, ale współczesna faza globalizacji wnosi do teorii i polityki ekonomicznej pewne nowe elementy. W szczególności – zwłaszcza w przypadku krajów bardziej włączonych w proces globalizacji – zwiększa się znaczenie otoczenia zewnętrznego w stosunku do rynku krajowego. Popyt na wytwarzane w jakimś kraju towary oraz podaż stojącego do jego dyspozycji kapitału w rosnącym stopniu uzależnione są od tendencji występujących w innych częściach świata i w całej gospodarce globalnej. Gospodarka narodowa może rosnąć w długim okresie jedynie wówczas, gdy zwiększa się zarówno efektywny popyt, jak i realna podaż. Dynamika tych dwu strumieni rozstrzyga zatem o ogólnej dynamice gospodarczej, przy czym globalizacja zmienia tradycyjne proporcje komponentów wewnętrznych i zewnętrznych w ich strukturze, rośnie bowiem znaczenie tych drugich.

Oznacza to, że **sukces w sferze szybkiego tempa wzrostu gospodarczego odnosić mogą jedynie te kraje, które z jednej strony potrafią w miarę bezinflacyjnie stymulować przyrost własnego popytu i w warunkach otwierania się oraz rosnącej konkurencyjności międzynarodowej korzystać z popytu cudzego, a z drugiej strony mają zdolność formowania nie tylko własnego kapitału, ale także przyciągania cudzych oszczędności i obracania ich w długoterminowy kapitał powiększający ich własne moce wytwórcze.**

Gdy bliżej przyjrzeć się źródłom osiągnięć tych kilkunastu raptem wyłaniających się gospodarek rynkowych, które w minionych dekadach odniosły sukces w odrabianiu zaległości rozwojowych, dostrzec można, że ma on dwoje rodziców – makroekonomiczną stabilizację oraz troskę o jakość kapitału ludzkiego. Bez tego nie może być mowy także w przyszłości o

odrabianiu zaległości. Tylko i wyłącznie kraje, które potrafią zadbać zarazem o jedno i drugie, będą miały szanse na długotrwały i szybki wzrost. To jednak nie wystarczy.

Dla długofalowego rozwoju społecznego i szybkiego wzrostu gospodarczego podstawowe znaczenie ma sześć czynników:

- **jakość kapitału ludzkiego;**
- **zasoby kapitału finansowego i rzeczowego;**
- **dojrzałość instytucji;**
- **rozmiar rynków;**
- **jakość polityki;**
- **położenie geopolityczne.**

Splot tych czynników zadecyduje o tym, komu w następnych latach uda się doganianie krajów bogatych, a kto nadal pozostawać będzie w tyle.

Rola **kapitału ludzkiego** rośnie w obecnej fazie liberalizacji i integracji, a to dlatego, że dokonuje się ona w czasie kolejnej burzliwej rewolucji naukowo-technicznej związanej z rozprzestrzenianiem się ICT i rozbudową segmentów gospodarki opartej na wiedzy. Z tej też przyczyny wysoki poziom edukacji na wszystkich szczeblach oraz relatywnie duży udział nakładów na badania i rozwój w coraz większej mierze stymulować będzie tempo wzrostu.

Problem w tym, że globalizacja – z definicji – pociąga za sobą również „wędrowniki ludów”, także tych bardziej wykształconych. Wówczas często zamiast z kształceniem mamy do czynienia z **drenażem mózgow**. Daje się to odczuć w wielu wyłaniających się gospodarkach rynkowych – również w krajach posocjalistycznych – z których do bardziej rozwiniętych krajów odpływa głównie wykształcona siła robocza. W ten sposób zmniejsza się relatywnie konkurencyjność i zdolności rozwojowe krajów, w których zdobyła ona wykształcenie. Ten aspekt globalizacji ogranicza zatem szanse na odrabianie zaległości.

Zarazem trwają na wielką skalę „wędrowniki ludów” o niskim statusie edukacyjnym. Niewykwalifikowana siła robocza szuka sobie innego – lepszego – miejsca w globalnej wiosce, przyczyniając się nie tylko do poprawy własnej pozycji materialnej, ale przy okazji także w swoisty sposób do redukcji różnic rozwojowych. Otóż zmieniając bilanse na regionalnych i lokalnych rynkach siły roboczej, przepływy takie przyczyniają się do relatywnie wyższego poziomu płac w krajach, skąd ludzie wyjeżdżają (spada podaż niewykwalifikowanej siły roboczej, więc przeciętne płace idą w górę) oraz do relatywnie niższych płac w krajach, do których przyjeżdżają (rośnie podaż nisko wykwalifikowanych

pracowników, spadają więc płace przeciętne)⁴⁰. Współcześnie zależności te dają się wyraźnie zaobserwować na przykład pomiędzy Meksykiem i USA, Ukrainą i Polską, Wietnamem i Tajlandią, Indonezją i Australią, Mozambikiem i Afryką Południową czy też Boliwią i Chile.

Skoro więc odpływ siły roboczej – zwłaszcza wykwalifikowanej – nie sprzyja osiągnięciu wysokiego tempa wzrostu, trzeba temu starać się przeciwdziałać. Nie jest to proste w liberalizującym się świecie, a najlepiej czynić to przerywając błędne koło niskiego tempa wzrostu i odpływu ludności. **Ludzie wyjeżdżają z rodzimego kraju nie tyle dlatego, że dochód tam jest niski, ale dlatego, iż nie widzą realnej perspektywy na jego odczuwalny i szybki wzrost.** Ludzie też wracają w rodzime strony – z doświadczeniami, zdobytą wiedzą i oszczędnościami⁴¹ – jeśli z optymizmem widzą tamże perspektywy rozwojowe. Zależności tu występujące działają zatem jako sprzężenie zwrotne – raz korzystnie dla rozwoju, innym razem niekorzystnie.

Przykładowo, w Polsce w latach 1994-97 miała miejsce imigracja netto, a to ze względu na rekordową dynamikę gospodarczą i znaczną poprawę nie tylko bieżącego standardu życia, ale także nastrojów i optymizmu co do przyszłości. Do kraju wracało więcej ludzi – często bardziej wykształconych i ze zdobytym zagranicą doświadczeniem – niż zeń wyjeżdżało. Tendencja ta odwróciła się w kilka lat później wskutek niepotrzebnego wyhamowania tempa wzrostu. W latach 1999-2001 co najmniej ćwierć miliona ludzi – najczęściej młodych i wykształconych – wyemigrowało do szybciej rozwijających się regionów światowej gospodarki. Niektórzy z nich z pewnością na zawsze.

Rozwój opierać musi się o **kapitał rzeczowy i finansowy**. Dla wielu średnio i słabo rozwiniętych krajów jego niedostatek jest podstawową barierą wzrostu gospodarczego (World Bank 2002d). Uruchomienie i utrzymanie tego wzrostu wymaga przede wszystkim tworzenia rodzimego kapitału, a inwestycje i pomoc zagraniczna odgrywać mogą tylko uzupełniającą rolę. Dla systematycznego formowania się kapitału nieodzowna jest równowaga finansowa i wysoka skłonność do oszczędzania. Jedno i drugie trudno jest osiągnąć w krajach zacofanych,

⁴⁰ W drugiej fazie globalizacji według typologii Banku Światowego, a więc w latach 1870-1914, migracje ludności wpłynęły na zmiany dynamiki gospodarczej jeszcze bardziej niż handel towarowy czy też transfery kapitałów (World Bank 2002a). Ocenia się, że w tamtym czasie „Emigracja przyczyniła się do podniesienia płac w Irlandii o 32 procent, we Włoszech o 28 procent i w Norwegii o 10 procent. Szacuje się, że z kolei imigracja przyczyniła się do obniżenia płac w Argentynie o 22, Australii o 15, w Kanadzie o 16 i w USA o 8 procent.” (Lindert and Williamson 2001, s. 19).

⁴¹ Oczywiście, aby transferować poczynione zagranicą oszczędności do rodzinnego kraju, wcale nie trzeba doń wracać. Szacuje się, że na przykład Indie uzyskują z tytułu transferów finansowych od Hindusów pracujących w szerokim świecie aż sześć razy więcej środków, niż wynosi wartość całej oficjalnej pomocy uzyskiwanej przez ten ludny kraj.

zwłaszcza jeśli nie są odpowiednio rozwinięte instytucje pośrednictwa finansowego – sektor bankowy i rynek kapitałowy.

Jeśli na niską skłonność do oszczędzania nakłada się jeszcze ucieczka kapitału – co dość często zdarza się w wyłaniających się gospodarkach rynkowych – problem jest nierozwiązywalny⁴². Gdy jednak udaje się za pośrednictwem banków i innych organizacji gromadzić rosnący strumień oszczędności i przekształcać je w pracujący kapitał, wówczas olbrzymie znaczenie mają regulacje systemowe, które sprzyjają efektywnej alokacji kapitału. W innym przypadku możemy mieć do czynienia z pozorną obfitością aktywów, jednakże nie sposób uruchomić ich jako funkcjonującego kapitału (de Soto 2000).

Kapitał zagraniczny, który teraz już powinniśmy określać coraz częściej jako po prostu pochodzący z innych części globalnej gospodarki, może tylko wesprzeć kapitał rodzimy w finansowaniu rozwoju. Nie można budować strategii doganiania państw bogatszych licząc na to, że to ich kapitał sfinansuje ten proces. On może tylko go wspomóc. Odnosi się to zarówno do inwestycji zagranicznych, zwłaszcza bezpośrednich (FDI), jak i do bezzwrotnej pomocy bogatszych dla biedniejszych.

Sam fakt dopływu FDI – i w ślad za tym rosnąca obecność firm zagranicznych na rynku jakiegoś kraju – bynajmniej nie oznacza jeszcze postępu i nie gwarantuje przyspieszenia tempa wzrostu. Niekiedy dowodzi to jedynie tego, że rodzime firmy są słabe i nie potrafią swoimi produktami zaspokajać nie tylko popytu w innych częściach gospodarki światowej, ale nawet u siebie. Zagraniczny kapitał może wszak przyczyniać się do wzrostu produkcji i podniesienia ogólnej efektywności wyłaniających się gospodarek rynkowych, w których jest inwestowany, jeśli zachodzą cztery procesy.

Po pierwsze, trwająca nieustannie „**twórcza destrukcja**” starych firm przez nowe zaiste musi być twórcza w tym sensie, że w wyniku penetracji kapitału zagranicznego i dopływu FDI znikają przestarzałe firmy (najczęściej krajowe), o niskiej zdolności konkurencyjnej i małej sile przebicia na światowym rynku, ale w to miejsce z nawiązką powstają firmy nowe, oferujące bardziej konkurencyjne miejsca pracy i lepsze produkty. Tak rozumiany „obrót przedsiębiorstwami” zachodzi wszędzie – także w krajach najbardziej rozwiniętych⁴³ – i to on jest głównym nośnikiem postępu technicznego oraz poprawy

⁴² Według ocen Banku Światowego Afryka w latach 90. przetrzymywała około 40 procent swego prywatnego kapitału w innych krajach (World Bank 2002a). Jeśli najbiedniejszy kontynent *de facto* w ten sposób dofinansowuje rozwój innych części globalnej gospodarki, to trudno, aby nie był najbiedniejszy.

⁴³ W Stanach Zjednoczonych w każdym pięcioleciu aż około 35 procent przedsiębiorstw jest likwidowanych, głównie wśród firm małych i średnich (Dunne, Roberts i Summelson 1989). Ale i w przypadku firm dużych – zatrudniających ponad 250 osób – współczynnik ten wynosi 16 procent (Bernard i Jensen 2001).

efektywności mikroekonomicznej, co w dłuższej perspektywie przekładać się powinno na wyższe tempo wzrostu.

Po drugie, **zmiany struktury rynku i cen muszą sprzyjać rozwojowi konkurencji i korzyściom skali**. Firmy zagraniczne mają swój oczywisty interes w wypieraniu krajowych firm. Ze względu na siłę oporu dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw małych i średnich. Ostateczny wpływ tego rodzaju konkurencji na dynamikę produkcji zależy z jednej strony od stopnia otwarcia rynku i skali protekcjonizmu oraz wsparcia dla rodzimych przedsiębiorstw, z drugiej zaś strony od ogólnej obniżki kosztów produkcji (i relatywnych cen) wynikającej ze skali produkcji oraz idących w ślad za tym obniżek marż handlowych.

Po trzecie, **bezpośrednie inwestycje zagraniczne są współcześnie podstawowym pasem transmisyjnym nowych technologii** – łącznie z ICT – na wyłaniające się rynki. Najważniejsze jest przy tym uruchomienie mechanizmu ich rozprzestrzeniania się tak, aby promieniowały one na pokrewne sfery wytwórczości i inne zakłady produkcyjne. Nie jest to tak oczywiste, jak się na pierwszy rzut oka wydaje, gdyż w takim promieniowaniu z pewnością zainteresowane są kraje, w których korporacje ponadnarodowe lokują swoje inwestycje, ale niekoniecznie one same. Często wręcz odwrotnie. A to dlatego, że aż ponad 80 procent wszystkich FDI pochodzi tylko z sześciu bogatych krajów – w kolejności USA, Wielkiej Brytanii, Japonii, Niemiec, Szwajcarii i Holandii – i to one czerpią korzyści z licencji i opłat patentowych, pobierając z ich ogółu do swej kasy aż 90 do 98 procent⁴⁴.

Dlatego też zagraniczni (globalni) inwestorzy mogą niekiedy hamować, a nie stymulować rozprzestrzenianie się postępu technicznego. Odpowiedzią polityki rozwojowej na takie zagrożenie musi jednak być nie ograniczanie dopływu FDI, ale wręcz odwrotnie – dalsze do nich zachęcanie. Im bowiem więcej nowoczesnych firm, także zagranicznych, z nowoczesnymi technologiami operuje na jakimś wyłaniającym się rynku, tym wyższe ogólne tempo jego wzrostu w długim okresie.

Po czwarte wreszcie, dopływ inwestycji bezpośrednich wiąże się z nieustanną nauką poprzez **podnoszenie kwalifikacji miejscowych kadr w zakresie zarządzania i marketingu**. Niejednokrotnie to właśnie brak stosownych umiejętności w tym zakresie stanowi podstawową barierę ekspansji produkcji i wzrostu gospodarczego. Inwestycje zagraniczne najczęściej czynione są w branżach zorientowanych na eksport – zwłaszcza w tych krajach, gdzie wewnętrzna chłonność rynku ze względu na jego wielkość jest

⁴⁴ Dodać trzeba, że gros tych inwestycji lokowanych jest na krzyż w krajach najbogatszych, a na przykład biedna Afryka absorbuje zaledwie około jeden procent globalnego strumienia inwestycji bezpośrednich. Były takie lata, kiedy mała Irlandia pozyskiwała ich więcej niż ten cały wielki kontynent.

ograniczona – a penetracja rynków zagranicznych wymaga z reguły większych umiejętności. Z czasem rosną one i są wykorzystywane także na rynku wewnętrznym – z wszystkimi tego pozytywnymi konsekwencjami dla efektywności produkcji, sprawności obrotu towarowego i tempa wzrostu gospodarczego.

O ile większość wyłaniających się rynków – niezależnie od wewnętrznej akumulacji kapitału – może i powinna w swojej strategii szybkiego wzrostu uciekać się do uzupełniającego wsparcia ze strony prywatnych inwestycji zagranicznych, to są kraje, które mogą także liczyć na bezzwrotną **pomoc zagraniczną**. Nie są to przy tym wyłącznie gospodarki najbiedniejsze, gdyż tego rodzaju transfery są również funkcją układów geopolitycznych, polityki regionalnej i regionalnych procesów integracyjnych (Hettne, Inotai and Sunkel 2001). I tak na przykład niezwykle wiele z pomocy zagranicznej skorzystała podczas ostatnich kilku dziesięcioleci Irlandia, której niewątpliwy sukces w sferze dogonienia państw najwyżej rozwiniętych nie byłby możliwy bez pomocy, którą uzyskała z Unii Europejskiej.

Niestety, strumień pomocy zagranicznej płynący z krajów bogatych do biednych wyraźnie w latach 90. został ograniczony. Pomimo słusznego skądinąd zalecenia ONZ, aby doprowadzić relatywną wielkość tej pomocy do 0,7 procent PKB krajów wysoko rozwiniętych i jeszcze dalej idących postulatów, aby zwiększyć go do pełnego jednego procenta, odsetek ten w trakcie minionego dziesięciolecia obniżył się. Wzięło się to z jednej strony z naiwnej wiary, że prywatne inwestycje bezpośrednie skompensują zawiązką wynikającą stąd ubytek, z drugiej zaś z uzasadnionych wątpliwości co do zdolności wielu najbiedniejszych krajów do zaabsorbowania w sensowny sposób dostarczanej im pomocy (Easterly 2001).

FDI zdecydowanie chętniej płyną nie tam, gdzie kapitał wydaje się najbardziej potrzebny, ale tam gdzie już ma miejsce wysoka dynamika rozwojowa i istnieje tętniący wyłaniający się rynek. Zarazem wiele jest przypadków złego wykorzystania tych środków, które w ramach bezzwrotnej pomocy alokowane są do krajów znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji, przede wszystkim w subsaharyjskiej Afryce. Nie ulega jednak wątpliwości, że bez zasadniczego **zwiększenia skali pomocy dla najbiedniejszych gospodarek** – zarówno w postaci umorzenia i tak niespłacalnego długu wysoko zadłużonych biednych krajów⁴⁵, jak i nowych środków finansowych przeznaczonych na finansowanie kapitału

⁴⁵ W szczególności chodzi tutaj o 41 gospodarek z tzw. grupy HIPC (Highly Indebted Poor Countries), spośród których aż 35 państw znajduje się w Afryce. W niektórych przypadkach – na przykład Mozambiku – wydają one

ludzkiego i rozwój infrastruktury – nie tylko nie będą one w stanie wejść do grupy doprawdy wyłaniających się rynków, ale niemożliwe okaże się ich wyrwanie się do przodu i dołączenie do grupy MGC, cieszącej się ponadprzeciętnym tempem wzrostu gospodarczego.

Dojrzałość instytucji ma fundamentalne znaczenie dla utrzymania wysokiego tempa wzrostu. Problem właśnie w tym, że gospodarki wyłaniające się ze swej istoty charakteryzują się wciąż nie do końca wykształconymi instytucjami i zbyt płynnymi, często nieprzejrzystymi regułami rynkowej gry. To obraca się przeciwko efektywności alokacyjnej i zmniejsza tempo wzrostu. Co ważne, słabe instytucje przyczyniają się do relatywnie większej dozy nieefektywności i marnotrawstwa. Wszystko – może z wyjątkiem korupcji, prania brudnych pieniędzy i zorganizowanej przestępczości – działa wtedy gorzej niż w gospodarkach dojrzałych.

Dlatego też dla wyłaniających się rynków tak ważne są reformy strukturalne i sukcesywna budowa instytucji (Porter 1990; North 1997; Kołodko 1999a i 1999c). Dzisiaj jest to już prawda powszechna i dobrze, że jej znaczenie podkreślają również ważne organizacje międzynarodowe (World Bank 2001), choć nie zawsze tak było. Ich znaczenie w odniesieniu do wspomagania budowy instytucji na wyłaniających się rynkach wydaje się być nawet większe niż bezpośrednie zaangażowanie w kredytowanie różnych projektów. Batalia o zdolność do odrabiania zaległości rozwojowych w dużym stopniu rozgrywa się właśnie na froncie wzmacniania instytucjonalnych podstaw młodych gospodarek rynkowych.

Rozmiar rynków nie jest obojętny dla tempa wzrostu. W warunkach globalizacji rynki się integrują, a więc ich rozmiary się poszerzają. Równocześnie każda z narodowych gospodarek traci część swojej suwerenności nad tą częścią światowego rynku, którą sama się staje. Tym samym w mniejszym stopniu może ingerować w jego funkcjonowanie, co raz jest powodem do zadowolenia, innym razem do zmartwienia – zależy od skuteczności polityki interwencyjnej. Jednakże większy rynek jest lepszym polem do krzewienia postępu technologicznego i redukcji kosztów wytwarzania dzięki korzyści skali. Większy rynek stymuluje także przedsiębiorczość, gdyż wystawia firmy na większą dozę konkurencji ze strony innych producentów. To wszystko ma swój wpływ na tempo produkcji, a tym samym zwiększać może zdolność do odrabiania zaległości rozwojowych.

Poszerzanie rozmiarów rynku w gospodarce zamkniętej dokonywać mogło się tylko na drodze wzrostu wewnętrznego popytu. Teraz zaś rynki rosą, trwa bowiem liberalizacja i globalizacja. Niektóre z wyłaniających się posocjalistycznych gospodarek rynkowych stoją na

więcej na obsługę ciężącego nad nimi długu zagranicznego wobec państw bogatych niż w sumie na oświatę i ochronę zdrowia. W takiej sytuacji nie ma żadnych szans na rozwój.

tym tle w obliczu integracji z jednym z największych i najbardziej rozwiniętych rynków – z Unią Europejską⁴⁶. W tym kontekście liczy się często na szybką konwergencję i zredukowanie rozpiętości w poziomie rozwoju pomiędzy dotychczasowymi członkami unii i krajami do niej aspirującymi. Trzeba jednakże wyraźnie podkreślić, że **z faktu integracji z Unią Europejską nie wynika jeszcze przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego** (Daianu 2002).

Bezsprzecznie integracja taka stwarza ku temu szansę, ale jej wykorzystanie wymaga spełnienia wielu wcześniej omówionych warunków. Jednym udało się to w przeszłości, innym nie. Irlandia weszła do Unii Europejskiej w roku 1973 z PKB na mieszkańca wynoszącym tylko 59 procent przeciętnej dla całego ugrupowania. Obecnie szczyli się tym, że nie tylko dogoniła, ale nawet przegoniła innych i wskaźnik ten przekroczył 120 procent. Grecja z kolei, która w roku 1981 przystąpiła do unii z dochodem równającym się 77 procent średniego poziomu, obecnie znajduje się w relatywnie gorszej pozycji, bo wskaźnik ten spadł do 66 procent. Podobnie będzie w przyszłości – jedni odniosą w tej materii sukces, inni niekoniecznie.

O tym zadecyduje **jakość polityki gospodarczej**, gdyż członkostwo w Unii Europejskiej – ani też w żadnym innym ugrupowaniu integracyjnym w innych rejonach gospodarki światowej, czy jest to NAFTA⁴⁷ w Ameryce, czy ASEAN⁴⁸ w Azji, czy też SADC⁴⁹ w Afryce – nie uniemożliwia prowadzenie własnej, narodowej polityki rozwoju. Na pewno ogranicza ono na skalę jeszcze większą niż globalizacja suwerenność polityczną – a zwłaszcza ekonomiczną – pozbawiając rządy i banki centralne możliwości korzystania z wielu stojących uprzednio do ich dyspozycji instrumentów polityki ekonomicznej, ale nie

⁴⁶ Udział Unii Europejskiej w wartości światowej produkcji szacowanej według PPP wynosi około 20 procent, a według bieżącego kursu walutowego około 28 procent. Dla porównania odpowiedni wskaźnik dla USA wynosi prawie 30 procent.

⁴⁷ Trzonem NAFTA – North American Free Trade Agreement – jest USA. Ponadto w jej skład wchodzi Kanada i Meksyk. Ludność NAFTA liczy blisko 400 milionów, a PKB całego ugrupowania przekracza 8 bilionów dolarów, co daje nieco ponad 20 tysięcy na mieszkańca. Oczywiście, Meksyk znacznie obniża tę przeciętną.

⁴⁸ ASEAN – Association of Southeast Asian Nations – powstał w 1967 roku i początkowo liczył tylko pięciu członków: Filipiny, Indonezję, Malezję, Singapur i Tajlandię. Brunei dołączyło w 1984, Wietnam w 1995, Laos i Myanmar w 1997, a Kambodża w 1999 roku. Region ASEAN zamieszkuje pół miliarda ludzi, ale wytwarzany tam produkt globalny wynosi niespełna dziesiątą część tego, co dostarcza USA. Jest to wszakże ugrupowanie zdecydowanie otwarte na kontakty zewnętrzne (nie tylko dzięki eksportowo zorientowanej gospodarce Singapuru), a więc bardziej zaawansowane we włączaniu się i stymulowaniu procesów globalizacji niż inne regiony. Obroty handlowe ASEAN-u równają się mniej więcej jego PKB i wynoszą prawie 800 miliardów dolarów rocznie.

⁴⁹ SADC (Southern African Development Community) skupia 14 państw z południa kontynentu afrykańskiego. Są to: Angola, Botswana, Demokratyczna Republika Kongo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, RPA, Seszele, Swaziland, Tanzania, Zambia i Zimbabwe. Całe ugrupowanie wytwarza ponad połowę produktu globalnego Afryki, przy czym większa część pochodzi z jednego tylko państwa – z Republiki Południowej Afryki.

uniemożliwia jej całkowicie. Polityka ta zatem musi polegać na maksymalizacji stopnia wykorzystania dodatkowych szans, jakie wyłaniającym się rynkom stwarza globalizacja, oraz na neutralizowaniu dodatkowego ryzyka, które ona też nieuchronnie przynosi.

Oczywiście, zawsze jeszcze można cieszyć się lub martwić swoim **położeniem geopolitycznym**. Geograficznego przesunąć się nie da, ale polityczne zawsze można próbować zmieniać na lepsze. W długim okresie niektórym to się nawet udaje. Przede wszystkim, jeśli potrafią dzięki szybkiemu tempu wzrostu skutecznie gonić tych, którzy do przodu uciekli już dużo wcześniej.

Bibliografia

Bernard, Andrew B. i J. Bradford Jensen (2001). „Who Dies? International Trade, Market Structure, and Industrial Restructuring“, National Bureau of Economic Research Working Paper, No. W8327 (June), Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

<http://papers.nber.org/papers/w8327.pdf>

Blanchard, Olivier (1997). „The Economics of Post-Communist Transition“, New York: Oxford University Press.

Blejer, Mario I. i Marko Skreb (red.) (2001). „Transition. The First Decade“, Cambridge, MA, London, England: The MIT Press.

Bordo, Michael D., Barry Eichengreen i Douglas A. Irwin (1999). „Is Globalisation Today Really Different than Globalisation a Hundred Years Ago?“, NBER Working Paper, 7195 (June), Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

<http://papers.nber.org/papers/w7195.pdf>

Daianu, Daniel (2002). „Is Catching Up Possible in Europe?“, TIGER Working Paper Series, No. 19 (May), Warsaw: Transformation, Integration and Globalization Economic Research – TIGER.

www.tiger.edu.pl/publikacje/TWPNo19.pdf

De Soto, Hernando (2000). „The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else“, New York: Basic Books.

Dollar, David (2001). „Globalization, Inequality, and Poverty since 1980“, Washington, DC: World Bank (November).

http://econ.worldbank.org/files/2944_globalization-inequality-and-poverty.pdf

Dollar, David i Aart Kraay (2001). „Trade, Growth, and Poverty“, Policy Research Working Paper, No. 2199 (June), Washington, DC: World Bank.

http://econ.worldbank.org/files/2207_wps2615.pdf

Dunne, Timothy, Mark Roberts i Larry Samuelson (1989). „The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants“, Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, No. 4, str. 1203-1250.

Easterly, William (2001). „The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics“, Cambridge, Ma: MIT Press.

EBRD (2001). „Transition report 2001. Energy in Transition“ London: European Bank for Reconstruction and Development.

_____ (2002). „Transition report update“ London: European Bank for Reconstruction and Development (May).

(ECLAC 2001). „Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean“, Santiago de Chile: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (December).

www.eclac.org/publicaciones/DesarrolloEconomico/3/LCG2153P/lcg2153i.pdf

_____ (2002). „Preliminary Overview of the Economies of Latin American and the Caribbean 2001“, ECLAC Notes (Special Issue), No. 20 (January).

- Economist (2001). "World in Figures. 2002 Edition", London: The Economist in association with Profile Books.
- Frankel, Jeffrey A. (2001). "Globalisation of the Economy", w: Joseph Nye i John Donahue, "Governance in a Globalizing World", Washington, DC: Brookings Institutions Press.
- Garten, Jeffrey E. (1998). "The Big Ten: The Big Emerging Markets and How They will Change Our Lives", New York: Basic Books.
- Gilpin, Robert (2001). "Global Political Economy. Understanding the International Economic Order", Princeton-Oxford: Princeton University Press.
- Hettne, Bjorn, Andras Inotai and Osvaldo Sunkel (eds.) (2001). "Comparing Regionalisms. Implications for Global Development", Helsinki and New York: UNU/WIDER and Palgrave, St. Martin's Press.
- Hutton, Will i Anthony Giddens (red.) (2000). "Global Capitalism", New York: The New Press.
- IMF (2000a). "Globalization: Threat or Opportunity?", Washington, DC: International Monetary Fund (April).
www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm
- _____ (2000b). "World Economic Outlook. Focus on Transition Economies", International Monetary Fund, Washington, DC (October).
www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/02/pdf
- _____ (2002). "World Economic Outlook. Recessions and Recoveries", International Monetary Fund, Washington, DC (April).
www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2002/01/index.htm
- Kołodko, Grzegorz W. (1999a). „Ten Years of Postsocialist Transition: the Lessons for Policy Reforms”, Policy Research Working Paper, No. 2095 (April), Washington, DC: World Bank.
<http://econ.worldbank.org/docs/424.pdf>
 or http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=170888
- _____ (1999b). „Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji”, Warszawa: Poltext.
- _____ (1999c). "Transition to a market economy and sustained growth. Implications for the post-Washington consensus", Communist and Post-Communist Studies, Vol. 32, No. 3 (September), str. 233-261.
- _____ (2000a). „From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation”, Oxford-New York: Oxford University Press.
- _____ (2000b). "Globalization and Catching-up: From Recession to Growth of Transition Economies", IMF Working Paper, WP/00/100 (June), Washington, DC: International Monetary Fund.
www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp00100.pdf
 or http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=248423
- _____ (2000c). "Post-Communist Transition. The Thorny Road", Rochester, NY, and Woodbridge, Suffolk, UK: University of Rochester Press.

- ____ (2001a). "Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem", Toruń: TNOiK.
- ____ (2001b) "Globalisation and Transformation: Illusions and Reality", Technical Papers, No. 176 (May), Paris: OECD Development Centre.
www1.oecd.org/dev/publication/tp/Tp176.pdf
or http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=258435
- ____ (2001c). „Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych”, Toruń: TNOiK.
- ____ (2001d) "Globalization and catching-up: from recession to growth in transition economies", Communist and Post-Communist Studies, Vol. 34, No. 3 (September), str. 279-322.
- ____ (2001e). "Nowa gospodarka" i stare problemy. Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach posocjalistycznej transformacji", w: Grzegorz W. Kołodko, „Nowa gospodarka" i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych", Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, str. 9-30.
- ____ (2002a). „2025: dwie historie gospodarczego rozwoju”, w: Grzegorz W. Kołodko (redakcja naukowa), „Rozwój polskiej gospodarki. Perspektywy i uwarunkowania”, Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, str. 57-85.
- ____ (2002b). "Globalization and Catching-up in Transition Economies", Rochester, NY and Woodbridge, Suffolk, UK: University of Rochester Press.
- ____ (2002c). „Tygrys z ludzką twarzą”, Toruń: TNOiK.
- Kołodko, Grzegorz W. i D. Mario Nuti (1997). "The Polish Alternative. Old Myths, Hard Facts and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy", Research for Action, 33, Helsinki: The United Nations University World Institute for Development Economics Research (WIDER).
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=170889
or www.tiger.edu.pl/kolodko/working/wider/WIDER_1997.pdf
- Koźmiński, Andrzej K. (2002). „Jak zbudować gospodarkę opartą na wiedzy?”, w: Grzegorz W. Kołodko (redakcja naukowa), „Rozwój polskiej gospodarki. Perspektywy i uwarunkowania”, *op. cit.*, str. 155-166.
- Kwiatkowski, Stefan (2001). "Przedsiębiorczość intelektualna a trwały rozwój gospodarczy europejskich krajów posocjalistycznych", w: Grzegorz W. Kołodko (red.), „Nowa gospodarka" i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych", *op. cit.*, str. 99-114.
- Lavigne, Marie (1999). "The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy", Chatham, Kent: Macmillan.
- Lindert, Peter H. i Jeffrey G. Williamson (2001). "Globalization and Inequality: A Long History", Washington, DC: World Bank (April).
http://econ.worldbank.org/files/2872_lindert_williamson.pdf

Magarinos, Carlos A. i Francisco C. Sercovich (2001). "Gearing Up for a New Development Agenda. Marginalization vs Prosperity: How to Improve and Spread the Gains of Globalization", Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

Mobius, J. Mark (1996). „On Emerging Markets”, London: Pitman Publishing.

North, Douglass C. (1997). "The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem", WIDER Annual Lectures, No. 1 (March), Helsinki: UNU/WIDER.

www.wider.unu.edu

OECD (2000). "A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth", Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

____ (2001). „OECD in Figures. Statistics on the Member Countries”, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Payson Steven (2000). "Economics, Science and Technology", Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK-Northampton, Ma, USA.

PlanEcon (2001a). "Review and Outlook for the Former Soviet Republics", Washington, DC: PlanEcon, Inc. (October).

____ (2001b). "Review and Outlook for Eastern Europe", Washington, DC: PlanEcon, Inc. (December).

Pohorille, Maksymilian (red.) (1982). „Tendencje rozwoju konsumpcji. Postulaty i uwarunkowania”, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.

Porter, Michael E. (1990). „The Competitive Advantage of Nations”, New York: The Free Press.

Raymond, Susan U. (red.) (1999). "Science, Technology, and the Economic Future", Baltimore, Ma.: Johns Hopkins University Press.

Stiglitz, Joseph E. (1998). „More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus”, WIDER Annual Lectures, No. 2 (January), Helsinki: UNU/WIDER.

www.wider.unu.edu

UNDP (2001). "Human Development Report 2001", New York: Oxford University Press.

Williamson, John (1990). "What Washington Means by Policy Reform", w: John Williamson (red.), "Latin American Adjustment: How Much has Happened?", Washington, DC: Institute for International Economics.

____ (1997). "The Washington Consensus Revisited", w: Louis Emmerij (red.), "Economic and Social Development into the XXI Century", Washington, DC: Inter-American Development Bank.

World Bank (2001). "World Development Report. Building Institutions for Markets", Washington, DC: The World Bank.

____ (2002a). „Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy”, Washington, DC: A copublication of the World Bank and Oxford University Press.

http://econ.worldbank.org/prr/structured_doc.php?sp=2477&st=&sd=2857

- ____ (2002b). "World Development Indicators 2002", Washington, DC: The World Bank.
- ____ (2002c). "Global Economic Prospects and the Developing Countries. Making Trade Work for the World's Poor", Washington, DC: The World Bank.
- ____ (2002d). "Global Development Finance. Financing the Poorest Countries", Washington, DC: The World Bank.
- Zacher Lech W. (2001). „'Nowa gospodarka' jako interakcja techniki, gospodarki i społeczeństwa”, w: Grzegorz W. Kołodko (red.), „'Nowa gospodarka' i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych”, *op. cit.*, str. 53-72.