

ANDRZEJ LULEK

PROBLEM UPRZEMYSŁOWIENIA W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

I

Zjawisko zapóźnienia gospodarczego charakterystyczne dla trzech kontynentów doczekało się już dużej liczby opracowań, która w miarę upływu czasu wzrasta w coraz szybszym tempie. Wiąże się to z wagą przykładaną do problemu nie tylko zacofania gospodarczego, ale i wszelkich dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów czy regionów świata. Nadanie rozwojowi społeczno-gospodarczemu nowego wymiaru, który najdobitniej określony został w encyklikach Jana XXIII w stwierdzeniu, że rozwój jest nowym imieniem pokoju, zwiększyło jeszcze zainteresowanie tym problemem. Wśród wielu aspektów rozwoju gospodarczego dominujący w literaturze światowej jest punkt widzenia ekonomiczny. Podejmowane są próby tworzenia modeli rozwoju, odpowiednich dla poszczególnych krajów czy regionów, analizy tempa wzrostu poszczególnych sektorów w obrębie gospodarki danego kraju, miejsca krajów rozwijających się w światowym systemie gospodarczym itp. Z kolei większość analiz o charakterze modelowym skupia się na kluczowym problemie, jaki kraje rozwijające starają się rozwiązać, a mianowicie na współzależności tempa rozwoju poszczególnych sektorów gospodarki narodowej.

Jedną z charakterystycznych cech zapóźnienia gospodarczego jest struktura produkcji, a co za tym idzie, udział poszczególnych sektorów w dochodzie narodowym. Dominujący w tym zakresie jest sektor rolniczy, sam w sobie nierozwinięty, gdyż nie gwarantuje wyżywienia rosnącej w szybkim tempie ludności krajów ubogich. Biorąc pod uwagę dążenie nie tylko do zapewnienia odpowiedniej stopy życiowej ludności tych krajów, ale także do zmniejszenia dysproporcji w poziomie rozwoju między nimi a krajami już rozwiniętymi, powstaje konieczność przyjęcia i realizacji odpowiednich proporcji w rozwoju wszystkich sektorów gospodarki narodowej. Tym samym istotne staje się rozstrzygnięcie, jakie miejsce w tej gospodarce winien zajmować przemysł.

Zwolennicy modelu wzrostu zrównoważonego, proponując równomierny wzrost w sektorze rolniczym i przemysłowym, nie są zgodni w ocenie roli przemysłu. Tak więc mamy do czynienia ze stanowiskiem, że rolnictwo stanowi

kluczowy element gospodarki, bez rozwoju którego nie może być mowy o rozwoju innych sektorów. Stopa rozwoju całej gospodarki zostaje uzależniona od tempa wzrostu jej najwolniej rozwijającej się części składowej, a więc rolnictwa¹. Inne stanowisko wychodzi z założenia, że żaden sektor rozwijając się w oderwaniu od innych nie może wytworzyć nadwyżek wystarczających do utrzymania, a tym bardziej przyspieszenia tempa inwestycji. Stąd rolnictwo nie może modernizować się bez istnienia przemysłu; przemysł zaś nie może istnieć, jeżeli nie następuje w rolnictwie wzrost produkcji i nadwyżek². Jest to argument mający ścisły związek z klasycznym prawem rynku J. B. Saya, na którym zresztą opiera się mocno cała koncepcja równoważenia wzrostu. W obydwu przypadkach rozważania prowadzone są w warunkach gospodarki zamkniętej, co nadaje im charakter statystyczny. Stopniowo jednak coraz większy nacisk kładzie się na przemysł. W ramach grupy teorii wzrostu zrównoważonego najbardziej uwidacznia się to u W. A. Lewisa³. W przeciwieństwie do poprzednich stanowisk prowadzi on analizę w warunkach gospodarki otwartej. Wprowadzając do rozważań obok rolnictwa i przemysłu trzeci sektor, którym jest przemysł produkujący na eksport, uniezależnia rozwój przemysłu produkującego na rynek wewnętrzny od rozwoju rolnictwa. Luka w ramach tego ostatniego może zostać zapełniona poprzez import artykułów pierwszej potrzeby. Tym samym W. A. Lewis nie zakłada jednej stopy wzrostu przemysłu i rolnictwa. Termin „zrównoważony” nie odnosi się do tempa rozwoju tych sektorów, lecz do równowagi między importem, eksportem, rolnictwem i przemysłem. W przypadku krajów przeludnionych może to prowadzić do położenia większego nacisku na uprzemysłowienie ze względu na konieczność utrzymania równowagi bilansu płatniczego, zachwianego przez import artykułów konsumpcyjnych. Takie postawienie sprawy wskazuje, że nawet w obrębie modelu wzrostu zrównoważonego możliwe jest nadawanie priorytetu przemysłowi.

Można by powiedzieć, jak to robi H. B. Chenery⁴, że teoria wzrostu zrównoważonego wcale nie odbiera przemysłowi wiodącej roli. Wprowadzenie modelu ten, zastosowany obecnie, dąży do stworzenia przeciwwagi dla szybko rozwijającego się przemysłu, ale zastosowany w krajach zapóźnionych gospodarczo, dla których został stworzony, dąży do osiągnięcia efektu odwrotnego. Jego realizacja w pierwszych stadiach rozwoju, gdy gospodarka nastawiona jest na produkcję dóbr podstawowych, a przemysł prawie nie istnieje, wyraża się w dążeniu do uprzemysłowienia. Przemysł staje się wówczas konieczny jako przeciwwaga dla rolnictwa, które w warunkach przeludnienia

¹ H. Myint. *The Economics of the Developing Countries*. London 1964 s. 130.

² P. Baran. *The Political Economy of Growth*. New York 1962 s. 277.

³ *The Theory of Economic Growth*. Homewood (Ill.) 1955 s. 277-278.

⁴ *The Role of Industrialization in Development Programmes*. „American Economic Review. Papers and Proceedings” 45:1955 nr 2 s. 40-57.

i tak nie może stać się sektorem wiodącym, a tym bardziej nie może wyznaczać ogólnego tempa rozwoju gospodarczego.

Największy nacisk na uprzemysłowienie kładzie jednak teoria wzrostu nierównoważonego. W przeciwieństwie do modelu zrównoważonego stoi ona na stanowisku, że stopnie komplementarności poszczególnych sektorów nie są równe. Nierówność ta występuje zresztą nie tylko między sektorami, ale także między poszczególnymi gałęziami przemysłu. Dlatego, zdaniem przedstawicieli tej teorii, uwaga powinna być skoncentrowana na tych gałęziach przemysłu, które najmocniej mogą oddziaływać na pozostałe dziedziny działalności gospodarczej. Idzie więc tutaj o wybór gałęzi kluczowych, a więc tych gałęzi przemysłu, wokół których sieć przepływów jest najbardziej zagęszczona. Określenie stopnia zagęszczenia przepływów międzygałęziowych jest procedurą stosunkowo prostą, polegającą na zbadaniu udziału zakupu dóbr produkcyjnych w ogólnej wartości produkcji danej gałęzi oraz udziału sprzedaży wytworów do innych gałęzi w ogólnej wartości sprzedaży badanej gałęzi. Otrzymujemy w ten sposób wskaźniki intensywności powiązań od strony nakładów i wyników. Charakterystyczne w tym przypadku jest, że najwyższe wskaźniki powiązań będziemy obserwowali w przemyśle, a konkretnie w jego gałęziach przetwórczych⁵. Inwestycje w tych gałęziach mogą skutecznie stymulować wprowadzanie nowych technik, bodźców ekonomicznych, idei wzrostu w pozostałych sektorach⁶. Obok tego argumentu, podstawowego dla teorii wzrostu nierównoważonego, wysuwane są jeszcze inne, wskazujące na konieczność przyznania priorytetu przemysłowi⁷. Tak więc podkreśla się, że:

- wzrost uprzemysłowienia rozszerza popyt na produkcję rolną, stając się stymulatorem rozwoju tego sektora;
- dzięki uprzemysłowieniu złagodzeniu ulegają problemy bilansu płatniczego. Jest to efektem zmian struktury handlu zagranicznego krajów rozwijających się, wyrażających się w zwiększeniu udziału artykułów przemysłowych w eksporcie, a tym samym w zmianie terms of trade;
- inwestycje przemysłowe wpływają na przyspieszenie tempa oszczędności, podwyższając poziom dochodów ludności zatrudnionej w przemyśle. W rolnictwie efekt ten byłby możliwy do uzyskania pod warunkiem utrzymania nierówności w strukturze własności;
- wzrost uprzemysłowienia łagodzi fluktuacje i wzmacnia stabilność dochodów, wpływów podatkowych, i innych.
- uprzemysłowienie zwiększa elastyczność gospodarczą. Dzięki utrzymaniu właściwych proporcji tempa rozwoju przemysłu dóbr konsumpcyjnych i kapitałowych zwiększa się elastyczność systemu na zmiany

⁵ Ph. Aydalot. *Essai sur la théorie du développement*. Paris 1971 s. 112 n.

⁶ Zob. np.: A. O. Hirschman. *The Strategy of Economic Development*. New Haven 1960 s. 50-119.

⁷ Zob. R. B. Sutcliffe. *Industry and Underdevelopment*. London 1971 s. 81-92.

popytu na rynkach międzynarodowych. Zwłaszcza na zmiany, które mogą ujemnie odbijać się na bilansie płatniczym kraju;

— efektem uprzemysłowienia jest zwiększenie zatrudnienia.

W odniesieniu do większości spośród wymienionych argumentów można stwierdzić, że wskazują one pozytywne efekty procesów uprzemysłowienia, które jednakże niekoniecznie muszą wystąpić w każdym z rozwijających się krajów. Przebieg tych procesów, ich tempo, zakres, a tym bardziej efekty, będą uzależnione od specyficznych warunków, w jakich funkcjonuje każdy z rozwijających się systemów gospodarczych. Decydujące znaczenie będą posiadały takie uwarunkowania, jak wyposażenie w czynniki produkcji, warunki geopolityczne, wielkość terytorium, rozmiary rynku wewnętrznego i zewnętrznego, istnienie sprawnie funkcjonującego aparatu administracyjnego, poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej i jej przestrzenne rozmieszczenie itp. Dopiero w zależności od wymienionych czynników będzie można mówić o korzyściach płynących z procesu uprzemysłowienia. Podobnie, nie można z góry wybrać któregoś z sektorów gospodarki narodowej i nadać mu wartość priorytetową. Wybór taki musi być wynikiem analizy zarówno aktualnych, jak i przyszłych możliwości rozwojowych każdego kraju, czy regionu.

II

Niezależnie od tego, jaką wagę w teoriach rozwoju gospodarczego przykłada się do uprzemysłowienia, faktem jest, że kraje „trzeciego świata” dążą do osiągnięcia w możliwie najszybszym tempie statusu krajów uprzemysłowionych. Kierują się w tym zasadniczo trzema względami. Są nimi: zapewnienie pracy rosnącej populacji, osiągnięcie wyższego poziomu stopy życiowej poprzez podniesienie wskaźnika dochodu narodowego netto na jednego mieszkańca oraz poprawę bilansu płatniczego. Praktycznie, wszystkie te cele można sprowadzić do chęci wyrwania się ze stanu ubóstwa i zmniejszenie dystansu dzielącego je od krajów rozwiniętych. Wyraźnie widać tutaj występowanie w skali międzynarodowej „efektu demonstracyjnego”. Obserwowana wysoka stopa życiowa w krajach rozwiniętych wiązana jest łańcuchem przyczynowo-skutkowym z faktem posiadania wysoko rozwiniętych gałęzi przemysłu.

Nie ulega wątpliwości, że istnieje dość ścisły związek między dobrobytem a uprzemysłowieniem. Wprowadzie teoretycznie jest możliwe osiągnięcie wysokiego poziomu dochodu na głowę bez uprzemysłowienia, ale wymagałoby to spełnienia dwu warunków⁸.

⁸ Nie oznacza to jednak, że szybki wzrost gospodarczy był zawsze efektem industrializacji. Tak np. Australia czy Stany Zjednoczone A.P. osiągnęły szybkie tempo wzrostu, w pierwszych stadiach swego rozwoju, na bazie sektora rolniczego, przy czym obecny poziom dochodów per capita w tych krajach nie zostałby osiągnięty bez udziału sektora przemysłowego. Odnośnie relacji stopa

Po pierwsze: musiałaby zarówno na rynku wewnętrznym, jak i międzynarodowym wystąpić wysoka elastyczność dochodowa popytu na artykuły pochodzenia pozaprzemysłowego. O ile na wewnętrznych rynkach krajów gospodarczo niskorozwiniętych, w warunkach przyspieszenia gospodarczego, możliwe jest w fazie początkowej wystąpienie takiego zjawiska, to w krajach wyżej rozwiniętych taka reakcja byłaby sprzeczna z obserwowanymi mechanizmami zachowań konsumpcyjnych. Tak więc trudno byłoby oczekiwać rozszerzenia rynku zbytu na artykuły pochodzenia rolniczego i surowce opierając się na zjawisku elastyczności popytu, a tym bardziej bazować na takim oczekiwaniu w trakcie kształtowania struktury gospodarki.

Po drugie: przyjmując, że elastyczność ta jest niska, musiałaby nastąpić koncentracja światowej produkcji rolnej właśnie w krajach nieuprzemysłowionych i w dodatku koncentracja ta musiałaby osiągnąć taki poziom, aby mogła zrównoważyć niską elastyczność popytu.

Obydwa te warunki są niemożliwe do spełnienia, nawet przy założeniu szybko postępującego procesu integracji gospodarczej. Zestawienie skali produkcji rolnej w krajach rozwijających się i wysoko rozwiniętych, a także wahania tej produkcji w pierwszej grupie krajów wskazują, że jeszcze długo kraje te będą posiadały status importerów, a nie eksporterów żywności; dysproporcje w rozmiarach produkcji rolnej będą nawet pogłębiały się na rzecz krajów rozwiniętych.

Tak więc industrializacja może być uważana za jeden z czynników warunkujących osiągnięcie wyższego standardu życiowego przez ludność krajów „trzeciego świata” oraz osiągnięcie przez nie statusu krajów uprzemysłowionych. W związku z tym należałoby ustalić kryteria, które decydowałyby o uznaniu danego kraju za uprzemysłowiony, które byłyby wskaźnikami dystansu dzielącego „trzeci świat” od krajów zaawansowanych gospodarczo. Kryteria te stanowiłyby równocześnie progi, przez które każdy kraj rozwijający się musi przejść realizując program industrializacji. Wskaźnikiem, który bardzo często używany był dla zilustrowania poziomu uprzemysłowienia i stopy życiowej poszczególnych krajów, była wysokość dochodu czy produktu narodowego per capita. Okazuje się jednak, że cyfry uzyskane dzięki podzieleniu wielkości dochodu czy produktu narodowego przez liczbę mieszkańców nie dają podstawy do wydawania opinii o stanie rozwoju danego kraju, zwłaszcza zapóźnionego gospodarczo. Nie mówią one bowiem nic o źródłach tego parametru ekonomicznego, sposobie, w jaki został on wytworzony, a także, mimo że pozornie jest mowa tutaj o podziale dochodu czy produktu, wskaźnik per capita nie ma nic wspólnego z podziałem. Poza tym, że cyfry te charakteryzują, w sposób bardzo ogólny, dystans dzielący dwie skrajne grupy krajów, nie mówią

one nic o poziomie rozwoju osiągniętym przez dany kraj, a tym bardziej o stopie życiowej mieszkańców. Jako przykład mogą tutaj służyć dane dla Kuwejtu. Okazuje się, że przyjmując za wskaźnik wysokość produktu narodowego per capita, kraj ten w 1967 r. stał na drugim miejscu w świecie za Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej, przy czym dystans dzielący te kraje był niewielki. W tyle za nim zostały wszystkie pozostałe kraje rozwinięte, przy czym np. Wielka Brytania posiadała wskaźnik dwukrotnie niższy, zaś europejskie kraje socjalistyczne trzy do pięciokrotnie niższy⁹. W późniejszych latach to wymieszanie krajów tradycyjnie uważanych za nisko rozwinięte, z krajami rzeczywiście rozwiniętymi, pogłębiło się jeszcze. Było to przede wszystkim wynikiem zmiany sytuacji na światowym rynku surowców paliwowo-energetycznych i częściowej monopolizacji tego rynku. I tak np. w 1975 r. poziom dochodu narodowego per capita wynoszący co najmniej 1600 dol. USA przekroczyło 5 krajów rozwijających się i tyle samo krajów członków EFTA¹⁰.

Podobnie, wskaźnikiem uprzemysłowienia nie może być sama tylko struktura zatrudnienia, gdyż może ona w niektórych przypadkach tylko sygnalizować istnienie sektora przemysłowego, nie mówiąc nic o poziomie jego rozwoju. Tak więc, można krytycznie ustosunkować się do każdego syntetycznego wskaźnika, który obejmuje tylko jeden aspekt procesu wzrostu.

Wynika z tego, że najbardziej właściwe byłoby dobranie kilku wskaźników które, zespolone w jedną nierozłączną całość, tworzyłyby dolną granicę stanu uprzemysłowienia. Dzięki temu możliwe byłoby określenie nie tylko względnego, ale także bezwzględnego poziomu uprzemysłowienia danego kraju czy strefy. Równocześnie widoczny byłby stopień wykorzystania posiadanych zasobów czynników produkcji. Wydaje się, że najpełniej ujął ten problem R. B. Sutcliffe przyjmując trzy wskaźniki, które połączone razem stają się kryterium uprzemysłowienia¹¹. Należy z góry zaznaczyć, że wskaźniki te nie stanowią ogólnie obowiązującego modelu uprzemysłowienia czy rozwoju w ogóle. Są one raczej wynikiem obserwacji procesów uprzemysłowienia krajów już rozwiniętych.

Pierwszym z nich jest udział sektora przemysłowego w ogólnym produkcie narodowym, przekraczający zdaniem Sutcliffe'a poziom 25%. Warunek ten jest sam w sobie oczywisty, jeżeli mamy mówić o uprzemysłowieniu. Ewentualne zastrzeżenia może budzić jedynie wysokość tego udziału, przy czym przytoczona cyfra ma stanowić poziom minimalny. Poziom ten jednak w wielu krajach rozwijających się nie został osiągnięty. Tak np. w 1967 r. spośród krajów Ameryki Południowej tylko w Paragwaju wynosił on 18%, podczas

⁹ W 1967 r. wskaźnik ten przybierał następującą wysokość: USA — 3240 dolarów amerykańskich, Kuwejt — 3131, W. Brytania — 1579, natomiast europejskie kraje socjalistyczne posiadały wskaźniki od 620 w Bułgarii do 1010 w Czechosłowacji (zob.: Tab. 7B. *UN Yearbook of National Accounts Statistics*. New York 1967).

¹⁰ *Kraje kapitalistyczne. Informator statystyczny*, Warszawa 1977 s. 59 tab. I (5).

¹¹ Jw. s. 16–23.

gdy w pozostałych krajach tego kontynentu przekraczał on 30, a nawet 40%. Podobnie sytuacja wyglądała tylko na Bliskim Wschodzie. Pozostałe kontynenty prezentowały poziom znacznie poniżej tego minimum¹². Wskaźnik udziału przemysłu w produkcie narodowym posiada jednak ten słaby punkt, że dopuszcza możliwość przecenienia poziomu uprzemysłowienia w danym kraju. W przypadku krajów o niskim poziomie ogólnego produktu narodowego, nawet bardzo wąski sektor przemysłowy może posiadać wysoki udział w dochodzie narodowym. Zwłaszcza, jeżeli struktura cen jest niekorzystna dla sektora rolniczego. Stąd też osiągnięcie tego wskaźnika może stanowić dopiero pierwszy krok na drodze do uprzemysłowienia, które praktycznie może być jeszcze bardzo odległe.

Aby uściślić, w sposób bardziej precyzyjny określić, czym charakteryzować się będzie kraj uprzemysłowiony, koniecznym staje się przyjęcie następnego kryterium industrializacji. Będzie nim określona struktura samego sektora przemysłowego. Dotąd, mówiąc o przemyśle, posługiwaliśmy się kategorią ogólną, abstrahując od stanu rozwoju jego części składowych. Otóż, przyjmując pierwszy warunek za spełniony, kraj uprzemysłowiony musi posiadać odpowiednio rozbudowane gałęzie przemysłu przetwórczego, tak aby przypadało na nie przynajmniej 60% produktu wytworzonego przez cały sektor przemysłowy. Kryterium to nie tylko wskazuje na poziom wykorzystania posiadanych zasobów czynników produkcji, ale także, jeżeli jest realizowane, daje pozytywne efekty w zakresie bilansu płatniczego. Struktura przemysłu odgrywa niebagatelną rolę dla oceny stanu uprzemysłowienia i osiągniętego poziomu wzrostu. Nie tylko teoretycznie, ale i praktycznie. Możliwe jest bowiem oparcie wzrostu na przemyśle wydobywczym, zachowując przy tym pozostałe działy gospodarki w stanie niedorozwoju. Taki stan może mieć swoje plusy, o ile korzyści bezpośrednie, płynące z tak głębokiej specjalizacji, staną się podstawą do zróżnicowania strukturalnego gospodarki w oparciu o zwiększone możliwości importowe. Trudno jednak traktować taki kształt uprzemysłowienia jako właściwy, gdyż korzyści, jakie mogą z niego płynąć tak dla całej gospodarki, jak i dla społeczeństwa, zależne są od jakości „przełożenia” eksportowo-importowego. To z kolei zależne jest od stanu koniunktury partnerów handlowych. Wreszcie, taki model wzrostu jest z pewnością uzależniony od wielkości zasobów surowcowych i przez nie limitowany i stąd nie może być realizowany w długim okresie czasu.

Tak rozbudowany sektor przetwórczy musi zachować określone proporcje, które ze swej strony będą miały znaczenie dla całokształtu procesu uprzemysłowienia. Wchodzą tutaj w grę relacje tempa rozwoju przemysłu dóbr konsumpcyjnych i kapitałowych. W miarę postępu uprzemysłowienia stosunek przyrostu nowych wartości (*value added*), produkowanych przez te dwa typy

¹² Zob. *UN Yearbook of National Accounts Statistics*. Tab. 3.

przemysłu, powinien przesunąć się na korzyść przemysłu dóbr kapitałowych. Stan równowagi w tym zakresie, a tym bardziej przewaga przemysłu kapitałowego, oznaczałyby osiągnięcie istotnego kryterium uprzemysłowienia¹³. Również tak ukształtowana relacja między przemysłem dóbr kapitałowych a przemysłem dóbr konsumpcyjnych winna być jednak chyba traktowana jako istotna dla pierwszych stadiów uprzemysłowienia. Wzrastająca rola przemysłu dóbr kapitałowych prowadzi do przyrostu zainstalowanych mocy produkcyjnych, a równocześnie stwarza możliwości wzrostu w całym przemyśle, nie tylko w krótkim, ale i długim okresie.

Innym problemem, który próbują rozwiązać kraje „trzeciego świata”, jest wybór odpowiednich technik produkcji w ramach rozwijającego się przemysłu przetwórczego. Chodzi tutaj bądź o dalsze stosowanie technik pracochłonnych, bądź o adaptowanie technik kapitałochłonnych. Problem ten jest dość istotny, zwłaszcza z punktu widzenia rozmiarów posiadanych zasobów czynnika pracy i kapitału oraz kosztów związanych z ich użyciem w procesie produkcji. Tak więc z jednej strony kraje rozwijające się w miarę upływu czasu mają do dyspozycji coraz to nowsze technologie, ale równocześnie koszt ich zastosowania jest coraz wyższy¹⁴. Zastosowanie tych technologii oznacza przyjęcie szybkiego tempa przyrostu określonego typu produkcji, a to pociąga za sobą konieczność posiadania odpowiednio dużych i elastycznych rynków zbytu. Bardziej korzystne w wielu przypadkach jest podejmowanie procesów pracochłonnych czy też rozbudowa przemysłów pracochłonnych. Użycie większych ilości taniej pracy, przy niskim nakładzie drogiego kapitału, może przynieść podwójny efekt. Z jednej strony osiągnięta zostaje wyższa produktywność zaangażowanego kapitału, z drugiej zaś zaoszczędzony w ten sposób kapitał może być użyty do produkcji innych dóbr i zatrudnienia dalszych ilości pracy. Efektem tego byłoby podniesienie ogólnych rozmiarów produkcji i poziomu dochodów. Również łatwiejsze, w takiej sytuacji, jest dostosowanie produkcji do aktualnych rozmiarów rynku¹⁵.

Kolejnym wreszcie wskaźnikiem uprzemysłowienia jest struktura zatrud-

¹³ W. Hoffmann ujął ten proces w trzy stadia, w których relacja tych dwóch typów przemysłu układa się jego zdaniem następująco: w I stadium $5 (\pm 1) - 1$ na korzyść przemysłu dóbr konsumpcyjnych, w II stadium $2,5 (\pm 1) - 1$, w III stadium $1 (\pm 0,5) - 1$. Klasyfikacji tej stawiany był zarzut zbyt arbitralnego wyznaczenia stadiów. Zarzut ten, mimo że słuszny, nie przekreślał jednak faktu, że Hoffmann przedstawił proces realnie zachodzący w miarę rozwoju gospodarczego (zob. *The Growth of Industrial Economies*. Massachusetts 1958 s. 2-3).

¹⁴ Zwraca na to uwagę Gerschenkron w swojej analizie historycznej procesów uprzemysłowienia, przy czym traktuje to jako handicap dla krajów rozwijających się (zob. A. Gerschenkron. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge (Mass.) 1962).

¹⁵ A. B. Mountjoy dla udokumentowania tego argumentu posługuje się przykładem nowoczesnej fabryki obuwia, której kilkudniowa produkcja byłaby w stanie zaspokoić efektywny roczny popyt na obuwie w takim kraju jak Maroko (zob. A. B. Mountjoy. *Industrialization and Underdeveloped Countries*. London 1966 s. 133).

nienia. Zakłada się, że w kraju uprzemysłowionym przynajmniej 10% populacji (nie ogółu zatrudnionych) powinno być zatrudnione w przemyśle. Podobnie jak w przypadku poprzednich wskaźników, warunek ten unaocznia rozmiary, jakie przybrał proces industrializacji, jednak przede wszystkim oznacza on osiągnięcie postępu w poziomie dochodów związanego z uprzemysłowieniem. Z tego, z kolei, mogą wypływać określone przesłanki odnośnie do tempa wzrostu wewnętrznej akumulacji kapitału. Nasuwa się tutaj pytanie, czy argument o wzroście zatrudnienia jako efekcie uprzemysłowienia ma rację bytu, zwłaszcza w odniesieniu do krajów, które realizują dopiero pierwsze stadia industrializacji. Analiza danych wskazuje, że wpływ ten nie jest wcale tak oczywisty. Tak więc między rokiem 1900 a 1960 procent siły roboczej zatrudnionej w przemyśle w krajach „trzeciego świata” wzrósł od 8,4% do 11,2%, przy czym największy wzrost nastąpił dopiero w latach 1950–1960¹⁶. O tym, jak mały przyrost wystąpił w tym zakresie, może świadczyć fakt, że wykazany wzrost zatrudnienia w przemyśle mógł objąć tylko niewielką część przyrostu siły roboczej, związanego z przyrostem liczby ludności i przemieszczaniem się czynnika pracy. Stan taki jest wynikiem zakłócenia wzrostu zatrudnienia przez modernizację istniejących gałęzi produkcji oraz budowę nowych, zmodernizowanych już jednostek przemysłowych. Szczególnie widoczne jest to przy porównaniu tempa przyrostu produkcji przemysłowej ze zmianami w wielkości zatrudnienia. Tak np. w Argentynie w latach 1950–1960 przeciętnemu rocznemu wzrostowi produkcji przemysłowej, wynoszącemu 4,4%, towarzyszył spadek zatrudnienia w tym sektorze w skali 2,2% rocznie¹⁷. Należy jednak pamiętać, że obok takiego bezpośredniego związku między uprzemysłowieniem a zmianami w strukturze zatrudnienia, istnieje również bardzo istotny związek pośredni. Inwestycje przemysłowe pociągając za sobą rozwój inwestycji towarzyszących, szczególnie o charakterze infrastrukturalnym, wywołują zapotrzebowanie na pracę ludzką. Zwłaszcza, że ten ostatni typ inwestycji posiada charakter pracochłonny. Dlatego słuszne wydaje się być stwierdzenie G. Myrdala, że nowoczesne uprzemysłowienie nie zwiększa zatrudnienia na szerszą skalę. We wczesnych fazach zatrudnienie może nawet spadać na skutek likwidowania starych, pracochłonnych metod produkcji. Mimo to należy jednak kłaść nacisk na szybką industrializację, aby wykorzystać wszelkie możliwości poprawy problemu zatrudnienia¹⁸.

¹⁶ P. Bairoch, J. M. Limbor. *Changes in the Industrial Distribution of the World Labour Force, by Region. 1880–1960*. „International Labour Review” October 1968 tab. VI s. 326–327.

¹⁷ W. Baer, M. E. A. Hervé. *Employment and Industrialization in Developing Countries*. „Quarterly Journal of Economics” February 1966 s. 91 (tab. 1).

¹⁸ G. Myrdal. *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*. London 1968 s. 815–815, 1174–1176.

Wymienione powyżej wskaźniki uprzemysłowienia nie wyczerpują wszystkich możliwych kryteriów, jakie mogłyby być użyte przy analizie tego problemu. Ponadto, odnosząc się do uprzemysłowienia, nie wiążą one tego problemu w sposób wyraźny z głównym celem, jakiemu na służyć proces rozwoju gospodarczego — z podnoszeniem stopy życiowej. Osiągnięcie bowiem wszystkich kryteriów uprzemysłowienia nie oznacza, że dany kraj osiągnął dobrobyt czy nawet poziom zbliżony do tego stanu. Wydaje się więc, że uzupełnienie przedstawionych wskaźników kryterium wysokości dochodu narodowego netto na jednego mieszkańca rozszerzyłoby zakres stosowania całego zespołu tych wskaźników. Mogłyby być one wówczas uważane nie tylko za cechy charakterystyczne stanu uprzemysłowienia, lecz także za wskaźniki ogólnego poziomu rozwoju gospodarczego kraju. Mimo to, nawet w zmniejszonej liczbie, okazują się być progiem, którego nie udało się osiągnąć żadnemu z krajów, które zwykło się uważać za zapóźnione gospodarczo. Trzeba jednak przyznać, że większość tych krajów stopniowo przesuwa się w górę w hierarchii uprzemysłowienia i rozwoju. Tempo postępu czynionego w tym zakresie nie jest jednak uzależnione od nich samych. Niekoniecznie musi też zależeć od bezpośredniej pomocy otrzymanej z zewnątrz. Przede wszystkim zależało będzie od tego, jakie możliwości rozwojowe zostaną im stworzone w obrębie światowego systemu gospodarczego.

DAS PROBLEM DER INDUSTRIALISIERUNG IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN

Zusammenfassung

Das Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung in den Ländern der „dritten Welt“ verbindet man häufig mit der Industrialisierung. Es ergibt sich daraus, dass man ein hohes Lebensniveau mit einer hochentwickelten Industrie identifiziert. Damit die Industrie auf eine richtige Weise der ganzen Wirtschaft dienen konnte, muss sie angemessen strukturiert werden. Unter diesem Hinsicht kann sich die Charakteristik der Industrie nicht auf eine synthetische Kennziffer beschränken, die die Verhältnisse zwischen den globalen Aufwand und Ergebnissen in der Industrie und dem Nationaleinkommen darstellt. Es ist also nötig, einer Zusammensetzung von Kennziffern, die die unterste Grenze der Industrie bestimmen, zu benutzen. Zu solchen Kennziffern gehören: die Kennziffer des industriellen Sachgebiets im Nationaleinkommen, die Kennziffer, die Relationen innerhalb der Industrie bezeichnen, also Verhältnisse zwischen den Förder — und Verarbeitungs — sektoren und zwischen der Industrie der Kapital — und Konsumgüter und zuletzt die Kennziffer des Anteils der Industrie in der Beschäftigungsstruktur.

Zu einem charakteristischen Merkmal dieser Zusammenstellung wurde die Tatsache, dass alle diese Kennziffer miteinander verbunden sind und ein bestimmtes Niveau erreichen müssen, um feststellen zu können, dass ein bestimmtes Land industriell entwickelt ist.

Die hier erwähnten Kennziffer bestimmen gleichzeitig Stufen, deren Übertretung zu einer

Hauptbedingung beim Weggang von einem wirtschaftlichen Rückstand wird. In diesem Kontext bespricht der Verfasser sowohl die einzelnen Kennziffer als auch Reaktionen innerhalb der Wirtschaft der Entwicklungsländer, und bewertet ihre Verwendbarkeit in der Bewertung des Entwicklungszustandes.