

Tomasz Rynarzewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
tomasz.rynarzewski@ue.poznan.pl

REFLEKSJE O DYLEMATACH WPŁYWU HANDLU ZAGRANICZNEGO NA ROZWÓJ GOSPODARCZY KRAJÓW SŁABO ZAAWANSOWANYCH EKONOMICZNIE

Streszczenie: Współczesny handel międzynarodowy rozwija się szybciej aniżeli produkcja światowa, wywierając wpływ na rozwój gospodarczy krajów. Korzyści wynikające z udziału w międzynarodowym podziale pracy są jednak istotnie większe w krajach rozwiniętych aniżeli krajach rozwijających się. Kraje mniej zaawansowane ekonomicznie, które specjalizują się w produkcji i eksporcie surowców, są narażone na szczególnie wysoką niestabilność dochodów eksportowych oraz niekorzystnie kształtujące się w długim okresie *terms of trade*. Tym samym handel zagraniczny tych krajów w warunkach petryfikacji ich struktury gospodarczej nie może podobnie pozytywnie jak w krajach rozwiniętych wpływać na ich rozwój gospodarczy. Autor przedstawia w artykule rozważania w postaci ogólnych refleksji odnoszących się do roli liberalizacji handlu przeprowadzanej w krajach rozwijających się w ramach ich strategii rozwojowej. Formułowane w artykule wnioski wskazują na konieczność odejścia od jednolitych i uniwersalnych zasad polityki rozwojowej dla całej grupy tych krajów oraz uwzględnienia ich indywidualnych etapów rozwoju i specyfiki sytuacji gospodarczej, a także na potrzebę zaakceptowania adekwatności dynamicznego ujęcia zasad przewagi komparatywnej w kształtowaniu ich perspektywicznej struktury gospodarczej.

Słowa kluczowe: wolny handel, polityka handlowa, polityka przemysłowa, kraje rozwijające się, niestabilność dochodów eksportowych, statyczne i dynamiczne ujęcie przewagi komparatywnej, hipoteza Prebisch-Singera.

Klasyfikacja JEL: F02, F11, F13, F63, F68, O11, O24, O38.

Wstęp

Kraje rozwijające się stanowią najliczniejszą grupę krajów występującą w gospodarce światowej. Formułowane pod adresem tej grupy krajów postulaty ze strony międzynarodowych organizacji i instytucji, krajów rozwiniętych, a także wielu ekonomistów

dotyczące prowadzenia skutecznej polityki rozwojowej opierają się na standardach rozwoju współcześnie zaawansowanych gospodarczo krajów, a także teorii, których modelowe założenia często nie przystają do obecnej rzeczywistości. „Recepty” odnoszące się do koniecznych przedsięwzięć podejmowanych przez te kraje w sferze dynamizacji rozwoju mają na ogół charakter uniwersalny, oderwany od indywidualnych realiów poszczególnych gospodarek. Jedną z takich „recept” jest sugestia podejmowania przez kraje rozwijające się szerokiej liberalizacji handlu i rezygnacji z interwencyjnej polityki handlowej, a także polityki przemysłowej państwa.

Tego rodzaju sugestie dotyczące oczekiwanych zachowań krajów rozwijających się w międzynarodowym podziale pracy nie uwzględniają dwóch podstawowych cech charakteryzujących gospodarki krajów specjalizujących się w produkcji i eksporcie surowców, a mianowicie dużej niestabilności ich dochodów eksportowych oraz długookresowego pogarszania się ich *terms of trade* w wymianie międzynarodowej. W efekcie kraje te nie osiągają porównywalnych z krajami rozwiniętymi korzyści z tytułu uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Pojawiają się stąd poglądy, aby stanowiącą podstawę wyboru specjalizacji międzynarodowej teorię przewagi komparatywnej zacząć traktować w kategoriach dynamicznych, a nie statycznych. To ostatnie ujęcie, wynikające literalnie z teorii Ricarda i Torrensa, powoduje petryfikację specjalizacji krajów rozwijających się w produkcji i eksporcie surowców i nie stwarza im szansy na jej perspektywiczną zmianę. Kategoria przewagi komparatywnej traktowana w ujęciu dynamicznym, w której celem jest między innymi zmierzanie do aktywnego kształtowania przez dany kraj efektywnej struktury produkcji oraz eksportu z uwzględnieniem występowania w niej towarów przetworzonych, daje tym krajom możliwość osiągania korzyści z perspektywicznej liberalizacji handlu. Systematyczne kształtowanie takiej struktury w czasie wymaga w tych krajach elastycznego oraz indywidualnego podejścia do roli instrumentów polityki handlu oraz polityki przemysłowej stosowanych sekwencyjnie i we wzajemnych racjonalnych relacjach.

Celem artykułu jest wykazanie złożoności problematyki polityki rozwojowej krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie, która często w literaturze fachowej jest przedstawiana w oderwaniu od różnic strukturalnych oraz reprezentowanego przez te kraje poziomu gospodarczego, a badacze w wielu wypadkach formułują dla tej grupy krajów uniwersalne rady i „recepty” pod adresem ich polityki rozwojowej, abstrahując od ich ogromnego zróżnicowania. Rozważania prowadzone są w formie refleksji odnoszonych do głównych problemów związanych z konsekwencjami udziału tych krajów w międzynarodowym podziale pracy w ich rozwoju gospodarczym.

1. Niestabilność dochodów eksportowych i sekularne pogarszanie się *terms of trade*

Udziałowi krajów rozwijających się koncentrujących swoją specjalizację eksportową na dobrach surowcowych towarzyszą dwie cechy, które mają wpływ na

obniżenie ich korzyści związanych z wymianą z zagranicą. Pierwszą z nich jest niestabilność dochodów eksportowych, drugą zaś sekularne pogarszanie się ich *terms of trade*.

Jednym z determinantów określonego kształtowania się stabilności dochodów eksportowych oraz poziomu *terms of trade* tej grupy krajów jest szczególnie wysoki stopień koncentracji ich eksportu. Większość krajów rozwijających się wykazuje znaczącą zależność swoich przychodów eksportowych od przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży surowców. Spośród 141 krajów rozwijających się aż 95 wykazuje stopień zależności przekraczający 50%. Wśród krajów najniżej rozwiniętych udział wartości eksportu surowców w łącznych przychodach z wywozu za granicę przekracza 70%, a w połowie krajów afrykańskich sięga nawet poziomu 80% [South Centre 2005, s. 11].

W okresie 1995–2009 stopień koncentracji eksportu w krajach rozwijających się mierzony indeksem Herfindahla-Hirschmanna kształtował się powyżej stopnia koncentracji eksportu w krajach rozwiniętych w całym badanym przedziale czasu. Najniższy poziom tego indeksu w krajach rozwijających się osiągnął wartość nieznacznie przekraczającą 0,08 (1998 rok), a najwyższy – wartość zbliżoną do 0,16 (2008) [UNDP 2011, wykres 1.4]. Trend kształtowania się tego indeksu w krajach rozwiniętych w tym samym czasie był bardziej spłaszczony i obejmował wartości w zakresie 0,055–0,075. Jednocześnie trend wysokości indeksu koncentracji eksportu w krajach rozwijających się w badanym okresie był wyraźnie rosnący. W 2009 roku wśród pierwszych 25 krajów z najwyższym indeksem koncentracji eksportu były tylko kraje rozwijające się. Z kolei wśród 25 krajów z najniższym poziomem koncentracji eksportu były poza Serbią, Chinami i Brazylią tylko kraje wysoko rozwinięte [UNDP 2011, s. 24–25].

Wysoki stopień koncentracji eksportu krajów rozwijających się nie jest cechą charakterystyczną tej grupy krajów tylko w wyżej wymienionym okresie. Według badań empirycznych przeprowadzonych przez autora dla próbki 76 krajów rozwijających się oraz 20 krajów rozwiniętych gospodarczo dla dwóch dekad 1963–1972 oraz 1973–1982 średni wskaźnik koncentracji towarowej eksportu mierzony indeksem Hirschmanna wynosił dla krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie odpowiednio 0,540 oraz 0,524, a dla krajów rozwiniętych 0,182 i 0,168 [Rynarzewski 1992a, tab. A.3]. Wyniki powyższe nie są wprawdzie bezpośrednio porównywalne z wcześniej cytowanymi ze względu między innymi na odmienne wielkości próbek badanych krajów oraz przyjęte w obu badaniach metodologie statystyczne, niemniej jednak wnioski dotyczące istotnych różnic między poziomami koncentracji towarowej eksportu krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych są w pełni tożsame.

Monokulturowa struktura eksportu krajów rozwijających się jest jedną z przyczyn niestabilności dochodów eksportowych tej grupy krajów. Wyniki badań empirycznych prowadzonych w ubiegłym wieku nie zawsze jednak w pełni potwier-

dzają istotną statystyczną wartość wyjaśniającą wpływ koncentracji towarowej eksportu na wahania dochodów eksportowych krajów rozwijających się. Według części wyników analiz korelacja pomiędzy większą koncentracją eksportu a silniejszymi wahaniami dochodów eksportowych jest stosunkowo słaba [Turner i Lambert 1981; Wong 1986]. Silniejszy związek pomiędzy przedmiotowymi kategoriami wykazują wyniki prac innych badaczy [Leith 1971; Massell 1970; Knudsen i Parnes 1975; Love 1979, 1985; Soutar 1977; Rynarzewski 1992a]¹. Dowodu empirycznego na silniejszy związek pomiędzy koncentracją towarową eksportu oraz wahaniami dochodów eksportowych w krajach rozwijających się w porównaniu z krajami rozwiniętymi gospodarczo dostarczają przedstawione wyniki badań empirycznych Organizacji Narodów Zjednoczonych (tabela 1). Według wyników innych badań, które przeprowadzono na próbie 133 krajów dla okresu 1996–2008, zwiększenie koncentracji towarowej eksportu o 1% prowadzi do powiększenia amplitudy wahań dochodów eksportowych o 0,5% [UNDP 2011, s. 30].

Wyższa niestabilność dochodów eksportowych krajów rozwijających się w porównaniu z krajami rozwiniętymi gospodarczo jest empirycznie potwierdzona. Powstaje jednak pytanie o to, czy większa amplituda wahań dochodów z wywozu towarów za granicę wywiera wpływ na rozwój gospodarczy tej grupy krajów. Mimo intuicyjnego oczekiwania, że fluktuacje dochodów eksportowych w krajach słabo rozwiniętych winny wywoływać makroekonomiczną niestabilność i w efekcie prowadzić do negatywnego oddziaływania na ich wzrost gospodarczy, występujące w literaturze ekonomicznej modele teoretyczne oraz studia empiryczne prowadzą niekiedy do zróżnicowanych wniosków.

Tabela. 1. Wskaźniki koncentracji eksportu i wahania dochodów eksportowych w latach 2002–2008

Kraje	Wskaźnik koncentracji eksportu 2002	Wskaźnik koncentracji eksportu 2008	Zmiany wskaźników koncentracji eksportu 2008/2002	Wahania dochodów eksportowych
Kraje rozwinięte	0,07	0,06	–11,6%	26,4%
Kraje rozwijające się	0,11	0,14	26,7%	38,6%
Kraje najmniej rozwinięte	0,31	0,54	71,2%	52,6%

Źródło: UNDP 2011, s. 30.

¹ Różnice pomiędzy wynikami badań różnych studiów empirycznych spowodowane są między innymi przez odmienne metodologie mierzenia niestabilności dochodów eksportowych, formułowanie wniosków na podstawie odmiennych próbek krajów rozwijających się, a niekiedy jedynie opierając się na przykładzie konkretnego kraju rozwijającego się i uwzględniając odmienne, często nieporównywalne przedziały czasowe.

Przyczyn należy doszukiwać się w różnych rodzajach podejścia teoretycznego oraz metodologicznego poszczególnych badaczy. W większości zwłaszcza pionierskich prac z tego zakresu nie formułowano rozwiniętych teoretycznie i spójnych metodycznie hipotez dotyczących konsekwencji wahań dochodów eksportowych w sferze wzrostu gospodarczego tak specyficznej grupy krajów, jaką tworzą kraje rozwijające się. W jednej z pierwszych prac z tego zakresu, a mianowicie opracowaniu A.I. MacBeana, nie zdefiniowano równań regresji na podstawie analizy teoretycznej, lecz na podstawie obserwacji [MacBean 1966], w innych wyprowadzanych równań nie poprzedzano żadnym uzasadnieniem teoretycznym [Lancieri 1978], a w kolejnych ograniczano wpływ niestabilności dochodów eksportowych jedynie na poziom importu bądź poziom oszczędności [Massell, Pearson i Fitch 1972; Knudsen i Parnes 1975; Yotopoulos, Nugent 1976; Mayer 1979]².

W skonstruowanym przez autora modelu oddziaływania niestabilności dochodów eksportowych na rozwój gospodarczy krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie starano się uwzględnić względnie kompleksową teoretyczną podstawę, która pozwoliłaby na sformułowanie hipotezy o określonym charakterze tego wpływu. Z tej przyczyny, w odróżnieniu od większości prezentowanych w literaturze modeli, uwzględniono w nim konsekwencje wahań dochodów eksportowych w sferze zarówno importowej, jak i dochodowo-konsumpcyjnej, nawiązując do związków zachodzących pomiędzy fluktuacjami dochodów pochodzących z wywozu towarów za granicę a zdolnością danego kraju do realizacji zaplanowanego importu towarów konsumpcyjnych i inwestycyjnych oraz niestabilnością konsumpcji i oszczędności [Rynarzewski 1992b]. Analiza teoretyczna efektów netto badanych zależności w każdej ze sfer pozwoliła na sformułowanie hipotezy o negatywnym oddziaływaniu wahań dochodów eksportowych na rozwój gospodarczy krajów rozwijających się.

Z przeprowadzonej na podstawie powyższego modelu weryfikacji empirycznej w której uwzględniono 76 krajów rozwijających się i dwa podokresy (1963–1972 i 1973–1982) wynika negatywny wpływ wahań dochodów eksportowych na rozwój gospodarczy tej grupy krajów. Wykazano empiryczną transmisję negatywnych konsekwencji w sferze importowej oraz dochodowo-konsumpcyjnej do sfery inwestycyjnej wywołujących osłabienie tempa wzrostu produktu narodowego krajów rozwijających się [Rynarzewski 1992b].

Wyniki badań empirycznych uzyskane w innych studiach empirycznych są zróżnicowane, jakkolwiek można przy ich ocenie zwrócić uwagę na dwa aspekty. Po pierwsze, w wielu badaniach, zwłaszcza tych, w których nie udało się wykazać negatywnego związku, dają się zauważyć często istotne błędy metodologiczne.

² Szerzej na temat krytycznej analizy modeli teoretycznych oddziaływania niestabilności dochodów eksportowych krajów rozwijających się na ich wzrost gospodarczy patrz [Rynarzewski 1992a, s. 94–96].

Należą do nich między innymi uwzględnienie stóp wzrostu globalnego produktu narodowego, a nie odpowiednich stóp wzrostu produktu *per capita* [MacBean 1966], odmienność okresów przyjętych dla indeksów niestabilności oraz zmian dochodów eksportowych [Coppock 1962] czy też zastosowanie indeksu niestabilności przejściowych dochodów eksportowych skonstruowanego na podstawie friedmanowskiej hipotezy permanentnego dochodu [Knudsen i Parnes 1975; Yotopoulos i Nugent 1976]. W tym ostatnim wypadku konstrukcja przyjętego indeksu niestabilności powoduje wystąpienie silnego pozytywnego związku pomiędzy nim i wzrostem eksportu, determinując w dużym stopniu osiągnięty pozytywny wynik pomiędzy wahaniami dochodów eksportowych i wzrostem gospodarczym krajów rozwijających się [Park 1979]. Po drugie, wyniki większości studiów empirycznych przeprowadzonych zarówno w tej bardziej odległej przeszłości, jak i przede wszystkim w ostatnich latach wykazują dla dużych próbek krajów rozwijających się negatywny związek pomiędzy wahaniami dochodów eksportowych i rozwojem gospodarczym krajów rozwijających się [Glezakos 1973; Voivodas 1974; Lim 1974; Lancieri 1978; Park 1979; Özler, Harrigan 1988; Brempong 1991; Fosu 1992; Love 1992; Dawe 1996; Sinha 1999; Kaushik i in. 2008; Bilquees i Mukhtar 2011].

Na oddziaływanie handlu zagranicznego na rozwój gospodarczy krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie wpływa nie tylko niestabilność ich dochodów eksportowych, ale również długookresowy trend pogarszania się *terms of trade* surowców w stosunku do towarów przemysłowych. Pogląd o sekularnym pogarszaniu się powyższej relacji został sformułowany w 1950 roku i odtąd jest znany w literaturze ekonomicznej jako hipoteza Prebischa-Singera [Prebisch 1950; Singer 1950]³. Uzasadnieniem merytorycznym dla niekorzystnie dla krajów eksportujących surowce kształtującego się *terms of trade* jest charakterystyka elastyczności cenowej i dochodowej popytu na surowce i dobra przetworzone. Zgodnie z powyższą hipotezą elastyczność cenowa popytu krajów rozwijających się na dobra przemysłowe sprowadzane z krajów rozwiniętych jest niska, zaś ich elastyczność dochodowa popytu na przedmiotowe dobra jest wysoka. W przypadku

³ Podstawą sformułowania hipotezy była analiza kształtowania się *terms of trade* Anglii w latach 1876–1947 jako kraju eksportującego w badanym okresie głównie towary przemysłowe oraz importującego przede wszystkim surowce. Długookresowa poprawa *terms of trade* Anglii w badanym okresie uzasadniała według jego autorów sformułowanie wniosku o sekularnym pogarszaniu się relacji cenowych surowców w stosunku do towarów przemysłowych. Oparcie analizy na danych dotyczących kraju rozwiniętego (Anglii), a nie krajów rozwijających się wynikało głównie z braku dostępu do wiarygodnych długookresowych szeregów czasowych cen surowców eksportowanych przez kraje rozwijające się. Przyjęta przez Prebischa metodologia spotkała się z krytyką zwłaszcza ze strony amerykańskich ekonomistów (J. Viner, G. Haberler), którzy kwestionowali zasadność formułowania wniosków odnoszących się do kształtowania się *terms of trade* krajów rozwijających się na podstawie statystyk handlu Anglii, a także wskazywali na wpływ na osiągnięty wynik silnego spadku kosztów transportu surowców importowanych do tego kraju [szerzej: Toye 2006, s. 916–917].

elastyczności cenowej i dochodowej popytu krajów rozwiniętych na surowce importowane z krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie sytuacja jest dokładnie odwrotna. W rezultacie w długim okresie ma miejsce niekorzystnie kształtująca się relacja *terms of trade* krajów rozwijających się determinująca ich relatywnie mniejsze korzyści uzyskiwane z udziału w międzynarodowym podziale pracy, a tym samym, poprzez zmniejszanie możliwości akumulacji kapitału i przeprowadzania inwestycji, osłabianie potencjalnych determinantów wzrostu gospodarczego.

Hipoteza Prebischa- Singera jest jedną z najczęściej weryfikowanych empirycznie koncepcji. Przeprowadzone dotąd studia empiryczne mają zróżnicowany charakter z punktu widzenia metodologicznego, liczby badanych krajów, doboru krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych, a także analizowanego przedziału czasu. Spośród 70 analiz i studiów przeprowadzonych po 1949 roku do początków lat 80. minionego stulecia w około 50% wykazano kształtowanie się długookresowego trendu pogarszania się *terms of trade* surowców w stosunku do towarów przemysłowych, w blisko 40% opracowań nie stwierdzono dającego się dowieść empirycznego trendu potwierdzającego hipotezę Prebischa i Singera, a w pozostałych 10% analiz wykazano nawet występowanie długookresowego pozytywnego trendu *terms of trade* surowców w porównaniu z dobrami przetworzonymi [Scandizzo, Diakosawas 1987]. Poczynając od końca lat 80., w wyniku uzyskania dostępu do wielu bardziej wiarygodnych danych statystycznych oraz możliwości zastosowania bardziej adekwatnych ekonometrycznych szeregów czasowych, które zastąpiły tradycyjne metody oparte na liniowych modelach logarytmicznych, konieczne było skorygowanie wielu osiągniętych wcześniej rezultatów [Ocampo i Parra 2003, s. 10]. Znamienne jest, że przy podobnych próbkach krajów oraz badanym czasokresie autorzy dochodzili niekiedy do sprzecznych wniosków. Wyjaśnieniem może być wybór odmiennego modelu ekonometrycznego stanowiącego podstawę przeprowadzanej weryfikacji hipotezy [Lutz 1999, s. 47].

Rezygnując ze szczegółowego prezentowania różnych wyników studiów empirycznych, których zadaniem było testowanie hipotezy Prebischa-Singera, należy zwrócić uwagę na kilka przesłanek. Po pierwsze, w ostatnich dwóch dekadach, poczynając od końca lat 80. XX wieku, pojawia się wyraźnie rosnąca liczba opracowań, w których potwierdza się adekwatność przedmiotowej hipotezy [Grilli i Yang 1988; Helg 1991; Ardeni i Wright 1992; Bloch i Sapsford 1998; Lutz 1999]. Po drugie, mimo wieloletniego negowania długookresowego trendu pogarszania się *terms of trade* surowców przez przedstawicieli Międzynarodowego Funduszu Walutowego, również w opracowaniach tej organizacji pojawiają się jednoznaczne stwierdzenia o sekularnym trendzie obniżania się cen surowców [IMF 1995, s. 350]. I wreszcie po trzecie, podobne stwierdzenia na podstawie badań empirycznych pojawiają się w oficjalnych raportach innych organizacji. Na przykład w raporcie UNDP przedstawiono dla okresu 1960–2009 długookresowy pogarszający się

trend realnych cen surowców [UNDP 2011, s. 63]⁴, podobne wyniki zaprezentowano na podstawie danych UNCTADU dla długookresowego trendu *terms of trade* surowców oraz realnych cen surowców dla okresu 1977–2001 [UNCTAD 2004].

Należy zwrócić uwagę, że Prebisch i Singer nie negowali możliwych korzystnych skutków osiąganych przez kraje rozwijające się z tytułu ich udziału w międzynarodowym podziale pracy, a wskazywali jedynie, że rozmiary tych korzyści są mniejsze aniżeli ma to miejsce w wypadku eksporterów dóbr przetworzonych. Uzyskiwanie relatywnie niższych cen za sprzedaż surowców w stosunku do cen płaconych za importowane dobra przetworzone znajduje swoje odzwierciedlenie w mniejszych możliwościach akumulacji kapitału i tym samym generowania słabszego tempa wzrostu gospodarczego. W literaturze fachowej występuje sporo pozycji, w których wskazuje się istnienie związku pomiędzy kształtowaniem *terms of trade* oraz rozwojem gospodarczym. W opracowaniu R. Barro wykazano dla dużej próbki krajów istotny statystycznie negatywny związek zachodzący pomiędzy niekorzystnym kształtowaniem się *terms of trade* oraz wzrostem gospodarczym [Barro 1997]. Do podobnych wniosków dochodzą autorzy wielu innych studiów empirycznych, którzy jednak często dowodzą przedmiotowego związku na podstawie pozytywnego wpływu długookresowej poprawy *terms of trade* na rozwój gospodarczy [Deaton i Miller 1996; Mendoza 1997; Bleaney i Greenway 2001]. W niektórych spośród tych opracowań uwzględniono szczególnie długie przedziały czasowe [Hadas i Williamson 2003; Blattman i Hwang i Williamson 2003].

2. Konsensus waszyngtoński – właściwa droga dla krajów rozwijających się?

Determinanty skutecznego rozwoju gospodarczego oraz przesłanki efektywnego i szybkiego przejścia na jego wyższe etapy celem dośnięcia krajów najwyższej rozwiniętych od wieków stanowią przedmiot dyskusji badaczy, ekonomistów i historyków gospodarczych. Szczególnie intrygujący badawczo problem sprowadza się do zapytania o przesłanki sukcesu jednych krajów oraz brak widocznych oznak konwergencji z krajami wyżej rozwiniętymi w innych. W drugiej połowie ubiegłego wieku obserwujemy stosunkowo wysoką dynamikę rozwoju w niektórych krajach rozwijających się, które wyraźnie zmieniają swoją pozycję w międzynarodowym podziale pracy, a w bardzo wielu innych pogłębiając się przepaść rozwojową w stosunku do grupy krajów reprezentujących wyższe zaawansowanie uzyskanego poziomu rozwoju gospodarczego. Wśród tych pierwszych można wymienić między innymi takie kraje, jak Brazylia, Chile, Indonezja, Indie, Korea

⁴ Realne ceny surowców są w tym opracowaniu mierzone w wyrażeniu ich siły nabywczej w stosunku do eksportu krajów rozwiniętych gospodarczo [UNDP 2011, s. 75].

Południowa, Malezja, Mauritius, Singapur, Tajlandia oraz Wietnam, które w ciągu kilku dekad dokonały skutecznej transformacji gospodarczej [Lin 2010, s. 2]. Drugą grupę stanowi ogromna większość krajów rozwijających się, którym nie udało się odejść od surowcowej specjalizacji produkcji, zdywersyfikować struktur gospodarczych i osiągnąć wyższy poziomu rozwoju.

W drugiej połowie XX wieku ma miejsce systematyczna ewolucja poglądów na temat skutecznych metod polityki rozwojowej. W kolejnych dekadach formułowano zestawy „obowiązujących” reguł i sposobów zachowań gospodarczych, które miały być źródłami sukcesu. Na przykład, w latach 50. i 60. XX wieku podstawą skutecznej polityki handlu miała być strategia substytucji importu głównie towarów przetworzonych, której celem była dynamizacja rozwoju opartego na procesie uprzemysłowienia [Krueger 2012, s. 35–36]. Jej zastosowanie miało ułatwiać wdrożenie koncepcji *infant industry* oraz instrumentu cła wychowawczego i stworzenie nowych przemysłowych branż raczkujących w krajach rozwijających się winno umożliwić im zmianę specjalizacji produkcji i uzyskanie większych korzyści z tytułu udziału w handlu międzynarodowym [Rynarzewski 2011].

Lata 70. cechował zwrot w kierunku prymatu systemowych rozwiązań rynkowych, zwrócenia uwagi na znaczenie informacyjnej funkcji cen rynkowych oraz strategię proeksportową [Rodrik 2011, s. 33]. Zmiana filozofii myślenia na temat determinantów wzrostu była związana między innymi z obserwowaną w krajach rozwijających się stosunkowo ubogą wyposażonych w czynnik kapitału wysoką kapitałochłonnością procesu rozwoju. Panaceum miały być rynkowe ceny przy jednoczesnej rezygnacji z bezpośredniego i pośredniego subsydiowania procesu uprzemysłowienia [Adelman 1999, s. 8].

W kolejnych dekadach ubiegłego wieku w dyskusji na temat determinantów rozwoju zaczęły dominować poglądy głoszone zwłaszcza przez ekonomistów reprezentujących nurt neoklasyczny w teorii handlu międzynarodowego. Zgodnie z nimi poszczególne kraje winny zmierzać do otwarcia swoich gospodarek oraz liberalizacji rynków w celu ułatwienia racjonalnego przepływu towarów oraz kapitału pomiędzy krajami stanowiącego podstawę przyspieszenia tempa rozwoju [Wade 2010, s. 151]. Zwolennicy tych poglądów argumentowali, że prowadzona przez państwo polityka handlu oparta na instrumentach protekcyjnych typu cła i subwencje, mająca w intencji wspierać procesy uprzemysłowienia w krajach rozwijających się, doprowadziła w poprzednich dekadach do nieefektywnego rozwoju poprzez wytworzenie w branżach zniekształceń prowadzących do obniżania ich konkurencyjności [Adelman 1999, s. 8–9]. Konieczna jest według ich opinii liberalizacja handlu umożliwiająca poprzez korzyści skali stymulowanie rozwoju oraz wzmacnianie konkurencyjności branż, a także ograniczenie roli państwa w gospodarce [Adelman 1999, s. 10, Krueger 2011, s. 100]. Nacisk na rozwój eksportu był przejawem przyjęcia poglądu, iż strategię rozwojowe oparte na wyjściu „na zewnątrz” są bardziej efektywne [Lin 2010, s. 27].

Dominiacja powyższych poglądów w ostatnich dwóch dekadach poprzedniego wieku wywołała silny nacisk na kraje rozwijające się ze strony krajów rozwiniętych, a także instytucji typu Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Bank Światowy do przyjmowania w ich polityce rozwojowej „właściwej” polityki oraz „dobrych” rozwiązań instytucjonalnych, które miałyby dynamizować ich rozwój gospodarczy [Chang 2003, s. 1]. Ich zestawienia dokonał w 1990 roku Williamson, nazywając je konsensusem waszyngtońskim, który od tego momentu zaczął być traktowany jako swoisty slogan polityki rozwoju, zawierając w opinii jego autora reguły dobrego postępowania w promowaniu wzrostu gospodarczego [Williamson 1990; Rodrik 2011, s. 33–34, Adelman 1999, s. 10–11]. Reguły określone w konsensusie obejmują zarówno sferę szeroko rozumianego procesu urynkowania gospodarki (dyscyplina budżetowa, reorientacja wydatków budżetowych, reforma podatków, liberalizacja stóp procentowych, prywatyzacja, deregulacja, zabezpieczenie praw własności), jak i sferę wymiany międzynarodowej oraz międzynarodowych przepływów kapitałowych (liberalizacja handlu, otwarcie na zagraniczne inwestycje bezpośrednie oraz jednolite realne kursy walutowe) [Rodrik 2011, s. 34].

Utożsamianie sugerowanego przez kraje rozwinięte przestrzegania przez kraje rozwijające się reguł konsensusu waszyngtońskiego z przezwyciężeniem niedorozwoju i wręcz dynamizacją wzrostu gospodarczego wzbudza wątpliwości w kontekście wyników różnych studiów empirycznych oraz analiz z zakresu historii gospodarczej.

Wyniki dotyczące porównania ewolucji kształtowania się produktu krajowego brutto *per capita* w krajach rozwiniętych oraz różnych regionach krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie odnoszone do dwóch podokresów lat 1960–1998 prowadzą do zaskakujących wniosków (tabela 2). W analizie empirycznej uwzględniono regiony kojarzone z niższym poziomem zaawansowania ekonomicznego (Afryka, Azja, Ameryka Południowa i kraje Europy Środkowo-Wschodniej) oraz kraje najwyżej rozwinięte gospodarczo. Przyjęty podział badanego okresu na dwa

Tabela. 2. Kształtowanie się PKB *per capita* w wybranych regionach świata

Regiony	Tempo wzrostu produktu krajowego brutto <i>per capita</i> w % (rocznie)	
	1960–1978	1978–1998
Afryka	2,0	0,6
Azja	6,3	0,9
Ameryka Południowa	2,4	0,9
Europa Środkowo-Wschodnia	5,3	–0,4
Kraje rozwinięte ^a	3,1	2,0
Świat	3,4	1,1

^a Kraje rozwinięte Europy Zachodniej, Ameryki Północnej i Oceanii.

podokresy (1960–1978 i 1978–1998) jest rezultatem ich utożsamiania z dwoma odrębnymi strategiami polityki rozwojowej realizowanej w gospodarce światowej. Pierwszy podokres pokrywa się z realizowaną w krajach Ameryki Południowej, większości krajów Azji, krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Afryce strategią substytucji importu oraz polityką „państwa dobrobytu” w krajach rozwiniętych. W kolejnym podokresie przeprowadzano zwłaszcza w krajach rozwijających się politykę rozwojową opartą w dużym stopniu na regułach „konsensusu waszyngtońskiego”. Polityka ta w różnych regionach i krajach przyjmowała różne nazwy: w krajach Ameryki Południowej i Afryki określano ją mianem „strukturalnych przystosowań”, w krajach Europy Środkowo-Wschodniej „transformacją do gospodarki rynkowej”, a w krajach rozwiniętych polityką „ograniczania skali państwa dobrobytu” [Milanovic 2003, s. 672].

Z przedstawionych w tabeli 2 danych wynikają dwa wnioski typu statystycznego oraz kolejne dwa natury ogólnej. Z punktu widzenia analizy statystycznej, po pierwsze, tempo wzrostu PKB *per capita* było większe w pierwszym podokresie w porównaniu z drugim we wszystkich badanych regionach. W przypadku krajów Azji tempo wzrostu PKB w pierwszym podokresie było ponad sześciokrotnie większe w porównaniu z drugim podokresem. Zbliżona relacja miała miejsce w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W pozostałych regionach kojarzonych z niższym poziomem zaawansowania ekonomicznego (Afryka i Ameryka Południowa) przeciętne tempo rocznego wzrostu PKB *per capita* w pierwszym podokresie było ponad dwukrotnie wyższe aniżeli w podokresie drugim. Po drugie, w latach 1960–1978 dwóm regionom o niższym poziomie rozwoju (Azja i Europa Środkowo-Wschodnia) udało się uzyskać wyższe tempo wzrostu PKB *per capita* aniżeli krajom najwyżej rozwiniętym. W kolejnym podokresie żaden z regionów nie uzyskał wyższego tempa wzrostu PKB *per capita* w porównaniu z krajami rozwiniętymi.

Wnioski natury ogólnej są mocno zaskakujące dla zwolenników reguł polityki rozwojowej opartych na konsensusie waszyngtońskim odnoszonych do krajów rozwijających się. Po pierwsze, konwergencja poziomu rozwoju pomiędzy niektórymi krajami rozwijającymi się (Azja, kraje Europy Środkowo-Wschodniej) oraz krajami rozwiniętymi gospodarczo miała miejsce w podokresie lat 1960–1978. Taka konwergencja nie wystąpiła w odniesieniu do żadnego regionu obejmującego kraje mniej zaawansowane ekonomicznie w drugim podokresie. I po drugie, w latach 1960–1978 w żadnym z wymienionych regionów krajów rozwijających się nie realizowano strategii rozwojowej na zasadach sformułowanych w konsensusie waszyngtońskim, zaś w drugim podokresie te właśnie reguły stanowiły podstawę ich polityki rozwojowej⁵.

⁵ Por. ocenę wyników w [Milanovic 2003, s. 672–673 i 676].

Podobne wnioski dotyczące wpływu przyjętej polityki rozwojowej na miejsce krajów pod względem poziomu rozwoju gospodarczego dostarcza analiza matrycy zmian położenia pozycji krajów dla dwóch podokresów: 1960–1978 oraz 1978–2000. W matrycy uwzględniono cztery kategorie krajów na podstawie wysokości produktu krajowego brutto mierzonego parytetem siły nabywczej (w dolarach amerykańskich). Pierwszą grupę stanowiły kraje wysoko rozwinięte (Europa Zachodnia, Ameryka Północna i Japonia), drugą – kraje kandydujące, trzecią – kraje Trzeciego Świata, a czwartą – kraje Czwartego Świata. Grupę państw określanych mianem kandydujących tworzyły kraje z wysokością produktu krajowego brutto sięgającego poziomu $\frac{2}{3}$ lub więcej produktu najbiedniejszych spośród krajów najwyżej rozwiniętych (Portugalia i Grecja). Kraje zaliczane do kategorii Trzeciego Świata dysponowały dochodem w wysokości od $\frac{1}{3}$ do $\frac{2}{3}$ grupy o wyższym dochodzie. Pozostałe kraje zostały zaliczone do kategorii krajów Czwartego Świata. Z analizy wynika jednoznaczne pogorszenie się poziomu produktu krajowego brutto w drugim podokresie w porównaniu z pierwszym podokresem w krajach określanych mianem kandydujących oraz krajach Trzeciego Świata. Blisko 80% krajów kandydujących spadło w tym czasie do niższej kategorii dochodowej. Podobne zjawisko dotknęło około $\frac{2}{3}$ krajów rozwijających się [Wade 2010, s. 151–152; Milanovic 2005, tab. 7.3.].

3. Wolny handel a protekcja i polityka przemysłowa

Przeprowadzone wyżej rozważania wykazują, że sugerowane w konsensusie waszyngtońskim cechy polityki rozwojowej oparte zwłaszcza na liberalizacji handlu oraz eliminacji protekcyjnej polityki handlowej nie przyniosły oczekiwanych skutków dla krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie. Trudno jest zaakceptować stwierdzenie, że zawarte w tym dokumencie reguły polityki rozwojowej popierane przez instytucje międzynarodowe oraz kraje rozwinięte gospodarczo stanowią adekwatny zestaw działań sprzyjających zmniejszaniu luki rozwojowej pomiędzy krajami rozwijającymi się oraz krajami zaawansowanymi ekonomicznie. Wydaje się także, iż przedmiotowe, wynikające z konsensusu sugestie, opierają się w dużym stopniu na doświadczeniach krajów znajdujących się na zupełnie innym poziomie rozwoju aniżeli obecne kraje rozwijające się. Właściwym odniesieniem byłoby raczej porównanie zachowań w sferze polityki rozwojowej obecnych krajów rozwiniętych do okresu, gdy znajdowały się na podobnym etapie rozwojowym co współczesne kraje rozwijające się. Ponadto należy zwrócić uwagę, że bardzo jednoznaczne i traktowane jako uniwersalne reguły konsensusu waszyngtońskiego zupełnie abstrahują od zróżnicowania sytuacji ekonomicznej poszczególnych krajów rozwijających się, ich struktury gospodarczej, podatności na proponowane zmiany strukturalne. Wreszcie bezwzględna akceptacja

i praktyczne wdrażanie powyższych reguł nie pozwalają na traktowanie polityki rozwojowej jako procesu odbywającego się w czasie i wymagającego właściwej sekwencji podejmowania zróżnicowanych w odniesieniu do pojedynczych krajów działań.

Współczesne poglądy traktujące obecne kraje wysoko rozwinięte jako wzorce otwartej gospodarki nie znajdują pokrycia w prowadzonej przez te kraje polityce rozwojowej w fazie, gdy znajdowały się na wstępnym etapie rozwoju. W przeszłości wiele, a być może nawet wszystkie obecnie rozwinięte gospodarczo kraje stosowały na szeroką skalę politykę protekcyjną, w tym również politykę cła wychowawczego. W tabeli 3 przedstawiono przeciętne roczne poziomy taryf celnych na dobra przemysłowe w wybranych krajach zaliczanych obecnie do gospodarek zaawansowanych ekonomicznie dla selektywnie dobranych lat z ich historii gospodarczej.

Tabela. 3. Przeciętny poziom taryf celnych na produkty przemysłowe w niektórych krajach (średnie ważone w % wartości towarów)

Kraje	1820 ^{a)}	1875 ^{a)}	1913	1925	1931	1950
Austria ^{b)}	R	15–20	18	16	24	18
Belgia ^{c)}	6–8	9–10	9	15	14	11
Dania	25–35	15–20	14	10		3
Francja	R	12–15	20	21	30	18
Hiszpania	R	15–20	41	41	63	
Holandia ^{c)}	6–8	3–5	4	6		11
Japonia ^{d)}	R	5	30			
Kanada	5	15		23	28	17
Niemcy ^{c)}	8–12	4–6	13	20	21	26
Rosja	R	15–20	84	R	R	R
Stany Zjednoczone	35–45	40–50	44	37	48	14
Szwajcaria	8–12	4–6	9	14	19	
Szwecja	R	3–5	20	16	21	9
Wielka Brytania	45–55	0	0	5		23

R – stosowanie licznych restrykcji na import towarów przemysłowych, przy których przeciętna taryfa celna nie ma istotnego znaczenia.

^{a)} Zakres przeciętnych taryf celnych.

^{b)} Przed 1925 rokiem Austro-Węgry.

^{c)} W 1820 roku Belgia była częścią Holandii.

^{d)} Przed 1911 rokiem Japonia była zobowiązana do utrzymywania niskich taryf celnych (do 5%) na skutek podpisania wielu „nierównych” umów z krajami europejskimi oraz Stanami Zjednoczonymi. Według Banku Światowego przeciętna taryfa celna stosowana przez Japonię w poszczególnych wymienionych latach 1925, 1930 oraz 1950 dla wszystkich towarów niezależnie od tego, czy były to dobra przemysłowe czy też surowce lub półprodukty i materiały wynosiła odpowiedni 13%, 19% oraz 4%.

^{e)} Dane dla 1820 roku odnoszą się jedynie do Prus.

Źródło: Na podstawie [Chang 2003, s. 17; Bairoch 1993, s. 40; Taylor 1948, s. 102–108].

Dane tabeli 3 jednoznacznie potwierdzają, że współcześnie rozwinięte kraje stosowały w przeszłości w początkowych etapach swojego rozwoju relatywnie wysokie bariery celne na importowane z zagranicy towary przemysłowe. W ten sposób kraje te tworzyły fundamenty swojej polityki uprzemysłowienia oraz przeprowadzały zmiany w niekorzystnej strukturze gospodarczej w kierunku zwiększania udziału towarów przetworzonych. Innymi słowy, „wychowywały” branże przemysłowe, które w warunkach prowadzenia w pełni otwartej wymiany z zagranicą mogłyby nie mieć szans na raczkowanie i rozwój [Rynarzewski 2011, s. 135].

Znamienny przykład stanowi Wielka Brytania, która powszechnie jest traktowana jako kolebka wolnego handlu i kraj, który na żadnym etapie swojego rozwoju nie uprawiał polityki protekcyjnej⁶. W rzeczywistości restrykcje handlowe zaczęto stosować w tym kraju jeszcze za czasów królowej Elżbiety I (1553–1603), utrzymywane później w okresie panowania króla Karola I (1625–1649) [Shafaeddin 1998, s. 3–5]. W ten sposób tworzone podstawy późniejszego rozwoju przemysłowego. Do XVII wieku Anglia była typowym eksporterem surowców uzależnionym głównie od wywozu za granicę wełny. W celu stopniowego przekształcania tej niezbyt efektywnej struktury w kierunku rozwoju branży wytwarzającej wełniane ubrania eksportowane za granicę zaczęto uprawiać klasyczną politykę *infant industry* chroniącą tę branżę przed konkurencją zagraniczną. Stopniowe rozszerzanie polityki protekcyjnej również na inne branże (przemysł włókienniczy, przemysł przetwórstwa żelaza i innych metali, przemysł stoczniowy) spowodowało, że w 1820 roku Wielka Brytania stosowała najwyższe w porównaniu z innymi krajami celne bariery ochronne w wysokości sięgającej 45%–55% (tabela 3). Wielka Brytania zrezygnowała z uprawiania polityki protekcyjnej około 1860 roku, gdy przekształciła swoją strukturę gospodarczą i stała się niekwestionowanym liderem w rozwoju przemysłowym.

Podobnego przykładu dostarczają Stany Zjednoczone, także utożsamiane z uprawianiem liberalnej polityki handlowej. Z danych w tabeli 3 wynika, iż kraj ten w procesie uprzemysłowienia swojej gospodarki stosował najbardziej restrykcyjne bariery celne na świecie. Amerykański minister skarbu Alexander Hamilton jest obok Friedricha Lista uważany za jednego z twórców koncepcji *infant industry* i najbardziej zagorzałego zwolennika stosowania instrumentów protekcyjnych w procesie industrializacji. Stany Zjednoczone uprawiały konsekwentną politykę protekcyjną mimo formułowanych przez blisko 150 lat uwag i sugestii angielskich polityków i ekonomistów do jej zmiany i przejścia do polityki wolnego handlu⁷.

⁶ Szeroko na temat historycznej polityki rozwojowej Wielkiej Brytanii patrz m.in. [Chang 2003, s. 19–24] oraz [Reinert 2007, s. 77–90].

⁷ Według Reinerta spotykany w XIX wieku w Stanach Zjednoczonych powiedzeniem było „nie rób, co mówią Anglicy, że masz robić, rób, co Anglicy robili” [Reinert 2007, s. 168].

W uprawianiu polityki protekcyjnej we wstępnych fazach uprzemysłowienia i rozwoju nie odstawały również inne współcześnie rozwinięte kraje europejskie. Dane tabeli 3 wskazują, że także w gospodarkach Danii, Francji, Hiszpanii, Niemiec, Szwajcarii i Szwecji stosowano w różnym zakresie instrumenty protekcyjne mające na celu chronić krajowych raczkujących producentów produktów przemysłowych.

Wśród współczesnych krajów, którym udało się osiągnąć poprzez relatywnie wysokie stopy wzrostu produktu krajowego brutto wyższy poziom rozwoju i znaleźć się w grupie krajów bądź rozwiniętych, bądź do tej grupy kandydujących, bardzo często podaje się przykład gospodarek wschodnioazjatyckich. Jednocześnie kraje te często służą jako swoisty wzorzec uprawiania polityki wolnego handlu, która miała sprzyjać intensyfikacji ich wzrostu gospodarczego. W rzeczywistości również w tych krajach stosowano różne formy polityki protekcyjnej zanim ich gospodarki zaczęły czerpać korzyści z tytułu liberalizacji wymiany handlowej. Chiny i Indie jeszcze przynajmniej w latach 90. ubiegłego wieku stosowały bariery handlowe na najwyższym poziomie na świecie. Liberalizacja handlu nastąpiła dopiero wówczas, gdy oba te kraje realizowały już wyższe tempa wzrostu gospodarczego [Rodrik 2011, s. 292]. W takich krajach, jak Japonia i Korea stosowano na znaczną skalę subsydia eksportowe i cła wychowawcze, prowadząc równolegle politykę *infant industry* oraz politykę promocji eksportu. Obie te formy polityki rozwojowej były ze sobą ściśle powiązane i wzajemnie zależne [Chang 2006, s. 34]. Stosowane sekwencyjnie przy konsekwentnym monitorowaniu skutków w sferze wzrostu gospodarczego przyniosły tym krajom niewątpliwy sukces.

4. Statyczne i dynamiczne ujęcie zasady przewagi komparatywnej a korzyści krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie z handlu zagranicznego

Prowadzone we wcześniejszych fragmentach artykułu rozważania pozwalają na sformułowanie wniosku, że specjalizacja produkcji i eksportu krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie kształtowana na podstawie statycznej teorii przewagi komparatywnej D. Ricardo oraz R. Torrensa nie jest dla nich korzystna. Struktura eksportu tych krajów endogenicznie kształtowana pod wpływem zachodzących w przeszłości zmian technologicznych oraz wydajności pracy koncentruje się bowiem na produkcji surowcowej⁸. Wynikająca z niemożności podjęcia efektywnej konkurencji z krajami rozwiniętymi w zakresie produkcji dóbr przetworzonych w warunkach prowadzenia wolnej wymiany handlowej petry-

⁸ Według Reinerta teoria przewagi komparatywnej Ricarda wywołuje specjalizowanie się krajów rozwijających się w „byciu biednymi” [Reinert 2007, s. 304].

fikacja struktury surowcowej tej grupy krajów naraża je zatem na trudności zmniejszenia różnic w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do krajów przemysłowych.

Kraje rozwijające się winny mieć możliwość prowadzenia polityki rozwojowej przynoszącej jej perspektywiczne korzyści także z tytułu ich udziału w międzynarodowym podziale pracy. Stąd ważne jest dla tych krajów przeprowadzanie skutecznych procesów przekształcania struktur gospodarczych w kierunku ich większej dywersyfikacji i uwzględniania również wytwarzania dóbr przetworzonych. W innym wypadku bieżąca specjalizacja surowcowa oparta na statycznym ujęciu przewagi komparatywnej nie wywoła w tych krajach pozytywnych konsekwencji w sferze wzrostu oraz dobrobytu przenoszonych kanałem handlu zagranicznego. Sugeruje to potrzebę zastosowania selektywnych instrumentów polityki handlu, a także polityki przemysłowej w krajach rozwijających się, które umożliwią przekształcenie struktury gospodarczej oraz tym samym stworzą potencjalne podstawy do osiągania korzyści ze specjalizacji wyznaczonej przez „nowe” rodzaje przewagi komparatywnej ich gospodarek. Warunkiem jest efektywne zastosowanie instrumentów polityki handlu, a także szerzej – polityki przemysłowej, dzięki którym będzie możliwe osiągnięcie w danym momencie w przyszłości struktury eksportu opartej na specjalizacji realizowanej na bazie również dóbr przetworzonych.

Liberalizacja handlu traktowana jako forma kanonu polityki rozwojowej niezależnie od etapu poziomu zaawansowania ekonomicznego danego kraju, jego struktury gospodarczej i eksportowej nie jest optymalnym i uniwersalnym rozwiązaniem dla wszystkich krajów rozwijających się. Konieczne jest zachowanie właściwej logicznej sekwencji rozwoju, w której otwarciu gospodarki, liberalizacja wymiany handlowej i tym samym aktywne włączenie się danego kraju do międzynarodowego podziału pracy jest raczej skutkiem, a nie przyczyną skutecznego prowadzenia polityki wzrostu gospodarczego [Rodrik 2011, s. 288]. W tym kontekście znaczącą rolę odgrywa dynamiczne podejście do osiąganych korzyści komparatywnych z tytułu takiego wyboru specjalizacji, która umożliwi danemu krajowi rozwijającemu się perspektywiczne uzyskiwanie pozytywnie kształtujących się *terms of trade* oraz niezależni poziomy dochodów eksportowych tych krajów od niekorzystnych wahań.

Powyższe rozważania nie oznaczają sugestii oderwania krajów rozwijających się od udziału w międzynarodowej wymianie handlowej. Wydaje się, że konieczne jest raczej znacznie bardziej elastyczne, a nie ortodoksyjne podejście do jego roli w polityce rozwojowej krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie. Liberalizacja handlu będzie optymalnym rozwiązaniem dla krajów, które swój rozwój i udział w międzynarodowym podziale pracy opierają na zdywersyfikowanej strukturze gospodarczej, w której znaczący udział mają dobra przetworzone, towary przemysłowe, a nie jedynie surowce. Jeżeli kraj w danym momencie nie dyspo-

nuje taką strukturą gospodarczą i jest uzależniony od eksportu surowców, aktywne podążanie za zasadami konsensusu waszyngtońskiego spowoduje, że dla gospodarek tych krajów wolny handel będzie miał jedynie suboptymalny charakter.

Zakończenie

Liberalizacja handlu nie jest uniwersalnym czynnikiem sprzyjającym dynamizacji rozwoju każdego kraju rozwijającego się niezależnie od jego struktury gospodarczej oraz etapu zaawansowania ekonomicznego. Kraje te reprezentują bardzo zróżnicowaną grupę gospodarek i wymagają ze względu również na swoją liczebność i rolę, jaką odgrywają w międzynarodowym podziale pracy, bardzo indywidualnego i poważnego potraktowania. Takim z pewnością nie jest zestaw reguł określany mianem konsensusu waszyngtońskiego: abstrahujący od specyficznej charakterystyki gospodarek krajów rozwijających się i skonstruowany na podstawie doświadczenia współczesnych krajów rozwiniętych.

Specjalizacja krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie w zakresie produkcji i eksportu surowców naraża je na zdecydowanie większą aniżeli w przypadku krajów rozwiniętych amplitudę wahań dochodów uzyskiwanych z eksportu oraz istotnie mniejsze długookresowe korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy wynikające z pogarszania się *terms of trade* surowców w stosunku do towarów przetworzonych. Petryfikacja surowcowej struktury eksportu tych krajów, będąca rezultatem wdrażania statycznie rozumianej zasady przewagi komparatywnej i utrwalana w warunkach wolnej wymiany handlowej, nie zmieni ich sytuacji gospodarczej i nie spowoduje zmniejszenia różnicy w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do krajów zaawansowanych ekonomicznie. Postępowanie konwergencji struktur gospodarczych tych krajów w relacji do krajów rozwiniętych wymaga elastycznego podejścia do kształtowania struktury gospodarczej zgodnie z dynamicznym ujęciem zasady przewagi komparatywnej. To zaś z kolei oznacza potrzebę odejścia od ortodoksyjnego spojrzenia na rolę wolnej wymiany handlowej i uznanie przez kraje rozwinięte, a także organizacje i instytucje międzynarodowe, że proces liberalizacji handlu nie zawsze i nie w każdych okolicznościach prowadzenia polityki rozwojowej będzie rozwiązaniem optymalnym. Wymaga to wreszcie akceptacji dla uzależnionej od indywidualnej sytuacji danego kraju rozwijającego się możliwości stosowania sekwencyjnie i czasowo instrumentów polityki handlu oraz polityki przemysłowej stanowiących odstępstwo od idei wolnego handlu, a mających na celu „wychowanie” w dłuższym czasie efektywnych struktur gospodarczych tej grupy krajów umożliwiających im osiągnięcie porównywalnych z krajami rozwiniętymi korzyści z tytułu udziału w wymianie międzynarodowej.

Tego rodzaju odmienne w stosunku do dotychczasowego podejście wynikać powinno także z doświadczeń współczesnych krajów rozwiniętych z ich polityki

rozwojowej prowadzonej w przeszłości, gdy kraje te reprezentowały podobny poziom co obecne kraje rozwijające się. Uniknięcie swoistej hipokryzji krajów rozwiniętych polegającej na niedostrzeganiu swoich historycznych doświadczeń przy formułowaniu sugestii pod adresem polityki rozwojowej krajów rozwijających się powinno być łatwiejsze w kontekście także doświadczeń wielu współczesnych krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie. Sekwencyjne równoległe stosowanie instrumentów polityki handlu oraz szerzej polityki gospodarczej przy jednoczesnym wspieraniu eksportu miało miejsce w takich między innymi krajach, jak Chiny, Korea Południowa czy Tajwan, wskazywanych przez zwolenników liberalizacji handlu jako wzorcowe przykłady udanej integracji z gospodarką światową. Z drugiej strony przykład negatywnych skutków bezkrytycznego stosowania zasad konsensusu waszyngtońskiego i szeroko przeprowadzanej liberalizacji handlu dostarczają niektóre gospodarki południowoamerykańskie (np. Argentyna), wskazując, że nieracjonalne jest uniwersalne traktowanie wszystkich krajów rozwijających się.

Bibliografia

- Adelman, I., 1999, *Fallacies in Development Theory and Their Implications for Policy*, Working Paper, no. 887, University of California at Berkeley, Department of Agricultural and Resource Economics Policy.
- Ardeni, P.G., Wright B., 1992, *The Prebisch – Singer Hypothesis: a Reappraisal Independent of Stationarity Hypotheses*, *Economic Journal*, no. 102, s. 803–812.
- Bairoch, P., 1993, *Economics and World History – Myths and Paradoxes*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Barro, R., 1997, *Determinants of Economic Growth*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Bilquees, F., Mukhtar, T., 2011, *Export Instability, Income Terms of Trade Instability and Growth: the Case of India*, *The Romanian Economic Journal*, no. 39, s. 25–44.
- Blattman, Ch., Hwang, J., Williamson, J.G., 2003, *The Terms of Trade and Economic Growth in the Periphery 1870–1938*, Working Paper, NBER, no. 9940, s. 1–19.
- Bleaney, M., Greenway, D., 2001, *The Impact of Terms of Trade and Real Exchange Rate Volatility on Investment and Growth in Sub-Saharan Africa*, *Journal of Development Economics*, no. 65, s. 491–500.
- Bloch, H., Sapsford, D., 1996, *Trend in the International Terms of Trade Between Primary Producers and Manufacturers*, *Journal of International Development*, no. 8, s. 53–67.
- Brempong, K.G., 1991, *Export Instability and Economic Growth in Sub-Saharan Africa*, *Economic Development and Cultural Change*, no. 39, s. 815–828.
- Chang, H.J., 2003, *Kicking Away The Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.

- Chang, H.J., 2006, *The East Asian Development Experience. The Miracle, The Crisis and The Future*, Zed Books, London – New York.
- Coppock, J.D., 1962, *International Economic Instability*, New York – London.
- Dawe, D., 1996, *A New Look at the Effects of Export Instability on Investment and Growth*, World Development, no. 12, s. 1905–1914.
- Deaton, A., Miller, R.I., 1996, *International Commodity Prices, Macroeconomic Performance and Politics in Sub-Saharan Africa*, Journal Of African Economics, no. 5, s. 99–191.
- Fosu, A.K., 1992, *Effect of Export Instability on Economic Growth in Africa*, Journal of Developing Areas, no. 26, s. 323–332.
- Glezakos, C., 1973, *Export Instability and Economic Growth: a Statistical Verification*, Economic Development and Cultural Change, no. 4.
- Grilli, E., Yang, M.C., 1988, *Primary Commodity Prices, Manufactured Goods Prices, and the Terms of Trade of Developing Countries: what the Long Run Shows*, Economic Review, World Bank, no. 2, s. 1–47.
- Hadas, Y., Williamson, J., 2003, *Terms of Trade Shocks and Economic Performance 1870–1940: Prebisch and Singer Revisited*, Economic and Cultural Change, no. 51, s. 629–656.
- Helg, R., 1991, *A Note on the Stationarity of the Primary Commodities Relative Price Index*, Economics Letters, no. 36, s. 55–60.
- IMF, 1995, *IMF Survey*, Washington DC.
- Kaushik, K.K., Arbenser, L.N., Klein K.K., 2008, *Export Growth, Export Instability, Investment and Economic Growth in India: a Time Series Analysis*, The Journal of Developing Areas, no. 2, s. 155–170.
- Knudsen, O., Parnes, A., 1975, *Trade Instability and Economic Development*, Lexington.
- Krueger, A.O., 2012, *Struggling With Success. Challenges Facing The International Economy*, World Scientific Publishing, Singapore.
- Lancieri, E., 1978, *Export Instability and Economic Development: a Reappraisal*, Quarterly Review, Banca Nazionale del Lavoro, no. 125.
- Leith, J.C., 1971, *Export Concentration and Instability: the Case of Ghana*, The Economic Bulletin of Ghana, no. 1.
- Lim, D., 1974, *Export Instability and Economic Development: the Example of West Malaysia*, Oxford Economic Papers, vol. 26.
- Lin, J.Y., 2010, *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development*, Policy Research Working Paper, World Bank, no. 5197, s. 1–38.
- Love, J., 1985, *Export Instability: an Alternative Analysis of Causes*, Journal of Development Studies, no. 2.
- Love, J., 1992, *Export Instability and the Domestic Economy: Questions of Causality*, Journal of Development Studies, no. 28, s. 735–742.
- Love, J., 1979, *Trade Concentration and Export Instability*, Journal of Development Studies, no. 3.
- Lutz, M.G., 1999, *A General Test of the Prebisch – Singer Hypothesis*, Review of Development Economics, no. 3, s. 44–57.
- MacBean, A.I., 1966, *Export Instability and Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

- Massel, B.F., 1970, *Export Instability and Economic Structure*, American Economic Review, no. 4.
- Massell, B.F., Pearson, S.R., Fitch, J.B., 1972, *Foreign Exchange and Economic Development: an Empirical Study of Selected Latin America Countries*, The Review of Economics and Statistics, vol. 54.
- Mayer, T., 1979, *Exporterlösinstabilität, Einkommensschwankungen und Sparen in Entwicklungsländern*, Die Weltwirtschaft, Nr. 1.
- Mendoza, E., 1997, *Terms of Trade Uncertainty and Economic Growth*, Journal of Development Economics, no. 54, s. 323–356.
- Milanovic, B., 2003, *The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It*, World Development, no. 4, s. 667–683.
- Milanovic, B., 2005, *World's Apart*, Princeton University Press, Princeton.
- Ocampo, J.A., Parra M.A., 2003, *The Terms of Trade for Commodities in the Twentieth Century*, CEPAL Review, no. 79.
- Özler, S., Harrigan, J., 1988, *Export Instability and Growth*, Working Paper, no. 486, University of California, Los Angeles.
- Park, H.Ch., 1979, *Auswirkungen der Exportinstabilität auf das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern*, Verlag Ruegger, Diessenhofen.
- Prebisch, R., 1950, *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, United Nations, New York.
- Reinert, E., 2007, *How Rich Countries Became Rich and Why Poor Countries Stay Poor*, Carroll & Graf Publishers, New York.
- Rodrik, D., 2011, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Rynarzewski, T., 1992a, *Międzynarodowa stabilizacja cen surowców a dochody eksportowe krajów rozwijających się*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1992.
- Rynarzewski, T., 1992b, *Model oddziaływania wahań dochodów eksportowych na wzrost gospodarczy krajów rozwijających się*, Ekonomista, nr 1.
- Rynarzewski, T., 2011, *Ochrona branż raczkujących jako instrument podnoszenia konkurencyjności międzynarodowej krajów rozwijających się*, w: Rynarzewski, T. (red.), *Konkurencyjność międzynarodowa we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Scandizzo, P.L., Diakosawas, D., 1987, *Instability in the Terms of Trade of Primary Commodities 1900–1982*, Economic and Social Development Paper, no. 64, FAO, Rome.
- Shafaeddin, M., 1998, *How Did Developed Countries Industrialize? The History of Trade and Industrial Policy: the Case of Great Britain and the USA*, Discussion Paper, no. 139, UNCTAD.
- Singer, H.W., 1950, *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*, American Economic Review, Papers and Proceedings, no. 11, s. 473–485.
- Sinha, D., 1999, *Export Instability, Investment and Economic Growth in Asian Countries: a Time Series Analysis*, Working Paper, no. 799, Economic Growth Center, Yale University.
- Soutar, G.N., 1977, *Export Instability and Concentration in the Less Developed Countries*, Journal of Development Economics, no. 4.

- South Centre, 2005, *Problems and Policy Challenges Faced By Commodity – Dependent Developing Countries (CDDCs)*, Trade – Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.) Analysis Series, South – Centre, Geneva.
- Taylor, K.W., 1948, *Tariffs*, w: Wallace, W.S. (ed.), *The Encyclopedia Of Canada*, vol. VI, University Associates Of Canada, Toronto.
- Toye, J., 2006, *Obituary. Hans Singer and International Development*, Journal of International Development, no. 18, s. 915–923.
- Turner, R.E., Lambert, P.J., 1981, *Commodity Concentration and Export Earnings Instability: a Comment*, Economic Journal, no. 91.
- UNCTAD, 2004, *Trade and Development Report*, Geneva.
- UNDP United Nations Development Programme, 2011, *Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty*, Geneva.
- Voivodas, C.S., 1974, *The Effect of Foreign Exchange Instability on Growth*, The Review of Economics and Statistics, no. 56.
- Wade, R., 2010, *After the Crisis: Industrial Policy and the Developmental State in Low-Income Countries*, Global Policy, no. 2, s. 150–161.
- Williamson, J., 1990, *What Washington Means By Policy Reform*, w: Williamson, J. (ed.), *Latin America Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington, DC.
- Wong, Ch.M., 1986, *Models of Export Instability and Empirical Tests for Less-Developed Countries*, Journal of Development Economics, no. 2.
- Yotopoulos, P.A., Nugent, J.B., 1976, *Economics of Development: Empirical Investigations*, New York.

SOME THOUGHTS ON THE DILEMMAS REGARDING THE INFLUENCE OF FOREIGN TRADE ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF LESS ECONOMICALLY ADVANCED COUNTRIES

Abstract: Modern international trade is developing faster than global production, which affects the economic development of countries. The benefits of participation in the international division of labour, however, are significantly higher in developed countries than in developing countries. Less economically advanced countries which specialise in the production and export of raw materials are subjected to particularly high volatility in export earnings as well as adverse terms of trade over the long term. Thus, the foreign trade of those countries, given the petrification of their economic structure, cannot exert such a favourable influence on their economic development as it does in the case of developed economies. In this article the author considers in general terms the role of trade liberalisation which is being implemented in developing countries as part of their development strategy. The conclusions formulated in this paper indicate the necessity of moving away from the uniform and universal principles of a development policy designed for a whole group of these countries and instead taking into account their individual stages

of development and their specific economic situation. The findings also point to the need for accepting the adequacy of the principles of dynamic comparative advantage in shaping the outlook of their economic structures.

Keywords: free trade, trade policy, industry policy, developing countries, export revenues instability, static and dynamic approach to comparative advantage, Prebisch-Singer hypothesis.