
Ekonomia rozwoju wobec problemów nędzy i nierówności społecznych na świecie

Autor: Ryszard Piasecki

Artykuł opublikowany w „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2008, vol. 11, nr 1, s. 225-232

Archidiecezjalne Wydawnictwo Łódzkie

Stable URL: http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2008/2008_01_piasecki_225_232.pdf

Development Economics and the Issues of Poverty and Social Inequalities

Author: Ryszard Piasecki

Source: 'Annales. Ethics in Economic Life' 2008, vol. 11, nr 1, pp. 225-232

Published by Lodz Archdiocesan Press

Stable URL: http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2008/2008_01_piasecki_225_232.pdf

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2008

© Copyright by Ryszard Piasecki

Ryszard Piasecki
Uniwersytet Łódzki
e-mail: ryszard_p@poczta.onet.pl

Ekonomia rozwoju wobec problemów nędzy i nierówności społecznych na świecie

1. Przyczyny powstania ekonomii rozwoju

Od ponad dwustu lat ekonomistów nurtuje fundamentalne pytanie: dlaczego niektóre kraje stały się bogate, a inne pozostają biedne. Od wieków uczeni (i nie tylko) próbują rozwiązać problem, w jaki sposób kraje biedniejsze mogą wejść na ścieżkę trwałego rozwoju, zmniejszyć ubóstwo i osiągnąć względną zamożność w dłuższym okresie.

Odnotowane po drugiej wojnie światowej szersze zainteresowanie ekonomistów problematyką rozwoju obszarów zacofanych wiązało się niewątpliwie z zapoczątkowanym procesem rozpadu systemu kolonialnego, a także z dokonującymi się wówczas przeobrażeniami socjalistycznymi. **Ekonomia rozwoju powstała pod koniec lat 1940. próbując stawić czoła problemom pogłębiającego się podziału świata na bogatych i biednych.** Różnice między krajami były tak duże, że nie potrafiono wyjaśnić przyczyn tych nierówności w kategoriach wyposażenia kraju w czynniki produkcji, poziomu techniki czy realizowanej polityki gospodarczej. Stąd też w ekonomii pojawił się i umacniał szeroki front działań na rzecz utworzenia nowej dyscypliny tej nauki.

Ekonomia rozwoju zyskała miano oddzielnej dyscypliny ekonomii w latach 1950., ale większe zainteresowanie tą problematyką odnotowano dopiero w latach 1960. i w połowie lat 1970. Teorie rozwoju gospodarczego można próbować uporządkować według różnych kryteriów. Można je podzielić na dwie główne kategorie, przy czym obie mają swoje teoretyczne i filozoficzne korzenie przede wszystkim w XVIII i XIX-sto wiecznej myśli europejskiej. W obu przypadkach zakładano, że postęp i rozwój są możliwe i pożądane. Z tą różnicą, że przedstawiciele pierwszej grupy przekonani byli co do tego, że interesy narodów i klas społecznych są zgodne i harmonijne (np. klasycy, neoklasycy), zaś zwolennicy drugiej grupy reprezentowali pogląd, że istnieje wyraźny konflikt między tymi interesami (np. marksiści, dependyści, radykałowie).

Teorie rozwoju różnią się ideowym pochodzeniem, stopniem przywiązania do rynku i mechanizmu powstawania „słusznych cen”, a także podejściem do gospodarki światowej i krajów najbiedniejszych.

W latach 1980. okazało się, że mimo pewnych sukcesów rozwój gospodarczy większości krajów na świecie przyniósł znacznie mniej satysfakcji ich społeczeństwom niż tego powszechnie oczekiwano. W pierwszym rządzie nie osiągnięto wyraźnego postępu w zakresie poprawy dobrobytu społecznego, na co liczyło wielu specjalistów ekonomii rozwoju. Według UNICEF spadek dochodów w najbiedniejszych krajach Trzeciego Świata w okre-

sie 1980–2000 wyniósł 10–15%, Jeszcze w 1978 r. udział najbiedniejszych krajów Trzeciego Świata w dochodzie światowym stanowił 5,5%, a w 2000 roku już tylko 4,0%. Nie odnotowano neoklasycznego efektu „skapywania” bogactwa na kraje biedniejsze. Szybko pogarszała się relacja dochodów krajów najbogatszych do najuboższych: 20:1 w 1960 r., 46:1 w 1980 r. i 73:1 w 2005 r.

2. Czynniki wpływające na rozwój gospodarczy

Doświadczenia powojenne dowodzą, że wzrost gospodarczy jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym dla rozwoju gospodarczego. Bez odpowiedniej redystrybucji dochodów i bogactwa nie uda się zmniejszyć nierówności społecznych. Według opinii ekonomistów zajmujących się problematyką rozwojową przybywa dowodów na to, że nierówności społeczne nie sprzyjają rozwojowi gospodarczemu¹. Rozwój musi być bowiem postrzegany w szerokich kategoriach poprawy dobrobytu, standardów cywilizacyjnych i przestrzegania praw ludzkich.

Zaistniały także nowe problemy, które wyraźnie zaskoczyły wielu badaczy problematyki rozwojowej. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim pojawienie się nadwyżkowego i niewykorzystanego kapitału w bogatych krajach arabskich (m.in. Katar, Kuwejt i Arabia Saudyjska). Okazało się, że kraje te mogły wykorzystać do własnych celów rozwojowych zaledwie 10–25% kapitału znajdującego się w ich dyspozycji. Dla wielu ekonomistów był to rzeczywiście jeden z tych problemów, do którego rozwiązania ekonomia rozwoju nie była przygotowana.

Na początku lat osiemdziesiątych A.O. Hirschman pisał w pesymistycznym nastroju, że „nie istnieje już większość nadziei odnośnie do możliwości rozwoju gospodarczego Trzeciego Świata, jakie żywili ekonomiści w latach 1950. i 1960.”². Inny ekonomista angielski P. Streeten sformułował pogląd, że „u schyłku dnia musimy przyznać, że nie wiemy co powoduje niedorozwój, a co gorsza, brakuje nam jasnego planu i kalendarza dalszych dociekań naukowych”³. Ten stan nastrojów sprawił, że w połowie lat 1980. doszło do wyraźnego ożywienia debaty między zwolennikami neoklasycznego podejścia do rozwoju gospodarczego (m.in. I. Little, A. Krueger, D. Lal i inni) – określanym mianem grupy Banku Światowego (której poglądy najlepiej oddaje Konsensus Waszyngtoński) – oraz szeroko rozumianą i ogromnie zróżnicowaną „resztą” reprezentującą rozmaite nurty ekonomii rozwoju np. strukturaliści, dependyści, neoinstytucjonalisci, ekonomiści z Komisji Brandta i wielu innych. Brak rozwoju gospodarczego usiłowano na ogół wyjaśniać złym systemem cen (neoklasycy), złą alokacją inwestycji, czy też niewłaściwym wyborem technik wytwarzania⁴.

Podstawowa różnica między grupą Banku Światowego a „resztą” (ekonomią rozwoju) polegała na innym podejściu do roli państwa w gospodarce i odmiennym rozłożeniu akcentów np. w kwestii cen. Nie oznaczało to bynajmniej, że „reszta” odrzucała instrumenty neoklasyczne *en bloc*, ale jak pisał P. Streeten *posiadanie dobrego systemu cen nie oznacza*

¹ V. Desai, R.B. Potter, *The Companion to Development Studies*, Oxford University Press, New York 2002.

² A.O. Hirschman, *The Rise and Decline of Development Economics*, [w:] A.O. Hirschman (red.), *Essays in Transpassing: Economics to Politics and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge 1981.

³ P. Streeten, *Basic Needs: Some Unsettled Questions*, „World Development” 1984, vol. 12, issue 9, s. 973–978.

⁴ F. Stewart, *The Case for Appropriate Technology: A Reply to R.S. Eckaus*, „Issues in Sciences and Technology” 1987, vol. III, no. 4.

jeszcze zakończenia procesu rozwoju gospodarczego, chociaż wiadomo, że zły system cen może całkowicie taki rozwój zahamować. Według „reszty” nie było żadnych podstaw do wysuwania twierdzeń, że nieznieskształcony system cen może doprowadzić do wyższego poziomu dobrobytu niż system zawierający różne formy interwencji państwowej. „Reszta” reprezentowała stanowisko, że wbrew temu co sądzą neoliberałowie, nigdzie na świecie nie udało się uruchomić procesów rozwojowych bez interwencji państwa. Nawet w krajach azjatyckich realizujących w ostatnich 40 latach otwartą i proeksportową strategię rozwoju, w początkowym okresie ich uprzemysłowienia, stosowano różne formy silnego protekcjonizmu, a państwo odgrywało ważną i wiodącą rolę w życiu gospodarczym.

Cechą charakterystyczną prac z zakresu ekonomii rozwoju – w jej początkowym okresie – było głębokie przekonanie o skuteczności interwencjonizmu państwowego w ogóle, a w krajach rozwijających się w szczególności. Opowiadano się za mechanizmami antycenowymi, kontrolą państwową, interwencjonizmem i protekcjonizmem w handlu zagranicznym. W pewnym stopniu było to zgodne z duchem ekonomicznym tamtej epoki. Państwo miało być silne i aktywne w życiu gospodarczym. Po części było to rezultatem wychodzenia tych krajów z kolonializmu. Panowało wówczas dość powszechne przekonanie, że wolność gospodarcza niczego krajom słabiej rozwiniętym nie dała, a jedyną szansą przyspieszenia wzrostu i rozwoju gospodarczego powinna być aktywna rola państwa. Uważano także, że kapitalizm nie rozwiąże problemów rozwojowych i konieczna jest, co najmniej, gospodarka mieszana. W licznych przypadkach wiele krajów osiągnęło niezależność polityczną, ale bez większej niezależności gospodarczej.

W połowie lat 1970. nastąpiła zmiana podejścia do obowiązujących wówczas paradygmatów rozwoju nie tylko w świecie rozwijającym się, ale i w krajach wysoko rozwiniętych. Nieco później proces tych przemian objął także ówczesne kraje komunistyczne. *Specjaliści ekonomii rozwoju, w obliczu porażki protekcjonizmu, etatyzmu i komunizmu, zaczęli coraz częściej opowiadać się za mechanizmami wolnorynkowymi w gospodarce narodowej i w handlu zagranicznym, a także za ograniczeniem roli państwa.* Pozytywnych argumentów dostarczały kraje tzw. sukcesu gospodarczego (m.in. Hong Kong, Korea Południowa, Tajwan i Singapur). Zasadniczo zmienił się także stosunek tego nurtu ekonomii do rządów. Początkowo dominowały poglądy o konieczności istnienia silnego i dobrze poinformowanego państwa, zdecydowanego bronić interesów własnego społeczeństwa i dążącego do osiągnięcia dobrobytu. W latach 1980. specjaliści od problematyki rozwojowej stali się bardziej sceptyczni, a nawet wręcz cyniczni w ocenie kompetencji i motywacji rządów. Coraz częściej postrzegano rządy jako podmioty gospodarcze realizujące interesy polityków lub biurokratów, bądź też interesy silnych grup interesu. Rządy stawały się problemem samym w sobie, a nie rozwiązaniem dylematów rozwojowych. Pozycja rządów ulegała coraz większemu osłabieniu w miarę jak do opinii krajowej i zagranicznej zaczęły docierać informacje o powszechnych przypadkach korupcji urzędników państwowych, marnotrawieniu środków publicznych, nietrafionych decyzjach alokacyjnych, nieefektywności przedsiębiorstw państwowych, rozkradaniu pomocy zagranicznej na różnych szczeblach władzy, niekompetencji, nepotyzmie itd. Jednocześnie przedstawiciele ekonomii rozwoju podtrzymywali pogląd, że specyficzne cechy krajów średnio i słabo rozwiniętych uniemożliwiają efektywne wykorzystanie instrumentów neoklasycznych, w tym narzędzi keynsofskich, sprawdzonych w krajach wysoko uprzemysłowionych.

Wiele istotnych elementów do dyskusji na temat przyczyn niedorozwoju wniósł znany ekonomista angielski E.F. Schumacher, który przed kilkudziesięciu już laty pisał, że w filozofii wzrostu i rozwoju obszarów zacofanych tkwi zasadniczy błąd wynikający z nieznamo-

potrzeb tych krajów. W dualnej gospodarce możemy znaleźć 15% ludności w sektorze nowoczesnym – w jednym lub w dwóch dużych miastach, a pozostałe 85% ludności żyje na wsi lub w małych miasteczkach. Tymczasem wysiłki rozwojowe koncentrowały się właśnie na tych dużych ośrodkach, co oznacza, że rozwój ten nie obejmował 85% ludności. Trudno nie zgodzić się z poglądem Schumachera, że sprawą pierwszoplanową powinno być zwalczanie przyczyn nędzy, to jest niskiego poziomu oświaty, złej organizacji i braku dyscypliny. Bez tych trzech czynników, spójnych i efektywnych, nawet największe bogactwa nie mogą być wykorzystane prorozwojowo. Postęp w zakresie tych trzech czynników może być tylko stopniowy – pisze E.F. Schumacher – i musi objąć całe społeczeństwo⁵.

3. Konsensus waszyngtoński

Porażki rozwoju gospodarczego krajów komunistycznych i większości krajów rozwijających się pozwalają lepiej zrozumieć przejście – w połowie lat 1980. – tak teorii, jak i praktyki gospodarczej na grunt rozwiązań neoliberalnych, a zwłaszcza dość powszechnie umocnienie się przekonania co do skuteczności tzw. Konsensusu Waszyngtońskiego (propagowanego przez Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy). Okres ostatnich 20 lat (nie trzeba dodawać, że w ujęciu historycznym nie był to pierwszy powrót do idei liberalnych) cechowała, i wciąż jeszcze cechuje, wiara i nadzieja, że nieskrępowany rynek służy lepiej sprawie rozwoju w ogóle, a krajom biedniejszym w szczególności, niż wszelkie formy protekcjonizmu i interwencjonizmu państwowego. Jednocześnie w ekonomii rozwoju zarysowały się dwa nurty tzw. lewicowy i prawicowy. Lewicowi ekonomiści rozwoju przyjęli tzw. strukturalistyczne podejście do makroekonomii, a ci drudzy – neoklasyczne.

Konsensus Waszyngtoński zdominował teorię i politykę rozwoju gospodarczego w ciągu ostatnich dwóch dekad. Termin ten oznaczał cały szereg działań, które miały doprowadzić kraje rozwijające się do większego dobrobytu. Zaliczano do nich m.in. twardą politykę fiskalną i monetarną, prywatyzację, deregulację, liberalizację (handlu zagranicznego i przepływów kapitałowych), eliminację subsydiów rządowych, umiarkowane opodatkowanie, uwolnienie stóp procentowych, utrzymywanie niskiej inflacji itd. Zakładano, że wolny rynek i odrzucenie interwencji państwa – przy poparciu USA – rozwiąże problemy krajów rozwijających się.

Charakterystyczny jest niezwykle kategoriyczny punkt widzenia znanego ekonomisty amerykańskiego P. Krugmana, który pisał, że „poglądy zwolenników gospodarki państwowej wynikają z błędnego zrozumienia nawet najprostszych faktów i pojęć ekonomicznych”⁶. Jeszcze w początkowych latach 1980. opinia Milтона Friedmana, że większa wolność ekonomiczna prowadzi do tworzenia większego dobrobytu wywoływała ostre spory wśród ekonomistów, którzy żądali udowodnienia tej tezy. Według opinii *The Economist* (28.06.2002) w latach 1990–2000 potwierdzona została pozytywna korelacja między stopniem wolności ekonomicznej w poszczególnych krajach, a ich tempem wzrostu gospodarczego.

Nie ulega wątpliwości, że w historii występują okresy, gdy udaje się osiągnąć znaczne zbliżenie poglądów w sprawie celów i podstawowych instrumentów polityki gospodarczej.

⁵ E.F. Schumacher, *Małe jest piękne*, PWN, Warszawa 1981.

⁶ P. Krugman, *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge, MA 1996.

Tak było właśnie kilkanaście lat temu, kiedy to myśl ekonomiczną i praktykę gospodarczą zdominowało podejście wywodzące się z głównego nurtu neoliberalnego monetaryzmu. Sukcesy azjatyckich krajów realizujących otwartą i proeksportową strategię uprzemysłowienia (warto pamiętać, że w początkowym okresie powojennym strategia tych krajów była wyraźnie protekcyjnystyczna), przy jednoczesnych porażkach różnych odmian gospodarek zamkniętych i nadmiernie zetatyzowanych, doprowadziły stopniowo do głębokich przewartościowań tak w teorii ekonomii rozwoju, jak i w realizowanej polityce gospodarczej.

W końcu lat 1980. w odpowiedzi na przedłużający się strukturalny kryzys m.in. w Ameryce Łacińskiej – wyłoniła się relatywnie zwarta koncepcja reform polityki gospodarczej tych krajów. Chodziło o takie zmiany w jej instrumentach, aby ogromnie zadłużone kraje latynoskie mogły wejść na ścieżkę trwałego rozwoju. Główne akcenty położono na eksport, daleko posuniętą liberalizację i nieskrępowane otwarcie na kontakty zewnętrzne. Nowe ramy polityki gospodarczej podkreślały mocno potrzebę radykalnej liberalizacji handlu i przepływów kapitałowych, ograniczenie nadmiernej obecności państwa w życiu gospodarczym i prywatyzację. Szczególne znaczenie przypisano liberalizacji w dopływie kapitału zagranicznego przy równoczesnej eliminacji barier w wymienialności pieniądza i transferów zysków za granicę. Wszystko to miało doprowadzić do trwałego rozwoju w warunkach otwarcia, o ile tylko gospodarka funkcjonuje w ramach twardej i transparentnej polityki finansowej. Stąd też ogromne znaczenie „zdrowych” finansów publicznych, stabilnego kursu walutowego i niskiej inflacji.

4. Nowe paradygmaty rozwoju

Po okresie straconej dekady kontynentu latynoskiego lat 1980., nieudanego eksperymentu z gospodarką centralnie planowaną w Europie Środkowo-Wschodniej i innymi strategiami „autarkicznymi”, nadeszły lata 1990. z zupełnie nowymi paradygmatami rozwoju gospodarczego. Według reprezentantów nowej (liberalnej) szkoły myślenia dla wprowadzenia krajów rozwijających się na ścieżkę trwałego rozwoju gospodarczego konieczne było spełnienie następujących warunków:

- ścisłe skorelowanie wzrostu gospodarczego z otwarciem gospodarki narodowej na zewnątrz,
- optymalna alokacja zasobów jest możliwa tylko w warunkach rynku światowego poddanego presji konkurencyjnej,
- rozwój będzie tym szybszy, im bardziej będzie on społecznie akceptowalny, czyli konieczne jest przestrzeganie demokratycznych procedur.

Postulaty nowego paradygmatu rozwoju stały w wyraźnej sprzeczności ze starymi poglądami: *to rynek światowy stał się źródłem wzrostu gospodarczego, a państwo narodowe źródłem mało efektywnej lub wręcz złej alokacji zasobów*. W przypadku krajów rozwijających się zmiana była zasadnicza, a mianowicie nastąpiło przejście od negatywnej oceny wymiany zagranicznej (m.in. szczególnie widocznej w szkole uzależnienia lat 1970.) po przyjęcie paradygmatu, że wolny handel i nieskrępowany przepływ kapitałów są jedyną szansą pokonania bariery niedorozwoju.

Zwolennicy liberalizacji i wolnego handlu reprezentują pogląd, że protekcyjnizm i interwencjonizm państwowy prowadzą do sytuacji otrzymywania swoistej renty przez dyspo-

mentów czynników produkcji lub dóbr konsumpcyjnych (gotowi są oni do poświęcenia części zasobów rzadkich dla zdobycia takiej renty). Jest bowiem oczywiste, że niektóre jednostki dążą do zwiększania bogactwa indywidualnego kosztem całego społeczeństwa.

W połowie lat 1990. szybko postępująca globalizacja z jednej strony świadczyła o słuszności nowych paradygmatów „otwartości”, a z drugiej strony zaś stawała się gwarantem ich dalszego trwania i rozwoju. *W wielu krajach globalizację postrzegano jako zjawisko dające historyczną szansę poprawy warunków bytu.* Powszechnie oczekiwano dynamicznego udziału krajów rozwijających się w przyspieszonym rozwoju gospodarki świata. Już od połowy lat 1980. w około 1/8 tych krajów nastąpił znaczący postęp gospodarczo-społeczny. **Jednak w zdecydowanej większości krajów odnotowano stagnację, powiększały się nierówności dochodowe i rosło niezadowolenie społeczne.** W poszczególnych krajach średnio i słabo rozwiniętych postęp był wyraźnie zróżnicowany (wyraźny w krajach azjatyckich, niewielki w krajach latynoskich i praktycznie żaden w krajach afrykańskich).

Globalizacji i liberalizacji towarzyszyło pogłębienie **wertykalnych i horyzontalnych nierówności dochodowych.** *Wbrew oczekiwaniom liberalistów nie zadziałały neoklasyczne mechanizmy „skapywania” bogactwa na niższe klasy (wzrosły zaś dochody pierwszych 20% najbogatszych).* Oczekiwania co do korzyści z globalizacji dla świata rozwijającego się, póki co, nie sprawdziły się (w pewnym stopniu wyjątkami są tutaj Chiny, Indie i europejskie kraje w procesie transformacji). Tymczasem, światowy system gospodarczy, który nie daje krajom biednym szansy trwałej poprawy warunków życia traci na swojej atrakcyjności, a bez poparcia 80% ludności świata zamieszkującej w tych krajach żaden system światowy na dłuższą metę funkcjonować nie może. Coraz liczniejsza grupa ekonomistów skłania się do poglądu, że globalizacja obejmuje zaledwie 20–25% ludności świata, a pozostała część ulega dalszej marginalizacji. Piętą Achillesową gospodarki światowej jest niedostateczna siła nabywcza ludności krajów rozwijających się. Spośród 6 miliardów ludzi tylko 1,8 mld konsumentów może rzeczywiście pozwolić sobie na zakup towarów i usług na rynku światowym⁷.

Jak pisze Oswaldo de Rivero teoretycy, eksperci i politycy od dawna wierzą, że rozwój gospodarczy jest cechą wrodzoną wszystkich państw. Wystarczy tylko zastosować właściwą teorię i politykę gospodarczą, a kraje biedne zaczną także tworzyć dobrobyt i staną się krajami bogatymi na wzór dzisiejszych wysoko uprzemysłowionych. Ten mityczny charakter rozwoju prowadzi polityków krajów biednych do częstokroć wysoce nie-realistycznych oczekiwań i żądań działań na rzecz szybkiego zamknięcia luki dzielącej te kraje od świata wysoko rozwiniętego. Wyrazem tego są różne uchwały ONZ w sprawie „prawa do rozwoju”, często rozumianego jako prawa krajów biednych do osiągnięcia standardów i modeli konsumpcji krajów uprzemysłowionych. Wiadomo, że tego typu uchwały, wprawdzie ważne politycznie i propagandowo, nie mają żadnego związku z realnymi możliwościami ich realizacji. Przeciwnie, hipotetyczne osiągnięcie przez kraje rozwijające się dzisiejszego poziomu konsumpcji świata uprzemysłowionego oznaczałoby planetarną katastrofę środowiska naturalnego⁸.

Koniec XX wieku pokazał, że także strategia otwartości ma swoje ograniczenia. Skuteczność Konsensusu Waszyngtońskiego okazała się ograniczona w warunkach krajów rozwijających się, a także postkomunistycznych. Prężna gospodarka rynkowa powinna być

⁷ O. de Rivero, *The Myth of Development: The Non-viable Economies of the XXI century*, Zed Books Ltd, New York 2001.

⁸ Tamże, s. 110–114.

głównym kołem napędowym każdej strategii rozwoju, ale jej ostateczne powodzenie zależy m.in. od skutecznej polityki konkurencji i sprawnego systemu prawno-instytucjonalnego. Deregulacja, liberalizacja i prywatyzacja służą do osiągnięcia tych celów, ale ich skuteczność jest ograniczona, jeśli nie towarzyszą im reformy uzupełniające.

Jak pisał J.E. Stiglitz ograniczenie się jedynie do zamiany monopolu państwowego na monopol prywatny nie doprowadzi do stworzenia bardziej dynamicznej gospodarki rynkowej. Co więcej, neoklasyczne dążenie do koncentracji wysiłków na doprowadzeniu do ukształtowania się „słusznych cen” nie wystarcza do właściwego funkcjonowania gospodarki rynkowej⁹. Niedocenienie znaczenia konkurencji w Konsensusie Waszyngtońskim to jeden z głównych jego mankamentów. Inną tego typu wadą było pominięcie konieczności stworzenia efektywnej infrastruktury prawno-instytucjonalnej.

Aby rynek mógł prawidłowo funkcjonować musi istnieć odpowiednia infrastruktura instytucjonalno-prawna, system powinien być transparentny i muszą być zagwarantowane prawa własności. Nie można także pomijać konieczności istnienia sprawnych instytucji finansowych. Nowoczesna teoria makroekonomii zwraca szczególną uwagę na powiązania między rynkami finansowymi a sferą realną gospodarki. Pokazuje na kluczowe znaczenie rynków finansowych dla fluktuacji gospodarczych i wzrostu gospodarczego.

Sukces rozwoju nie polega jedynie na zmniejszaniu luki w zakresie kapitału fizycznego, ale i w zakresie wiedzy. Ważna jest nie tylko wiedza o procesach produkcyjnych, ale istotne znaczenie ma także wiedza o właściwym funkcjonowaniu instytucji, czy też z zakresu organizacji i zarządzania.

Kolejny problem stanowią tzw. niedoskonałości informacji (*imperfections of information*), które w istotny sposób utrudniają funkcjonowanie rynków. Tradycyjne modele zakładające perfekcyjną informację mogą utrudniać zrozumienie funkcjonowania rynków: ziemi, pracy, produktów i kapitałów w krajach rozwijających się. Nie udaje im się wyjaśnić ważnych kwestii związanych ze strukturą instytucjonalną. Ma to szczególne znaczenie w tych krajach, w których występuje poważnie utrudniony dostęp do informacji. Stąd też reakcje rynkowe podmiotów gospodarczych w tych krajach bywają drastycznie odmienne od tego co w teorii ekonomii zakładają standardowe modele rynku konkurencyjnego. W tej sytuacji konieczne jest przyjęcie założenia, że niedoskonałości rynku związane z niedoskonałościami w zakresie informacji będą jeszcze przez długi czas odgrywały ważną rolę w krajach rozwijających się, w tym w krajach postkomunistycznych.

Z doświadczeń rozwojowych ostatnich kilkunastu lat wyłania się nowy paradygmat rozwoju, którego elementy można by scharakteryzować w sposób następujący: a) podstawowe środowisko gospodarcze powinno sprzyjać w dłuższym okresie czasu inwestycjom, b) gospodarka powinna charakteryzować się dużą wrażliwością na bodźce rynkowe, c) kapitał ludzki musi uzupełniać kapitał fizyczny, d) szybki przepływ i absorpcja informacji w szybko zmieniającym się świecie sprawiają, że kluczową rolę odgrywają zgodnie reagujące na bodźce instytucje i mechanizmy, e) wszędzie tam, gdzie występują niedoskonałości rynku interwencyjne działania państwa powinny być „przyjazne rynkowi”, f) pogłębiające się nierówności społeczne nie sprzyjają wzrostowi dobrobytu (przykład zdecydowanej większości krajów świata dowodzi, że rośnie niezadowolenie społeczne, przestępczość, pogarsza się jakość życia w takich społeczeństwach itd.).

⁹ J.E. Stiglitz, *Knowledge for Development: Economic Science, Economic Policy and Economic Advice*, The World Bank, Washington 1999.

Development Economics and the Issues of Poverty and Social Inequalities

Summary

Development economics became a separate discipline in economic science in the 50s but only in the 60s and mid-70s can one note a bigger interest in those issues. Gradually, there has appeared an extensive literature concerning economic development. In the 80s it turned out, however, that despite some successes, the economic development of the majority of mid- and less developed countries was less satisfactory than expected. During most of the 80s and 90s the so-called Washington consensus dominated theory and practice of economic development. This notion covered the whole range of activities that were to lead the developing countries to greater welfare and prosperity. It included tough fiscal and monetary policy, deregulation, foreign trade and capital flow liberalisation, elimination of government subsidies, moderate taxation, liberalisation of interest rates, maintaining low inflation, etc. From the developmental experience of the past years, a new developmental paradigm is emerging, the elements of which can be described in the following way:

- basic economic environment should support investments in the long term
- economy should be very sensitive to market stimuli
- human resources should complement physical capital
- information quick flow and absorption in the fast changing world attribute the key role to the institutions and mechanisms which jointly react to the stimuli.
- Wherever there are market imperfections, state intervention should be market friendly.
- Social equality must be guaranteed if the economic development is supposed to last on a sustainable basis