

Teorie zacofania i rozwoju

Fundamentalne pytanie - dlaczego niektóre kraje rozwijają się szybciej, inne zaś wolnie, a jeszcze inne pozostają w stagnacji - nurtuje ekonomistów od dawna (wśród badaczy podejmujących tą kwestię wskazuje się często „ojców” ekonomii, takich jak Adam Smith, David Ricardo, Karol Marsk, czy też badaczy bliższych współczesności, wyróżnionych Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii, takich jak John Richard Hicks, Gunnar Myrdal, Arthur William Lewis, Robert Solow, Amartya Sen, Joseph Eugene Stiglitz), jednak dopiero po II Wojnie Światowej odnotowano znaczny wzrost zainteresowania problematyką rozwoju. Wiązało się to z procesem rozpadu systemu kolonialnego, a także z pojawieniem się gospodarek centralnie planowanych, skupionych wokół Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich. Głównym celem badań ekonomistów było zidentyfikowanie problemów pogłębiającego się niedorozwoju krajów postkolonialnych oraz podziału gospodarki światowej na kraje biednego południa (Azji, Afryki i Ameryki Południowej) i bogatej północy (Europa Zachodnia, Ameryka Północna i Australia). Różnice między tymi grupami krajów stały się tak duże, że nie można było wyjaśnić przyczyn tego zjawiska w na kanwie znanych mechanizmów ekonomicznych, czyli w kategoriach prostego wyposażenia kraju w czynniki produkcji, poziomu techniki czy realizowanej polityki gospodarczej. Zaczęto więc poszukiwać zarówno przyczyn takiego stanu jak i sposobów rozwiązania globalnych problemów niedorozwoju.

W latach pięćdziesiątych XX wieku, ekonomia rozwoju zyskała miano oddzielnej dyscypliny ekonomii. W owym czasie dominowało przeświadczenie, że kraje słabo rozwinięte znajdują się na takiej samej ścieżce rozwojowej jak kraje bogate, jednak z tą różnicą, że są dopiero na początku drogi. Istotny wzrost zainteresowania ekonomią rozwoju nastąpił dopiero w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Pojawiły się pierwsze teorie strukturalnego braku równowagi w gospodarkach krajów słabo rozwiniętych. Jednak w latach osiemdziesiątych, nastąpił kryzys ekonomii rozwoju, co było skutkiem niewielkich sukcesów w rozwoju gospodarczym krajów Trzeciego Świata. Ożywienie w tej materii nastąpiło dopiero pod wpływem zmiany paradygmatu ekonomii rozwoju z etatystycznego na neoklasyczny. W połowie lat dziewięćdziesiątych, ekonomia rozwoju, za sprawą niepowodzeń tzw. konsensusu waszyngtońskiego zbudowanego na neoliberalnych zasadach gospodarczych, przeżyła kolejny kryzys. Współczesna ekonomia rozwoju charakteryzuje się dość dużą różnorodnością koncepcji rozwojowych i niezwykle trudno jest wyłonić jeden zasadniczy nurt. Należy mówić raczej o całym szeregu koncepcji, które autor określa jednym mianem - postwaszyngtońskich. Ich wspólną cechą jest rozszerzenie debaty nad rozwojem do rozwoju społeczno-gospodarczego oraz dostrzegania roli społecznego otoczenia gospodarki w procesach rozwoju.

Wczesne koncepcje rozwoju

Jako pierwsze, w latach pięćdziesiątych pojawiały się koncepcje „zaklętych kręgów ubóstwa”, które zakładały że przyczyną niedorozwoju polegają na istnieniu jednego czynnika, warunkującego niski poziom innych zmiennych. Dla Harveya Leibensteina owym głównym czynnikiem produkującym zacofanie był szybki przyrost demograficzny. Dla Ragnara Nurksego był nim niedobór kapitału (oszczędności i inwestycji).¹ Mniej więcej w tym samym okresie Paul N. Rosenstein-Rodan zaproponował teorię „wielkiego pchnięcia” zakładającą możliwość przyspieszenia wzrostu gospodarczego państw słabo rozwiniętych za pomocą dużych inwestycji, dzięki którym poszerzył by się rynek wewnętrzny, wzrosła wymiana międzygałęziowa oraz dochody i oszczędności, będące fundamentem dalszego rozwoju.

Kamieniem milowym w rozwoju ekonomii rozwoju było jednak pojawienie się i rozwój teorii strukturalnych oraz nawiązującej do nich szkoły dependystycznej. Strukturaliści, skupieni wokół Komisji Narodów Zjednoczonych ds. Ekonomicznych dla Ameryki Łacińskiej (ECLA), jako pierwsi założyli, że gospodarki krajów rozwijających się mają odmienny charakter niż gospodarki krajów rozwiniętych. Odmienność ta objawia się w dualizmie gospodarek zacofanych. U podstaw koncepcje gospodarki dualnej leży teza o podwójnym charakterze społeczeństw krajów Trzeciego Świata. Postęp technologiczny oraz cywilizacyjny w krajach słabo rozwiniętych, ma charakter wysoce nierównomierny. Dotyka pewne wąskie regiony geograficzne (najczęściej duże ośrodki miejskie) oraz pewne wąskie grupy ludności (kapitalistów, pracowników sektora publicznego). Tworzy wyspy lub enklawy dobrobytu i nowoczesności na oceanie nędzy i tradycji. Wyspy te jednak nie rozszerzają się na cały kraj, co prowadzi do współistnienia obok siebie dwóch światów: dwóch typów gospodarek i dwóch typów społeczeństw w ramach Trzeciego Świata.² Nazywano je różnie: sektor nowoczesny i tradycyjny, sektor kapitalistyczny i sektor gospodarki naturalnej, sektor zorganizowany i niezorganizowany, formalny i nieformalny. Poglądy strukturalistów, reprezentowane w pracach Raula Prebisha, William A. Lewisa czy Dalea W. Jorgensona miały charakter etatystyczny – akcentowały kluczową rolę państwa w procesach rozwoju.

Do poglądów strukturalistów nawiązywali twórcy paradygmatu zależności (dependyści), tacy jak Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Andre G. Frank, Tiago Dos Santos. Zakładali oni, że system światowej gospodarki kapitalistycznej składa się z dwóch biegunów: centrum i peryferii. Centrum to państwa rozwinięte, w których dominuje produkcja wyrobów przetworzonych, innowacyjnych, na ogół chronionych patentami. Peryferie to państwa najbiedniejsze, o dużym udziale sektora rolniczego i przemysłu produkującego proste i pracochłonne wyroby. Immanuel Wallerstein rozszerzył teorię

¹ Z. Kozak, *Ekonomia rozwoju i zacofania*, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001, s. 31

² Z. Kozak, *Ekonomia rozwoju i zacofania*, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001, s. 37

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

centrum i peryferii o tzw. półperyferie, czyli państwa uczestniczące w produkcji wyrobów wiodących, ale towarzyszy temu dość duży udział sektorów tradycyjnych. Głównym założeniem dependystów było przekonanie o tym że, kraje peryferyjne rozwijają się w sposób zdeformowany, zależny od dominujących społeczeństw centralnych. Tak rozumiany rozwój jest ciągiem zmian ekonomicznych, politycznych, kulturowych i społecznych zachodzących w państwach peryferyjnych, uwarunkowanych przeobrażeniami w krajach dominujących. Sytuacja taka prowadzi do uzależnienia peryferii w taki sposób, że gospodarka krajów słabo rozwiniętych może rozwijać się wyłącznie jako odbicie procesów rozwojowych krajów rozwiniętych. W związku z tym niedorozwój peryferii nie jest, w opinii dependystów, wynikiem działania czynników wewnętrznych, ale jest rezultatem tego samego procesu światowego i historycznego, w wyniku którego kraje centrum stały się rozwinięte.

Lata dziewięćdziesiąte XX to dominacja rozwiązań proponowanych przez ekonomię neoklasyczną, a zwłaszcza umocnienie się przekonania o skuteczności podejścia liberalnego. Podejście to cechowało się przekonaniem, że wolny i nieograniczony rynek służy lepiej sprawie rozwoju w ogóle, a krajom rozwijającym się w szczególności, niż wszelkie formy protekcjonizmu i interwencjonizmu państwowego. W końcu lat osiemdziesiątych XX wieku w odpowiedzi na przedłużający się strukturalny kryzys w krajach Ameryki Łacińskiej (przede wszystkim w Meksyku) wyłoniła się koncepcja reform polityki gospodarczej tych krajów. Wkrótce stała się ona wytyczną dla wszystkich krajów tworzących gospodarkę, w tym dla transformującej gospodarkę Polski. Postulaty tej polityki ujęte zostały w stworzonym przez Johna Williamsona konsensusie waszyngtońskim. Główne akcenty położono na utrzymanie dyscypliny finansowej, liberalizację handlu, liberalizacja rynków finansowych, deregulację rynków w zakresie wchodzenia na rynek i wspierania konkurencji. Postulaty nowego paradygmatu rozwoju stanęły w wyraźnej sprzeczności ze starymi poglądami. To rynek światowy stał się źródłem wzrostu gospodarczego, a państwo narodowe źródłem mało efektywnej lub wręcz złej alokacji zasobów³.

Kryzysy walutowe i finansowe jakie dotknęły kraje azjatyckie pod koniec lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, obnażyły słabość rozwiązań proponowanych przez konsensus waszyngtoński. Towarzyszyła temu fala krytyki ze strony wielu ekonomistów, na czele ze Josephem Stiglitzem i Jeffreyem Sachsem. Stiglitz w szeroko dyskutowanej w świecie ekonomicznym książce *Globalizacja*⁴ pokazał jak postanowienia konsensusu waszyngtońskiego, zrujnowały przemiany gospodarcze w krajach postkomunistycznych, oraz krajach które weszły na ścieżkę rozwoju. Zarówno w dyskursie naukowym jak i politycznym otwarcie zaczęto mówić o kryzysie konsensusu waszyngtońskiego. Wprawdzie nie negowano faktu, że gospodarka rynkowa powinna być motorem

³ R. Piasecki, *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych*, [w:] R. Piasecki (red.) *Ekonomia rozwoju*, Wyd. PWE, Warszawa 2011, s. 24

⁴ J. Stiglitz, *Globalizacja*, Wyd PWN, Warszawa 2001

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

napędzającym rozwój, jednak zwrócono uwagę, że istnieje szereg warunków które muszą zaistnieć by wolny rynek mógł generować efekty korzystne z punktu widzenia rozwój społeczno-gospodarczego. Dani Rodrig stwierdził „większość ekonomistów zgodziłaby się, że standardowa strategia reform zawarta w konsensusie waszyngtońskim może promować wzrost. Jak jednak pokazały doświadczenia ostatnich kilku dekad, wpływ tych reform jest w dużym stopniu uzależniony od okoliczności. Strategie, które w jednych miejscach czynią cuda, w innych mogą dawać słabe, niezamierzone lub negatywne efekty. Dlatego potrzebne jest takie podejście do reform które w znacznie większym stopniu będzie zależało od środowiska gospodarczego...”⁵.

Postwaszyngtońska ekonomia rozwoju

Koniec lat dziewięćdziesiątych przyjmuje się jako graniczny moment w debacie na temat rozwoju. Załamanie się konsensusu waszyngtońskiego diametralnie zmieniło debatę na temat strategii rozwoju krajów słabo rozwiniętych. Do tej pory debata ta miała dwubiegunowy charakter. Z jednej strony głos zajmowali etatyści, zwolennicy polityki podaźowej z drugiej zaś zwolennicy neoliberalizmu gospodarczego. Raz większe zainteresowanie polityków krajów słabo rozwiniętych, zyskiwali keynesiści, raz neoklasycy. Jak pokazały bolesne w skutkach doświadczenia państw, które mimo stosowania zaleceń zachodnich doradców ekonomicznych, nie weszły na ścieżkę trwałego rozwoju społeczno-ekonomicznego, obie grupy strategii okazały się zawodne. Zasygnalizowało potrzebę rozszerzenia dyskursu na temat rozwoju ponad spór między teoriami liberalnymi a etatystycznymi. Ekonomiści coraz wyraźniej zaczęli dostrzegać, że problemu niedorozwoju społeczno-gospodarczego nie da się sprowadzić jedynie do analizy mechanizmów rządzących sferą gospodarczą. Równie ważna jest sfera społeczna, czyli otoczenie w ramach którego funkcjonują rynki. Jego jakość warunkuje w pierwszej kolejności zdolność mechanizmu rynkowego do wytwarzania dobrobytu na szeroką skalę. Głównymi teoriami, które zdominowały obecnie dyskusję nad rozwojem krajów słabo rozwiniętych, oraz przez pryzmat których badana jest obecnie społeczne otoczenie gospodarcze są: teoria instytucji oraz teoria kapitału społecznego.

Instytucje

Z pewnością do najważniejszych obszarów we współczesnej ekonomii rozwoju zaliczyć należy dyskusję nad rolą instytucji. W badaniach instytucjonalnych panuje przekonanie, że wzrost gospodarczy nie jest możliwy bez bodźców wymuszających angażowanie nakładów różnego typu kapitału (finansowego, naturalnego, ludzkiego, społecznego). Pomimo, że instytucji jako wytwór

⁵ D. Rodrig, *Jedna ekonomia wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 86

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

ludzkiego myślenia, nie da się w łatwy sposób zdefiniować, to jednak ograniczenia nakładane przez nie są równie istotne co ograniczenia nakładane przez zasoby. Instytucje mogą zarówno sprzyjać wzrostowi gospodarczemu, powiększaniu potencjału jego czynników i efektywności ich wykorzystania, jak również marnotrawstwu tych zasobów i podniesieniu kosztów wzrostu gospodarczego.

Douglas North⁶ stwierdził, że instytucje są regułami gry w społeczeństwie. Są one konstrukcjami wytworzonymi przez ludzi, na bazie zakumulowanej przez pokolenia wiedzy społecznej, które kształtują wzajemne relacje i zachowania w sferze gospodarczej, politycznej i społecznej. Część wytworzonych przez ludzi instytucji została sformalizowana przez państwo w postaci praw i procedur. Instytucje państwowe narzucają więc zasady postępowania, które mogą (choć nie muszą) przynosić korzyści całemu społeczeństwu. Jednak formalne rozwiązania nie obejmują wszelkich przejawów życia społeczno-gospodarczego. Obok dobrze poznanych i opisanych instytucji formalnych istnieje całe spektrum, znacznie trudniej uchwytnych, instytucji nieformalnych. Ich najważniejszą cechą jest to, że nie istnieje żaden zewnętrzny przymus stosowania się do nich. Są raczej kształtowane przez dobrowolne decyzje ludzi, samoograniczenia, zwyczaje i obyczaje. Instytucje nieformalne stanowią swoisty system wartości, tkwiący w człowieku i aktywny w każdym momencie, niezależnie od rodzaju podejmowanego działania.

Jak dowodzą badacze, instytucje są mechanizmem który w istotny sposób może różnicować możliwości gospodarki, a od ich jakości i charakteru zależy charakter i tempo jej rozwoju. Dzieje się tak ponieważ gospodarka i rynek nie są tak uniwersalne jak na przykład prawa fizyki. Są raczej strukturami społecznymi wytworzonymi pod wpływem instytucji i funkcjonującymi w ich ramach. Dani Rodrig uważa, że rynki wymagają instytucji, ponieważ nie tworzą się, nie regulują i nie stabilizują się same oraz same się nie legitymizują⁷. Aby rynek mógł prawidłowo funkcjonować, musi istnieć efektywnie funkcjonująca infrastruktura instytucjonalno-prawna, przejrzysty system i zagwarantowane prawa własności. Im lepiej zagwarantowane są prawa własności i im lepiej działa system egzekwowania długów, tym łatwiej jest firmom gospodarować. Silne instytucje są szczególnie ważne dla małych i słabszych przedsiębiorstw. Korupcja i słaba egzekucja długów zwiększają koszty transakcyjne. Instytucje umożliwiające wiarygodne umowy są koniecznym warunkiem efektywności rynków, które leżą u podstaw bogatych społeczeństw. Instytucjonalna stabilność jest warunkiem wymiany w przestrzeni i czasie.⁸

⁶ D.C.North, *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures 1, Helsinki 1997, s.2.

⁷ D. Rodrig, *Jedna ekonomia wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 208

⁸ R. Piasecki, *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych*, [w:] R. Piasecki (red.) *Ekonomia rozwoju*, Wyd. PWE, Warszawa 2011, s. 26

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

Brak dobrze wykształconych instytucji (przykładowo warunków do zawierania wiarygodnych umów) to jedna z istotnych przyczyn stagnacji w krajach słabo rozwiniętych. Dlatego analiza wpływu instytucji formalnych i nieformalnych na funkcjonowanie rynków i gospodarek, stała się w ostatnich latach przedmiotem zainteresowania wielu ekonomistów rozwoju. Za pomocą instytucji starają się oni poznać mechanizmy sprawiające, że w większość krajów na świecie naturalne mechanizmy społeczne nie doprowadził do tak intensywnego rozwoju społeczno-gospodarczego jak w krajach wysoko rozwiniętych.

Ciekawą teorię, rzucającą światło na mechanizmy dywergencji rajów „bogatej północy” i „biednego południa” zaproponował Niall Ferguson⁹. Dowodzi on, że kluczowe dla przyspieszenia rozwoju w świecie westenistycznym było sześć instytucji: współzawodnictwo, rewolucja naukowa, prawa własności, nowoczesna medycyna, społeczność konsumencka i etyka pracy. Ferguson dowodzi, że instytucje te były charakterystyczne dla krajów świata zachodniego i że to one stanowiły katalizator nienotowanego we wcześniejszej historii wzrostu gospodarczego. Udowadnia również, że czas dominacji państw rozwiniętych kończy się, ponieważ owe kluczowe instytucje nie są dziś domeną krajów rozwiniętych lecz rozwijających się. Przykładowo, według badań PISA (*Programme for International Student Assessment*)¹⁰, uczniowie z Szanghaju, w matematyce, zajmują pierwsze miejsce na świecie. Różnica pomiędzy Szanghajem a Wielką Brytanią i USA jest taka sama, jak różnica pomiędzy Wielką Brytanią i USA, a Albanią i Tunezją. Innym przykładem może być zmiana w etosie pracy - dzisiaj przeciętny Koreańczyk pracuje tysiąc godzin rocznie więcej niż przeciętny Niemiec.

Za sprawą badań przeprowadzonych w Massachusetts Institute of Technology, przez Darona Acemoglu, Simona Johnson i Jamesa Robinson¹¹, zaczęła być szeroko dyskutowana, kwesta wpływu instytucji wykształconych przez procesy kolonializmu na rozwój krajów postkolonialnych. Autorzy artykułu wskazują na dwoistość „wczesnych” instytucji kształtowanych w koloniach europejskich. Z jednej strony, tam gdzie prowadzono kolonizację osadniczą (np. Australia, Stany Zjednoczone), kształtowały się instytucje gwarantujące kolonistom wolności osobiste i handlowe, które pozwalały na szybkie bogacenie się. Z drugiej strony w krajach gdzie prowadzona była kolonizacja rabunkowa (np. Kongo), instytucje były tak kształtowane, by możliwe było maksymalizowanie zysków z wywozu towarów do kraju macierzystego. Autorzy udowadniają (poprzez korelację statystyczną), że wczesne rozwiązania instytucjonalne, zarówno rabunkowe jak i osadnicze, przetrwały w krajach postkoloniach i tłumaczą ten fakt tym, że zmiana instytucji w każdym przypadku, była nieopłacalna. Udowadniają

⁹ N.Ferguson, *Civilization, The West and the Rest*, Wyd. Penguin, Nowy Jork 2011

¹⁰ Celem programu jest uzyskanie porównywalnych danych o umiejętnościach uczniów, którzy ukończyli 15 rok życia. W badaniu PISA wyróżniono trzy podstawowe dziedziny: czytanie i interpretacja, matematyka i rozumowanie w naukach przyrodniczych.

¹¹ D. Acemoglu, S. Johnson i J. Robinson, *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, *American Economic Review*, Nr. 91(5)

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

również, że istnieje silna zależność między rodzajem wykształconych w procesie historycznym instytucji a wzrostem gospodarczym. Ekonomia rozwoju bada te „postkolonialne” instytucje, ich wpływ na aktorów życia gospodarczego oraz analizuje możliwość ich zmiany.

Kapitał społeczny

W latach dziewięćdziesiątych ekonomia, korzystając z doświadczeń innych nauk społecznych, wprowadziła do swych analiz koncepcję kapitału społecznego. Koncepcja ta również zajęła ważne miejsce w badaniach nad rozwojem. Dowodem tego może być fakt że Bank Światowy stworzył oddzielną stronę internetową poświęconą zagadnieniom kapitału społecznego w krajach słabo rozwiniętych.

Spółeczeństwo stanowi złożoną kombinacją, trzech kluczowych elementów: jednostek, instytucji oraz powiązań międzyludzkich. Ekonomia głównego nurtu skupiała się do tej pory głównie na badaniu zachowań jednostek (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych, rządu etc.). Od niedawna doceniono również rolę instytucji, a szczególności wpływu praw własności i kosztów transakcyjnych na funkcjonowanie rynków. Jednak cały czas ignorowany jest trzeci element - powiązania społeczne. Ekonomia neoklasyczna, pomija wpływ tego czynnika na rozwój gospodarki, przyjmując, że stabilność systemu ekonomicznego osiągnąć można wyłącznie dzięki mechanizmowi rynkowemu. Jednak każdy społeczny proces gospodarowania wymaga wykształcenia się odpowiedniej struktury ideologicznej, politycznej, religijnej i kulturowej. Mechanizm rynkowy funkcjonuje sprawnie jedynie wówczas, gdy istnieje cała sieć kompatybilnych norm i wartości kulturowych, które są w stanie skutecznie go wspierać¹², wymaga czegoś co badacze określili mianem kapitału społecznego.

Jako ojca pojęcia kapitał społeczny wskazuje się często Lyda F. Hanifana który już w 1916 roku pisał o kapitale społecznym. Hanifan nie definiował czym jest ów kapitał jest, jednak stwierdził: „Człowiek jest bezradny społecznie jeśli zostanie pozostawiony sam sobie. Nawet obcowanie z członkami rodziny nie może zaspokoić potrzeby obcowanie z innymi, bycia częścią grupy. Jeśli zaś może nawiązywać kontakty z sąsiadami, a ci z kolei z ich sąsiadami, następuje akumulacja kapitału społecznego, który przyczynia się do zaspokajania potrzeb społecznych jednostek i znacznie polepsza warunki życia całej społeczności”¹³. Koncepcja kapitału społecznego Hanifana nie wiązała jednak w żaden sposób tej kategorii z mechanizmami rynkowymi i nie została dostrzeżona w teorii ekonomii.

¹² A. Wildowicz-Giegiel, *Rola kapitału społecznego w procesie tworzenia i transferu wiedzy* [w:] K. Piech (red.), S. Pangsy-Kania (red.), *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowe teorie, rola funduszy unijnych i klastrów*, Wyd. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008,

¹³ L. J. Hanifan, *The Rural School Community Center*, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 67, Sep., 1916, s. 130-138

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

Znacznie większe zainteresowanie wzbudziły późniejsze badania socjologów: Pierrea Bourdieu¹⁴, Jamesa Colemana¹⁵ oraz Roberta D. Putnama¹⁶. Tych trzech autorów traktuje się jako „ojców” trzech szkół kapitału społecznego.

Bourdieu wyróżnił trzy rodzaje kapitału:¹⁷

- kapitał ekonomiczny (*economic capital*), który może być całkowicie i natychmiastowo wymieniony na pieniądze oraz zinstytucjonalizowany w formie praw własności;
- kapitał kulturowy (*cultural capital*), który jest w pewnych warunkach wymierny na kapitał ekonomiczny i może zostać zinstytucjonalizowany w formie wykształcenia kwantyfikacji edukacji;
- kapitał społeczny (*social capital*), zbudowany z wypracowanych przez jednostkę społecznych związków i oparty na wzajemności stosunków międzyludzkich, który także w pewnych warunkach może być wymierny na kapitał ekonomiczny i może być zinstytucjonalizowany w formie zaufania społecznego.

Według Bourdieu kapitał społeczny ucieleśniony jest w sieciach wzajemnych powiązań społecznych. Dzięki sieciom jednostki mają dostęp do zasobów innych uczestników życia społecznego. Motywacją do akumulacji tego kapitału, poprzez kreowanie kolektywnych, świadomych lub nieświadomych strategii, zorientowanych na tworzenie lub powielanie relacji społecznych, jest wizja osiągnięcia korzyści. Motywacja ta prowadzi do powstawania więzi społecznych i determinuje jednostki do kolektywnych i solidarnych zachowań. Kapitał społeczny jest więc środkiem, do wykorzystania zasobów cenionych w gospodarce i mogących przynieść określone korzyści ekonomiczne.

James Coleman nie stara się wyjaśnić czym jest sam kapitał społeczny. W zamian a definiuje jego rolę i funkcje. Według niego kapitał społeczny to: „różnorodność istotnych elementów, które mają dwie wspólne cechy: składają się z pewnego aspektu struktury społecznej oraz ułatwiają określone działania aktorów w ramach tej struktury”¹⁸. Coleman wskazuje, że podstawą istnienia kapitału społecznego jest zaufanie do uczestników określonej grupy społecznej. Obok wiedzy i indywidualnych zdolności, ludzie posiadają umiejętność łączenia się w grupy w celu realizacji określonych celów. Zdolność ta uzależniona jest od stopnia, w jakim dana społeczność uznaje i podziela zbiór norm i wartości oraz w jakim stopniu członkowie danej społeczności gotowi są

¹⁴ zob.: P. Bourdieu, *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Wyd. Harvard University Press, Massachusetts 1984

¹⁵ zob.: J. Coleman, *Social capital in the creation of human capital*, *American Journal of Sociology*, vol. 94/1988, s. 95-120

¹⁶ zob.: R. Putnam, *Bowling alone: America's declining social capital*, *Journal of Democracy*, vol. 6, no. 1/1995, s. 65-78

¹⁷ I. Winter, *Towards a theorized understanding of family life and social capital*, Australian Institute of Family Studies, Working Paper No. 21/2000, s. 2.

¹⁸ J. J. Coleman, *Social capital in the creation of human capital*, *American Journal of Sociology*, vol. 94/1988, s. 95-120

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

poświęcić własne indywidualne dobro dla dobra zbiorowości. Respektowanie wspólnych praw, norm, dzielenie tych samych poglądów, wartości jest podstawą budowy zaufania. Dzięki temu możliwe jest budowanie kapitału społecznego poprzez racjonalne zachowania jednostek (w odróżnieniu do determinanty zysku wskazywanej przez P. Bourdieu).¹⁹

Trzecim ważnym teoretykiem w debacie nad kapitałem społecznym jest Robert Putnam, który wyprowadza swoją definicję od J. Colemana. Stwierdza on, że kapitał społeczny to „te cechy organizacji społecznych, takich jak sieci (układy) jednostek lub gospodarstw domowych oraz powiązanych z nimi norm i wartości, które kreują efekty zewnętrzne dla całej wspólnoty”²⁰ Putnam zwraca uwagę na dwa rodzaje więzi mogących kształtować kapitał społeczny: inkluzywne i ekskluzywne. Więzy inkluzywne nakierowane są do wewnątrz, pozwalają na wzmacnianie wykluczonych społeczności i grup homogenicznych, np. etnicznych organizacji bratniej pomocy. Więzy inkluzywne najbardziej przypominają więzi, jakie są w rodzinie i innych homogenicznych grupach. Wzbogacają ludzi w wartości i idee ważne dla małych kręgów społecznych, które zamykają się na konkurencyjne wizje ładu kulturowego. Ustanawia porządek chroniący status quo. Więzy inkluzywne tworzą tzw. społeczny kapitał inkluzywny. Więzy ekskluzywne ukierunkowane są na zewnątrz, łączą różnorodności i pozwalają na wykorzystywanie zewnętrznych aktywów i rozprzestrzenianych informacji. Tworzą społeczny kapitał ekskluzywny. Więzy ekskluzywne powstają w grupach heterogenicznych, łączących ludzi z różnych zinstytucjonalizowanych struktur, np. znajomych, sąsiadów. Istnienie tych więzi oznacza otwartość ludzi na powstanie relacji między zróżnicowanymi kategoriami społecznymi, pomimo różnic wyznawanych wartości i odmiennych zakorzenień życiowych. Są to słabe więzi pod względem emocjonalnym, jednak mogą spełniać ważną rolę np. w procesie zmian sytuacji życiowej.²¹

Wśród ekonomistów²² rozwoju pojawiają się opinie, że kapitał społeczny może być kluczem do wyjaśnienia zróżnicowania, pod względem rozwoju gospodarczego, obszarów podobnie wyposażonych w kapitał naturalny, fizyczny i ludzki. Skoro kapitał społeczny posiada cechy kapitału w ujęciu ekonomicznym oczekiwać więc można, że jedną z jego funkcji będzie przynoszenie korzyści zarówno w sferze społecznej jak i gospodarczej, natomiast jego brak stanowić może przyczynę niemożności efektywnego wykorzystania innych rodzajów kapitału. Podstawowym problemem

¹⁹ Z. Przygodzki, *Znaczenie kapitału społecznego w rozwoju* [w:] A. Jewtuchowicz (red.), *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004 s. 93-107

²⁰ R.D. Putnam, *Making democracy work: civit traditions in modern Italy*, Wyd. Princeton University Press, Princeton 1993, za: B. Pongowska, *Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej*, [w:] H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne u praktyczne*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s.16

²¹ K. Sierocińska, *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy*, *Studia ekonomiczne*, Nr 1 (LXVIII)/2011, s. 69-86

²² zobacz: M. Fafchamps, *Social Capital and Development*, Economics Series Working Papers No. 214, Oxford 2004

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

wskazywanym przez badaczy jest fakt, że niski poziom kapitału społecznego oznacza małą liczbę więzi istniejących między ludźmi co prowadzi z kolei do braku zaufania. Efektem tego jest niepodjęcie wspólnych albo indywidualnych działań,

Kapitał społeczny i związany z nim poziom zaufania może wpływać na efektywność rynku, poprzez zwiększenie dostępu do informacji (zmniejszenie asymetrii informacji), zwiększenie możliwości koordynacji transakcji rynkowych przynoszących korzyści wielu jednostkom działającym na rynku czy redukcję zachowań oportunistycznych w powtarzających się transakcjach rynkowych. W ubogich społecznościach kapitał społeczny stanowi również formę zabezpieczenia przed ryzykiem związanym z takimi zagrożeniami jak utrata zdrowia, zmniejszenie transferu socjalnego przez rząd, zagrożenia ze strony środowiska naturalnego (powódź, susza, etc.). Dzięki temu jednostki dysponujące wysokim kapitałem społecznym chętniej podejmują działania gospodarcze, które mogą przynieść wzrost dochodów. W warunkach słabo wykształconych instytucji rynkowych, które są charakterystyczne dla gospodarek słabo rozwiniętych, kapitał społeczny może pełnić rolę substytutu tych instytucji. Przykładowo – najczęstszą formą legitymizacji prawa własności jest sformalizowany system prawny. Jednak w wielu krajach słabo rozwiniętych (a szczególnie na obszarach dotkniętych największym ubóstwem) system ten nie jest w stanie zapewnić respektowania własności prywatnej. W takim układzie substytutem mogą być silne i szerokie sieci powiązań socjalnych legitymizujące własność prywatną. Kapitał społeczny może również zwiększać efektywność działań państwa na rzecz poprawy dobrobytu (np. w zakresie ochrony zdrowia, edukacji, nowoczesnego metod upraw rolnych) dzięki lepszemu rozprzestrzenianiu się informacji o korzyściach związanych z uczestnictwem w programach rządowych.

Ciekawym przykładem wykorzystania kapitału społecznego w praktyce może być program wprowadzony przez Grameen Bank – instytucje finansowa przyznająca tzw. mikrokredyty najbardziej potrzebującym mieszkańcom krajów słabo rozwiniętych²³. Według zasad Banku, aby uzyskać pożyczkę, wnioskodawca musi dołączyć do grupy co najmniej pięciu pożyczkobiorców. Są to nieformalne grupy wsparcia, których członkowie najczęściej znają się z wioski i mają do siebie zaufanie. W każdej nowej grupie kredyt jest udzielany jednej lub dwóm osobom po okresie zapoznania z filozofią działania banku i przyswojeniem reguł społecznych. Dopiero gdy pierwsi pożyczkobiorcy spłacają otrzymane środki, po okresie około 2 miesięcy pożyczkę mogą otrzymać pozostali członkowie grupy. Dzięki takiemu systemowi rozwiązany został problem zabezpieczenia kredytów. Rolę zabezpieczenia pełni nie klasyczny zastaw finansowy lub rzeczowy, ale kapitał społeczny w postaci więzi międzyludzkich, wzajemnego wsparcia i mobilizacji oraz solidarności w

²³ szerzej: A.M. Zephyr, S. College, *Money is Not Enough: Social Capital and Microcredit*, Issues in Political Economy, Vol. 13/2004,

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

grupie. Niedotrzymanie warunków spłaty przez jednostkę w grupie będzie ją kosztować utratę reputacji w wiosce.

W związku z rozwojem nowych kategorii (instytucje i kapitał społeczny) w ekonomii rozwoju pojawiły się nowe koncepcje rozwoju krajów słabo rozwiniętych, które można określić wspólnym mianem teorii postwasyngtońskich. Określają one szersze spektrum celów, niż tylko wzrost gospodarczy. Do celów tych zaliczyć można: poprawę standardu życia, ochrony zdrowia i edukacji, poszukiwanie dróg trwałego rozwoju gospodarczego uwzględniającego ochronę zasobów naturalnych i utrzymanie dobrego stanu środowiska, poszukiwanie dróg sprawiedliwego rozwoju, którego efekty byłyby dostępne dla całego społeczeństwa oraz poszukiwanie dróg rozwoju demokratycznego, w którym społeczeństwo aktywnie mogłoby uczestniczyć²⁴. W związku z tym znacznie poszerza się zbiór narzędzi do realizacji tych celów. Zdaniem Stiglitz, cele powyższe można osiągnąć m.in. przez:²⁵

- poprawę systemu edukacji, która prowadzi do promowania kapitału społecznego niezbędnego we wspieraniu rozwoju gospodarczego, równości, partycypacji i demokracji;
- wspólne prowadzenie polityki ochrony środowiska;
- konieczność dokonywania wyborów przy inwestowaniu w technologie;
- konieczność dokonywania wyborów pomiędzy ochroną środowiska a rosnącą partycypacją.

Podobne postulaty w kierunku kształtowania ekonomicznych funkcji państwa znalazły się w raporcie Banku Światowego. Do funkcji tych zaliczono:²⁶

- zapewnianie makroekonomicznego i mikroekonomicznego środowiska, które wytwarza właściwe bodźce do efektywnej działalności gospodarczej;
- zapewnianie infrastruktury instytucjonalnej (prawa własności, pokój, prawo i porządek, reguły), która sprzyja efektywności długoterminowych inwestycji;
- gwarantowanie podstawowej edukacji, opieki zdrowotnej i infrastruktury technicznej, której wymaga działalność gospodarcza oraz ochrona środowiska naturalnego.

Efektom wprowadzenia teorii instytucji i kapitału społecznego do ekonomii rozwoju jest również rozszerzenie się debaty na temat rozwoju o kwestie ubóstwa i nierówności. Jest to również odzwierciedleniem przekonania, że problemu rozwoju nie można rozpatrywać wyłącznie poprzez pryzmat teoretyczny lub jako strategię polityczną koncentrującą się wyłącznie na wzroście gospodarczym. W tym kontekście, centralnym zagadnieniem dla wielu badaczy stało się pytanie o naturę relacji pomiędzy globalizacją, ubóstwem i nierównością.²⁷ Instytucją która w największym stopniu jest animatorem debaty na temat nierówności i ubóstwa jest Organizacja Narodów

²⁴ R. Przygodzka, *Rola sektora publicznego we współczesnych procesach rozwojowych*, Optimum. Studia ekonomiczne, Nr 4(44)/2009, s. 50-62

²⁵ J. Stiglitz, *Globalizacja...*, s. 31

²⁶ *The State in the Changing World*. World Development Report, Oxford 1997

²⁷ A. Payne, N. Phillips, *Rozwój*, WYd. Sic!, Warszawa 2011, s. 187

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

Zjednoczonych. Ekonomiści skupieni wokół ONZ już od dawna zwracają uwagę na postępujące zagrożenia związane z polaryzacją bogactwa, zarówno w ujęciu międzynarodowym jak i wewnątrz krajowym. Owa polaryzacja zwiększa ryzyko rozłamu świata na dwie globalne klasy: mniejszościową lecz dysponującą władzą klasę bogatych oraz ogromną i marginalizowaną klasę biedoty. Przy tym traci na znaczeniu dotychczasowy podział na bogatą północ i biedne południe. W zamian pojawia się podział na dwie grupy: liderów świata charakteryzujących się wysokim wzrostem gospodarczym i całą resztę.

W postwaszyngtońskiej debacie nad rozwojem zwraca się również uwagę na postępujące procesy globalizacji w tym w szczególności na jej negatywne skutki, do których przeciwnicy globalizacji zaliczają między innymi:²⁸

- dyktat „zysku”, jako naczelnej zasady społecznego rozwoju, przy jednoczesnym poświęceniu spraw dobra publicznego,
- podporządkowanie gospodarek państwowych ponadnarodowym korporacjom i instytucjom finansowym;
- wzrost ubóstwa, strukturalnego bezrobocia i dysproporcji w dystrybucji wyprodukowanych dóbr;
- ubezwłasnowolnienie państw narodowych;
- uniformizację kultury i jej „macdonaldyzację”²⁹;
- powstanie ukrytego światowego centrum dyspozycyjnego.

Jako główną przyczynę wskazuje się na fakt, że globalizacja ekonomiczna (gospodarcza) wyprzedziła globalizację polityczną. Światowa gospodarka zunifikowała się na długo przedtem procesem zjednoczenia politycznego. Dlatego wśród części badaczy panuje przekonanie, że teoria rozwoju powinna pozbyć się „metodologicznego nacjonalizmu”. Państwa nie są już sprawcami rozwoju, a w związku z tym strategie rozwoju nie powinny być formułowane i wdrażane w precyzyjnie zdefiniowanych kontekstach narodowych. Likwidowanie dotychczasowych asymetrycznych efektów globalizacji wymaga więc nowych form współpracy międzynarodowej oraz interwencji publicznej.

Mimo, że nurt postwaszyngtoński jeszcze nie dążył dobrze ugruntować swojej pozycji może w on w najbliższych latach również stracić na znaczeniu. Kolejnym punktem zwrotnym w debacie na temat rozwoju stają się bowiem procesy zachodzące w Chinach i Indiach, które mogą przynieść

²⁸ L. Gawor, *Antyglobalizm, alterglobalizm i filozofia zrównoważonego rozwoju jako globalizacyjne alternatywy*, Problemy ekorozwoju, vol. 1, No 1/2006, s. 41-48

²⁹ termin „makdonaldyzacja” rozpropagował George Ritzer w książce *The McDonaldization of Society* (polskie wydanie: G. Ritzer, *Makdonaldyzacja społeczeństwa*, Wyd. Muza S.A., Warszawa 2009). Jest to proces stopniowego upowszechniania się zasad działania znanych z barów szybkiej obsługi, takich jak: kwantytatywność, efektywność, przewidywalność czy możliwość pełnej kontroli, we wszystkich dziedzinach życia społecznego, politycznego a nawet religijnego w na całym świecie.

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012 i chroniony jest prawem autorskim.

zmiany w porządku panującym w globalnej gospodarce. Azjatycka ekonomia polityczna jest obecnie przedmiotem wzmożonego zainteresowania ekonomistów na całym świecie. Strategia rozwoju Chin podważa dotychczasowe przekonanie, że można zaproponować jedną uniwersalną teorię pasującą do wszystkich krajów. Podważa również założenia teorii liberalnej: sektor finansowy pozostaje tam pod ścisłą kontrolą państwa i nie poddano go procesom liberalizacji. Władze centralne Chin zachowały ścisły dozór nad procesami otwarcia gospodarczego i jego konsekwencjami politycznymi.³⁰ Również postwaszyngtońskie założenia o znaczącym wpływie ubóstwa i nierówności społecznych na procesy gospodarcze traci na znaczeniu w obliczu faktu, że otwarciu gospodarczemu Chin nie towarzyszy demokratyzacja życia politycznego. Mimo braku znaczących reform w serze społecznej i utrzymaniu w znacznym stopniu centralnego planowania, gospodarka chińska przeżywa rozkwit nie notowany dotąd w historii, osiągając przez ostatnie 30 lat średnie tempo wzrostu gospodarczego w granicach 10% produktu krajowego brutto. Czas pokaże czy analiza rozwoju oparta o założenia teorii postwaszyngtońskich okaże się bardziej adekwatna niż wcześniejsze teorie rozwoju.

³⁰ A. Payne, N. Phillips, *Rozwój*, WYd. Sic!, Warszawa 2011, s. 185