

Gabriela Ziewiec*

DRUGA FALA GLOBALIZACJI (1950–1973)

WPROWADZENIE

O globalizacji wiele się mówi i pisze. Na seminariach lub za pośrednictwem tekstów poglądy na jej temat systematycznie wymieniają między sobą przedstawiciele rozmaitych dyscyplin naukowych: historycy, ekonomiści, socjologowie, filozofowie, politolodzy, antropolodzy i inni. Głos w dyskusji zabierają też politycy oraz osoby zaangażowane w prace organizacji między i pozarządowych. Mimo to wiele pytań związanych z globalizacją pozostaje bez jednoznacznej, powszechnie akceptowanej odpowiedzi. Brakuje ogólnej teorii, która z jednej strony rozstrzygałaby znaczenie jej współczesnego etapu, a z drugiej – wskazywała czynniki przesądzające o jego odrębności od procesów zachodzących w minionych czasach. Prezentowane w literaturze obrazy globalizacji powstają i funkcjonują obok siebie. W jednych dominują czyste, przykuwające wzrok barwy. Wyrazistość ich głównych części w pamięć zapada na długo, rozmyciu ulegają jednak detale. Inne, tworzone techniką puentylistyczną, ujmują swoją lekkością i subtelnością. Granica między planem pierwszym a tłem jest na nich zatarta. Są trudniejsze do opowiedzenia i odtworzenia. Zdają się za to lepiej pokazywać zarówno niejednoznaczny charakter dzisiejszych przemian, jak i ich wzajemne przenikanie się. Jedne i drugie często nie zawierają też wspólnych elementów, przez co trudno widzieć je razem jako kompozycje przylegające do siebie i tworzące całość. Ich autorów łączy jedynie chęć jak najpełniejszego odwzorowania swoistego charakteru zachodzących dziś zmian, stworzenia dzieła jak najlepiej oddającego poczucie definitywnego końca jednej epoki i początku nowej.

Różnorodność sposobów, w jaki poszczególni badacze postrzegają transformację współczesności (a więc także globalizację jako jej główną siłę sprawczą), co w niej

* Doktorantka w Centrum Europejskim Uniwersytetu Warszawskiego; g.ziewiec@uw.edu.pl

widzą i jak rekonstruuja ją w myśli, wynika przede wszystkim z departamentalizacji współczesnej nauki akademickiej. Wybór płaszczyzny analizy, gospodarki, polityki czy kultury, prowadzi do wyodrębnienia różnych zbiorów elementów rzeczywistości społecznej, na których poszczególni autorzy koncentrują swoją uwagę. Globalizacja zyskuje przez to więcej niż jedno oblicze, „przyglądając się jej bowiem z rozmaitych miejsc, postrzega się coś odmiennego” (Kołodko, 2008, s. 93).

W niniejszym tekście dominuje perspektywa ekonomii rozwoju. Łączy ona teraźniejszość z przeszłością, a przekształcenia gospodarcze ze zmianami zachodzącymi w sferze społecznej, politycznej i kulturowej. Z jednej strony unaocznia wielość obecnych przemian zarówno ilościowych, jak i jakościowych, z drugiej – objaśnia ich wzajemny wpływ na siebie. Zwraca również uwagę na niejednoznaczność globalizacji. Choć zgodnie z popularnym i zarazem najbardziej ogólnym znaczeniem proces ten dotyczy świata jako całości oraz jest tworzony przez działania o wymiarze ogólnosiwiatowym, w zależności od charakterystyki danego kraju lub regionu przebiega inaczej, a sens, jaki przypisują jej przeciętnie sytuowani obywatele państw wysoko uprzemysłowionych, odbiorcy markowej odzieży, użytkownicy internetu, telefonów komórkowych i telewizji kablowej, właściciele lokat w banku i klimatyzowanych samochodów osobowych, zasadniczo różni się od tego, który oddaje codzienność życia mieszkańców krajów rozwijających się. Specyficzne uwarunkowania lokalne, przede wszystkim geograficzne, historyczno-kulturowe oraz polityczno-instytucjonalne, mają decydujący wpływ nie tylko na zakres, ale także na efektywność i trwałość zmian związanych z globalizacją i widocznych w poszczególnych sferach życia gospodarczo-społecznego, takich jak: modernizacja struktur wytwarzania, wzrost konkurencyjności krajowej produkcji na światowym rynku, zwiększenie wydajności pracy i mobilności zawodowej pracowników, udostępnienie konsumentom wyższej jakości dóbr i usług, obniżenie kosztów transportu i komunikacji, swobodny przepływ informacji i powszechny dostęp do wiedzy, sprzyjanie ochronie środowiska naturalnego i racjonalnemu wykorzystaniu zasobów surowcowych, podniesienie poziomu jakości życia ludzi, zmniejszenie bezrobocia i innych form wykluczenia społecznego, przyciąganie inwestycji opartych na nowoczesnych technologiach i postęp naukowo-techniczny.

Przyjęcie perspektywy ekonomii rozwoju nie prowadzi do kwalifikowania globalizacji jako procesu jednoznacznie dobrego lub złego. „Globalizacja” jest w niej obecna w dwojaki sposób. Po pierwsze jako pojęcie opisowe i niewartościujące, ujawniające fałujący charakter przemian globalizacyjnych oraz okresowe nasilanie się typowych dla nich symptomów, takich jak wzrost wolumenu międzynarodowej wymiany handlowej, rosnąca współzależność ekonomiczna państw, intensyfikacja migracji międzynarodowych i dyfuzji wzorów kulturowych¹. Po drugie

¹ W historii gospodarczej świata można wyróżnić trzy fale przemian globalizacyjnych. Pierwsza z nich trwała mniej więcej od 1870 r. do 1913 r., druga – od końca lat 40. do połowy lat 70. XX wieku, intensyfikacja trzeciej przypada na lata 80. Podobną periodyzację fal globalizacji przyjął m.in. Bank Światowy – por. raport przygotowany przez P. Colliera i D. Dollara, *Globalization, Growth, and Poverty. Building an Inclusive World Economy*.

jako określenie procesu o dających się obserwować, a także w pewnym przynajmniej stopniu mierzyć i porównywać w skali międzynarodowej efektach. Widzenie zachodzących obecnie przemian z perspektywy ekonomii rozwoju sprzyja więc zarówno rozpoznawaniu specyfiki kolejnych fal globalizacji, jak i rekonstrukcji ich realnego przebiegu oraz wpływu na poszczególne kraje oraz gospodarkę światową traktowaną *en bloc*.

ŹRÓDŁA DYNAMIKI PRZEMIAN GLOBALIZACYJNYCH W II POŁOWIE XX STULECIA

Globalizację, napędzaną i kształtowaną przez przedsiębiorstwa dążące do stałego doskonalenia metod wytwarzania dóbr i usług, szukające coraz to skuteczniejszych sposobów ograniczenia kosztów krańcowych produkcji oraz konkurujące między sobą o pozyskanie jak najszerszego rynku zbytu dla swojej oferty, trudno uznać za proces nowy, stanowiący *differentia specifica* współczesności. Można w niej widzieć kolejny etap rozwoju gospodarki kapitalistycznej, a jego historycznych korzeni szukać w drugiej połowie XIX stulecia – okresie masowego wykorzystania nieożywionych źródeł energii, rozbudowy kolei i rozwoju transportu morskiego, rosnących migracji wewnętrznych ludności i koncentracji siły roboczej w ośrodkach miejskich, postępującej specjalizacji pracy w ramach systemu fabrycznego oraz znoszenia ceł na importowane produkty. Za przełomowy można uznawać 1870 rok². Wówczas – jak się uważa – techniki produkcji, dzięki którym Wielka Brytania zyskała dominującą pozycję w przemyśle przetwórczym i handlu międzynarodowym, stopniowo zaczęły upowszechniać się na świecie, najpierw w krajach kontynentalnych Europy Zachodniej (głównie w Belgii, Holandii, Francji i Niemczech), a następnie w Ameryce Północnej i innych regionach Nowego Świata. Dzięki powszechnemu zastosowaniu nauki do rozwiązywania problemów związanych z produkcją po raz pierwszy w gospodarczych dziejach świat uzyskano wzrost, który sam się napędzał i którego tempo było szybsze niż wzrost demograficzny³. W drugiej połowie XIX w. rosnącej wydajności krajowych struktur wytwa-

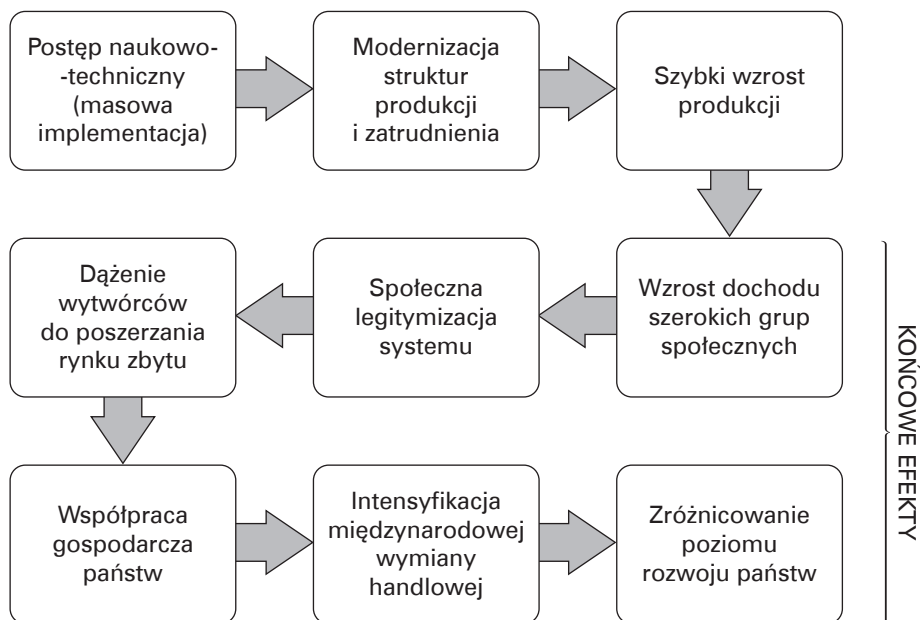
² Nie jest to jednak jedyna spośród cezur możliwych do wskazania i merytorycznego uzasadnienia. Niektórzy, m.in. I. Wallerstein (2004; 2007), kontekstu do analizy i ocen przemian w kierunku rosnącej integracji i współzależności gospodarczej państw wolą szukać w czasach bardziej odległych, okresie wielkich odkryć geograficznych, zagęszczania się sieci międzynarodowych powiązań handlowych, rosnącej różnorodności produktów dostępnych na rynkach lokalnych, a także – co dla zwolenników analizy kapitalistycznej gospodarki–świata ma znaczenie nadrzędne – podziału świata na kraje centrum, o nowoczesnej strukturze wytwarzania i dominującej pozycji w światowym handlu, oraz na terytoria od nich zależne. Przełom XV i XVI stulecia nie przyniósł jednak znaczącego postępu naukowo-technicznego ani w rolnictwie, ani w przemyśle. Nie przyczynił się tym samym ani do intensywnego wzrostu wydajności upraw i płodów rolnych, ani do zwiększenia efektywności produkcji przemysłowej.

³ Na przykład w Wielkiej Brytanii, odczytnie rewolucji przemysłowej, w latach 1820–1913 liczba ludności zwiększyła się mniej więcej dwukrotnie (z 21,2 mln do 45,5 mln). Wartość produkcji narodowej rosła dużo szybciej: w 1820 r. brytyjski PKB wynosił nieco ponad 36 mld, w 1870 r. – 100 mld, a w 1913 r. – blisko 225 mld dolarów (Maddison, 2008).

rzania towarzyszyła intensyfikacja międzynarodowej wymiany handlowej. Proces gwałtownej liberalizacji handlu – zapoczątkowany traktatem brytyjsko-francuskim z 1860 r. – pozostawał w bliskim związku z działaniami wytwórców szukających coraz szerszego rynku zbytu swoich produktów oraz aktywnie wspieranych przez władze krajowe⁴. „Był to pierwszy wiek globalizacji, epoka globalnego handlu, epoka globalnej łączności za pomocą linii telegraficznych, epoka produkcji masowej i industrializacji – słowem, jak mogłoby się wydawać, epoka nieuchronnego postępu” (Sachs, 2006, s. 56), który – jak przypuszczano – wciągnie w swój nurt kolejne kraje i regiony świata. Wpływ dziewiętnastowiecznych przemian gospodarczych na poszczególne grupy państw był jednak zróżnicowany. Rewolucja przemysłowa poprzedzająca pierwszą falę globalizacji „ściślej połączyła świat, sprawiła, że się skurczył i bardziej ujednolicił. Ta sama rewolucja podzieliła jednak nasz glob, oddalając od siebie zwycięzców i przegranych. Dała początek licznym światom” (Landes, 2000, s. 226).

Rysunek 1 przedstawia ciąg kolejno następujących po sobie zmian, które miały decydujący wpływ na dynamikę historycznie pierwszej fali globalizacji (1870–1913). Pomija przyczyny wzrostu zróżnicowania poziomu rozwoju państw, w tym znaczenie specyficznych cech krajów słabiej rozwiniętych (polityczno-instytucjonalnych, społecznych, kulturowych, historycznych, geograficznych etc.). Nie uwzględnia także roli, charakterystycznych elementów i efektów końcowych polityki realizowanej przez władze poszczególnych państw. Szczególnie wyraźnie pokazuje natomiast, że pierwsza fala przemian globalizacyjnych w dużej mierze była procesem spontanicznym i „napędzanym” oddolnie. Intensyfikacja międzynarodowej wymiany handlowej w drugiej połowie XIX stulecia nie stanowiła warunku rozwoju państw, lecz go wyrażała. Była jego efektem, a nie środkiem do niego prowadzącym.

⁴ Zwolennicy koncepcji państwa minimalnego pod względem zakresu pełnionych funkcji często szukają dowodów słuszności swoich przekonań właśnie w historii gospodarczej XIX w. – okresie totalnego, ich zdaniem, wycofania państwa z gospodarki, z regulowania rynku oraz z jakiegokolwiek kontroli procesów rynkowych w ogóle. Choć wiek XIX istotnie trudno powiązać z rozkwitem aktywności władzy publicznej, nie oznacza to, że państwo nie odgrywało wówczas żadnej roli (Cameron, 1996, s. 349). Przeciwnie. To ono umożliwiło rozwój kapitalizmu. „Wolny rynek, który pojawił się w Anglii w połowie XIX wieku, nie powstał za sprawą przypadku. Nie był także – w przeciwieństwie do tego, co mówi mitologia Nowej Prawicy – wytworem długiego procesu nieplanowej ewolucji. Był sztucznym wytworem władzy i aktywności państwa” (Gray, 2001, s. 429). Zaangażowanie poszczególnych rządów krajowych w inicjowanie i kierowanie gospodarczymi przekształceniami XIX stulecia było zróżnicowane – polityka wspierania prywatnej przedsiębiorczości, finansowania badań naukowo-badawczych czy też wzmacniania innowacyjności i międzynarodowej konkurencyjności rodzimej produkcji (lub tylko niektórych jej gałęzi), realizowana przez parlament brytyjski, była odmienna od strategii rozwoju wcielanej w życie na ziemiach germańskich, ta natomiast zawierała w sobie elementy marginalizowane przez władze Francji czy Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Wszędzie jednak nieodzowną przesłanką gospodarki wolnorynkowej była aktywność państwa oraz jego udział najpierw w kształtowaniu, a następnie w nadzorowaniu i korygowaniu mechanizmu rynkowego.

Rysunek 1. Mechanizm pierwszej fali globalizacji (oddolnej)

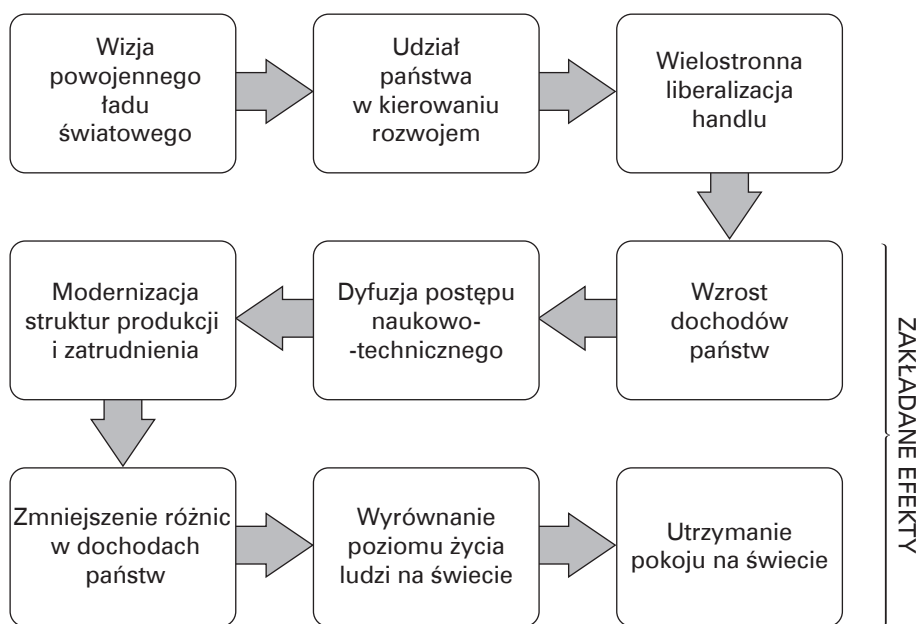
Źródło: Opracowanie własne.

Druga fala globalizacji została zapoczątkowana pod koniec lat 40. XX stulecia. Zbiór i kolejność następowania po sobie zmian, które ukształtowały jej dynamikę, były odmienne (rys. 2). Intensyfikacja międzynarodowej wymiany handlowej miała być – zgodnie z zamysłem konstruktorów powojennego ładu obradujących w Bretton Woods w 1944 r. – czynnikiem inicjującym rozwój gospodarczo-społeczny poszczególnych państw i warunkującym przez to proces wyrównywania się poziomu życia ludzi na świecie.

Twórcy powojennego ładu wierzyli, że liberalizacja handlu oparta na wielostronnej współpracy państw stanowi niezbędny warunek uchronienia przyszłych pokoleń przed konfliktami zbrojnymi. Ich nadrzędnym celem było ponowne scalenie świata – zniesienie istniejących w nim różnic w poziomie rozwoju gospodarczo-społecznego poszczególnych państw i regionów. Zakładano, że krajowe rządy współpracujące ze sobą na forum międzynarodowym, przestrzegające ustalonych reguł postępowania oraz wywiązujące się ze swojej nadrzędnej roli – kreatora i koordynatora rynku – przyczynią się do odbudowy gospodarki światowej, upowszechnienia dobrobytu i utrzymania pokoju na świecie. Udział w międzynarodowej wymianie handlowej miał przynieść porównywalne korzyści wszystkim krajom – doprowadzić nie tylko do wzrostu krajowych dochodów, ale także do upowszechnienia i masowej implementacji osiągnięć postępu naukowo-technicznego oraz modernizacji przestarzałych i mało efektywnych struktur wytwarzania

i zatrudnienia. Od tej pory działania krajowych rządów w sterowaniu rozwojem wspierać miały organizacje międzynarodowe: Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Bank Światowy zobowiązano do udzielania pożyczek długoterminowych na odbudowę gospodarek krajowych oraz realizowane przez krajowe rządy strategie rozwojowe. MFW powierzono natomiast zadanie zarządzania strukturą kursów walutowych i finansowania krótkotrwałych braków równowagi w międzynarodowych stosunkach płatniczych. Postanowienia konferencji w Bretton Woods przewidywały też utworzenie Międzynarodowej Organizacji Handlu – instytucji odpowiedzialnej za ustanowienie reguł uczciwego handlu. Ostatecznie Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) został podpisany przez przedstawicieli 23 państw w październiku 1947 roku. Jego sygnatariusze zobowiązali się m.in. do stosowania klauzuli najwyższego uprzywilejowania oraz stopniowej redukcji ceł i pozataryfowych ograniczeń handlu.

Rysunek 2. Mechanizm drugiej fali globalizacji (odgórnej)



Źródło: Opracowanie własne.

Rosnący udział organizacji międzynarodowych w kształtowaniu i nadzorowaniu gospodarki światowej stanowi niezbędny element rekonstrukcji specyficznych cech drugiej fali globalizacji. Analiza źródeł dynamiki przemian globalizacyjnych w drugiej połowie XX wieku wymaga ponadto uwzględniania idei leżących u podstaw powstających wówczas teorii rozwoju. Ich wpływ na rzeczywistość społeczną szczególnie mocno podkreślał John M. Keynes. Pisał: „Niezależnie od dzisiej-

szezo nastawienia idee głoszone przez ekonomistów oraz myślicieli politycznych, bez względu na to, czy są słuszne, czy błędne, mają większą siłę, niż się powszechnie przypuszcza. W rzeczywistości to one właśnie rządzą światem” (Keynes, 1985, s. 416).

TEORIE ROZWOJU PIERWSZEJ I DRUGIEJ GENERACJI

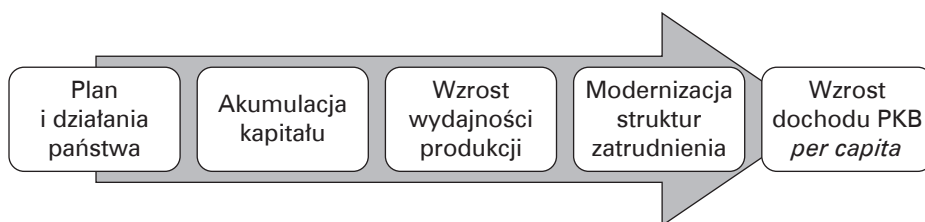
Na początku lat 50. XX w. pytanie Adama Smitha o przyczyny bogactwa jednych narodów i niedostatek innych nabrało szczególnego znaczenia. Jego pilność wzmagaly rozległe przeobrażenia zachodzące na arenie międzynarodowych stosunków politycznych. Ani powołane do życia organizacje ponadnarodowe, ani rządy krajów zachodnich nie mogły pozostać obojętne wobec rozpadu systemu kolonialnego. Od spełnienia postulatów rozwojowych nowo powstałych państw, a także od efektywności finansowego wsparcia podejmowanych przez nie działań zmierzających do utworzenia i ustabilizowania wewnętrznego ładu, zależeć miało ostateczne zwycięstwo idei zachodnich nad systemem wywodzącym się z idei komunistycznych. Popularności problematyki rozwojowej w drugiej połowie XX stulecia i przemian realnie zachodzących na arenie międzynarodowych stosunków gospodarczo-politycznych nie sposób tym samym oddzielić. Jak wynika z rozważań Gunnara Myrdala, trudno o bardziej wyrazisty dowód na ścisłą zbieżność między polityką faktycznie wcielaną w życie a tworzonymi teoriami naukowymi i głoszonymi ideami: „Fakt, iż wszyscy ekonomiści zachodni przyjęli nowy punkt widzenia i zainteresowali się dziedziną, której dotychczas nie uprawiali, wyraźnie przesłonił większości badaczy polityczne uwarunkowania tej wielkiej zmiany” (Myrdal, 1975, s. 46–47).

Zbieżności ówczesnej teorii i praktyki dowodzi także fakt, że przeważającą część przedstawicieli ekonomii rozwoju (zarówno pierwszej, jak i drugiej generacji) stanowili ekonomiści biorący czynny udział w działaniach podejmowanych przez instytucje międzynarodowe, przede wszystkim ONZ (m.in. Arthur Lewis, Gunnar Myrdal, Raúl Prebisch, Celso Furtado) i Bank Światowy (m.in. Paul Rosenstein-Rodan, Albert Hirschman), zaangażowani w realizację planu Marshalla (m.in. Walt Rostow) lub też pełniący kluczowe funkcje w administracji publicznej i urzędach centralnych poszczególnych państw (m.in. Ragnar Nurkse, Fernando H. Cardoso, Hernando de Soto).

Teorie rozwoju pierwszej generacji, tworzone w latach 50. i 60. XX wieku, miały kilka cech wspólnych. Po pierwsze, wszystkie one zakładały, że zarówno w krajach zniszczonych wojną, jak i w tych, które powstały po upadku systemu kolonialnego, możliwe jest pomyślne wdrożenie strategii przyspieszonej industrializacji. U ich podstaw tkwiło tym samym przekonanie, że dogonienie państw najwyżej rozwiniętych przez kraje zacofane jest możliwe i nastąpi na przestrzeni kilku dziesięcioleci. Po drugie, eksponowały one znaczenie państwa w sterowaniu rozwojem i w przewyżnianiu, a co najmniej korygowaniu, niedostatków mechanizmu rynkowego. „Wielu wczesnych ekonomistów rozwoju analizę gospodarek

państw słabo rozwiniętych wiązało z opisem wszechogarniających niedoskonałości rynku, a do ich skorygowania lub uniknięcia rekomendowało centralną koordynację alokacji zasobów” (Meier, 2001, s. 14). Po trzecie, strategie te ostateczne efekty zmiany prowadzącej do rozwoju uzależniały od zwielokrotnienia wartości inwestycji (głównie przemysłowych) stymulowanych przez organy władzy państwowej. Po czwarte, wszystkie powojenne teorie rozwoju miały charakter ogólny. Pomijały różnice w specyfice gospodarek poszczególnych państw, stąd wcielanie ich w życie wszędzie miało prowadzić do osiągnięcia porównywalnych rezultatów: zwiększenia wydajności produkcji, modernizacji struktur zatrudnienia i wzrostu jednostkowych dochodów.

Rysunek 3. Główne etapy zmiany rozwojowej w świetle teorii rozwoju pierwszej generacji



Źródło: Opracowanie własne.

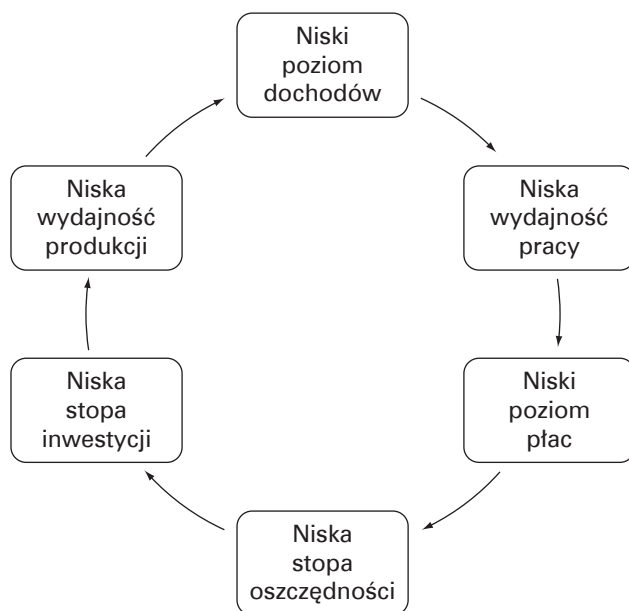
Nadrzędne znaczenie działaniom krajowych władz w przeciwdziałaniu niedostatkom mechanizmu rynkowego oraz akumulacji kapitału jako warunku wstępnego zmiany prowadzącej do rozwoju przyznawały m.in. następujące teorie.

1. **Teoria wielkiego pchnięcia** (*big push*) Paula Rosensteina-Rodana: historycznie pierwsza strategia rozwoju rekomendowała pobudzenie gospodarki poprzez skoordynowanie i skoncentrowanie w jednym regionie dużych inwestycji przemysłowych. Inwestycje w rozwój wybranych gałęzi przemysłu stymulowane i finansowane przez państwo miały doprowadzić do wzrostu wydajności krajowej produkcji i trwałej modernizacji struktur wytwarzania. W świetle tej teorii państwo było odpowiedzialne nie tylko za strategię industrializacji, ale także za poniesienie wszelkich niezbędnych kosztów dodatkowych, głównie tych związanych z budową infrastruktury, oraz za zapewnienie nowo powstałym gałęziom przemysłu odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej zarówno w początkowym okresie ich rozwoju, jak i w latach kolejnych;

2. **Teoria zrównoważonego wzrostu** (*balanced growth*) Ragnara Nurkse: jako pierwsza zwracała uwagę na niezbędność zagranicznej pomocy finansowej w inicjowaniu rozwoju. Zdaniem Ragnara Nurkse, główną przyczyną zacofania narodów jest niedostatek dochodów. Kraje biedne znajdują się w błędnym kole, w którego zamkniętym wnętrzu tkwią i ludzie, i przedsiębiorstwa. Praca mieszkańców państw z ograniczonymi zasobami finansowymi jest mało wydajna i nisko opłacana. Dochód, który poszczególne jednostki uzyskują, ledwo pozwala zaspoko-

kość podstawowe potrzeby. Stąd skłonność do oszczędności i przeznaczenia osiągniętej nadwyżki kapitału na zdobycie nowych umiejętności zawodowych jest bliska zeru. W rezultacie wydajność pracy mieszkańców krajów dążących do rozwoju utrzymuje się na stałym niskim poziomie. Niedobór odpowiednio kwalifikowanej siły roboczej i niska wydajność pracy hamują zyski przedsiębiorstw. Podmioty prowadzące działalność gospodarczą także nie mogą uzyskać nadwyżki kapitałowej oraz przeznaczyć jej na lepsze wyposażenie miejsc pracy i unowocześnienie technik produkcji. Chroniczny brak dochodów oznacza niedostatek środków niezbędnych do sfinansowania inwestycji o kluczowym znaczeniu dla rozwoju. Jedynie dopływ kapitału finansowego z zagranicy jest w stanie przerwać błędne koło ubóstwa i zapoczątkować cykl pozytywnych przekształceń.

Rysunek 4. Błędne koło ubóstwa Ragnara Nurkse



Źródło: Opracowanie własne.

Teoria Nurksego ujawniła też zgubne skutki polityki handlowej krajów rozwijających się. Dochody zdecydowanej większości państw zacofanych są uzależnione od eksportu surowców i minerałów. Dążenie do pozyskania dewiz nasila presję na eksploatację zasobów. Strategia ta byłaby racjonalna, gdyby dotyczyła jednego państwa. Stosują ją jednak wszystkie kraje rozwijające się. Stale zwiększają podaż na rynku światowym i w ten sposób przyczyniają się do obniżki cen eksportowanych przez siebie towarów. Wpływy, które ostatecznie uzyskują, są zatem odwrotnie proporcjonalne do ilości eksportowanych surowców. Dodatkowym czynnikiem negatywnie oddziałującym na akumulację kapitału w krajach dążących do rozwoju jest wykorzystywanie środków dewizowych na import dóbr konsumpcyj-

nych dla klas najwyższych, a nie na inwestycje, które mogłyby wspomóc i utrwalić wzrost. W świetle teorii Ragnara Nurkse do najważniejszych zadań państwa należało zatem m.in. wymuszanie oszczędności zbiorowych oraz stosowanie środków protekcyjnych w handlu na rzecz ograniczenia eksportu surowcowego i importu luksusowych dóbr konsumpcyjnych;

3. Teoria wzrostu z nieograniczonymi zasobami pracy Arthura Lewisa jako pierwsza zwróciła uwagę na dualność systemów gospodarczych krajów rozwijających się. Główną cechą państw słabo rozwiniętych jest współistnienie sektora tradycyjnego (rolnictwa) i nowoczesnego (przemysłu). Zdaniem Lewisa, w sektorze tradycyjnym istnieją niemal nieograniczone nadwyżki siły roboczej, które mogą być stopniowo przesuwane do przemysłu. Różnice w poziomie płac między miastem a wsią zachęcają ludzi do migracji. Kapitałiści mogą przez to stale zwiększać zatrudnienie i nie podnosić płac. Ich zyski systematycznie rosną, umożliwiają nowe inwestycje, a te przyczyniają się do powstania nowych miejsc pracy. Dopóki na obszarach wiejskich pozostają rezerwy taniej siły roboczej, dopóty płace w przemyśle nie muszą rosnąć, a struktury produkcji modernizować się i umacniać swojej konkurencyjności na rynku światowym.

Teorie rozwoju pierwszej generacji miały charakter ogólny. Niezależnie od miejsca wcielania ich w życie miały prowadzić do osiągania tych samych rezultatów, wśród których najbardziej pożądanym stanowiła akumulacja kapitału. Wszystkie one – pośrednio lub wprost – zakładały tym samym, że istnieje jedna droga rozwoju, a poszczególne kraje znajdują się na różnym jej etapie. Najpełniej dowodziła tego **teoria stadiów wzrostu** Walta Rostowa. W historii gospodarczej wszystkich państw i regionów świata wyróżnił on 5 faz rozwoju: społeczeństwa tradycyjnego (silnie zhierarchizowanego, w którym jedyne źródło dochodu stanowi produkcja rolna); tworzenia się warunków wstępnych startu (gdy wzrost wydajności produkcji rolnej umożliwia przesunięcie części siły roboczej do przemysłu, a unowocześnianiu struktur produkcji towarzyszą zmiany społecznie aprobowanych postaw i bodźców działania); startu (tożsamesgo nie tylko z gwałtownym rozwojem przynajmniej jednej gałęzi przemysłu, ale także z powstawaniem systemu instytucjonalnego wspierającego rozwój i sprzyjającego wysiłkom podejmowanym przez wszystkich uczestników rynku); dojrzałości (oznaczającej upowszechnianie i masową implementację osiągnięć nowoczesnych technik wytwarzania, stały wzrost kwalifikacji zawodowych siły roboczej oraz systematyczne podnoszenie się dochodu i poziomu życia ludzi); masowej konsumpcji (wskazującej, że oczekiwania jednostek wykraczają poza zaspokojenie potrzeb podstawowych i w coraz większym stopniu koncentrują się na konsumpcji oraz czynnym udziale w życiu publicznym).

Teorie rozwoju drugiej generacji wyrosły na krytyce koncepcji powojennych. Dowodziły roli czynników niedocenianych lub też całkowicie pomijanych przez prekursorów badań nad rozwojem. Wyszczególnienie elementów wspólnych wszystkim teoriom lat 60. i 70. XX w. jest trudne, bowiem nawet poglądy ekonomistów uznawanych za czołowych reprezentantów tej samej szkoły myślenia były niejednorodne. Nowy paradygmat mówienia o rozwoju stworzyli instytucjoniści

oraz dependyści zaangażowani w prace Komisji Gospodarczej ds. Ameryki Łacińskiej i Karaibów (ECLAC), którzy swoje rozważania koncentrowali na asymetrii handlu między wysoko uprzemysłowionymi krajami centrum a surowcowo-rolniczymi peryferiami.

Gunnar Myrdal należy do grona najbardziej reprezentatywnych postaci **instytucjonalizmu**. Szwedzki uczony – podobnie jak grupa latynoamerykańskich badaczy – dowodził, że okoliczności towarzyszące zmianie rozwojowej w krajach zacofanych są zasadniczo odmienne od tych, które wspierały przemiany zachodzące w państwach obecnie najwyżej rozwiniętych. Stąd „pogląd, iż (...) kraje zacofane i rozwinięte różnią się między sobą tylko »opóźnieniem w czasie«, jest błędny” (Myrdal, 1975, s. 87). Pomijanie w analizie większości warunków, „które nie tylko stanowią szczególną właściwość krajów zacofanych, ale są także w znacznym stopniu przyczyną tego zacofania i przeszkodą w ich rozwoju” (Myrdal, 1975, s. 51–52), nieuchronnie prowadzi do zniekształcenia obrazu realnie istniejącej rzeczywistości. Powodzenie polityki planowania rozwoju wymaga więc przyjęcia nowej metodologii badań. Musi ona położyć nacisk na postawy, instytucje oraz związek przyczynowo-skutkowy między bardzo niskim poziomem życia mieszkańców krajów rozwijających się i małą wydajnością wykonywanej przez nich pracy.

Rozważania Myrdala dotyczyły również podziału dochodu – problemu nieobecnego w koncepcjach powojennych. Szwedzki uczony przekonywał, że aktywna polityka państwa ukierunkowana na przeciwdziałanie narastaniu nierówności dochodowych i społecznych stanowi niezbędny warunek pomyślności rozwoju⁵. Niski poziom życia mieszkańców krajów mało rozwiniętych hamuje wzrost i negatywnie oddziałuje na efektywność wszelkich podejmowanych działań. „Nierówność i tendencja do jej zwiększania jest dla rozwoju źródłem zahamowań i trudności i wobec tego istnieje pilna potrzeba odwrócenia tej tendencji oraz wprowadzenia większego stopnia równości jako warunku przyspieszenia rozwoju” (Myrdal, 1975, s. 93–94). Zdaniem autora *Przeciw nędzy na świecie*, łagodzenie różnic w dochodzie i poziomie życia mieszkańców krajów mało rozwiniętych stanowi nieodzowny warunek rozwoju z kilku przyczyn. Po pierwsze, wbrew opinii przedstawicieli ekonomii klasycznej nierówność dochodu nie jest warunkiem wzrostu poziomu oszczędności. Przeciwnie. Klasy najwyższe najczęściej przeznaczają swój dochód na zakup luksusowych dóbr konsumpcyjnych. Po drugie, niski dochód determinuje niski poziom życia. Przeważająca część społeczeństwa żyje w skrajnej nędzy, jest niedożywiona, pozbawiona opieki zdrowotnej i dostępu do edukacji. Zły stan zdrowia ludzi oznacza niską wydajność ich pracy i hamuje możliwości produkcyjne kraju. Po trzecie, załagodzenie nierówności w dochodzie oznacza zbliżanie się ku większej równości społecznej, a ta z kolei umacnia poczucie sprawiedliwości społecznej, spaja społe-

⁵ Do angażowania się instytucji władzy publicznej na rzecz redystrybucji dochodu wzywali także inni wybitni ekonomiści XX wieku, m.in. John M. Keynes i John K. Galbraith. Ten ostatni pisał: „Zmniejszenie niepewności i wzrost produkcji wcale nie są ze sobą sprzeczne, co więcej, są w sposób nierozdzielny związane. Wysoki stopień bezpieczeństwa ekonomicznego jest nieodzowny do maksymalnej produkcji. A wysoki poziom produkcji jest niezbędny dla bezpieczeństwa ekonomicznego” (Galbraith, 1973, s. 91).

czeństwo i integruje wysiłki wszystkich jego członków na rzecz osiągania rozwoju i wspierania reform podejmowanych przez instytucje władzy publicznej.

Teorie rozwoju drugiej generacji doprecyzowywały założenia koncepcji prekursorских. Zarówno instytucjoniści, jak i przedstawiciele latynoamerykańskiej szkoły zależności podważali istnienie jednej drogi rozwoju dającej te same rezultaty niezależnie od społecznego, kulturowego, historycznego i instytucjonalnego kontekstu wcielania jej w życie. Odrzucali także założenia i narzędzia właściwe ekonomii neoklasycznej. Za niezbędne uznawali nie tylko włączenie do badań zacofania i rozwoju osiągnięć innych dyscyplin nauki: socjologii, historii czy antropologii. Przestrzegali też przed konstruowaniem nadmiernie uproszczonych, niewiele mających wspólnego z realnie istniejącą rzeczywistością matematycznych modeli. Przyczyn niedorozwoju jest wiele. Tworzą one splot. Niedostatek kapitału i niska wydajność pracy są jednymi spośród nich, a ważniejszy od poziomu akumulacji kapitału jest jakościowy charakter inwestycji zrealizowanych dzięki uzyskanej nadwyżce. Niedorozwój państw nie stanowi ponadto wyniku działania tylko czynników wewnętrznych. Jest on także rezultatem oddziaływania z zewnątrz. Analiza przyczyn zacofania społeczno-gospodarczego powinna więc uwzględniać czynniki jednego i drugiego rodzaju, zwracać uwagę zarówno na sposób działania sił społecznych w danym państwie, jak i na powiązania gospodarki narodowej ze światowym rynkiem oraz na strukturę międzynarodowego handlu. W porównaniu z koncepcjami powojennymi teorie rozwoju drugiej generacji były zatem mniej optymistyczne. Komplikowały wyobrażenie o wyrównywaniu się poziomu rozwoju państw w ciągu kilku najbliższych dziesięcioleci. Z teoriami prekursorów badań nad zacofaniem i rozwojem łączyło je natomiast przekonanie o wadze polityki państwa i jego aktywnym udziale w planowaniu i koordynowaniu zmiany rozwojowej. Do naczelnych zadań władzy publicznej zaliczano ponadto troskę o odpowiednią redystrybucję dochodu – taką, która zapobiegałaby dochodowemu rozwarstwieniu społeczeństwa, pozytywnie oddziaływała na popyt oraz urzeczywistniałaby idee sprawiedliwości społecznej i równości szans poszczególnych jednostek na osiągnięcie dobrobytu.

NIERÓWNY PODZIAŁ GLOBALNEGO BOGACTWA

Pierwsze skutki powojennej polityki ujawniły się jeszcze w końcu lat 40. XX stulecia. W latach 1950–1970 obroty handlu światowego rosły średnio o 8,5% rocznie⁶. Tak gwałtowny wzrost wolumenu międzynarodowej wymiany handlowej nie miał precedensu w gospodarczych dziejach świata, jeśli nie liczyć krótkiego okresu po zawarciu układów handlowych w latach 60. XIX wieku (Cameron, 1996, s. 406). Przeważający udział w wytworzeniu tego wzrostu miały kraje najwyżej rozwinięte, w tym przede wszystkim państwa Europy Zachodniej i Północnej (członkowie Organizacji Europejskiej Współpracy Gospodarczej i główni odbiorcy amerykańskiej pomocy finansowej w ramach planu Marshalla). W latach 1950–1973 łączny

⁶ Dane obrazujące zmiany w wielkości eksportowanych i importowanych towarów w latach 1948–1973 zostały opracowane na podstawie WTO (2010).

udział 15 krajów europejskich (Austrii, Belgii, Danii, Finlandii, Francji, Grecji, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Luksemburga, Niemiec, Portugalii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Włoch) w międzynarodowej wymianie handlowej stale rósł. W 1950 r. wynosił 33,8%, w 1960 r. – 38,3%, w 1973 r. – 42,8%. W tym samym czasie znacząco wzrosła też wartość produktów eksportowanych i importowanych przez Japonię. W 1950 r. japoński eksport stanowił niewiele ponad 1% eksportu światowego, w 1973 r. – już ponad 6%. Jego wartość o 32% przewyższyła wówczas wielkość eksportu krajów latynoamerykańskich i o blisko 50% – wartość eksportu państw afrykańskich.

Wraz z rosnącym udziałem Japonii i krajów Europy Zachodniej w handlu międzynarodowym malało znaczenie eksportu i importu słabiej rozwiniętych regionów świata. W 1950 r. obroty handlowe państw Afryki stanowiły 7,1% wolumenu międzynarodowej wymiany handlowej, w 1960 r. – 5,8%, w 1973 r. – już tylko 4,4%. Udział krajów Ameryki Łacińskiej w handlu światowym zmniejszył się ponad dwukrotnie (z blisko 10% w 1950 r. do 4,3% w 1973 r.). W drugiej połowie XX w. stale malała także wartość produktów eksportowanych i importowanych przez kraje azjatyckie (nie licząc Japonii). W 1950 r. eksport i import najludniejszego regionu świata stanowił 14% międzynarodowej wymiany handlowej, w 1972 roku – 8%. Zmiany w udziale głównych uczestników międzynarodowych stosunków gospodarczych w handlu światowym ilustruje rysunek 5. Wyraźnie pokazuje on, że podczas drugiej fali globalizacji systematycznie rosnącym obrotom handlowym najwyżej uprzemysłowionych regionów świata (państw Europy Zachodniej, Japonii i USA) towarzyszył stale malejący udział w światowym eksporcie i imporcie słabiej rozwiniętych państw afrykańskich, latynoamerykańskich i azjatyckich.

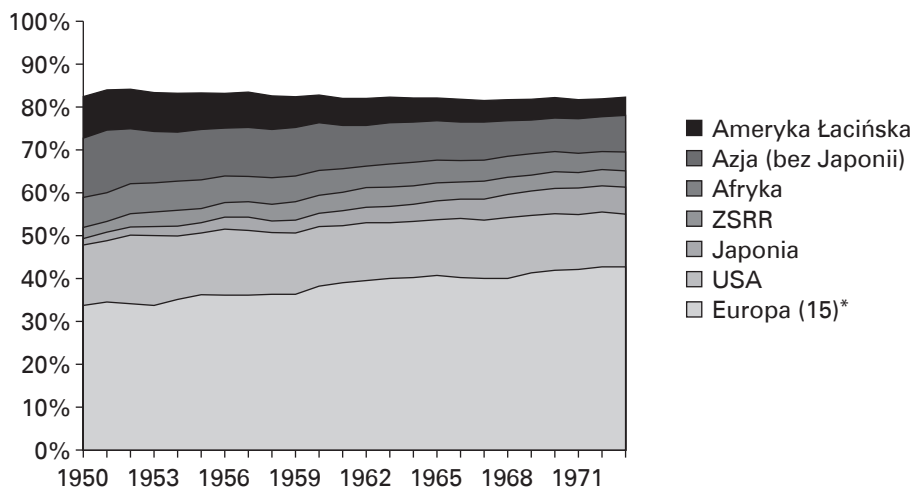
Pod koniec lat 40. XX w. zmieniła się również dynamika wzrostu wartości produkcji poszczególnych gospodarek krajowych. W 1949 r. łączny dochód narodowy 12 państw Europy Zachodniej i Północnej (Austrii, Belgii, Danii, Finlandii, Francji, Holandii, Niemiec, Norwegii, Szwajcarii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Włoch) osiągnął wartość sprzed wojny (wynosił 1,2 bln dolarów)⁷. Stanowił zatem blisko jedną czwartą dochodu globalnego. W tym samym czasie udział dochodu narodowego krajów azjatyckich (nie licząc Japonii) w PKB globalnym wynosił 15,6%, Ameryki Łacińskiej – 7,8%, Afryki – 3,8%.

W 1970 r. wartość produkcji globalnej była 2,5 razy większa od dochodu osiągnięto w 1950 r. i ponad 5 razy wyższa niż w 1913 roku. Na przestrzeni lat 1950–1970 udział poszczególnych państw i regionów świata w produkcji globalnej zmieniał się nieznacznie (rys. 6). Zarówno w 1950 r., jak i w 1970 r. przeważającą część dochodu wytworzyły najwyżej uprzemysłowione kraje europejskie oraz Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. W 1960 r. łączny produkt krajowy brutto 12 państw Europy Zachodniej i USA stanowił blisko połowę PKB globalnego, w 1970 r. – 45,9% i był o 2% niższy niż w 1913 roku. Od 1948 r. systematycznie rósł również udział Japonii w globalnym dochodzie. W latach 1950–1970 średnia

⁷ Jeśli przypis nie informuje inaczej, wszystkie dane obrazujące wielkość PKB i PKB *per capita* poszczególnych państw i regionów świata w latach 1948–1973 zostały opracowane na podstawie: Maddison (2008).

roczna stopa wzrostu japońskiego PKB wynosiła 9,6%, co było zjawiskiem wyjątkowym w całej historii wzrostu gospodarczego (Cameron, 1996, s. 427).

Rysunek 5. Udział wybranych państw i regionów w światowym eksporcie i imporcie, lata 1950–1973



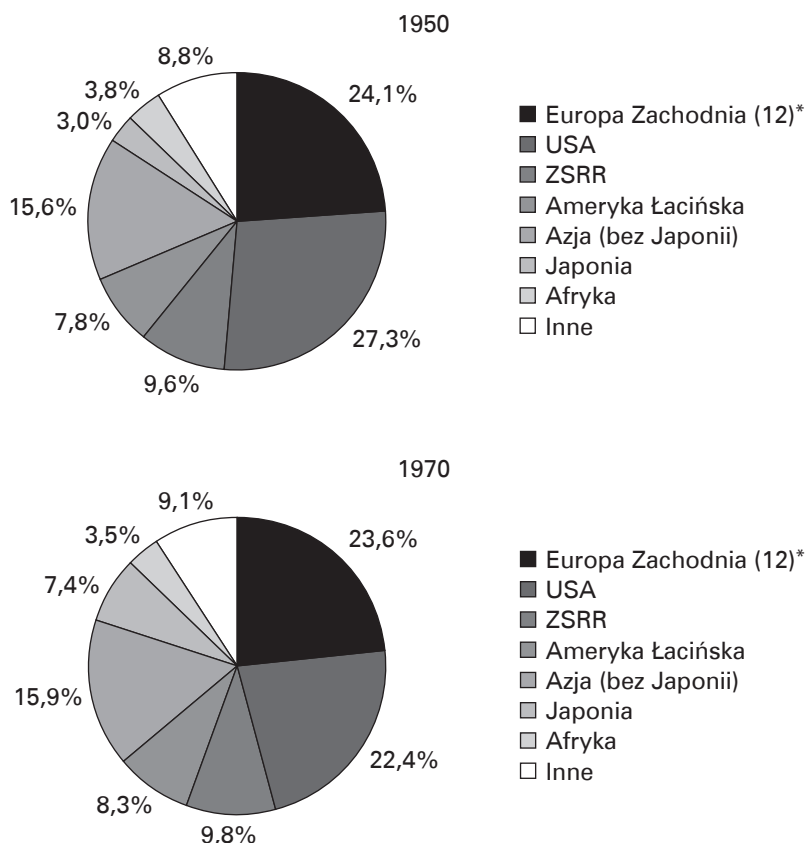
* Europa (15) = Austria, Belgia, Luksemburg, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Niemcy, Irlandia, Włochy, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Szwecja, Wielka Brytania.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WTO (2010); data dostępu do danych: 23.09.2010.

W 1970 r. wartość produkcji Japonii przekroczyła 1 bln dolarów i czternastokrotnie przewyższała dochód uzyskany w 1913 roku. Na początku lat 70. XX w. pod względem wysokości PKB Japonia wyprzedziła Niemcy i stała się trzecią potęgą ekonomiczną świata (po USA i ZSRR). Rozwój gospodarki japońskiej stanowił efekt m.in. silnego interwencjonizmu państwa, wyrażającego się zarówno dużym udziałem państwa w inwestycjach, jak i w wieloletnich planach gospodarczych, opracowywanych i wcielanych w życie od początku lat 50. XX stulecia⁸. Jak pisze Tadeusz Kowalik, w przeobrażeniu Japonii w potęgę gospodarczą kluczową rolę odegrał plan zmierzający do podwojenia PKB w latach 1961–1970. Za podstawowy cel działań państwa uznano wówczas kierowanie zasobów do takich dziedzin, które stwarzały największe nadzieje na duże przyrosty (Kowalik, 2000, s. 109). Polityka przemysłowa – realizowana przez słynne Ministerstwo Handlu

⁸ Japoński cud gospodarczy ziścił się w dużej mierze także dzięki ogromnym wydatkom obronnym USA, najpierw związanym z wojną koreańską (1950–1953), a następnie wietnamską. Stymulowały one działalność nastawioną na eksport przedsiębiorstw japońskich (np. Toyotę przed upadkiem uratowały zamówienia Departamentu Obrony USA na samochody ciężarowe). Na początku lat 50. z tytułu dostaw dla wojsk amerykańskich Japonia uzyskiwała około 1,4 mld USD (Kaliński, 2008, s. 286). Polityka obronna Stanów Zjednoczonych i objęcie Japonii amerykańskim parasolem strategicznym przyczyniły się ponadto do ograniczenia japońskich wydatków na zbrojenia i zwielokrotnienia inwestycji na sektor B+R (Kennedy, 1994, s. 407–408).

Rysunek 6. Udział wybranych państw i regionów w dochodzie globalnym, lata 1950 i 1970



* Europa Zachodnia (12) = Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Holandia, Niemcy, Norwegia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

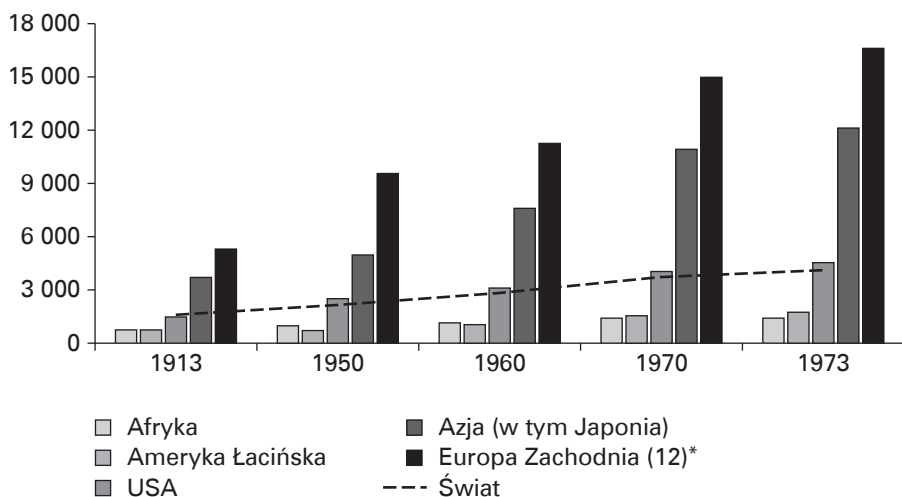
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Maddison (2008).

Zagranicznego i Przemysłu (MITI) – zmierzała, z jednej strony, do stopniowego ograniczenia znaczenia lub całkowitej likwidacji tych gałęzi produkcji przemysłowej, które cechowała mała wydajność i niska konkurencyjność na rynku światowym, a z drugiej – do aktywnego wspierania rozkwitu produkcji rokującej wysokie korzyści komparatywne w perspektywie 10–20 lat. Od połowy lat 70. malało znaczenie przemysłu ciężkiego, rosła rola elektroniki, mechatroniki i telekomunikacji. Japonia nie tylko dogoniła najwyżej rozwinięte kraje europejskie pod względem innowacyjności gospodarki, ale zaczęła przodować we wprowadzaniu nowych technik produkcji, zwłaszcza w elektronice i robotyce.

Źródeł powojennego sukcesu Japonii było wiele. Inwestycje państwa w prace badawczo-rozwojowe stanowiły jedno z nich. Duże znaczenie miały także wysoki

poziom kapitału ludzkiego oraz szczególne cechy kultury japońskiej, w tym duża skłonność ludzi do oszczędzania i inwestowania (dodatkowo stymulowana przez politykę fiskalną i podatkową państwa) oraz silne poczucie więzi społecznej i współodpowiedzialności za los wspólnoty (a więc kapitał społeczny). Wartości i ich związki typowe dla Japończyków są diametralnie różne od tych, którymi w życiu codziennym kierują się mieszkańcy zachodnich państw anglosaskich, USA czy Wielkiej Brytanii (por. Hampden-Turner, Trompenaars, 1998).

Rysunek 7. Różnice w PKB *per capita* pomiędzy wybranymi krajami i regionami świata, lata 1913–1973 (USD)



* Europa Zachodnia (12) = Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Holandia, Niemcy, Norwegia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Maddison (2008).

Podczas pierwszej fali globalizacji liderami gospodarki światowej zostały państwa Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. Pod względem podstawowych wskaźników poziomu rozwoju (wydajności struktur produkcji i zatrudnienia, wysokości PKB *per capita*, jakości kapitału ludzkiego czy skali implementacji osiągnięć postępu naukowo-technicznego) zdecydowanie wyprzedziły one pozostałe regiony świata. W drugiej połowie XX w. sądzono, że liberalizacja handlu oparta na wielostronnej współpracy krajowych rządów oraz przyznanie państwu nadrzędnej roli w kreowaniu i koordynowaniu rynku przyczynią się do wyrównania poziomu życia ludzi na świecie. Wbrew nadziejom twórców powojennego ładu tak się jednak nie stało. W latach 1950–1973 problem narastających dysproporcji dochodowych między krajami wyżej i słabiej rozwiniętymi nie znalazł swojego ostatecznego rozwiązania. Sukcesy dotyczyły w głównej mierze krajów Europy Zachodniej i Północnej (członków OEEC) i Azji Południowo-Wschodniej (przede

wszystkim Japonii)⁹. Różnice w zamożności ludności wybranych regionów świata przedstawia rysunek 7.

Regionem, w którym w latach 1913–1973 PKB *per capita* najznaczniej się zwielokrotnił, była Europa Zachodnia i Północna. W 1913 r. dochód mieszkańców tej części świata był o 142% wyższy od średniej światowej, w 1950 r. – o 137%, w 1960 r. – o 173%, a w 1973 r. – o 197%. W tym samym okresie najmniej wzrosły dochody mieszkańców państw afrykańskich i azjatyckich (gdy w danych dla tego regionu pominięto Japonię). W 1913 r. PKB *per capita* Afryki był o 139% niższy od średniej światowej, w 1950 r. – o 137%, a w 1973 r. – już o 194%. W tych samych latach przeciętny dochód mieszkańców krajów azjatyckich (nie licząc Japonii) był niższy od średniej światowej odpowiednio o: 132%, 233% i 234%¹⁰.

W latach 1950–1973 różnicował się także dochód PKB *per capita*, którym dysponowali mieszkańcy poszczególnych państw. W 1950 r. najzamożniejszym krajem były Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Średni dochód obywatela USA wynosił 9561 dolarów. Był blisko sześciokrotnie większy od PKB *per capita* Brazylii, pięciokrotnie wyższy od dochodu Japończyka oraz więcej niż dziewiętnaście razy przewyższał dochód mieszkańca Nepalu. W 1970 r. różnice w zamożności przeciętnego Amerykanina i Japończyka zmalały (PKB *per capita* USA wynosił nieco ponad 15 000 dolarów, Japonii – 9714 dolarów). Wzrosły natomiast dysproporcje dochodowe między mieszkańcami USA i Nepalu – kraju, który w drugiej połowie XX stulecia – obok Czadu, Bangladeszu, Malawi, Birmy czy Botswany – należał do grupy najbiedniejszych państw świata. W 1970 roku stosunek PKB *per capita* USA do PKB *per capita* Nepalu wynosił 23:1. Jeszcze ostrzejszą polaryzację dochodową ujawnia porównanie PKB *per capita* najbogatszego i najbiedniejszego kraju. W 1970 r. średni dochód obywatela Republiki Malawi był niemal 40 razy niższy od dochodu, jakim dysponował przeciętny Szwajcar.

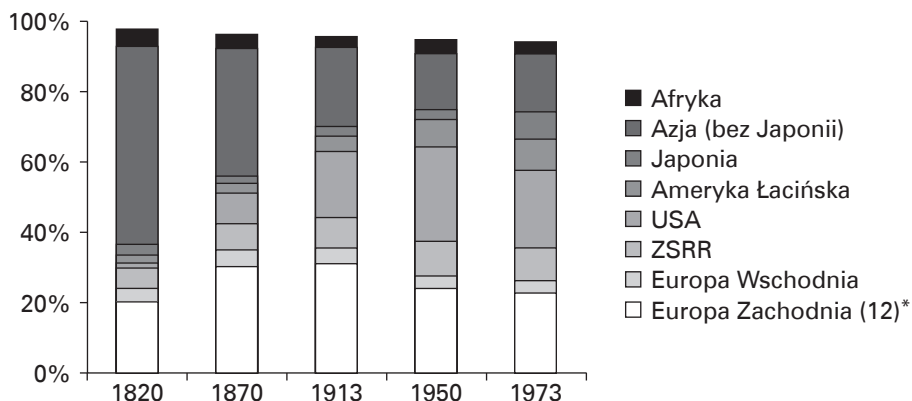
Wbrew nadziejom twórców powojennego ładu intensyfikacja światowego handlu – w tempie niespotykanym w dotychczasowych gospodarczych dziejach świata i poddana koordynacji międzynarodowych organizacji gospodarczych – nie sprzyjała zmniejszaniu się dysproporcji dochodowych między mieszkańcami państw najwyżej i najslabiej rozwiniętych regionów świata. Rysunki 8 i 9 szczególnie wyraźnie ilustrują trwałość dochodowej polaryzacji świata zapoczątkowanej w drugiej połowie XIX stulecia (jednocześnie pokazują one, że rozwój gospodarczo-społeczny w żadnej mierze nie stanowi prostej pochodnej wyposażenia kraju w zasoby wolnej, nisko opłacanej siły roboczej; ludność państw o stale malejącym

⁹ Sukcesy „azjatyckich tygrysów” (Hongkongu, Korei Południowej, Malezji, Singapuru, Tajwanu i Tajlandii) w mniejszym stopniu mają związek z polityką konsekwentnie wcielaną w życie od początku lat 50. XX wieku; zostały zapoczątkowane dopiero w kolejnych dziesięcioleciach. Dlatego koncentruję się tu jedynie na Japonii, historycznie pierwszym „tygrysie”.

¹⁰ Dane dotyczące krajów azjatyckich zostały opracowane na podstawie: Maddison (2001, s. 262).

udziale w światowym PKB, tj. krajów azjatyckich i afrykańskich, w 1913 r. stanowiła 58% populacji globalnej, w 1973 r. – 65%).

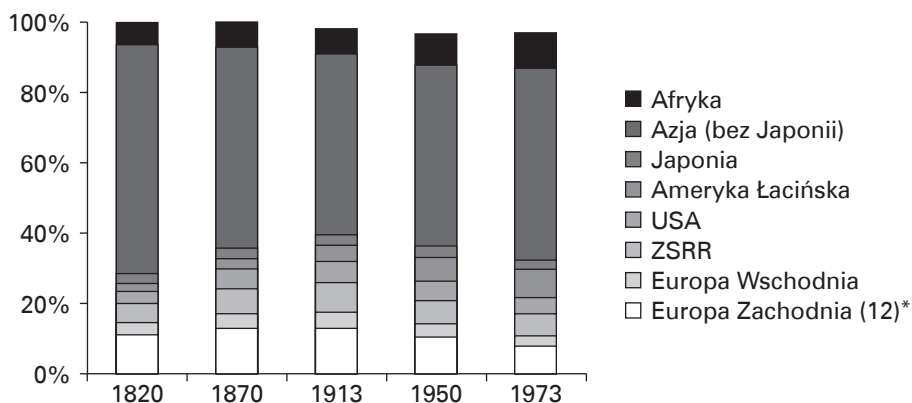
Rysunek 8. Udział wybranych państw i regionów świata w PKB globalnym, lata 1820–1973



* Europa Zachodnia (12) = Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Holandia, Niemcy, Norwegia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Maddison (2001, s. 261).

Rysunek 9. Udział ludności wybranych państw i regionów świata w populacji globalnej, lata 1820–1973



* Europa Zachodnia (12) = Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Holandia, Niemcy, Norwegia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Maddison (2001, s. 258).

W trakcie drugiej fali przemian globalizacyjnych udział państw afrykańskich (zamieszkałych przez około 10% populacji globalnej) w PKB globalnym wzrósł

zaledwie o 0,5% w stosunku do 1913 roku. W latach 1820–1950 systematycznie zmniejszał się także udział w światowym PKB regionu o największej liczbie ludności. Wartość produkcji państw azjatyckich (nie licząc Japonii) wzrosła w latach 1950–1973, jednak zaledwie o 1%. Za owocne i dowodzące skuteczności strategii rozwoju opartej na substytucji importu trudno również uznać przemiany zachodzące w krajach Ameryki Łacińskiej. Choć w latach 1913–1973 dochody PKB i PKB *per capita* większości państw latynoamerykańskich rosły, stale zmniejszał się ich udział w handlu światowym. Trwające mniej więcej od połowy lat 60. XX wieku systematyczne pogarszanie się sald handlowych głównych państw tego regionu (Meksyku, Brazylii, Chile i Argentyny) zwiastowało nadejście kryzysu zadłużeniowego oraz zahamowanie rozwoju gospodarczo-społecznego w latach 80.

Tabela 1 pokazuje, jak w latach 1820–1973 zmieniał się udział państw najwyżej i najsłabiej rozwiniętych w produkcji i populacji globalnej. Z danych w niej zawartych wynika, że główny cel konstruktorów powojennego ładu globalnego nie został zrealizowany. Przeciwnie. Perspektywy jego osiągnięcia oddaliły się w czasie. Polaryzacja dochodowa świata zamiast zmaleć, zyskała na ostrości. Od 1913 roku wraz z rosnącym udziałem mieszkańców najsłabiej rozwiniętych państw azjatyckich (nie licząc Japonii) i afrykańskich w populacji globalnej stale zmniejszała się wartość wytworzonej przez nich produkcji. Pogłębiała się przepaść dzieląca ich od najwyżej uprzemysłowionych regionów świata. W 1973 r. mieszkańcy najwyżej uprzemysłowionych regionów świata stanowili 15% populacji globalnej, a bogactwo, które wytworzyli o 167% przewyższało wartość produkcji państw zamieszkałych przez 65% ludności świata.

Tabela 1. Udział państw najwyżej i najsłabiej rozwiniętych w produkcji i populacji globalnej, lata 1820–1973 (w %)

Kraje	1820		1870		1913		1950		1973	
	PKB	Ludność	PKB	Ludność	PKB	Ludność	PKB	Ludność	PKB	Ludność
A*	22,3	17,2	41,6	20,9	52,3	21,6	54,4	18,9	52,7	15,1
B**	60,9	72,3	40,2	64,6	25,2	58,7	19,2	60,4	19,8	64,6

* A – Europa Zachodnia (12) + USA + Japonia; ** B – Azja (bez Japonii) + Afryka.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Maddison (1997; 2008).

Dane zebrane w tabeli 1 dowodzą jednocześnie, że samo zjawisko ogromnych rozbieżności między dzisiejszymi krajami bogatymi i biednymi powstało w stosunkowo nieodległym okresie historii ludzkości. W 1820 roku, gdy przemiany mające kluczowy wpływ na dynamikę pierwszej fali globalizacji dopiero zyskiwały na ostrości, kraje północno-zachodniej Europy, USA i Japonię zamieszkiwało 17% ludności świata, a wartość ich produkcji była o 142% niższa od bogactwa wytworzonego w państwach azjatyckich i afrykańskich.

Narastanie rozbieżności między krajami wyżej i słabiej rozwiniętymi było jedną z przyczyn załamania się polityki promowanej w latach 60. i 70. XX wieku. Kolejna, współczesna fala globalizacji została oparta na polityce stanowiącej zaprzeczenie idei, które wyznaczyły kształt przemian wcielanych w życie od końca lat 40. XX stulecia. W latach 80. i 90. przekonanie o tym, że mechanizm rynkowy nie powinien być jedynym regulatorem losu człowieka, odeszło w zapomnienie. „Pod wpływem ogromnych zakłóceń związanych z dwoma kryzysami naftowymi, gospodarkę światową opanowała na kilka dziesięcioleci doktryna neoliberalna, reprezentująca nieograniczoną wiarę w swobodę rynkową” (Sadowski, 2009, s. 20) oraz odbierająca państwu kluczową rolę w kierowaniu zmianą społeczną prowadzącą do rozwoju.

BIBLIOGRAFIA

- Cameron R. (1996), *Historia gospodarcza świata. Od paleolitu do czasów najnowszych*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Collier P., Dollar D. (2002), *Globalization, Growth, and Poverty. Building an Inclusive World Economy*, Oxford University Press, World Bank.
- Galbraith J.K. (1973), *Spółczesność dobrobytu. Państwo przemysłowe*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Gray J. (2001), *Po liberalizmie. Eseje wybrane*, Fundacja Aletheia, Warszawa.
- Hampden-Turner Ch., Trompenaars A. (1998), *Siedem kultur kapitalizmu. USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Kaliński J. (2008), *Historia gospodarcza XIX i XX wieku*, PWE, Warszawa.
- Kennedy P. (1994), *Mocarstwa świata. Narodziny, rozkwit upadek*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Keynes J.M. (1985), *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWE, Warszawa.
- Kołodko G. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kowalik T. (2000), *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstawanie, ewolucja, kryzys*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa.
- Landes D.S. (2000), *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, MUZA, Warszawa.
- Maddison A. (1997), *The Nature and Functioning of European Capitalism: A Historical and Comparative Perspective* (tekst dostępny na oficjalnej stronie internetowej Angus Maddisona: <http://www.ggdc.net/maddison/> – data dostępu: 23.09.2010).
- Maddison A. (2001), *The World Economy: a Millennial Perspective*, OECD Development Center, Paris. (Wybrane zestawienia danych statystycznych dostępne są na stronie internetowej OECD: <http://www.theworlddeconomy.org/index.htm> – data dostępu: 23.09.2010).
- Maddison A. (2008), *Statistics on World Population, GDP and per capita GDP, 1–2008 AD* (plik dostępny na oficjalnej stronie internetowej Angus Maddisona: <http://www.ggdc.net/maddison/> – data dostępu: 23.09.2010).

- Meier G.M. (2001), *The Old Generation of Development Economists and the News*, w: *Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective*, G.M. Meier, J.E. Stiglitz (eds.), The World Bank, Washington DC.
- Myrdal G. (1975), *Przeciw nędzy na świecie. Zarys światowego programu walki z nędzą*, PIW, Warszawa.
- Sachs J. (2006), *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, WN PWN, Warszawa.
- Sadowski Z. (2009), *Kryzys światowy i przyszłość lewicy*, „Zdanie”, nr 3–4(142–143).
- Wallerstein I. (2004), *Kryzys świata jaki znamy*, Scholar, Warszawa.
- Wallerstein I. (2007), *Analiza systemów-swiatów. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa.
- WTO (2010), *Statistic Database* (<http://stat.wto.org/> – data dostępu: 23.09.2010).

STRESZCZENIE

W tekście dominuje perspektywa ekonomii rozwoju. Łączy ona teraźniejszość z przeszłością, a przekształcenia gospodarcze ze zmianami zachodzącymi w sferze politycznej, społecznej i kulturowej. Ujawnia też falujący charakter globalizacji. Skłania, by w historii gospodarczej świata wyodrębnić trzy fale tego procesu: pierwszą przebiegającą w latach 1870–1913, drugą zapoczątkowaną po II wojnie światowej i trwającą do połowy lat 70. oraz trzecią (najbliższą czasom współczesnym), której intensyfikacja ma związek ze zmianą podejścia do problematyki rozwoju w latach 80.

Tekst oparty jest na metodzie komparatystyczno-historycznej. Koncentruje się na drugiej fali globalizacji – wskazuje specyficzne źródła i mechanizmy jej dynamiki, łączące się z nimi główne idee i teorie rozwoju oraz realny wpływ na gospodarczo-społeczny kształt świata. Ekspozuje zmiany zachodzące w latach 1950–1973, by zarysować ekonomiczno-polityczny kontekst formułowania myśli o rozwoju w latach 80. i 90. XX wieku.

Słowa kluczowe: fale globalizacji, dynamika globalizacji, idee globalizacji, globalne nierówności, rozwój, teorie rozwoju.

THE SECOND WAVE OF GLOBALIZATION (1950–1973)

ABSTRACT

The paper assumes the perspective of developmental economics, which combines the present with the past, and economic transition with changes in political, societal and cultural realities. This perspective also reveals a fluctuating character of globalization. It prompts to divide the history of the world's economy into three waves of the process: the first period between the years 1870 and 1913, the second one from the end of World War II till the mid 1970s, and the third and most recent one which arouse with a change in approach to developmental issues in 1980s.

The article applies the comparative-historical methodology to focus on the second wave of globalization. It points out specific sources and mechanisms of its dynamics, related main ideas and theories of development, and real influence on socioeconomic condition of the world. It presents the changes in the years 1950–1973 to outline economic and political context of evolving ideas about development in the 1980s and 1990s.

Key words: waves of globalization, dynamics of globalization, ideas of globalization, global inequalities, development, theories of development.

JEL: O10, O20, P16