

## Pieniądze i dług Trzeciego Świata w XX wieku

### Wprowadzenie: Ubóstwo Trzeciego Świata w perspektywie

Chociaż na świecie są obecnie setki milionów stosunkowo zamożnych ludzi, znacznie więcej niż kiedykolwiek wcześniej, to jednocześnie prawdą jest również, że większość mieszkańców świata pozostaje rozpaczliwie biedna. Relatywnie bogaci, którzy mają szczęście urodzić się w krajach uprzemysłowionych, stanowią znaczną i potężną mniejszość globalną, podczas gdy większość populacji świata, skoncentrowana głównie w tym, co zaczęto nazywać Trzecim Światem, cierpi z powodu chronicznego ubóstwa. Osoby, a nawet niektóre kraje mogą wyjść ponad takie ubóstwo, ale jak dotąd są to raczej wyjątki. Ogólną zasadą jest to, że podczas gdy większość mieszkańców zachodnich krajów uprzemysłowionych wyszła daleko poza skrajne ubóstwo, większość krajów Trzeciego Świata wydaje się być złapana w potworną pułapkę ubóstwa. Ekonomia jest teraz bardziej niż kiedykolwiek wcześniej badaniem nie tylko bogactwa narodów, ale także ubóstwa narodów. Wraz z zakończeniem zimnej wojny w latach 90. pojawiły się większe możliwości pomocy w radzeniu sobie z tym, co stało się głównym problemem stojącym przed ludzkością, a mianowicie umożliwieniem milionom najbiedniejszych mężczyzn i kobiet na świecie zarabiania na godne życie. Chociaż „rozwój” oznacza coś więcej niż tylko wzrost gospodarczy, ten ostatni zapewnia podstawową podstawę dla szerszego polepszenia życia. Termin „Trzeci Świat” jest tak niejasny, zmienny i elastyczny, że jego użycie w analizie ekonomicznej powinno być zawsze zastrzeżone. Termin ten pochodzi z międzynarodowej agendy politycznej po 1950 r. i odnosi się do krajów, głównie w Afryce i Azji, które były niezaangażowane, po pierwsze, kapitalistycznego świata zachodniego, który uważał USA za swojego przywódcę, a po drugie, krajów komunistycznych, które uważały ZSRR za swojego przywódcę. Ponieważ polityki, które dotyczyły wszystkich, były w rzeczywistości ustalane przez dwa supermocarstwa i ich zwolenników, głównie na półkuli północnej, kraje na południe od tych dwóch bloków próbowały przyjąć wspólną politykę i postawy „Trzeciego Świata”, aby zadbać o własne interesy. Wiara w taką równoważącą siłę została przesadnie wzmocniona, gdy OPEC, którego liczba wzrosła z pierwotnych pięciu krajów w 1960 r. (cztery państwa Zatoki Perskiej plus Wenezuela) do tuzina w 1973 r., stał się wystarczająco potężny, aby umożliwić mu wymuszenie czterokrotnego wzrostu ceny ropy w ciągu następnego roku. Jednak oprócz szkody dla Zachodu, to „słabiej rozwinięte kraje” (LDC) niebędące krajami naftowymi zostały najbardziej dotknięte. Spowodowało to zwołanie specjalnej sesji Zgromadzenia Ogólnego ONZ w 1974 r. w celu wezwania do wdrożenia „nowego międzynarodowego porządku gospodarczego”. Jednak tak jak nadejście niepodległości politycznej byłych kolonii nie przyniosło ze sobą niezależności gospodarczej, tak postęp krajów Trzeciego Świata nie spełnił wcześniejszych oczekiwań dogonienia Zachodu, podczas gdy ich niezdolność do obsługi ich ogromnych długów międzynarodowych zahamowała ich wzrost. Statystyki w wielu krajach LDC są notorycznie zawodne (choć IBRD i MFW od wielu lat zmagają się z ich poprawą i ogólną porównywalnością). Po drugie, dolar amerykański, używany jako wspólny mianownik, tak bardzo wahał się na rynkach walutowych, że zmuszony jest polegać na dość elastycznej linijce. PKB jest po prostu jednym ze składników oceny standardów życia, a ze względu na wysoki stopień samowystarczalności w wielu krajach słabo rozwiniętych, ich niskie liczby, a zatem stopień wyższości krajów zachodnich, mają tendencję do bycia znacznie przesadzonymi. Niemniej jednak, gdy uwzględnimy wszystkie te i podobne ograniczenia, kontrasty w standardach życia są zaskakujące. Gdy ceny ropy naftowej były stosunkowo wyższe, a kurs wymiany dolara niższy, jak w 1980 r., wówczas najbogatszy kraj, Zjednoczone Emiraty Arabskie, cieszył się dochodem na głowę mieszkańca ponad 400 razy wyższym niż w najbiedniejszym Laosie i ponad 200 razy wyższym niż w Bangladeszu, gdzie wynosił 130 USD. Aby przewyciężyć zmienność porównań z najbogatszymi eksporterami ropy naftowej, tabela 11.1 zawiera porównania procentowe z USA, które pokazują na przykład, że średni dochód na mieszkańca Mali wynosi około 1 procent dochodu USA. Alternatywne środki oparte na parytecie siły

nabywczej zostały opracowane przez ONZ, które w przypadku niektórych krajów najstabilniej rozwiniętych zmniejszają różnice na mieszkańca o współczynniki od 1,5 do 3,5. Mimo wszystko różnice pozostają ogromne. Dobrze powiedziano, że „głównym skutkiem lepszych statystyk nie jest zmiana naszych poglądów na temat rozmiaru ubóstwa w krajach słabo rozwiniętych, ale raczej przypisanie różnych liczb do skali ubóstwa i bogactwa” (D. Usher 1966). Dla tonącego nie ma większej różnicy, czy znajduje się 10 czy 30 stóp pod wodą: szczególnie jeśli ratownicy ograniczają swoją energię do kwestionowania swoich pomiarów. Dane dotyczące agregowania PKB krajów w całkowitą światową roczną produkcję nie są dostępne, ale Bank Światowy udostępnia takie statystyki dla 151 krajów, które stanowią około 85 procent światowej populacji. Dane z 1985 r. pokazują, że trzydzieści pięć najbiedniejszych krajów, o łącznej populacji 2 318 000 000, miało średni dochód na głowę wynoszący zaledwie 280 USD. Ich udział w całkowitej produkcji 151 wymienionych krajów wynosił zaledwie 19 procent. Z drugiej strony, czterdzieści osiem najbogatszych krajów o łącznej populacji 776 milionów (18 procent całkowitej liczby 151 krajów) cieszyło się średnim dochodem na głowę wynoszącym 11 630 USD, czyli czterdzieści razy więcej niż pierwsza grupa, i wytworzyło 81 procent łącznego rocznego produktu 151 wymienionych krajów (World Bank Atlas 1987). Mówiąc wprost, jedna piąta światowej populacji, zamieszkująca kraje uprzemysłowione, wytwarza około 80 procent światowego dochodu, podczas gdy ponad cztery miliardy ludzi, głównie w Trzecim Świecie, jest w stanie wytworzyć łącznie tylko około jednej piątej światowego rocznego produktu brutto. Chociaż uzasadnione, a nawet niezbędne jest stosowanie takich kontrastów (mając na uwadze ich ograniczenia), aby umieścić ubóstwo Trzeciego Świata w perspektywie i zwrócić uwagę na ogromny charakter problemu ekonomicznego, z którym świat mierzy się pod koniec XX wieku, polaryzacja między krajami „rozwiniętymi” i „nierozwiniętymi” nie powinna prowadzić nas do błędnego, ale powszechnego przekonania, że istnieje niemożliwa do pokonania przepaść między krajami bogatymi i biednymi. Wręcz przeciwnie, gdyby wszystkie kraje świata zostały uporządkowane w kolejności rosnącej, istniałaby ciągła gradacja od najbiedniejszych do najbogatszych bez żadnej zauważalnej przepaści – bardziej jak koraliki na sznurku niż nierówne, chwiejne kamienie milowe na burzliwej rzece. Ten ważny fakt, a także udane doświadczenia wielu zupełnie różnych krajów, które były w stanie osiągnąć wysokie wskaźniki wzrostu przez znaczny okres, dają solidne perspektywy dla trzeźwego optymizmu, nawet wśród ekonomistów. Spośród 184 wymienionych krajów tylko dziesięć miało wskaźniki wzrostu, uwzględniające inflację i wzrost populacji, przekraczające 5 procent rocznie w trzynastoletnim okresie od 1973 do 1985 roku (lub jedenaście, jeśli uwzględni się Montserrat z populacją zaledwie 12 000 i wskaźnikiem wzrostu wynoszącym zaledwie 5,1 procent). Kraje te były rozproszone wśród grup od biednych do średniozamożnych. Żaden nie pochodził z krajów uprzemysłowionych i żaden nie został obdarzony znaczącymi złożami ropy naftowej. Na przykład odpowiedni wskaźnik wzrostu dla Japonii wyniósł 4,5 procent, a dla Arabii Saudyjskiej 1,7 procent. Ciekawe jest to, że te dziesięć szybko rozwijających się gospodarek rozłożyło się na małe kraje, takie jak Tonga, kraje średniej wielkości, takie jak Korea Południowa (40 milionów) i Egipt (47 milionów), aż po, przede wszystkim, miliard Chin. Co znamienne, wyłączając Kiribati (które ma populację zaledwie 64 000), tylko jeden ze 184 krajów odnotował spadek wzrostu o ponad 5 procent w okresie 1973–1985. Był to jeden z najbogatszych krajów świata, Katar, z -8,5 procent. Ten spadek, z bardzo wysokiej bazy, niemniej jednak ilustruje obawy producentów ropy naftowej, najbardziej widoczne wśród tych z niskimi rezerwami, ale powszechnie zauważalne, że ich dążenie do pełnej industrializacji może zostać przerwane z powodu niepewności przyszłych cen energii. Nadal jest w dużej mierze prawdą, jak stwierdził Robert Stephens w swoim studium *The Arabs' New Frontier*, że „państwa arabskie, podobnie jak większość krajów rozwijającego się świata, wydają się bez zahamowań zobowiązane do podążania, o ile to możliwe, ścieżką „modernizacji”, którą kraje uprzemysłowione już podążyły” (1976, 262). Chociaż powódź petrodolarów niewątpliwie ułatwiła rozwój OPEC, przykład dziesięciu najszybciej rozwijających się gospodarek sugeruje, że równowaga między rolą finansów a innymi czynnikami jest złożona.

Przyjrzymy się teraz niektórym zmieniającym się poglądom na temat roli, jaką czynniki finansowe odegrały w rozwoju byłych kolonii w XX wieku, gdy decyzje dotyczące polityki pieniężnej przeszły z rąk obcych do rodzimych.

### **Etapy dążenia do niezależności finansowej**

Byłe kolonie i dominia w Trzecim Świecie, z Brytyjkami jako głównymi przykładami, przeszły przez cztery odrębne etapy, które, choć różniły się pod względem stopnia i czasu trwania w zależności od miejsca, wykazują pewne wspólne cechy. W pierwszym etapie, już na początku XX wieku, części brytyjskiego systemu walutowego wraz z brytyjską bankowością komercyjną były stopniowo rozszerzane na kolonie, aby odpowiedzieć na potrzeby handlu z krajem „matką”. Ruchy te obejmowały rozprzestrzenianie się oddziałów brytyjskich banków, głównie do głównych portów kolonii, w celu wsparcia eksportu do i importu z Wielkiej Brytanii oraz ustanowienie zarządów walutowych we wschodniej i zachodniej Afryce, Malezji i Indiach Zachodnich. Wolny handel i leseferyzm chronione przez Pax Britannica i nadal inspirowane przez Adama Smitha, rządziły handlem międzynarodowym, z którego większość była prowadzona w funtach szterlingach. Wewnętrzny, rodzimy rozwój w koloniach był ubocznym produktem handlu zagranicznego. W małych koloniach, takich jak Singapur i Hongkong, gdzie handel zagraniczny przewyższał krajowy, handel międzynarodowy był silnym bodźcem dla wzrostu krajowego. W dużych krajach, takich jak Indie i Nigeria, handel zagraniczny był zbyt mały i zbyt zniekształcający, aby mieć duży wpływ na rodzimy rozwój gospodarczy w rozległych wnętrzach, gdzie mieszkała większość ludności. Waluta i bankowość ekspatriantów w przypadku tak dużych krajów wydawały się w najlepszym razie nieistotne, a w najgorszym odwracały finanse od projektów wewnętrznych. Takie skargi miały skromne rozmiary w tym pierwszym etapie, który trwał od około 1880 do 1931 roku. Drugi etap rozpoczął się od pojawienia się „obszaru szterlinga”, gdy Wielka Brytania odeszła od standardu złota w 1931 roku, po czym nastąpiło zakończenie wolnego handlu i odpowiedni wzrost preferencji imperialnych od 1932 roku. Ten drugi etap przyniósł również znaczny wzrost aktywów szterlingowych przypisanych koloniom i dominium w trakcie i przez kilka lat po drugiej wojnie światowej. Tradycyjny schemat zadłużenia między Wielką Brytanią a Wspólnotą Narodów uległ odwróceniu, podczas gdy redukcja wartości dolara sald funta szterlinga poprzez jednostronną decyzję o dewaluacji funta szterlinga w 1949 r. wymusiła tempo zmian w kierunku niezależności finansowej i politycznej w pozostałych koloniach, zgodnie z wcześniejszymi przykładami Indii i Pakistanu z 1947 r. Zupełnie niezależnie od jakiegokolwiek bezpośredniego wpływu, pozytywnego lub negatywnego, jaki czynniki finansowe miały na wzrost gospodarczy, stało się jasne, że odegrały one kluczową rolę w tempie niezależności politycznej, która z pewnością miała usunąć kajdany „imperialnego wyzysku” z rodzimej przedsiębiorczości. Trzeci etap, od około 1951 do 1973 r., przyniósł ze sobą niezależność polityczną, rodzime banki centralne i widoczną zdolność do decydowania o własnej polityce pieniężnej jako części scentralizowanego procesu planowania. Co znamienne, zmiany te zbiegły się z apogeum wiary w potężną mieszankę idei keynesowskich i rostowskich. Nowe rządy z radością powitały te aktualne bliźniacze koncepcje w gospodarce politycznej, które tak wiele obiecywały ambitnym planom średnioterminowym entuzjastycznie produkowanym przez i dla byłych krajów kolonialnych. Niektóre szczęśliwe, nowo uprzemysłowione kraje (NIC) osiągnęły nawet własne „cuda” gospodarcze. Jednak na początku lat 70. większość krajów LDC zaczęła zdawać sobie sprawę, że ani niepodległość, ani planowanie nie są gwarantami wzrostu, podczas gdy wszelka pozostała euforia została nagle zakończona (oprócz oczywiście samych krajów produkujących ropę naftową) wraz z czterokrotnym wzrostem cen ropy naftowej w październiku 1973 r. Czwarty i ostatni etap po 1973 r. przyniósł stopniowy powrót do realizmu ekonomicznego dla większości krajów z większym naciskiem na wolny rynek, co nadało instytucjom finansowym wyższy profil niż na poprzednim etapie. Wraz z wyparowywaniem zaufania do planowania centralnego i idei keynesowsko-rostowskich, wzrosła akceptacja w teorii i praktyce koncepcji profesora R. I. McKinnona dotyczących znaczenia „pogłębiania

finansowego”. Wiązało się to w szczególności z usunięciem kontroli nad odsetkami w celu stymulacji oszczędności i wyegzekwowania dyscypliny rynkowej od pożyczkodawców i pożyczkobiorców. Jednak w kilku krajach niepodległość oznaczała ruch w przeciwnym kierunku, umożliwiając jeszcze większą kontrolę i uniemożliwiając większość zwyczajowych form płatności odsetek. Te eksperymenty w bankowości islamskiej były wyjątkami od bardziej ogólnej reguły ogólnoświatowego ruchu w kierunku większej wolności finansowej i handlowej, obejmującej od końca lat 80. nawet większość byłych krajów komunistycznych (Elzubeir 1984). Wolniejsze rynki towarów i pieniędzy są postrzegane jako niezbędne składniki wzrostu. Tak więc pod koniec stulecia, podobnie jak na jego początku, dominują idee Adama Smitha, a nie Karla Marksa. To właśnie w tym ostatnim okresie nadmierne zadłużanie, stymulowane podczas euforycznego trzeciego etapu, nieuchronnie dojrzało do paraliżującego ciężaru długu Trzeciego Świata – problemu, który ze względu na jego szczególne znaczenie zostanie zbadany jako osobny temat w dalszej części tego rozdziału. W międzyczasie, niektóre konkretne przykłady problemów związanych z rozwojem instytucji finansowych i polityk w niektórych byłych koloniach zostaną przeanalizowane w ramach schematu ogólnych etapów już zarysowanych, koncentrując się najpierw na historii monetarnej kolonialnej Afryki.

### **Etap 1: Laissez-faire i system zarządu walutą, ok. 1880–1931**

W niezwykle krótkim czasie znaczna część Afryki przeszła przez cały okres rozwoju monetarnego od znacznego polegania na pierwotnych pieniądzach do ustanowienia wyrafinowanych rodzimych banków i innych instytucji finansowych, wykorzystując walutę i systemy bankowe emigrantów jako niezbędny pomost między tymi dwoma skrajnościami. Handel podążał za flagą, a bankowość podążała za handlem. Popyt poprzedzał zatem podaż, z ważnym wnioskiem, że zyski bankowe były bardziej prawdopodobne niż wtedy, gdy na późniejszych etapach sztucznie wymyślone otwieranie oddziałów w miejscach, w których rzeczywisty popyt znacznie odstawał od przewidywanego, „potencjalny” popyt przyniosło tak duże straty, że doprowadziło do upadku nadmierne rozgałęzionych banków. W każdym razie, pierwotne formy pieniądza, takie jak porcelanki i manille, były nadal szeroko stosowane w częściach Afryki Zachodniej aż do lat 60. XX wieku; podczas gdy zapisy United Africa Co. pokazują, że nadal uważała za istotne handlowanie manillami (importowanymi od producentów w Birmingham) przez kilka lat po II wojnie światowej. W związku z tym warto zauważyć, że oba te główne rodzaje pierwotnych pieniędzy były importowane; dlatego wzrost podaży pieniądza krajowego zależał niemal wyłącznie od osiągnięcia nadwyżek eksportowych – cechy poprzedzającej pojawienie się banków zagranicznych. Fakt, że takie pieniądze można było uzyskać tylko zewnątrz, pomógł utrzymać ich wartość, a zatem ich atrakcyjność. Handel zagraniczny był i pozostał kluczem do rozwoju pieniądza. Pierwsze podstawowe operacje bankowe były przeprowadzane przez firmy handlowe, takie jak Royal Niger Co. (zarejestrowana w Londynie w 1886 r.), John Holt & Co., United Africa Co., Elder Dempster & Co. i tak dalej. Właściwa bankowość pojawiła się w Afryce Zachodniej późno, ale w latach 90. XIX wieku pomocnicze działania finansowe firm handlowych stały się na tyle duże, że uzasadniały wydzielenie takich operacji dla w pełni rozwiniętych banków. Handel importowo-eksportowy między Afryką Zachodnią a Wielką Brytanią, który pozostawał raczej w stagnacji przez pięćdziesiąt lat od 1840 do 1890 roku, zaczął przyspieszać ze średniej rocznej wartości 2,7 miliona funtów w pięcioletnim okresie 1886–1890 do 6,3 miliona funtów w latach 1896–1900 i do 16,3 miliona funtów w latach 1906–1910. Mając na uwadze stosunkowo stabilne ceny w tym okresie, był to sześciokrotny wzrost w ujęciu realnym w ciągu zaledwie dwudziestu lat, stanowiący trampolinę do rozwoju finansowego (Fry 1976). Dyrektor naczelny i największy udziałowiec Elder Dempster, Alfred Jones, miał właśnie rozpocząć tworzenie banku w Lagos, gdy dowiedział się o decyzji dyrektorów African Banking Corporation z siedzibą w Kapsztadzie o otwarciu oddziału w Afryce Zachodniej. Dlatego też, gdy w 1892 roku otwarto ten pierwszy zachodnioafrykański bank, działał on z biura Starszego Dempstera w Lagos, a jego pierwszym menedżerem był agent Starszego Dempstera, George Neville. Pan Jones od samego początku uważał

go za swój własny bank i wkrótce przekonał African Banking Corporation do skoncentrowania swojej działalności w południowej Afryce, podczas gdy on i pan Neville przejęli inicjatywę w tworzeniu Bank of British West Africa, który rozpoczął działalność w tym samym biurze w Lagos w marcu 1894 r. Otworzył oddział w Akrze na Złotym Wybrzeżu w 1896 r. i w Freetown w Sierra Leone w 1898 r. Konkurencyjna instytucja, Anglo-African Bank, sponsorowana przez Royal Niger Co., została założona w Calabar w 1899 r., wkraczając w interesy BBWA, przy czym szczególnie skorzystali na tej zacieklej konkurencji handlowcy zagraniczni, przynajmniej do czasu, gdy konkurent – który od 1905 r. nazywał się Bank of Nigeria – został wchłonięty przez BBWA w 1912 r. Chociaż zdecydowaną większość klientów banku stanowili handlowcy zagraniczni, agenci rządowi i wojsko i nie obejmowało to bezpośrednio wielu Afrykańczyków Zachodnich, istnieje pewne uzasadnienie dla przedstawionego poglądu w Raporcie Rządu Lagos z 1896 r., w którym stwierdzono, że BBWA „przyniosło korzyści Kolonii na wiele sposobów i zaspokajało potrzebę, która była mocno odczuwalna w przeszłości” (Fry 1976). Jednym z wielkich dobrodziejstw, w którym banki udzieliły pomocy, było wprowadzenie i rozwój przemysłu kakaowego w celu uzupełnienia wcześniejszego nadmiernego uzależnienia od oleju palmowego. Eksport kakao rozpoczął się w 1891 r. od zaledwie 80 funtów, ale szybko wzrósł do 10 000 ton w 1906 r. i do 50 000 ton w 1913 r. Finansowanie na pokrycie siedmiu lat od zasadzenia do zbioru było częściowo dostarczane przez banki. Podobne wysiłki z kauczukiem spełzły na niczym. Banki nie były niezmiernie nadmiernie ostrożne i krótkowzroczne. Sześciokrotny wzrost handlu zagranicznego był więcej niż równoważny ze spektakularnym wzrostem importu rodzaju pieniędzy zdecydowanie preferowanych przez rodzimych handlarzy, a mianowicie gotówki, głównie w formie srebrnych monet. Ta miłość do srebra była również zgodna z długoletnią polityką brytyjskiego rządu, ponieważ już w 1825 r. jasno stwierdzono w rozporządzeniu Rady, że „zarówno ze względów politycznych, jak i celowości... pożądane było wprowadzenie brytyjskich srebrnych monet do obiegu w koloniach” (Greaves 1953). Odtąd, zgodnie z History of Currency in the British Colonies autorstwa Lorda Chalmersa, „szyling miał krążyć wszędzie tam, gdzie słyhać było brytyjski bęben” (Chalmers 1893). Musiało to być ogłuszające w Afryce Zachodniej na przełomie wieków. Roczna ilość srebra emitowanego dla Afryki Zachodniej wzrosła ze średniej 24 426 funtów w ciągu pięciu lat do 1890 r. do 847 850 funtów w 1911 r., co stanowiło stawkę, która „faktycznie przekroczyła ilość emitowaną do użytku w Wielkiej Brytanii” (Fry 1976). Handel wzrósł sześciokrotnie: gotówka potrzebna do jego obsługi wzrosła ponad trzydziestokrotnie. Ponadto, gdy banki kolonialne zwróciły depozyty srebrnych monet do Wielkiej Brytanii, były one w praktyce akceptowane po cenie nominalnej nawet przy dużych kwotach i były praktycznie wymienne na złoto. Tak więc, podczas gdy srebro było tylko ograniczonym prawnym środkiem płatniczym w Wielkiej Brytanii, nie było to ściśle prawdą w przypadku zasobów srebra banków kolonialnych. Gdy zasoby kolonialne były niskie, nie stanowiło to problemu, ale w 1911 r. sprawa stała się tak poważna, że rząd powołał oficjalną komisję w celu przeprowadzenia dokładnego zbadania kolonialnego systemu monetarnego. Raport Komisji Emmotta został wydany w czerwcu 1912 r., a na podstawie jego zaleceń System Zarządu Walutowego został ustanowiony etapami w koloniach – aż do uzyskania przez nie niepodległości politycznej. Stało się to około pięćdziesiąt lat później w przypadku kolonii Afryki Zachodniej Złotego Wybrzeża, czyli Ghany i Nigerii. Dwoma zasadniczymi cechami systemu Currency Board było, po pierwsze, to, że brytyjski rząd formalnie przyjął odpowiedzialność za emisję odpowiedniej waluty w każdym z szeregu geograficznie przyległych regionów kolonialnego imperium; a po drugie, rząd Wielkiej Brytanii gwarantował, że wartości tych walut były dokładnie takie same jak funta szterlinga. Dr Ida Greaves ujęła to jasno w następujący sposób: „podczas gdy władze walutowe w różnych koloniach wydały rodzaje i nominały wymagane przez lokalne zwyczaje, każda waluta kolonialna jest w rzeczywistości funtem szterlingiem w innym miejscu niż Zjednoczone Królestwo” (1953). Pod pewnymi względami istniało zatem logiczne podobieństwo w zasadzie do późniejszego rozwoju eurodolara, ponieważ oba były walutami wymiennymi utrzymywanymi poza krajem ojczystym, chociaż w przypadku kolonii wszystkie decyzje

dotyczące wymienialności pozostawały w Londynie. Właściwie, ponieważ to właśnie ten region najbardziej obciążył monety funtowe, to właśnie West African Currency Board (WACB) został utworzony jako pierwszy, w pośpiechu w 1912 r., obejmując Nigerię, Złote Wybrzeże, Gambię, Togoland i Kamerun Brytyjski. Stał się prototypem dla wszystkich innych utworzonych później, takich jak dla Afryki Wschodniej w 1919 r., dla Afryki Środkowej dekadę później i dla ostatniego, który został utworzony, krótkotrwałego Malayan Currency Board, w 1938 r. Podobne, ale mniej formalne systemy rządziły na Fidżi, Gibraltarze, Malcie i w Indiach Zachodnich, w których to ostatnich obszarach banki kanadyjskie i niektóre banki amerykańskie silnie konkurowały z bankami brytyjskimi. Operacje systemu Currency Board trwały najdłużej i były najwyraźniej widoczne w Afryce, ponieważ tam, bardziej niż gdzie indziej, preferencje dla srebrnych monet były najsilniejsze, zmuszając banki do utrzymywania znacznie wyższych (i droższych) wskaźników gotówki do depozytów niż w innych obszarach kolonialnych. Od 1917 r., aby uzupełnić własne monety (produkowane przez Royal Mint w Londynie), WACB emitował własne banknoty. Jednak, podobnie jak lokalne czeki bankowe, były używane głównie przez handlowców i agentów rządowych. W tym samym roku Colonial Bank, który został utworzony w 1836 r. w Londynie, otworzył swój pierwszy oddział w Afryce Zachodniej: został wchłonięty przez Barclays Dominion, Colonial and Overseas w 1925 r. Do obciążenia nadmiernym poleganiem na srebrnych monetach przyczyniła się niechęć mieszkańców Afryki Zachodniej do używania złota w celach monetarnych. Złote monety szybko zniknęły, by pojawić się ponownie jako ozdoby. Miłość do srebrnych monet nałożyła zatem ogromny i kosztowny ciężar fizyczny na banki i handlowców. Nawet jeszcze w 1949 r. United Africa Co. narzekała na wysokie koszty, pogorszone przez zły stan dróg, przewożenia srebra wartego kilka milionów funtów w celu zapłaty za zakup oleju palmowego, kakao i innych „upraw towarowych”, mając na uwadze, że trzytonowa ciężarówka mogła przewieźć tylko 10 000 funtów w srebrnych monetach (Statistical and Economic Review, marzec 1949 r.). Gdy weźmiemy pod uwagę takie przyziemne kwestie praktyczne, to monopol udzielony BBWA od 1894 do 1912 r. na wyłącznego importera srebra, a od 1912 do 1962 r. na wyłącznego agenta WACB, choć niewątpliwie prestiżowy przywilej, nie był pustym czekiem, jak mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka. Opłata agencyjna, ustalona na 4000 funtów rocznie w 1927 r., pozostała śmiesznie niska, biorąc pod uwagę inflację i ogromny wzrost obiegu waluty zarządu, który w szczytowym momencie w 1956 r. wzrósł do 125 milionów funtów (Loynes 1974). Każdy znaczny kredyt należny bankom, firmom, departamentom rządowym lub agencjom, który był nadwyżką w stosunku do ich bezpośrednich potrzeb lokalnych, był przenoszony w celu zdeponowania na londyńskim rynku pieniężnym, ponieważ nie było lokalnych dróg bezpiecznego zarabiania zwrotu z płynnych funduszy. Rynek pieniężny w Londynie był zatem pośrednikiem dla banków i przedsiębiorstw kolonialnych, tak jak był dla takich instytucji w Wielkiej Brytanii. Zarządy walutowe i same rządy kolonialne były prawnie zobowiązane do inwestowania w akcje rządów Wielkiej Brytanii i innych rządów Wspólnoty Narodów. Odpowiednikiem był przywilej statusu powiernika przyznany przez Colonial Stock Act z 1900 r. (i jego poprawki) na emisje londyńskie wyemitowane przez lub dla kolonii i dominiów. To znacznie zwiększyło wartość i zbywalność emisji kolonialnych. W 1929 r. w Londynie utworzono Joint Colonial Fund, aby połączyć nadwyżki z różnych źródeł kolonialnych, tak aby uzyskać lepsze zwroty niż te, które można było uzyskać z mniejszych, oddzielnych sum. Krótkoterminowe fundusze z kolonii były inwestowane w Londynie w sposób zyskowny i bezpieczny w łatwo realizowanych formach, podczas gdy Londyn zapewniał długoterminowe fundusze na inwestycje kapitałowe w koloniach i dominiach. Ogólnie rzecz biorąc, system działał dobrze. Jeśli kolonie miałyby skorzystać z całkowicie wymienialnej waluty, takiej, jaką wydawały się preferować, a także cieszyć się niektórymi korzyściami oferowanymi przez nowoczesne, żywotne i niezawodne banki, to połączenie systemu Currency Board z bankowością expatriantów było uzasadnione wynikami. Jednak ta symbiotyczna sytuacja zaczęła się zmieniać od lat 30. XX wieku.

## **Etap 2: Obszar funta szterlinga i salda funta szterlinga, 1931–1951**

Wolny handel i leseferyzm zostały w dużej mierze zdyskredytowane, a zatem odrzucone, gdy międzynarodowy standard złota rozpadł się w latach 30. XX wieku. Niemniej jednak handel zagraniczny i płatności nadal wywierały swoją zwyczajową siłę jako kluczowe czynniki w kolonialnym rozwoju monetarnym w czasie, gdy świat podzielił się na dwa główne bloki monetarne, obszar funta szterlinga i obszar dolara. Zarządzany handel i zarządzane finanse były dwiema stronami tej samej monety. Kontrola handlu i finansów wzrosła w latach 30. XX wieku, wzrosła bardzo naturalnie do zenitu podczas II wojny światowej, ale następnie utrzymywała się na dość wysokim poziomie w obszarze funta szterlinga przez zaskakująco długi okres. Obszar funta szterlinga obejmował wszystkie te kraje, między którymi płatności były dokonywane głównie lub wyłącznie w funtach szterlingach, które w związku z tym utrzymywały swoje rezerwy w funtach szterlingach i które uznały za wygodne lub konieczne poleganie na usługach finansowych City of London, które od dawna było (i nadal pozostaje) największym rynkiem walutowym na świecie. W czasach rosnących ograniczeń w handlu międzynarodowym i płatnościach, obszar funta szterlinga pozostał największym obszarem na świecie, w którym można było swobodnie dokonywać płatności w walucie, która w latach 30. XX wieku nadal była najpowszechniej akceptowaną walutą. Jak mawiał Sayers, „funt szterling był zawsze użyteczny i zawsze dostępny” (1953). Ponieważ handel członków obszaru funta szterlinga odbywał się głównie między sobą, a zwłaszcza z Wielką Brytanią, wynikało z tego, że gdy funt szterling przestał być walutą złota we wrześniu 1931 r., zmuszając tym samym kraje do podjęcia decyzji, wszystkie niezależne dominia (oprócz Kanady, która została przyłączona do Stanów Zjednoczonych) postanowiły trzymać się funta szterlinga, podobnie jak szereg krajów spoza Wspólnoty Narodów, takich jak Portugalia, kraje skandynawskie, Egipt, Irak, Jordania, Argentyna, a przez pewien czas nawet Japonia. Kolonie nie miały wyboru w tej sprawie, ale nawet gdyby miały, ich istniejące powiązania handlowe i finansowe sprawiałyby, że jakikolwiek inny kurs byłby niezwykle mało prawdopodobny. Wszyscy członkowie utrzymywali swoje waluty na stałym poziomie funta szterlinga i utrzymywali swoje rezerwy walutowe w całości lub prawie w całości w formie sald funtowych w Londynie. Ogromny kryzys lat 30. – który był podstawową przyczyną rozpadu standardu złota – był w rzeczywistości znacznie mniej dotkliwy w Wielkiej Brytanii niż w USA. Tak więc, jak wskazał amerykański autorytet w dziedzinie funta szterlinga, dochód narodowy USA spadł o nie mniej niż 50 procent od 1929 do 1932 roku, w porównaniu ze spadkiem o 15 procent w Wielkiej Brytanii. Ponadto inicjatywa Wielkiej Brytanii w zakresie wzmocnienia preferencji Wspólnoty Narodów poprzez Porozumienie Ottawskie z 1932 roku zapewniła bardziej stabilną podstawę dla ustaleń handlowych, niż można było uzyskać gdzie indziej w tamtym czasie. „Większa stabilność brytyjskiego importu niż innych głównych krajów przemysłowych, a w szczególności USA” była „znaczącą atrakcją członkostwa w obszarze funta szterlinga” (Bell 1956). Na mocy rozporządzenia Rady z 3 września 1939 r. system kontroli obszaru funta szterlinga został zaostrzony tak, aby w efekcie stał się narzędziem wojny. Chociaż większość bieżących płatności w obrębie obszaru pozostała bezpłatna, wprowadzono kontrolę kapitału, podczas gdy wszystkie płatności poza obszarem funta szterlinga były ściśle kontrolowane. Wszystkie dolary i inne wpływy w „twardej” walucie zostały scentralizowane w londyńskim „dollar pool”, a wypłaty wymagały upoważnienia Skarbu Państwa wykonywanego przez jego agenta, Bank Anglii. Potrzebę takiego łączenia można ocenić po fakcie, że w najniższym punkcie, w kwietniu 1941 r., rezerwy złota i dolara Wielkiej Brytanii spadły do zaledwie 3 milionów funtów. Podczas gdy wojna drastycznie ograniczyła dochody eksportowe Wielkiej Brytanii, dochody z pozostałej części obszaru funta szterlinga (RSA) wzrosły ogromnie. Oprócz normalnych wydatków Wielkiej Brytanii na żywność i surowce z RSA, nastąpiły ogromne nowe bieżące wydatki na dostawy wszelkiego rodzaju dla sił zbrojnych wraz z awaryjnymi wydatkami kapitałowymi na porty, drogi, koleje, lotniska, koszary itd. na całym świecie, głównie w strefie funta szterlinga. Ponieważ brytyjskie moce produkcyjne były zarezerwowane na cele wojenne, podobnie jak moce przeładunkowe, napompowane dochody RSA nie mogły być wydane na zwyczajowy brytyjski eksport wyrobów gotowych. W rezultacie „nieodwzajemnione” dochody z

eksportu RSA były coraz bardziej gromadzone w Londynie jako „saldo funta szterlinga”. Wzrosły one do takiego stopnia, że nie tylko spłacono znaczną część poprzedniego zadłużenia RSA wobec Wielkiej Brytanii, ale także spowodowały, że RSA stała się znaczącym wierzycielem krótkoterminowym, a z czasem również w średnim okresie. Londyńskie saldo funta szterlinga, głównie w formie bonów skarbowych i innych krótkoterminowych instrumentów, wzrosło o prawie 3 miliardy funtów między 1938 a 1945 rokiem, pod koniec którego roku wynosiło 3547 milionów funtów. Pomimo pewnych znaczących zmian w składzie, utrzymywało się na tym samym poziomie przez następne dwadzieścia lat. Ta fundamentalna zmiana w pozycji Wielkiej Brytanii, z dużego wierzyciela w dużego dłużnika – i to wobec biedniejszych krajów – miała ważne konsekwencje dla niej i dla Wspólnoty Narodów. Długi mogły oczywiście, podobnie jak długi wielu innych narodów w podobnych okolicznościach, zostać odrzucone, anulowane lub przynajmniej umorzone. Stanowiły część ogromnego wysiłku wojennego Wielkiej Brytanii w imieniu RSA, jak i dla niej samej. Ale nie było to brytyjskie podejście do długów, jak jasno stwierdził Kanclerz Skarbu, Sir Stafford Cripps, w Parlamencie (Hansard, 19 listopada 1949). Osiągnięto porozumienia, aby zapobiec zbyt szybkiemu zmniejszaniu się sald, a w szczególności, aby zapobiec drenażowi puli dolarów, pomimo silnych pragnień RSA, aby kupować amerykańskie dobra kapitałowe w celu przyspieszenia własnego rozwoju gospodarczego. Chociaż salda funta szterlinga nie zostały spisane, ich wartość została nadszarpnięta przez inflację, być może nieświadomie, a także przez celową i nieuniknioną, nagłą decyzję brytyjskiego rządu o dewaluacji funta szterlinga o około 30 procent w stosunku do dolara we wrześniu 1949 r. Kolonie nie mogły mieć nic do powiedzenia w tej sprawie, podczas gdy „w prawie każdym kraju o niezależnej pod względem monetarnym strefie funta szterlinga istniały dowody niezadowolenia z wpływu dewaluacji funta szterlinga na pozycję członków zamorskich” (Bell 1956). Ponadto polityka taniego pieniądza Wielkiej Brytanii w latach 1932–1951 oznaczała, że odsetki od sald funta szterlinga, które wcześniej były bardzo atrakcyjną cechą przyciągania funduszy RSA do Londynu, stały się tak niskie, że silny bodziec został przekazany na rozwój rynków pieniężnych w dominium w celu uzupełnienia skuteczności ich nowych banków centralnych. Te same postawy i naciski miały doprowadzić dekadę lub dwie później do podobnych, choć słabszych, wyników w koloniach. Podczas gdy dominium udało się zredukować zablokowane salda londyńskie do 1951 r., kolonie rosły z roku na rok, osiągając ponad 1000 milionów funtów. Podczas debaty parlamentarnej w listopadzie 1951 r. Sekretarz Stanu ds. Kolonii mówił o „alarmującym wzroście sald szterlingów Kolonii”, dodając, że „system rozwoju kolonialnego, który pozostawia Kolonom finansowanie Kraju Macierzystego w wysokości 1000 milionów funtów, nie może trwać bez kontroli” (Greaves 1953). Znany ekspert ds. rozwoju, profesor W. A. Lewis, opublikował swoją opinię w *Financial Times* z 18 stycznia 1952 r., że „Wielka Brytania mówi o rozwoju kolonialnym, ale wręcz przeciwnie, to chłopi z Afryki i Malezji inwestują kapitał w Wielką Brytanię. Po raz pierwszy od czasu wprowadzenia wolnego handlu w połowie XIX wieku brytyjski system kolonialny stał się głównym środkiem eksploatacji gospodarczej”. Podobnie *The Economist* z 21 kwietnia 1951 r. po zwróceniu uwagi na fakt, że „wiele z największych akumulatorów [bilansów funta szterlinga] to terytoria kolonialne, których polityka jest ustalana w Londynie” kontynuował: „Pęd dawnych nawyków nadal umożliwi utrzymanie państwa opiekuńczego i rozpieszczanej gospodarki Wielkiej Brytanii kosztem innych, a w wielu przypadkach biedniejszych krajów”. Tak więc początek lat 50. XX wieku był punktem zwrotnym, ponieważ powszechnie uznano, że nie można już dłużej pozostawiać rozwoju gospodarczego kolonii jako produktu ubocznego bankowości ekspatriantów, ani że polityka pieniężna kolonii nie może być jednolicie i jednostronnie ustalana przez Skarb Państwa i Bank Anglii, gdzie interesy gospodarcze Wielkiej Brytanii byłyby najprawdopodobniej i najbardziej naturalnie dominującym czynnikiem. Komplementarność gospodarcza i finansowa przedwojennej Wspólnoty Narodów uległa drastycznej zmianie na skutek wojny, która przyspieszyła polityczne, ekonomiczne i finansowe dążenia do niepodległości.



### **Etap 3: Niezależność, euforia planistyczna i mania bankowa, 1951–1973**

Podsumowując wyniki międzynarodowej konferencji na temat krajowego planowania gospodarczego zwołanej przez amerykańskie Narodowe Biuro Badań Ekonomicznych, która odbyła się w Princeton w 1964 r., profesor Millikan przypomniał, że od początku lat 50. „idea planowania gospodarczego zaczęła zyskiwać szeroką popularność (w krajach najstąbiej rozwiniętych) jako konieczny i czasami wystarczający warunek wzrostu gospodarczego” i że nowi przywódcy byłych kolonii, którzy właśnie uzyskali niepodległość polityczną, „naturalnie zwrócili się ku planowaniu gospodarczemu jako narzędziu”, ponieważ „powstające teorie rozwoju gospodarczego, tworzone przez ekonomistów, sugerowały, że tylko poprzez świadomą i zdecydowaną politykę rządową kraje te mogą wydostać się z pułapki niskich dochodów, w której się znalazły” (Millikan 1967. Te teorie były mieszanką keynesowskich koncepcji makroekonomii i rachunkowości dochodu narodowego (uzupełnionych o macierze przepływów międzygałęziowych Tinbergena, gdzie optymistycznie uważano, że dane są odpowiednie) oraz teorii etapów rozwoju gospodarczego profesora W. W. Rostowa, która zdawała się obiecywać, że przy odpowiednich i właściwie opracowanych programach inwestycyjnych kraje najstąbiej rozwinięte mogłyby „rozpocząć samowystarczalny wzrost”. W latach 1952–1973 prawie wszystkie brytyjskie terytoria kolonialne uzyskały niepodległość polityczną, idąc za przykładem Indii i Pakistanu w 1947 r. Ustanowienie i pielęgnowanie własnych centralnych i komercyjnych systemów bankowych, a następnie własnych rynków pieniężnych i kapitałowych, były postrzegane jako istotne części tego zaplanowanego procesu rozwoju gospodarczego. Nigeria stanowi jeden z najlepszych przykładów tego procesu, po pierwsze dlatego, że była największa, a po drugie, co ważniejsze, ponieważ w żadnej innej kolonii autorzy tubylczy nie publikowali swoich własnych spostrzeżeń częściej niż w przypadku Nigerii, np. najbardziej autorytatywnym, jasnym, kontrowersyjnym i płodnym z nich jest profesor G. O. Nwankwo, którego osobiste doświadczenie obejmowało spektrum monetarne od używania muszli porcelanowych jako chłopiec do zostania dyrektorem wykonawczym Centralnego Banku Nigerii i prezesem jednego z największych banków komercyjnych. Główne cechy, które należy zbadać przy ocenie niezwykłego rozwoju nigeryjskiej bankowości i finansów od około 1951 do 1973 roku, obejmują, po pierwsze, walkę o uzyskanie banku centralnego; po drugie, skuteczność indygenizacji bankowości ekspatriantów; i po trzecie, przyczyny i konsekwencje „rozkwit i upadku” w rodzimej bankowości komercyjnej. Jeśli chodzi o bankowość centralną w krajach najstąbiej rozwiniętych, w tym czasie pojawiły się dwie teorie silnie sporne: konserwatywny, tradycyjny pogląd, który można nazwać teorią „kamienia węgielnego”, w przeciwieństwie do nowszej, postępowej teorii „kamienia węgielnego”. Teoria kamienia węgielnego utrzymywała, że utworzenie banku centralnego powinno zostać podjęte dopiero po tym, jak system finansowy banków i rynków pieniężnych został już w znacznym stopniu zbudowany. Dwie główne bronie banku centralnego, stopa procentowa i operacje na otwartym rynku, byłyby bezużyteczne w nierozwiniętych systemach finansowych, pozostawiając bankiera centralnego i jego personel bez niczego do roboty poza kręceniem kciukami. W takich okolicznościach bank centralny byłby białym słoniem, ostentacyjnym, kosztownym, niepotrzebnym, pustym symbolem. Co gorsza, aby uzyskać rodzimy personel, musiałby skierować się do siebie i znaleźć sztuczną pracę dla tego rodzaju wykwalifikowanej siły roboczej, której było szczególnie mało w krajach najstąbiej rozwiniętych. Te rzadkie, wykwalifikowane zasoby byłyby o wiele bardziej produktywne w budowaniu systemu bankowego na trudnych obszarach wiejskich, zamiast być rozpieszczane w stolicy. Przeciwna teoria kamienia węgielnego (lub kamienia węgielnego) widziała jako pilną potrzebę pozytywną rolę banku centralnego jako katalizatora rozwoju, szkolenia innych bankierów, ustanawiania niezależnej polityki pieniężnej bardziej odpowiedniej dla rodzimych potrzeb, pomagania rządowi w planowaniu gospodarczym itd., zamiast być po prostu lub głównie instrumentem stabilizacji gospodarczej. Te sprzeczne poglądy są znakomicie zilustrowane w siedmioletniej walce od 1952 do 1958 roku włącznie o utworzenie nigeryjskiego banku centralnego. Planowanie finansowe było tylko

luźno zintegrowane z serią planów makroekonomicznych pracowicie opracowywanych w Afryce Zachodniej w tym okresie. Pierwszym dla każdego kraju Afryki Zachodniej był „Dziesięcioletni plan rozwoju i dobrobytu” opracowany przez biuro kolonialne dla Nigerii w 1946 roku. Następnie, po uzyskaniu przez Nigerię niepodległości w 1960 roku, następowały kolejne pięcio- i sześcioletnie plany, uparcie opracowywane pomimo ogromnych zakłóceń, negatywnych lub pozytywnych, takich jak wojna domowa (1967–1970) i kryzys naftowy z 1973 roku. Wśród najważniejszych z mnóstwa badań nad warunkami pieniężnymi i bankowymi w Afryce Zachodniej znalazły się: Raport Patona (1948), Raporty Trevora i Fishera (oba z 1952), Raport Banku Światowego (1954), Raport Loynesa (1957) i Raport Cokera (1962). Pierwszy z nich dotyczy głównie bankowości komercyjnej, więc zostanie odnotowany później. Główne zalecenie Raportu Trevora na temat „Warunków bankowych na Gold Coast i kwestii utworzenia banku narodowego” zostało natychmiast wdrożone, gdy utworzono Bank of the Gold Coast, pierwszy rodzimy bank w tym kraju. W 1957 roku, gdy kraj uzyskał niepodległość, bank podzielono na dwa, przy czym Bank of Ghana stał się bankiem emisyjnym i ostatecznie przejął wszystkie obowiązki banku centralnego, podczas gdy druga połowa, znana obecnie jako Ghana Commercial Bank, nadal w 100% należąca do rządu, kontynuowała swoje funkcje komercyjne. W ten sposób przewyżczono powszechny strach wyrażony przez dr Kwame Nkrumah'a w jego autobiografii: „Nasza niezależność polityczna będzie bezwartościowa, jeśli nie wykorzystamy jej do uzyskania samorządności gospodarczej i finansowej” (1961). W Nigerii na osiągnięcie niezależności finansowej trzeba było czekać nieco dłużej. W 1952 r. pan J. L. Fisher, doradca Banku Anglii, został poproszony o przedstawienie raportu na temat „pożądanego i praktycznego wykonania utworzenia banku centralnego w Nigerii w celu promowania rozwoju gospodarczego kraju”. Wkrótce boleśnie dał do zrozumienia, że uważa cały pomysł za niepożądany, niepraktyczny i w każdym razie przedwczesny. „W swoim ortodoksyjnym podejściu do problemów monetarnych Fisher argumentował, że lepiej jest budować strukturę finansową od podstaw w górę, niż od góry w dół” (Ajayi i Ojo 1981). „Wniosłem” — powiedział pan Fisher z brutalną szczerością — „że niewskazane byłoby rozważanie utworzenia banku centralnego w tej chwili... Ponadto trudno jest dostrzec, w jaki sposób bank centralny mógłby funkcjonować jako instrument promujący rozwój gospodarczy, chociaż można by to rozważyć „we właściwym czasie” (Nwankwo 1980). Raport Banku Światowego z 1954 r. był raczej mniej negatywny i dawał pewną nadzieję, sugerując utworzenie Banku Państwowego Nigerii jako półmetka w kierunku bankowości centralnej. Ten kompromis został odrzucony i zamiast tego, gdy tylko Nigeria uzyskała autonomię w sprawach wewnętrznych w 1957 r., inny urzędnik Banku Anglii, pan J. B. Loynes, został poproszony o poradę, jak najlepiej założyć właściwy bank centralny. Jego „Raport o ustanowieniu nigeryjskiego banku centralnego i wprowadzeniu nigeryjskiej waluty” (1957) został szybko przyjęty, a Centralny Bank Nigerii rozpoczął działalność 1 lipca 1959 r. West African Currency Board przestał istnieć w 1962 r., gdy nowe banki centralne w Ghanie i Nigerii wypełniały swoje ekscytujące nowe role dostosowywania operacji banku centralnego do potrzeb rozwoju rdzennej ludności, aby w praktyce zademonstrować zwycięstwo, jakie teoria kamienia węgielnego odniosła nad swoim starym rywalem-kamieniem węgielnym. Banki zagraniczne w okresie po 1951 r. zaczęły uczestniczyć w rozwoju gospodarczym swoich krajów goszczących o wiele pełniej niż kiedykolwiek wcześniej, które mimo wszystko uważały ich działania za zdecydowanie za małe i zdecydowanie za późne. Nazwy zmieniono, aby odzwierciedlić dekolonizację, znacznie zwiększono liczbę oddziałów banków, a lokalne zarządy zostały utworzone z kilkoma rodzimymi dyrektorami. BBWA usunęła „Brytyjski” ze swojej nazwy w 1957 r., a w 1965 r. połączyła się ze Standard Bank (wcześniej dodanym „of South Africa”); przemianowany Barclays DCO podobnie zbagatelizował swój „kolonialny” tytuł; British and French Bank, utworzony w 1948 r., stał się United Bank for Africa w 1961 r. itd. Jednak bank dla emigrantów pod jakąkolwiek inną nazwą nadal był postrzegany jako obcy. Krytykowano powolny proces afrykanizacji personelu banków dla emigrantów, chociaż z powodu ogromnego wzrostu liczby rodzimych pracowników w okresie poprzedzającym uzyskanie niepodległości, wielu z tych banków zostało przejętych przez najlepszych

pracowników. Bank of (British) West Africa zwiększył łączną liczbę swoich oddziałów z trzydziestu w 1945 r. do pięćdziesięciu jeden w 1954 r. i do 118 w 1963 r. Przez wiele lat takimi oddziałami zarządzał w dużej mierze personel brytyjski; na przykład wielu szkockich bankierów po ukończeniu szkolenia zostało przyciągniętych do brytyjskich banków zagranicznych, ponieważ przeszkolono znacznie więcej osób, niż mogło znaleźć odpowiednich stanowisk w Wielkiej Brytanii (Gaskin 1965). Praca Instytutu Bankierów zasługuje na uwagę ze względu na jej kluczową rolę w przygotowaniu gruntu pod rodzimą kontrolę bankowości. Do 1970 r. liczba jego zagranicznych członków wzrosła do 13 000. Instytut w Lagos został założony w 1963 r., a do 1970 r., kiedy utworzono Nigeryjski Instytut Bankierów, sam oddział w Lagos mógł pochwalić się 5000 członków (Green 1979, 171). Banki zagraniczne (i firmy handlowe) również nieodzownie pomagały na wczesnych etapach rozwoju lokalnych rynków pieniężnych i kapitałowych. W ten sposób BBWA złożyła ofertę na pierwszą emisję bonów skarbowych dokonaną przez administrację Gold Coast w 1954 r.; w 1958 r. udzieliła nigeryjskiemu rządowi dziesięcioletniej pożyczki w wysokości 1 miliona dolarów w podziale z pożyczką Banku Światowego w wysokości 28 milionów dolarów na poprawę nigeryjskich kolei; w tym samym roku zapisała się na 50 000 funtów na pierwotny kapitał Development Corporation of Nigeria; w 1963 r. pożyczyła 1 milion funtów na budowę dróg w Ghanie i przez wiele lat pomagała finansować wczesny wzrost nigeryjskiego przemysłu naftowego. Jednak takie konkretne dowody zaangażowania ekspatriantów w rozwój wewnętrzny po prostu pobudziły dążenie do niezależności finansowej, szczególnie w odniesieniu do potrzeb ogromnej liczby małych rodzimych przedsiębiorców. Według badań przeprowadzonych dla Centralnego Banku Nigerii ponad 80 procent pożyczek udzielonych przez banki ekspatriantów w okresie 1963–1968 r. stało się wymagalne (przynajmniej nominalnie) w ciągu trzech miesięcy, a 95 procent w ciągu dwunastu miesięcy. W 1970 r. nieco ponad połowa ich pożyczek trafiła do przedsiębiorstw czysto ekspatriackich, a tylko jedna trzecia do pożyczkobiorców nigeryjskich, reszta do przedsiębiorstw o mieszanej własności (Nwankwo 1980). Chociaż całkowite pożyczki udzielane przez rodzime banki były bardzo małe w porównaniu z ekspatriantami, większość ich pożyczek była udzielana Nigeryjczykom (77 procent), podczas gdy 21 procent ich pożyczek było udzielanych na okresy powyżej dwunastu miesięcy. Od dawna istniała jakaś substancja stojąca za głośnymi argumentami na rzecz indygenizacji. Jednak zanim podejmiemy próbę oceny wyników finansowej indygenizacji, należy rzucić krótkie spojrzenie na wzrost i upadek rodzimej bankowości oraz na nowe rynki pieniężne i kapitałowe. Tylko trzy rodzime banki powstały w Nigerii przed 1945 r., z których jeden upadł w ciągu roku od założenia, inny walczył przez pięć lat, zanim upadł, pozostawiając tylko pierwotny, Narodowy Bank Nigerii utworzony w 1933 r., który przetrwał. W porównaniu z tym, co miało nastąpić, ten stosunek należy uznać za wielki sukces. Boom bankowości rodzimej rozpoczął się w 1945 r. i osiągnął prawdziwą manię w 1952 r. Rzeczywista liczba tak zwanych „banków” pozostaje kwestią sporną wśród władz, ponieważ rejestracja nie zawsze skutkowałą aktywną działalnością bankową; nie ma jednak wątpliwości co do siły boomu. W latach 1945–1948 zarejestrowano około 145 banków, a w ciągu kolejnych czterech lat podobną liczbę. Nie było żadnych przepisów bankowych, które mogłyby regulować tę powódź. Obawy dotyczące niebezpieczeństw takiego niekontrolowanego napływu, wraz z niekorzystną reklamą towarzyszącą stratom poniesionym przez deponentów Nigerian Penny Bank, który upadł zaledwie rok po założeniu w 1945 r., doprowadziły do powołania komisji śledczej w 1948 r. pod przewodnictwem pana G. D. Patona z Banku Anglii. Zalecenia zawarte w jego raporcie, po czteroletnim opóźnieniu, doprowadziły ostatecznie do uchwalenia pierwszego prawa w Nigerii regulującego tworzenie i działalność bankowości. Wszystkie banki miały uzyskać licencję. Wymagano minimalnych wymogów kapitałowych, wynoszących 25 000 naira dla banków rodzimych i 200 000 naira dla banków zagranicznych, a później podniesiono je, aby uwzględnić inflację. W międzyczasie, między 1945 a 1955 rokiem, kiedy nowe przepisy miały w pełni wejść w życie, banki grzybowe cieszyły się całkowitą swobodą działania i były zarządzane przez osoby z niewielkim lub żadnym doświadczeniem w bankowości. Euforia, niekompetencja, nepotyzm, korupcja i powszechne oszustwa (przywary

niezadkie na wczesnych etapach bankowości w Wielkiej Brytanii lub USA) sprawiły, że upadek na masową skalę był nieunikniony. Do 1955 roku wszystkie te rodzime banki, z wyjątkiem zaledwie trzech, upadły. Chociaż powojenne boomy i upadki miały miejsce gdzie indziej, przykład nigeryjski wyróżnia się jako klasyczny przypadek tego typu. W połowie lat 50. bankowy zalew stał się strużką. Społeczeństwo straciło zaufanie do rodzimych banków, chyba że, jak to miało miejsce później, były one sponsorowane lub posiadane przez jeden z dziewiętnastu rządów stanowych. Natychmiast po decyzji o utworzeniu banku centralnego komisja pod przewodnictwem profesora R. H. Barbacka została poproszona o przedstawienie rekomendacji dotyczących utworzenia giełdy papierów wartościowych. W rezultacie w 1960 r. utworzono giełdę papierów wartościowych w Lagos, która rozpoczęła działalność w następnym roku. Pierwszy ważny krok w kierunku ustanowienia rynku pieniężnego został również wykonany w tym czasie, gdy w kwietniu 1960 r. rząd dokonał pierwszej emisji bonów skarbowych. Rynek poszerzył się, gdy od 1968 r. Bank Centralny zaczął emitować certyfikaty skarbowe o terminach zapadalności jednego i dwóch lat. Jak widzieliśmy, banki zagraniczne mocno poparły te posunięcia, ale fakt, że większość ich działalności wciąż nie zaspokoila potrzeb małych i średnich rodzimych przedsiębiorstw, skłonił rząd Nigerii do podjęcia dalszych kroków w celu „kontroli strategicznych szczytów gospodarki”. W 1972 r., w ramach ogólnego programu indygenizacji, rząd przejął 40 procent kapitału Wielkiej Trójki banków zagranicznych (Barclays DCO, Standard i United), a zaledwie cztery lata później zwiększył swój udział, tym razem wszystkich banków zagranicznych wraz z innymi strategicznymi branżami zagranicznymi, do 60 procent. Efekt ekspansji handlu na giełdzie był dramatyczny. Całkowita roczna wartość transakcji na giełdzie w Lagos wzrosła z 1,5 miliarda naira w 1961 r. do 18 miliardów w 1971 r. Następnie wzrosła do ponad 92 miliardów w 1973 r. i do 180 miliardów naira w 1977 r. Pomimo sukcesów osiągniętych w tworzeniu i rozwijaniu odpowiednich instrumentów i polityk dla banku centralnego oraz dla rynku pieniężnego i kapitałowego, proces indygenizacji bankowości komercyjnej, który jest kluczowym elementem rozwoju, był daleki od osiągnięcia stopnia sukcesu przewidywanego przez jego protagonistów. Rzeczywiście, jeden z najbardziej wpływowych z nich, profesor Nwankwo, poświęcił rozdział swojej książki o nigeryjskim systemie finansowym temu, co otwarcie nazywa „niepowodzeniem indygenizacji nigeryjskiej bankowości komercyjnej”. Wśród jego wielu zaleceń dotyczących poprawy znalazło się przekonanie, że rząd „powinien zwiększyć swój udział w bankach dla emigrantów do 100 procent i przejąć 100-procentową kontrolę i zarządzanie bankami” (1980, 86). Jednakże w połowie lat 70. opinia publiczna odchodziła od takiej wiary w moc kontroli rządowej i została zastąpiona znaczną wątpliwością co do tego, czy start w kierunku samowystarczalnego wzrostu można zagwarantować poprzez przejęcie dominujących szczytów finansowych. Znacznie bardziej pragmatyczne podejście wydawało się bardziej odpowiednie.

#### **Etap 4: Realizm rynkowy i pogłębianie się finansów, 1973–1993**

##### **Doświadczenie nigeryjskie**

Rozczarowanie boleśnie oczywistym brakiem postępu w rozwoju rodzimej bankowości komercyjnej było częścią szerszego pesymizmu dotyczącego wzrostu krajów najslabiej rozwiniętych, od których z pewnością oczekiwano znacznie szybszego postępu po uzyskaniu niepodległości politycznej. Pesymizm lat 70., symbolizowany przez tezę „katastrofy” Rzymu na temat „granic wzrostu”, rozciągnął się na „straconą dekadę” lat 80. To wszechobecne poczucie porażki zostało trafnie podsumowane przez ówczesnego szefa rządu nigeryjskiego, gen. porucznika Obasanjo: „Utknęliśmy w konflikcie kultur, próbując zaszczepić tak zwaną wyrafinowaną kulturę społeczeństwa europejskiego w naszym społeczeństwie afrykańskim. Jesteśmy pomiędzy” (Financial Times), 30 sierpnia 1978). Jednakże w naturze większości krajów najslabiej rozwiniętych leży to, że są one „pomiędzy”, ponieważ zazwyczaj są „gospodarkami dualnymi”, w których znaczna, jeśli nie większa, część populacji żyje w ubóstwie

wiejskim, pomimo znacznych i czasami spektakularnych postępów osiągniętych w ich bardziej uprzemysłowionych sektorach, zlokalizowanych głównie w szybko rozwijających się obszarach zurbanizowanych i zwesternizowanych. Modne modele wzrostu skopiowane z Zachodu ignorowały tę dwoistość. „Sukces Planu Marshalla doprowadził wielu do przekonania, że podobny transfer kapitału do krajów rozwijających się przyniesie podobne rezultaty... Wczesny model rozwoju kładł zatem niemal całkowity nacisk na zwiększanie kapitału fizycznego w celu zwiększenia produkcji”, szczególnie w przemyśle. „Rolnictwo zostało w dużej mierze zaniedbane” (Raport Banku Światowego o rozwoju 1985, 97–8). Ani teorie keynesowsko-rostowskie, ani naśladowcze planowanie typu Marshalla, ani indygenizacja finansowa, o ile opierały się na zachodnich, głównie brytyjskich, sposobach praktyki, nie wydawały się działać. Wzrost nie „słynął” do biednych, a inwestycje w infrastrukturę i przemysł nie „rozprzestrzeniły się”, aby ogólnie pobudzić podwójną gospodarkę. Przez prawie dwie dekady większość krajów subsaharyjskich odnotowała spadek dochodów na mieszkańca, w niektórych przypadkach drastyczny. Nawet Nigeria, pomimo ropy naftowej, odnotowała spadek dochodów na mieszkańca o średnioroczną stopę 2,5 procent w latach 1973–1985, a jej rosnący PKB został obniżony przez jeszcze szybciej rosnącą populację. Populacja Nigerii, szacowana na około 55 milionów w 1970 r., podwoiła się do 110 milionów do 1989 r. i oczekiwano, że wzrośnie do 160 milionów do roku 2000 i do 302 milionów do 2025 r. (World Development Report, 1990). Zadanie podniesienia dochodu na mieszkańca wymaga zatem najbardziej imponującego wysiłku, w którym system bankowy jest modyfikowany, aby odgrywać skuteczniejszą rolę niż wcześniej. Profesor E. C. Edozien, doradca ekonomiczny prezydenta Nigerii, wyraził pogląd, że „system bankowy odegrał znacznie mniej ważną rolę w promowaniu rozwoju Nigerii” niż sugeruje „jego dominacja w sektorze finansowym” (1983). Banki trzeba było przeciągać, kąpiąc i krzycząc, do wiejskiego wnętrza, aby zapewnić rodzaje usług w pomysłowych formach wymaganych do stymulowania szybszego i bardziej powszechnego rozwoju w dolnej części gospodarki dualnej. Przechodząc najpierw do liczby i rozmieszczenia oddziałów bankowych, profesor Newlyn podał, że łączna liczba oddziałów w Afryce Zachodniej w 1951 r. wynosiła zaledwie pięćdziesiąt, z czego dwadzieścia dziewięć znajdowało się w Nigerii, prawie wszystkie zlokalizowane w portach morskich (Sayers 1952). Do 1967 r. osiemnaście banków komercyjnych Nigerii otworzyło 445 oddziałów, co stanowi dziesięciokrotny wzrost. Nadal istniała wyraźna koncentracja w dużych miastach, przy czym stan Lagos posiadał dziewięćdziesiąt cztery oddziały, podczas gdy cztery stany miały średnio tylko sześć oddziałów, aby pokryć cały stan; 70 procent ludności wiejskiej nie miało dostępu do banków (Ajayi i Ojo 1981). Taki ciągły niedobór na obszarach wiejskich skłonił rząd w 1977 r. do energicznego podjęcia „inicjatywy bankowości wiejskiej”. W ciągu następnych pięciu lat liczba oddziałów podwoiła się do ponad 950, z czego ponad 270 znajdowało się na wcześniej zaniedbanych obszarach wiejskich. Chociaż stanowi to gęstość banków wynoszącą średnio tylko jeden oddział na 100 000 osób, w porównaniu z jednym oddziałem na 2300 w Wielkiej Brytanii, nadal oznaczało to uderzającą poprawę, zapewniając gołe ramy dla ogólnokrajowej penetracji banków. Potrzeba było silnej presji ze strony rządu i surowego kierownictwa Centralnego Banku Nigerii, aby przekonać banki do podjęcia tych kroków w głębi kraju. Wysokie koszty działalności oddziałów na obszarach wiejskich, które zwykle rosną wraz z odległością, paradoksalnie bardziej dotkliwie odczuwały nowsze i mniejsze krajowe banki niż większe, działające od dawna, dawne banki zagraniczne. Nawet jeden z Wielkiej Trójki, United Bank for Africa, uważał za „istotne wspomnieć, że wszystkie dotychczas otwarte oddziały wiejskie przynoszą straty, a perspektywy, że większość z nich kiedykolwiek stanie się dochodowa, są bardzo nikłe” (sprawozdanie roczne UBA, 1981). Zdaniem władz rozwój obszarów wiejskich był wart dofinansowania początkowo zyskami z oddziałów miejskich banków, podczas gdy rentowność oddziałów wiejskich można by przyspieszyć, gdyby przestrzegano odpowiednich praktyk. Bank Centralny próbował edukować bankierów komercyjnych, aby skłonić ich do wydłużenia terminów udzielania pożyczek; aby udzielali umiarkowanie dużych pożyczek spółdzielniom wiejskim i innym grupom wiejskim w celu dalszego pożyczania, zamiast stawiać czoła udzielaniu nieekonomicznych,

drobnych pożyczek osobom wcześniej niekorzystającym z usług bankowych; aby zmienili swoje zasady dotyczące zabezpieczeń, odchodząc od indywidualnych tytułów do ziemi, polis ubezpieczeniowych i takich tradycyjnych przedmiotów, a zamiast tego akceptowali mniej konwencjonalne formy zabezpieczeń, bardziej odpowiednie dla społeczności wiejskich itd. Doświadczenie Banku Światowego w Afryce i gdzie indziej pokazuje, że „koszty można obniżyć, gdy istnieją procedury specjalnie dostosowane do ułatwiania udzielania pożyczek małym producentom” („Zintegrowane projekty rozwoju obszarów wiejskich” Finance and Development, marzec 1977). Oprócz nakłaniania banków komercyjnych do modyfikacji ich pożyczek, władze zachęcały je do wykorzystania tego, co uważano za znaczne oszczędności ukryte w lokalnych zakamarkach, takich jak te utrzymywane przez tradycyjne spółdzielnie wiejskie. Liczne, stosunkowo małe i ogólnie pasywne oraz rozdrobnione kieszenie oszczędności, które w każdym razie były zwykle marnotrawnie wydawane na ostentacyjną konsumpcję, mogły być zamiast tego kierowane na produktywnie inwestycje. Integracja tych nieformalnych rynków kredytowych z systemem bankowości komercyjnej była jednak rozczarowująco powolnym procesem. Niszczycielska wojna domowa z lat 1967–1969 mogła być tylko częścią winy za to. W rzeczywistości wszelkie niedobory oszczędności jako ograniczenie rozwoju zdawały się nagle zostać usunięte przez czterokrotny wzrost cen ropy naftowej w 1973 r. Pod koniec lat 70. ropa nigeryjska stanowiła 98 procent dochodów z eksportu i 80 procent dochodów rządu. Boom naftowy nie był czystym błogostawieństwem. Do jego mniej pożądanego rezultatu należały „dryf z obszarów wiejskich do miejskich, zaniedbanie rolnictwa i gigantyczny apetyt na importowane dobra konsumpcyjne ze szkodą dla lokalnego przemysłu” (Ojomo 1983). Formalny system finansowy został w znacznym stopniu pobudzony przez boom naftowy. Mimo wszystko, zdaniem profesora Edoziena, podczas gdy „wzrost i pogłębienie finansowe systemu bankowego podążały za oczekiwanymi wzorcami”, to „szybki wzrost systemu bankowego” nie miał „odpowiedniego wpływu na gospodarkę, który zwykle wiąże się z tak imponującym wzrostem gdzie indziej”. Pogłębienie się finansów było bardziej widoczne niż rzeczywiste, „kamuflaż ukrywający wysoki stopień niedorozwoju” (str. 107–9). Należy jednak pamiętać, że Nigeria zaczynała z bardzo niskiego poziomu, z zdecydowanie najniższym zagęszczeniem bankowości ze wszystkich dwudziestu pięciu kolonii analizowanych przez profesora Newlyna w 1952 r. Zanim przyjrzymy się innym, bardziej korzystnym przykładom „pogłębienia się finansów”, znaczenie samego terminu wymaga dalszego zbadania.

### **Wpływ tezy Shawa-McKinnona**

W 1973 r. dwóch ekonomistów ze Stanford, profesorowie E. E. Shaw i R. I. McKinnon, opublikowali książki krystalizujące ich wcześniejsze badania, które razem stanowiły punkt zwrotny w teorii ekonomicznej leżącej u podstaw odpowiedniej polityki szybszego i bardziej zrównoważonego wzrostu standardów życia w krajach najstąbiej rozwiniętych. Choć różnili się szczegółami, ich główne koncepcje wzajemnie się wzmacniały. Ich wkład można – bardzo bezceremonialnie – podsumować w następujących sześciu punktach. Po pierwsze, chcieli zmienić równowagę między planowaniem rządowym a poleganiem na siłach rynkowych na korzyść tego drugiego. Samo w sobie nie było w tym nic nowego, ponieważ wielu autorów od lat kwestionowało, czy rządy, zwłaszcza w krajach najstąbiej rozwiniętych, są przygotowane do realizacji swoich planów. Wśród tych krytyków żaden nie był bardziej konsekwentny niż profesor P. T. Bauer, który już w 1958 r. napisał:

„Odpowiednie wykonywanie tych (planowanych) funkcji przekracza zasoby wszystkich krajów nierozwiniętych... stoimy w obliczu paradoksalnej sytuacji, w której rządy podejmują się ambitnych zadań, gdy nie są w stanie wypełnić nawet podstawowych i niezbędnych funkcji rządu” (World Development Report, 1991).

Shaw–McKinnon skupił jednak tę ogólną krytykę na pieniądzu, bankowości i finansach, jednym kluczowym sektorze, w którym reforma była postrzegana jako niezbędna cecha, bez której wszystkie

inne reformy zorientowane rynkowo nie osiągnęłyby swojego potencjału. Ich drugim i najważniejszym wkładem było zatem wysunięcie czynników monetarnych na centralne miejsce na scenie. „Tematem tej książki”, mówi profesor Shaw, „jest to, że sektor finansowy gospodarki ma znaczenie w rozwoju gospodarczym”. Pieniądze nie były ani neutralne, ani pasywne w rozwoju gospodarczym, a ponadto ceny względne miały znaczenie jako sygnały dla wszystkich jednostek gospodarczych i nie powinny być zaciemniane przez racjonowanie, dotacje itd. Po trzecie, „płytkie” i „rozdrobione” systemy finansowe krajów najslabiej rozwiniętych muszą zostać zliberalizowane, aby sygnalizacja cenowa była skuteczna. „Liberalizacja otwiera drogę do lepszego podziału oszczędności poprzez poszerzenie i dywersyfikację rynków finansowych”, podczas gdy „lokalne rynki kapitałowe mogą zostać zintegrowane we wspólny rynek”, tak aby „powstały nowe możliwości łączenia oszczędności i specjalizacji w inwestycjach” (Shaw 1973). Podobnie McKinnon pisze, że „ujednoczenie rynku kapitałowego gwałtownie zwiększa stopy zwrotu dla krajowych oszczędzających, rozszerza możliwości inwestycyjne” i „jest niezbędne do wyeliminowania innych form fragmentacji” (1973). Po czwarte, Shaw i McKinnon wypowiadają wojnę manipulowanym stopom procentowym. Ponieważ pieniądz przenika gospodarkę (lub powinien być zmuszony do tego), liberalizacja ceny(cen) pieniądza była najważniejszą wolnością rynkową. Kontrola stóp procentowych, takich jak niskie stopy dla niektórych wybranych i wysoce uprzywilejowanych sektorów, wraz z próbami egzekwowania surowych praw antylichwiarskich – obie powszechne praktyki w krajach słabo rozwiniętych – były szczególnie zgubne w swoich skutkach, powodując rażąco niewłaściwą alokację inwestycji i powstrzymując całkowite oszczędności do takiego stopnia, że realne stopy procentowe dla zdecydowanej większości pożyczkobiorców wzrosły, a nie spadły. Pomimo niezależności politycznej, stary kolonialny system bankowy został generalnie zastąpiony bardzo podobnymi systemami, które pozwalają uprzywilejowanym pożyczkobiorcom na lwią część dostępnych finansów przy niskich realnych stopach, jednocześnie pozbawiając zdecydowaną większość rdzennych rolników i przemysłowców finansów, których potrzebują. Profesor McKinnon podaje przykłady z Etiopii pożyczkodawców pobierających stopy procentowe od 100 do 200 procent na obszarach wiejskich, podczas gdy na obszarach miejskich banki pobierały od importerów 6 procent, a od producentów 8 lub 9 procent. Ta „dysproporcja między stawkami pobieranymi w enklawach miejskich a tymi na obszarach wiejskich – te ostatnie obejmują 90% populacji – jest zaskakująca, jeśli nie niezwykła” (McKinnon 1973). Po piąte, chociaż Shaw i McKinnon nalegają, że liberalizacja rynków finansowych ma kluczowe znaczenie, uważają, że powinna jej towarzyszyć bardziej ogólna liberalizacja. Ten proces liberalizacji nie powinien odbywać się w powolnej serii kroków, z których każdy jest konsolidowany przed następnym, ale raczej powinien być szybkim postępem na szerokim froncie. Chociaż kontekst jest inny, podejście jest podobne do późniejszej akceptacji metody „Wielkiego Wybuchu” reformy City of London w 1986 r. lub trwającej w latach 90. debaty na temat tego, jak najlepiej wprowadzić systemy wolnorynkowe do gospodarek centralnie planowanych. Po szóste i ostatnie, teza Shawa–McKinnona popiera podejścia „handlu, nie pomocy” i „bootstrap” do rozwoju. Autorzy pokazują, że znaczna część pomocy (choć nie cała) przynosi niekorzystne rezultaty, gdyż w krajach najslabiej rozwiniętych, które nie zostały poddane reformom, podlega tym samym zniekształcającym skutkom, co inne formy finansowania, a jednocześnie kusi rządy do odkładania niezbędnych, choć bolesnych reform. Pożyczanie przez agencje międzynarodowe po preferencyjnych stawkach niezreformowanym krajom rozwijającym się może podobnie podtrzymywać nieefektywne systemy. Tak więc „doświadczenie sugeruje, że funduszami zagranicznymi nie można zarządzać bardziej racjonalnie niż funduszami pochodzenia krajowego” i „nie mają one żadnego związku z ceną kapitału wynikającą z niedoboru” (McKinnon 1973). Prawdziwość tego strachu miała zostać dramatycznie zilustrowana przez problemy zadłużenia Trzeciego Świata, które wkrótce zostaną zbadane. Teza Shawa i McKinnona w dużym stopniu wyjaśnia, dlaczego kraje rozwijające się muszą polegać głównie na własnych wysiłkach, jeśli mają podnieść swoje populacje ponad skrajne ubóstwo. W świetle poparcia powyższych autorów dla wolnego rynku w ogólności i ich nacisku na rynki

finansowe w szczególności, ich teorie wydawały się łączyć klasyczną ekonomię wolnego handlu z pewnymi aspektami monetaryzmu. Jednak, jak podkreślają Shaw i McKinnon, ani polityki keynesowskiej, ani monetarnej nie można stosować bezkrytycznie do krajów rozwijających się, które zazwyczaj mają rozdrobnione rynki. Ponieważ nowo niezależne gospodarki naiwnie przyjęły keynesowskie idee jako istotne części swojego planowania, zarówno keynesizm, jak i planowanie były uzasadnionymi celami, do których należało dążyć i które w dużej mierze należało zniszczyć, przynajmniej w ich powszechnie akceptowanej formie. Nie chodziło tylko o to, że doktryna keynesowska (i monetarna) była nieistotna dla krajów najsłabiej rozwiniętych; była szkodliwa. Jednym z ważnych obszarów, w którym pogląd Shawa-McKinnona był radykalnie sprzeczny z poglądem Keynesa, było łagodne podejście tego ostatniego do praw przeciwko lichwie. Na podstawie dowodów historycznych Keynes argumentował, że „nieuniknione było, że stopa procentowa, jeśli nie zostanie ograniczona każdym instrumentem, jakim dysponuje społeczeństwo, wzrośnie zbyt wysoko, aby umożliwić odpowiednią zachętę do inwestowania” (1936). Widzieliśmy, jak skutecznie Shaw i McKinnon obnażyli tę powszechnie uznawaną błędną opinię. Główny nacisk tezy Shawa-McKinnona był zatem antykeynesowski, co doprowadziło do odrzucenia zgubnego sojuszu między keynesizmem a planowaniem, który działał na szkodę rozwoju wielu krajów najsłabiej rozwiniętych w okresie od około 1945 r. do początku lat 80. Doktryny Shawa-McKinnona – być może lepszym opisem byłoby „postawy” – rozprzestrzeniły się z niezwykłą szybkością poprzez zwykłe kanały seminariów, rozpraw doktorskich, artykułów i podręczników, aby uzyskać znaczny stopień akceptacji przez same rządy krajów najsłabiej rozwiniętych i agencje międzynarodowe. Tak więc Barber B. Conable, prezes Banku Światowego, przedstawiając Raport o rozwoju Banku Światowego z 1991 r., twierdzi: „Raport ten opisuje podejście przyjazne rynkowi. Doświadczenie pokazuje, że sukces w promowaniu wzrostu gospodarczego i redukcji ubóstwa jest najbardziej prawdopodobny, gdy rządy uzupełniają rynki; dramatycznych niepowodzeń, gdy są sprzeczne. Podobnie M. Camdessus, dyrektor zarządzający MFW, powitał „cichą rewolucję” rozprzestrzeniającą się w krajach najsłabiej rozwiniętych, „dając większy zakres siłom rynkowym i zmniejszając rolę rządu”. W odpowiedzi na własne pytanie retoryczne „Dlaczego więcej krajów przyjmuje to podejście?” odpowiedział: „Ponieważ zadziałało, a alternatywy nie” (MFW Summary Proceedings 1989). Na tym samym spotkaniu MFW gubernator Banku Malty mówił o „nowym nacisku na siły rynkowe i inicjatywę prywatną... jasne zobowiązanie do zmniejszenia roli sektora publicznego... Polityki, które zwiększają oszczędności krajowe i zachęcają do inwestycji, są wprowadzane wraz z liberalizacją handlu”. Teza Shawa-McKinnona, pragmatycznie modyfikowana w razie potrzeby, była szeroko wdrażana w praktyce.

### **Kontrasty w pogłębianiu się finansów**

Nowoczesne systemy monetarne i bankowe eksportowane z Europy przez jej bankierów w celu sfinansowania rosnącego handlu olejem palmowym, kakao, kawą, jutą, herbatą, kauczukiem, cyną itd. zostały nałożone na szereg bardzo różnych rodzimych fundamentów finansowych, od przeważnie prymitywnych gospodarek monetarnych większości Afryki i Indii Zachodnich po znacznie bardziej złożone i długotrwale ugruntowane praktyki finansowe Indii, Chin i Azji Południowo-Wschodniej. Moce kolonialne zdołały narzucić znaczny stopień jednolitości w różnych krajach w odniesieniu do systemów walutowych i polityki pieniężnej, zanim niepodległość pozwoliła każdemu z nowych rządów na dokonanie własnych wyborów. W tym czasie banki zagraniczne ugruntowały swoją pozycję jako zdecydowanie najsilniejsze i najbardziej niezawodne banki i ukształtowały wzór do naśladowania przez rodzime banki. Podobnie, gdy zakładano nowe banki centralne, najczęściej kopiowanym modelem był Bank Anglii, którego urzędnicy zazwyczaj pomagali w sporządzaniu konstytucji nowych banków, a niektórzy urzędnicy Banku Anglii byli zazwyczaj oddelegowywani do pomocy w latach kształtowania. Były pewne wyjątki – Cejlon naśladował System Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych, również, jeśli nie bardziej nieistotny model. Pierwsza faza indygenizacji finansowej po uzyskaniu niepodległości



pozostała zatem neokolonialna w swej istocie i praktyce operacyjnej przez około dwadzieścia lat. Druga faza dekolonizacji, jeśli chodzi o rozwój finansowy, doprowadziła do ciągłych prób zintegrowania rozdrobnionych rynków podwójnych gospodarek poprzez rozszerzenie głównie miejskich nowoczesnych banków na obszary wiejskie, a po drugie, stymulowanie wzrostu rynku pieniężnego i kapitałowego wraz z odpowiednimi instrumentami kredytowymi, to znaczy poprzez „pogłębianie” systemu finansowego. Te dwie metody zachodzą na siebie i uzupełniają się wzajemnie, a w praktyce odzwierciedlają mieszkankę polityk „planowania” i „liberalizacji” stosowanych w znacznie różnych proporcjach, na przykład w Afryce Zachodniej, Indiach i Azji Południowo-Wschodniej. Zwróciliśmy już uwagę na niektóre problemy związane z rozszerzeniem oddziałów bankowych w Afryce Zachodniej i wygodnie będzie pokrótce przyrzeć się postępom w próbach ustanowienia efektywnego rynku pieniężnego i kapitałowego w tym obszarze, zanim przejdziemy gdzie indziej. Pierwszą próbę ustanowienia rynku pieniężnego w Afryce Zachodniej podjęto na Gold Coast w 1954 r., kiedy rząd wyemitował pierwszą transzę dziewięćdziesięciodniowych bonów skarbowych. Całą emisję przejęło zaledwie kilku nabywców, w tym głównie United Africa Co. oraz dwa brytyjskie banki. Później takie emisje w Ghanie i Nigerii zostały w podobny sposób zakupione (i utrzymane) przez kilka dużych firm i banków zagranicznych oraz przez Zarządy Marketingowe. Na rynkach pieniężnych dominowały papiery rządowe zakupione i w większości utrzymywane do terminu zapadalności przez garstkę agencji rządowych i firm zagranicznych. Kilka dużych jaskółek nie tworzy rynku pieniężnego. Podobnie, kiedy Giełda Papierów Wartościowych w Lagos rozpoczęła działalność w 1961 r., obracała tylko dwiętnastoma papierami wartościowymi. Po rozszerzeniu na trzy inne oddziały, Nigerian Stock Exchange obracała trzydziestoma pięcioma papierami wartościowymi w 1972 r. Następnie całkowita liczba papierów wartościowych rosła szybciej, osiągając 168 w 1983 r., głównie z powodu sztucznego zwiększenia wartości akcji przez program indygenizacji firmy. Do tego roku liczba akcjonariuszy przekroczyła 700 000, a działalność prowadziło siedem domów emisyjnych, siedem banków handlowych i dwanaście firm maklerskich. Mimo to, według pana A. O. Fadiny, szefa działu inwestycji nigeryjskiej giełdy papierów wartościowych, „wolumen obrotu akcjami pozostał niski z powodu zachowania Nigeryjczyków polegającego na trzymaniu papierów wartościowych, podczas gdy spekulacja papierami wartościowymi nie istnieje” (1983). W pewnym sensie boom naftowy przyczynił się do zahamowania wzrostu rynku pieniężnego i kapitałowego, ponieważ pod koniec lat 70. ropa naftowa dostarczała 80 procent dochodów rządu. Efektem było zmniejszenie przez większość tej dekady potrzeby pożyczania przez rząd, a tym samym drastyczne zmniejszenie wolumenu bonów skarbowych oraz federalnych i stanowych akcji pożyczkowych itp. na rynkach. Oczywiście jest, że instytucjonalne zabezpieczenie jest koniecznym, ale niewystarczającym warunkiem prawdziwego pogłębienia finansowego. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę początkowo „pusty” stan tych rynków, Nigeryjczycy nie powinni być zbyt krytyczni wobec stopnia postępu osiągniętego w rozwijaniu ich rynków finansowych w ciągu jednego pokolenia. Rdzenna scena monetarna w Indiach była różną od znacznie bardziej prymitywnego obrazu, z którym mierzyli się europejscy handlowcy w większości Afryki. Srebrne i miedziane monety były w użyciu w Indiach od 1000 lat, podczas gdy przez setki lat specjalne kasty lub rodzinne społeczności pożyczkodawców udzielały kredytów, zbierały depozyty i organizowały transakcje handlowe za pośrednictwem weksli lub „hundi”. Ponadto od niepamiętnych czasów istnieli pożyczkodawcy wiejscy. Wystarczy kilka przykładów zaczerpniętych z tej mozaiki rodzimych finansistów. Multani stanowili kastę specjalizującą się wyłącznie w bankowości, głównie na obszarach miejskich, gdzie można było na nich polegać w zakresie organizowania dość dużych pożyczek dla wybranych klientów. Nie spekulowali sami ani nie pożyczali funduszy na cele spekulacyjne. Marwari byli zarówno kupcami, jak i bankierami; zajmowali się szerszym zakresem działalności bankowej niż Multani. Marwari spekulowali sami i często wspierali to, co uważali za uzasadnioną spekulację swoich klientów. Podobnie jak Multani, byli w stanie udzielać dużych pożyczek. W przeciwieństwie do nich istniała duża liczba różnych rodzajów pożyczkodawców, którzy

koncentrowali się na pożyczaniu małych sum biedniejszym warstwom społeczeństwa. Wśród takich pożyczkodawców wyróżniali się wędrowni Pasztowie, których można było znaleźć na całym subkontynencie indyjskim, zarówno na obszarach miejskich, jak i wiejskich, zapewniając sporadyczną konkurencję dla lokalnego pożyczkodawcy wiejskiego. Rdzenny system finansowy składał się zatem z różnych rodzajów pożyczkodawców (tj. tych, którzy pożyczali głównie własne pieniądze) i nieformalnych bankierów (tj. tych, którzy pożyczali głównie pieniądze innych osób), chociaż przy tak wielu kategoriach rozróżnienie między nimi było niewyraźne. Niektórzy pożyczkodawcy uzupełniali własne fundusze, pożyczając gdzie indziej na dalsze pożyczki, jak pośrednicy bankowi, podczas gdy nieformalni bankierzy byli często dobrze zaopatrzeni we własne nadwyżki funduszy. Kategorie nakładały się na siebie i między sobą obejmowały, w ich nieformalny i przypadkowy sposób, cały zakres od pożyczania drobnych kwot uboższym chłopom do prowadzenia transakcji biznesowych o rozmiarach i złożoności nierzadko przekraczających te przeprowadzane przez formalne banki. Formalne banki akcyjne obejmowały banki brytyjskie, takie jak Lloyds, Grindlays, Chartered Bank of India, Australia i China, wraz z tymi o mieszanym pochodzeniu. Powstały w XIX wieku, aby ułatwić handel towarami „kolonialnymi”. Ogólnie rzecz biorąc, w swoim powstaniu i rozwoju bardzo przypominały te już opisane dla Afryki Zachodniej, a ich historia nie będzie tutaj powtarzana. (Fascynujący opis Chartered Bank podaje Sir Compton Mackenzie w swojej książce *Realms of Silver* z 1954 r.). Wśród znaczących różnic, które wymagają zbadania, znajdują się trzy powiązane ze sobą kwestie systemu walutowego, ustanowienie bankowości centralnej i integracja dawno ugruntowanego rodzimego systemu finansowego z nowoczesnym formalnym systemem finansowym jako istotna część rządowego planowania, aby dać Indiom to, co najlepsze z obu światów – rodzimy i nowoczesny, zachodni system. W przeciwieństwie do Afryki Zachodniej Indie nie musiały importować brytyjskich monet, ale miały żarłoczny i stały apetyt na srebro i złoto z każdej strony. Istniała pilna potrzeba sfinansowania rosnącego handlu z Indiami i utrzymania jak największej stabilności między funtem szterlingiem we wszystkich jego formach (czy to w monetach, banknotach czy wekslach) a rupią we wszystkich jej licznych odmianach. Najważniejszymi formalnymi bankami utworzonymi w celu uzupełnienia wewnętrznej podaży pieniądza były trzy „Banki Prezydenckie” – Bank Bengal, założony w 1806 r., Bank Bombaju (1840 r.) i Bank Madrasu (1843 r.). „Banki wymiany”, takie jak Oriental Bank (1842 r.) i Chartered Bank (1843 r.) zajmowały się finansowaniem handlu zagranicznego i wymiany walut, z czego banki Prezydenckie były wykluczone na mocy swoich statutów. Fakt, że waluta indyjska opierała się wyłącznie na srebrze, podczas gdy Wielka Brytania, a później inne, opierała się na standardzie złota, powodował powtarzające się problemy. Trudności spowodowane istnieniem dwudziestu pięciu odmian rodzimych emisji rupii zostały w dużej mierze przezwyciężone, gdy w 1835 r. Kompania Wschodnioindyjska otrzymała upoważnienie do emisji własnej rupii, która stała się akceptowana jako standard w całych Indiach i poza nimi. W tym samym czasie rupia srebrna uzyskała status prawnego środka płatniczego, podczas gdy wszelkie złote monety utraciły ten przywilej. Z walutą opartą mocno na srebrze (podobnie jak w Chinach, Japonii i większości Azji Południowo-Wschodniej) ogromne wzrosty podaży srebra na rynkach światowych od około 1870 r. – w wyniku licznych nowych kopalni, a jeszcze bardziej demonetyzacji srebra, gdy Niemcy, Skandynawia i inne kraje przeszły na standard złota – spowodowały drastyczne zmiany w warunkach handlu Indii, nieuchronnie odzwierciedlone w spadku wartości rupii. Przez czterdzieści lat przed 1873 r. wartość rupii utrzymywała się, jedynie z bardzo niewielkimi wahaniami, na poziomie lub w pobliżu 2 szylingów. Do 1893 r. spadła do 1 szylinga i 3 pensów, a obawiano się, że spadnie do zaledwie 1 szylinga. Władze zostały zmuszone do podjęcia działań. Taki spadek wartości legalnej i niesfałszowanej monety dużej grupy krajów, obejmującej ponad połowę światowej populacji, nie miał precedensu – zaniedbany aspekt kosztów międzynarodowego standardu złota i supremacji funta szterlinga. Jednym z pierwszych działań rządu Indii było powołanie Komitetu Herschella, na którego zalecenia rząd nagle zamknął indyjskie mennice dla wolnego bicia monet srebrnych od czerwca 1893 r. Wynikająca z tego redukcja obiegu rupii wkrótce

miała zamierzony skutek w postaci podniesienia wartości wymiany do docelowego kursu 1s.4d., na którym to poziomie miała zostać ustabilizowana. Kurs ten był wygodny pod względem handlowym i administracyjnym, przyrównując annę do pensa i czyniąc piętnaście rupii dokładnie równoważnymi złotemu suwerenowi, przygotowując w ten sposób drogę do pełniejszego przejścia do „ideału” standardu złota. Redukcja obiegu rupii i wysokie stopy procentowe wymagane do utrzymania wyższej wartości wymiany doprowadziły do powszechnych skarg na duszenie handlu. W kolejnej próbie rozwiązania tej kwestii w 1898 r. powołano inny komitet, tym razem pod przewodnictwem sir Henry’ego Fowlera. Poparł on i wzmocnił poprzednie zobowiązanie wobec standardu złota, zalecając większe rezerwy złota w celu wsparcia rupii i wznowił emisję złotych suwerenów i półsuwerenów, którym ponownie nadano nieograniczony status prawnego środka płatniczego. Próba podtrzymania kulejącego bimetalizmu Indii poprzez wprowadzenie tych złotych monet zakończyła się porażką. W każdym razie zbyt wiele uwagi poświęcano wyłącznie monetarstwu w czasie, gdy w Indiach, podobnie jak w reszcie świata, banknoty i depozyty bankowe były ważniejszymi składnikami podaży pieniądza. To właśnie te szersze kwestie finansowe stanęły ostatecznie przed Królewską Komisją Waluty i Finansów Indii, powołaną w 1912 r. pod przewodnictwem Austina Chamberlaina i ożywioną przez błyskotliwą nieortodoksję jej najmłodszego członka, pana J. M. Keynesa. Pogląd Keynesa, przedstawiony krótko w memorandum w Raporcie Chamberlaina (1913), został szerzej wyjaśniony w jego pierwszej książce, *Indian Currency and Finance*, opublikowanej później w tym samym roku. W niej zaatakował on poprzednie ortodoksyjne opinie Raportu Fowlera i jego upór w próbie narzucenia wszystkich atrybutów pełnego standardu złota, w tym złotych monet, gospodarce indyjskiej. Keynes argumentował, że nie ma potrzeby wewnętrznego obiegu złota i że złoto zaoszczędzone w tym celu byłoby o wiele lepiej wykorzystane, aby utworzyć część znacznie powiększonej rezerwy złota dla potencjalnego banku państwowego, który byłby w stanie nie tylko wspierać zewnętrzną wartość rupii, ale mógłby również przejąć odpowiedzialność za emisję banknotów i przejąć przynajmniej niektóre z podstawowych funkcji banku centralnego. Wskazał na niebezpieczeństwa deflacyjne, zarówno dla Europy, jak i dla Indii, które wynikały z silnych nawyków Indii polegających na działaniu jako „odpływ metali szlachetnych” i gromadzeniu znacznej części metali, które przyciągały z reszty świata. Świat nie powinien pozostawiać „najbardziej intymnej regulacji naszego organizmu gospodarczego na łasce szczęśliwego poszukiwacza, nowego procesu chemicznego lub zmiany idei w Azji” (1913). To indyjskie gromadzenie złota skłoniło Keynesa do późniejszych odkryć fundamentalnych makroekonomicznych zależności między oszczędnościami a inwestycjami, które doprowadziły do powstania jego Ogólnej teorii. Jego indyjska waluta i finanse uutorowały drogę temu, co później zostało uznane za standard wymiany złota, a także zapoczątkowały serię kroków, dzięki którym Indie ustanowiły własny bank centralny. Keynes wiele się nauczył od Indii; a świat wiele się nauczył od Keynesa. Nic dziwnego, że niepodległe Indie chętnie wchłaniały keynesowską politykę pieniężną i fiskalną i łączyły ją z wyidealizowaną wiarą w pięcioletnie plany, prawdopodobnie w większym stopniu niż jakikolwiek inny kraj LDC. Po opóźnieniach związanych z wojną 1914–18, zalecenia Raportu Chamberlaina zostały częściowo wdrożone w 1921 r., kiedy trzy banki prezydenckie zostały połączone w celu utworzenia Imperial Bank, pół drogi do banku centralnego. Imperial Bank zdominował formalną scenę bankową w okresie międzywojennym. Działał jako bank bankierów, redyskontował weksle bankowe i handlowe, przechowywał rezerwy gotówkowe i salda rozliczeniowe innych banków i przychodził im z pomocą w trudnych czasach. Nie wolno mu było jednak handlować walutami ani emitować banknotów. Emisja banknotów była monopolem rządowym od 1861 r. Tak więc, gdy przyznano tylko niektóre z podstawowych funkcji banku centralnego, opinia publiczna w Indiach domagała się właściwego banku centralnego. W wyniku dalszych badań, prowadzonych przez Central Banking Enquiry Committee, który opublikował raport w 1931 r., Reserve Bank of India w końcu rozpoczął działalność w 1935 r. Naturalnie wzorowano się na Banku Anglii. Po uzyskaniu niepodległości w 1947 r. system bankowy został przebudowany tak, aby pasował do indyjskiego środowiska. W 1948 r. Reserve Bank został

znacjonalizowany, co było wyraźnym sygnałem, że bankowość ma być ukierunkowana na cele wyznaczone przez rząd. Reserve Bank był w dużej mierze odpowiedzialny za utworzenie w 1948 r. Industrial Finance Corporation w celu zapewnienia średnio- i długoterminowego finansowania przemysłowcom, którzy nie mogli uzyskać takich funduszy z normalnych usług bankowych. Korporacja miała zatem wypełnić ogromną „lukę Macmillana” w Indiach. W 1952 r. Reserve Bank wprowadził znaczne ulepszenia w strukturze i działaniu swoich formalnych rynków pieniężnych, tworząc rynek weksli, w którym aktywnie uczestniczyły większe banki. W 1955 r. Imperial Bank został w końcu przekształcony w State Bank of India; jego nieliczne pozostałe funkcje banku centralnego przejął Bank Rezerw, pozostawiając mu możliwość skoncentrowania się na działalności komercyjnej, ale z ponownym podkreśleniem obowiązku promowania aktywnej polityki rozgałęzień. Władze monetarne zachęcały również do fuzji i amalgamacji mniejszych banków w celu wzmocnienia systemu bankowego (ponieważ mniejsze banki miały wyższy wskaźnik upadłości). W ten sposób liczba „banków sprawozdawczych”, która w 1952 r. wynosiła 517, spadła gwałtownie do 154 w 1964 r., a następnie wolniej, osiągając najniższy punkt dziewięćdziesięciu w 1967 r. W 1969 r. znacjonalizowano czternaście największych banków prywatnych, proces ten później rozszerzono na inne prywatne banki indyjskie, ale nie na banki zagraniczne. Jeden przewrotny wynik prób rządu, aby „uspołecznic” i kontrolować wiejskich pożyczkodawców, jest pouczający. Roczne licencjonowanie, formalne umowy pisemne, maksymalne stopy procentowe itd. miały wpływ na zepchnięcie pożyczkodawców do podziemia. W wielu wioskach nastąpił taki niedobór kredytów, że produkcja rolna spadła. Zdesperowani mieszkańcy wsi zostali albo całkowicie pozbawieni kredytu, albo musieli płacić jeszcze wyższe stawki, aby zrekompensować pożyczkodawcom wyższe ryzyko związane z ich „nielegalną” działalnością. Władze zareagowały na tę sytuację, usilnie starając się wypełnić wiejską próżnię poprzez stymulowanie rozwoju spółdzielni i poprzez stałe dążenie do rozszerzenia oddziałów banków komercyjnych na wsie. Liczba placówek bankowych wzrosła z 1951 w 1939 r. do 4819 w 1947 r. i do 8262 w 1969 r. Następnie tempo wzrosło do 30 202 w 1979 r. i 42 016 w 1983 r. (Nwankwo 1980, J. S. G. Wilson 1986). Tak więc, pomimo szybkiego wzrostu populacji, gęstość bankowości poprawiła się w znacznym stopniu, np. z 1:65 000 w 1969 r. do 1:16 000 w 1983 r. Polityka laissez-faire nie doprowadziłaby do tak imponującego stopnia penetracji obszarów wiejskich. Wiele zrobiono zatem, aby rozszerzyć i zintegrować formalne i nieformalne systemy finansowe w ramach dualnej gospodarki Indii. Skuteczność tych i podobnych środków jest jednak ograniczana przez szereg znacznych słabości, w tym kluczowy czynnik analfabetyzmu, który w 1985 r. wynosił nadal 57 procent dla dorosłych mężczyzn i 75 procent dla dorosłych kobiet. Z dochodem na mieszkańca wynoszącym zaledwie 340 dolarów w 1988 r. Indie wydawały się być na stałe w grupie najbiedniejszych krajów, jednak ich sąsiad, Bangladesz, miał dochód na mieszkańca wynoszący tylko połowę tej niskiej liczby. Próbując zwiększyć tempo wzrostu, Indie od końca lat 80. XX wieku zaczęły prowadzić bardziej liberalną politykę, niewątpliwie pod wpływem zaskakująco bardziej udanych wyników osiągniętych w Korei Południowej, na Tajwanie oraz w dwóch miastach-państwach: Singapurze i Hongkongu, do których dwóch ostatnich przykładów przejdziemy teraz. Terytoria kolonialne na wschód i południowy wschód od Indii używały różnorodnych pieniędzy; dzieliły swoją formalną działalność bankową pomiędzy banki brytyjskie, holenderskie i indyjskie, podczas gdy ich znaczną nieformalną bankowość prowadzili pośrednicy finansowi, tacy jak indyjscy Chettiers, oraz rosnąca liczba małych rodzimych banków lokalnych, które powstały głównie po to, aby zaspokoić potrzeby swoich konkretnych grup etnicznych. Główne powiązania między rynkiem nieformalnym a bardziej formalnym zapewniali Chettiers. Na Półwyspie Malajskim zróżnicowana mieszanka mediów rozliczeniowych i środków płatniczych zapewniła bankom „wymiany” wystarczające uzasadnienie ich ogólnej nazwy. Przez większość XIX wieku oficjalną walutą w Brytyjskiej Malajach była indyjska, tj. rząd Straits Settlement prowadził swoje rachunki w rupiach i annach, chociaż ogół społeczeństwa prowadził swoje rachunki i dokonywał większości płatności w dolarach i centach, w tym podatków. W tym regionie, gdzie spotykali się handlowcy ze Wschodu i Zachodu, powtarzające

się oficjalne próby uzyskania jednolitości poprzez naleganie na rządy rupii były od dawna skazane na niepowodzenie. Ujawnione preferencje społeczeństwa zostały uznane, gdy w 1867 roku dolary wybite przez mennicę w Hongkongu wraz z wysoko cenionym dolarem meksykańskim oraz dolarami Boliwii i Peru zostały oficjalnie przyjęte jako prawny środek płatniczy. W 1874 roku ten sam przywilej został rozszerzony na jena japońskiego i dolara amerykańskiego. Później większość byłych kolonii brytyjskich zachowała oznaczenie dolara, chociaż do końca lat 60. były one powiązane ze funtem szterlingiem, a nie z dolarem amerykańskim. Wraz z walutami o zmiennym kursie, które były szeroko rozpowszechnione na całym świecie od lat 70., wszystkie te regiony przyjęły zarządzany kurs płynny, aby dostosować się do własnych okoliczności. Z perspektywy czasu „wydaje się fantastyczne, że wielkie brytyjskie centra handlowe, takie jak Singapur i Hongkong, były tak długo uzależnione od zagranicznych monet”, napisał Sir Compton Mackenzie, który wyjaśnia, że od 1894 r. brytyjski dolar był w końcu specjalnie bity do użytku na Wschodzie, głównie w Bombaju (Mackenzie 1954, 114). W 1902 r. wprowadzono dolara Straits Settlement, a w 1904 r. dolary meksykańskie i inne zostały zdemonetyzowane, co znacznie uprościło transakcje w społecznościach, które nadal były bardzo świadome gotówki. Podobnie nie było też jednolitości w pieniądzach papierowych. Oficjalne banknoty rządowe nie były emitowane w większości tego regionu aż do połowy XX wieku i nie dotarły do Hongkongu do 1994 roku. Przez większość tych dwóch stuleci obszary te polegały na licencjonowanych przywilejach przyznanych zaledwie kilku dużym bankom komercyjnym. Pierwszym z tych banków emitujących banknoty, który działał w Singapurze i Malezji, był zarejestrowany w Londynie Mercantile Bank, który rozprzestrzenił się na południe ze swojej indyjskiej bazy w 1856 roku. Jego emisje zostały wkrótce przejęte przez emisje Chartered Bank, którego całkowity obieg banknotów emitowanych przez jego oddział w Singapurze wzrósł do ponad 300 000 dolarów w 1872 roku, a następnie prawie potroił się do 874 000 dolarów do 1880 roku, wiernie odzwierciedlając wzrost handlu i wzrost zwyczajów bankowych. W przypadku braku banku centralnego lub zarządu walutowego te banki wymiany wypełniły lukę, rentownie dostarczając niezawodną walutę w formie własnych banknotów przez okres od osiemdziesięciu do stu lat. W Hongkongu, Bank Hongkongu i Szanghaju działał nieprzerwanie od momentu powstania w kolonii w 1865 r. jako główny bank emisyjny. W latach 80. odpowiadał nadal za około 80 procent obiegu banknotów w kolonii koronnej, a pozostałe 20 procent pochodziło z banknotów Chartered Bank. Chociaż te banki giełdowe zostały pierwotnie założone na wschodzie w celu finansowania lokalnych domów handlowych, które handlowały herbatą, kawą, gumą, cyną itd., wkrótce się zdywersyfikowały i z czasem rozprzestrzeniły się daleko poza swoje wschodnie bazy, sięgając wstecz, aby wchłonąć inne banki na Bliskim Wschodzie, w Europie i Ameryce, i rozwinęły sieć oddziałów międzynarodowych. To zasługa siły ich wschodnich baz, że były w stanie reeksportować swoje usługi finansowe w ten sposób. Już pod koniec XIX wieku HKSB założył oddziały w Londynie, Nowym Jorku, San Francisco, Hamburgu i Lyonie. Jego ambicje ekspansywne stały się szczególnie agresywne w drugiej połowie XX wieku. W 1959 roku przejął dwa zarejestrowane w Londynie banki, Mercantile Bank (of India) i British Bank of the Middle East. W 1965 roku przejął większościowy udział w lokalnym Hang Seng Bank. W 1980 roku uzyskał pełną kontrolę nad londyńskim bankiem handlowym Antony Gibbs, a także nabył 51 procent udziałów w Marine Midland Bank of New York. W 1982 roku został jednak udaremniiony w swojej ofercie na Royal Bank of Scotland, największy bank w tym kraju, po dochodzeniu przeprowadzonym przez Monopolies Commission i negatywnych komentarzach Banku Anglii za nieuwzględnienie jego rad (Raport Monopolies and Mergers Commission, styczeń 1982). Do 1990 roku Hong Kong Banking Group był trzydziestym co do wielkości bankiem na świecie; miał ponad 1300 oddziałów, z czego 433 w USA, 409 w Hongkongu, 124 na Cyprze, 43 w Malezji, 39 w Arabii Saudyjskiej, 29 w Wielkiej Brytanii i 25 w Singapurze. W 1992 r. przejął kontrolny udział w brytyjskim Midland Bank – rodzaj odwrotnego kolonializmu. Jak już wcześniej zauważyliśmy, Chartered Bank podążył podobną drogą. Po fuzji ze Standard Bank, powiększony bank z powodzeniem przejął grupę Hodge, aby zapewnić sobie regionalną sieć oddziałów w Wielkiej Brytanii. W 1990 r. osiągnął

dziewiąte miejsce w Wielkiej Brytanii i 127. miejsce w rankingu światowym. Jako dowód siły banków komercyjnych obu miast-państw, Singapur z populacją 2,6 miliona miał pięć banków w pierwszym tysiącu na świecie; Hongkong z populacją 5,7 miliona miał dziewięć takich banków; Indie z populacją 815,6 miliona miały ich zaledwie osiem, podczas gdy Nigeria nie miała żadnego (The Banker, lipiec 1991). Podobną historię sukcesu można zaobserwować w innych aspektach pogłębiania finansów na tych terytoriach. Wzrost liczby, wielkości i zakresu działalności banków komercyjnych w Singapurze i Hongkongu został uzupełniony o wzrost innych instytucji finansowych i rozwój ich rynków pieniężnych i kapitałowych. Zachęta udzielana rodzimym przedsiębiorstwom nie odbywała się kosztem zagranicznych instytucji finansowych, ponieważ oba kraje, silnie uzależnione od handlu międzynarodowego, przyjęły liberalną politykę otwartych drzwi. Tak więc w Hongkongu siedemdziesiąt dziewięć z 113 licencjonowanych banków było zagranicznych, podczas gdy z 283 spółek przyjmujących depozyty około 150 było albo spółkami zależnymi spółek zagranicznych, albo spółkami joint venture z partnerami z Hongkongu. Profesorowie Lee i Jao w swoim autorytatywnym sprawozdaniu Financial Structures and Monetary Policies in South-East Asia uważają, że „pod tym względem Hongkong jest prawdopodobnie drugi po Londynie i Nowym Jorku, jeśli chodzi o największą liczbę zagranicznych instytucji bankowych i zbliżonych do bankowych”. Podobnie w Singapurze dwadzieścia cztery z trzydziestu siedmiu w pełni licencjonowanych banków są zagraniczne, a ich aktywa stanowią 73 procent całości. Singapurskie banki handlowe wzrosły z zaledwie dwóch w 1970 r. do trzydziestu siedmiu w 1980 r., z których większość to spółki joint venture. Największe instytucje bankowe w obu krajach, obdarzone międzynarodową siecią oddziałów, nie tylko aktywnie uczestniczyły w rynku euro-dolara, ale także silnie wspierały rozwój aktywnego rynku dolara azjatyckiego i, jak dotąd, skromnego rynku obligacji azjatyckich. Hongkong ma największy rynek akcji w Azji Południowo-Wschodniej z szerokim rozproszeniem własności akcji wśród większości grup dochodowych i dużą międzynarodową klientelą. Jeśli chodzi o zabezpieczenia finansowe, szybki wzrost tego sektora w Hongkongu można zilustrować wzrostem liczby profesjonalnych dealerów, doradców i przedstawicieli – z mniej niż stu w 1967 r. do 2204 w 1979 r. Oba kraje realizowały zatem liberalną, rynkową politykę – ale ze znaczącymi wyjątkami, widocznymi na przykład w oficjalnym zniechęcaniu Singapuru do fabryk „śrubokrętów” o niskich płacach i jego naleganiu na wysokopłatne produkty o wysokiej wartości dodanej wymagające wykwalifikowanej siły roboczej. Można podać tylko dwa przykłady finansowego „dirigisme”. Pierwszy dotyczy Banku Rozwoju Singapuru, który został utworzony w 1968 r. w celu zapewnienia długoterminowego finansowania dla przemysłu i ogólnie rzecz biorąc, pełnienia funkcji instrumentu polityki rządowej jako kanału wspierającego wybrane przez rząd priorytetowe sektory. DBS ściśle współpracował z brytyjskimi, amerykańskimi i japońskimi instytucjami finansowymi, wspierając szereg ważnych projektów przemysłowych i rozwój rynku kapitałowego poprzez własne zaangażowanie kapitałowe i działając jako dom emisyjny dla akcji i obligacji innych spółek. Podobnie wsparło rozwój rynku pieniężnego, pomagając w założeniu National Discount Company w 1972 r. Działo zatem na znaczną skalę w potrójnej roli jako bank komercyjny, bank rozwoju i bank handlowy. Drugi przykład dotyczy Post Office Savings Bank, który w 1971 r. został oddzielony od Poczty Singapuru. Podczas gdy stary kolonialny POSB, podobnie jak jego brytyjska spółka macierzysta, musiał inwestować tylko w papiery wartościowe rządowe i wypłacał tylko niskie i średnie stopy procentowe, nowy POSB dawał odsetki wolne od podatku i inwestował uzyskane w ten sposób zwiększone fundusze w priorytetowe projekty, takie jak transport publiczny, transport morski i lotnictwo, w tym lotnisko Changi. W wyniku tej zmiany polityki liczba oddziałów POSB wzrosła z czterdziestu czterech w 1971 r. do dziewięćdziesięciu ośmiu w 1979 r., podczas gdy łączna suma depozytów oszczędnościowych wzrosła zadziwiająco dwudziestoosiemokrotnie. Naturalnie rozgniewało to inne banki i doprowadziło do kilku modyfikacji; jednak stanowi to błyskotliwy, udany kontrast do nadmiernie ostrożnej i sztywnej polityki związanej z brytyjskim NSB i Giro, jak opisano wcześniej. Liberalne rynki i pogłębianie finansów współdziałały, aby zapewnić istotną część fundamentu, na którym zbudowano udany wzrost dwóch

miast-państw. Choć znacznie łatwiej jest podnieść standard życia w małych regionach niż w ogromnych, gęsto zaludnionych krajach, takich jak Indie czy Nigeria, to jednak nawet gdy weźmiemy pod uwagę wszystkie takie czynniki, wyraźne różnice w względnym stopniu wolnych rynków i ich postępach w pogłębianiu finansów łączą się, aby opowiedzieć przekonującą historię. Część różnicy tych kontrastów leży w stopniu, w jakim Nigeria i Indie, wraz z przynębiającą liczbą innych krajów LDC, stały się coraz bardziej zadłużone u swoich zagranicznych wierzycieli.

### **Dług i rozwój Trzeciego Świata: ewolucja kryzysu**

Adam Smith, wyprzedzając Rostowa o trzy stulecia, podkreślił kluczową rolę kapitału w rozwoju w następujący sposób:

Każde zwiększenie lub zmniejszenie kapitału ma tendencję do zwiększania lub zmniejszania rzeczywistej ilości przemysłu, liczby rąk produkcyjnych, a w konsekwencji wartości wymiennej rocznego produktu ziemi i pracy kraju, rzeczywistego bogactwa i dochodów wszystkich jego mieszkańców

Smith zwięźle ujął również późniejsze rozwlekłe kazania MFW i Banku Światowego, gdy ostrzegł, że „kapitały są zwiększane przez skąpstwo, a zmniejszane przez rozrzutność i niewłaściwe postępowanie” (Bogactwo narodów, Księga II, „O akumulacji kapitału”). Jednak aby w ogóle doszło do inwestycji kapitałowych, ktoś, gdzieś musi oszczędzać, nawyk, który bogatej osobie lub narodowi przychodzi znacznie łatwiej niż biednym, co skutkuje stosunkowo i bezwzględnie większym potencjałem oszczędności i inwestycji w bogatszych krajach. Nie ma wątpliwości, że całkowity psychiczny koszt oszczędzania jest redukowany przez transfer oszczędności z krajów bogatszych do biedniejszych – ale ta sytuacja, jeśli jest prawdziwą pożyczką, a nie darem, może trwać tylko tak długo, jak korzyści z dochodów z inwestycji w biednym kraju przewyższają koszty spłaty. W przeciwnym razie oszczędności biednych są transferowane do bogatych lub dług jest odrzucany, odcinając dalsze dostawy, sytuacja, która nierzadko pojawiała się w praktyce w przeszłości i podkreśla światowy kryzys zadłużenia ostatnich dwóch dekad XX wieku. W takim stopniu, w jakim istnieje wolność pieniądza i rynków kapitałowych, oszczędności mają tendencję do przepływu do regionów zawierających sektory obiecujące najwyższe zyski netto – te, w żargonie keynesowskim, gdzie marginalna efektywność kapitału jest największa. W praktyce ryzyko polityczne i zachęty są dodawane do niepewności gospodarczej, aby przerwać i przekierować przepływy kapitału. Mimo wszystko wydaje się, że istnieje naturalna tendencja przepływu funduszy inwestycyjnych pomiędzy i w kierunku (a nie od) już uprzemysłowionych krajów z ich dobrze ugruntowanymi rynkami pieniężnymi i kapitałowymi, gdzie działalność badawczo-rozwojowa rodzi nowe produkty i obniża koszty, a gdzie struktury polityczne zapewniają bardziej stabilne środowisko dla inwestycji niż ogólnie w krajach najsłabiej rozwiniętych. Tak więc w długim okresie warunki handlu mają tendencję do faworyzowania krajów bogatych, chociaż często występują odchylenia od tego trendu wystarczająco silne i długotrwałe, aby zapewnić poszczególnym grupom krajów najsłabiej rozwiniętych krótkoterminowe i średnioterminowe korzyści. Ponadto stopień wyższości w zakresie mocy produkcyjnych krajów bogatych nad krajami biednymi nie jest taki sam w każdym sektorze. Tak więc w krajach najsłabiej rozwiniętych mogą pojawić się opłaczalne możliwości inwestycyjne dla ich handlu eksportowego oprócz ich naturalnych zalet w ich gospodarkach krajowych. Jednakże, chociaż prawdą jest, że działanie prawa kosztów porównawczych może zapewniać możliwości dla towarów eksportowych wystarczająco lukratywnych, aby spłacić zadłużenie, nie można mieć rozsądnej gwarancji co do szerokości lub czasu trwania takich możliwości. W nieokreślonej perspektywie najbiedniejsze kraje LDC zawsze będą pozostawać w tyle za krajami bogatymi. Długoterminowe korzyści w zakresie warunków handlu, z których korzystają bogatsze kraje, są szczególnie zauważalne w odniesieniu do ich większej siły przetargowej przy ustalaniu międzynarodowych stóp procentowych i określaniu warunków spłaty długu. Pożyczkobiorca i

wierzyciel rzadko są równymi partnerami: jak mówi przysłowie, żebracy nie mogą wybierać. Keynes w części swojego Traktatu traktującej o „Metodach regulacji stopy pożyczek zagranicznych” pokazał, jak „w drugiej połowie XIX wieku wpływ Londynu na warunki kredytowe na całym świecie był tak dominujący, że Bank Anglii mógł niemal twierdzić, że jest dyrygentem międzynarodowej orkiestry” (1930). Pałeczkę przejęły Stany Zjednoczone w latach 30. XX wieku, podczas gdy po 1945 roku większa grupa potęg przemysłowych, w tym Niemcy i Japonia, wraz z MFW i Bankiem Światowym, były głównymi czynnikami determinującymi międzynarodowe stopy procentowe. W takich sprawach kraje najstabilniej rozwinięte mogą próbować przekonywać (czasem z powodzeniem), ale nie mogą być zdecydowane. Nic więc dziwnego, że trudności związane ze spłatą długu krajów najstabilniej rozwiniętych są endemiczne, choć w dużej mierze możliwe do opanowania. Szczególne okoliczności od połowy lat 70. spotęgowały te trudności do niespotykanego dotąd kryzysu zadłużenia na świecie, który wydawał się niemal nie do opanowania. Większość handlu zagranicznego krajów najstabilniej rozwiniętych odbywa się naturalnie z bogatymi krajami uprzemysłowionymi, tak że bezprecedensowa siła i trwałość wzrostu gospodarczego w krajach uprzemysłowionych od 1950 r. do początku lat 70., pomimo drobnych niepowodzeń, umożliwiły krajom najstabilniej rozwiniętym łatwe pożyczanie i spłacanie bez nieprzewidywalnych trudności. Kwota takiego pożyczania znacznie wzrosła w latach 60. i 70., nie wzbudzając międzynarodowego zaniepokojenia. Już w 1970 r., jak pokazano w tabeli 11.3, wiele krajów zgromadziło bardzo znaczne kwoty długoterminowego długu, np. Dług Indonezji stanowił 30 procent jej PKB, Argentyna obsługiwała dług stanowiący 51,7 procent wartości jej eksportu, podczas gdy obsługa długu Meksyku stanowiła 44,3 procent jej dochodów z eksportu. Takie długi rosły bez wywoływania poczucia zbliżającej się zagłady aż do ponad dziesięciu lat później. Dopiero w sierpniu 1982 r., kiedy Meksyk nie wywiązał się ze swoich umownych spłat odsetek, światowy kryzys zadłużenia stał się tak widoczny, że stanowił zagrożenie dla perspektyw rozwoju szeregu krajów najstabilniej rozwiniętych w pozostałej części XX wieku. Przyczyny kryzysu zostały przedstawione w latach 70. Czterokrotny wzrost cen ropy naftowej w październiku 1973 r. pomógł drastycznie zmniejszyć normalny wzrost wolumenu światowego handlu w ogóle. Roczny wzrost światowego handlu, który w latach 1965–1973 wynosił 9 procent, spadł do 4 procent w latach 1973–1977. Wyższe ceny ropy naftowej przeniosły dochody, które zostałyby wydane, do krajów OPEC, których zdolność absorpcji była niska, a oszczędności wysokie, przy czym znaczna część była przechowywana w postaci depozytów bankowych w świecie zachodnim. W rezultacie wystąpiła presja na spadek światowej produkcji i międzynarodowych stóp procentowych, które w ujęciu realnym stały się ujemne przez kilka lat. W ten sposób opracowano scenariusz masowego „recyklingu” petrodolarów za pośrednictwem systemu bankowego, tak aby po początkowym załamaniu pożyczki LDC wzrosły do jeszcze wyższego poziomu. Prezesi banków podróżowali po świecie, oferując swoje pożyczki po okazyjnych cenach, a liderami byli ci z większych banków amerykańskich. Do 1975 r. około 38 procent pożyczek komercyjnych (w tym krótkoterminowych) dla krajów najstabilniej rozwiniętych pochodziło od banków ze Stanów Zjednoczonych, przy czym wiele stosunkowo małych banków regionalnych odgrywało znaczącą rolę w udzielaniu pożyczek swojemu sąsiadowi, producentowi ropy naftowej, Meksykowi (Amex Bank Review, styczeń 1985 r.). Charakter większości nowych pożyczek, z których stosunkowo więcej pochodziło z banków komercyjnych, a mniej z rządów i agencji międzynarodowych, takich jak Bank Światowy, sprawił, że kraje najstabilniej rozwinięte stały się znacznie bardziej podatne na zagrożenia niż wcześniej. W porównaniu z oficjalnymi źródłami, więcej pożyczek banków komercyjnych było udzielanych po zmiennych, a nie stałych stopach procentowych i na krótsze okresy. Kiedy uprzemysłowiony świat poczuł się zmuszony do zwrócenia się ku polityce monetarnej w celu leczenia inflacji, jego import (w tym z krajów najstabilniej rozwiniętych) spadł, stopy procentowe znacznie wzrosły, a programy pomocowe dla krajów najstabilniej rozwiniętych zostały zredukowane do połowy lub mniej 0,7 procent PKB, co zostało przyjęte jako cel przez ONZ w 1970 r. Monetarny zapał Północy kosztował Południe drogo. Początkowo bardzo atrakcyjne niskie lub ujemne realne stopy procentowe pozwoliły



krajom najstabilniej rozwiniętym rozpocząć ambitne projekty o niskich zwrotach, w tym wiele takich, które wykazywały niewielki lub żaden potencjał zabezpieczenia dochodów z eksportu. Długi rosły, a pożyczki średnioterminowe musiały być odnawiane po wyższych stopach, podczas gdy dochody z eksportu w celu spłaty takich długów nie wzrosły odpowiednio. Przejście od euforii do paniki, gdy w końcu nastąpiło, było niezwykle szybkie i tym poważniejsze, że opóźniało się tak długo. Wahadło monetarne dotyczy kredytów długoterminowych, średnioterminowych i krótkoterminowych. Drugi szok cenowy ropy naftowej, który doprowadził do podwojenia cen ropy naftowej w latach 1978–1980, ponownie pomógł podnieść międzynarodowe stopy procentowe i, w połączeniu z innymi przyczynami, popchnął kraje uprzemysłowione w głęboką recesję, chociaż wyższe ceny ropy naftowej początkowo przyniosły korzyści niektórym głównym dłużnikom, takim jak kraje produkujące ropę naftową, takie jak Meksyk, Nigeria i Wenezuela, odraczając w ten sposób dzień rozrachunku. Pierwsze, ale niezauważone ostrzeżenie o zbliżającym się kryzysie przyszło z nieoczekiwanej strony, gdy pod koniec 1980 r. Polska ogłosiła, że nie jest w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań dłużnych. Wierzyciele szybko uzgodnili wzajemnie akceptowalny program restrukturyzacji. Trudności Polski wpłynęły jednak na jej sąsiadów w Europie Wschodniej, ponieważ zachodni bankierzy, wcześniej chętni do pożyczania, szybko wycofali swoje fundusze. Te dwa aspekty kryzysu w Polsce – „syndrom regionalizacji” i szybkie odwrócenie funduszy bankowych – miały wkrótce ujawnić się na o wiele większą skalę, ale ponieważ sytuację w Polsce uważano za wyjątkowy wynik jej szczególnych zaburzeń politycznych, jej sygnały ostrzegawcze zostały zignorowane przez światowe rynki długu. To meksykański kryzys w sierpniu 1982 r. doprowadził do nagłego i światowego uznania niestabilnego i niemożliwego do utrzymania stanu zadłużenia krajów najstabilniej rozwiniętych. Kryzys meksykański został wywołany przez masową ucieczkę kapitału do USA późnym latem 1982 r. Rząd USA natychmiast przyszedł z pomocą Meksykowi, dokonując przedpłaty w wysokości 1 miliarda dolarów na przyszłe wpływy z ropy naftowej, podczas gdy New York Federal Bank wraz z MFW i Bankiem Rozrachunków Międzynarodowych szybko zorganizował pakiet pożyczek pomostowych i kredytów o wartości około 5 miliardów dolarów. Kryzys meksykański natychmiast wywołał „syndrom regionalizacji” w Ameryce Łacińskiej, z ucieczką kapitału od dużych pożyczkobiorców, takich jak Argentyna, Brazylia i Wenezuela. Efekty te szybko rozprzestrzeniły się, zmniejszając możliwości pożyczkowe krajów najstabilniej rozwiniętych w innych miejscach, tak że wiosną 1983 r. około dwudziestu pięciu krajów najstabilniej rozwiniętych, których długi stanowiły dwie trzecie całości krajów najstabilniej rozwiniętych, zostało zmuszonych do rozpoczęcia negocjacji w sprawie restrukturyzacji spłat ze swoimi bankierami, podczas gdy wiele z nich zostało całkowicie odciętych od nowych funduszy bankowych. „Niełatwo uciec od wniosku”, powiedział Bank Rozrachunków Międzynarodowych, „że międzynarodowe pożyczki od 1974 r. nie były zbyt korzystne dla krajów dłużników, chociaż znaczna ich część była nieuniknionym produktem dwóch dużych rund podwyżek cen ropy naftowej” (Raport Roczny BIS, 1983). Bankierzy udzielający pożyczek znaleźli się w sytuacji, w której ich bilanse znalazły się pod presją niespotykanej dotąd surowości, ale postawa *saave qui peut* tylko pogorszyłaby sytuację innych bankierów, jak i pożyczkobiorców. W rezultacie w ciągu dziesięciu lat po kryzysie meksykańskim zorganizowano całą serię przedsięwzięć kooperacyjnych, w które zaangażowane były rządy dłużników, agencje międzynarodowe (MFW i Bank Światowy itp.) oraz rządy krajów uprzemysłowionych i bankierzy udzielający pożyczek. Ze względu na znaczenie amerykańskich interesów, przewodnictwo w takich negocjacjach po raz pierwszy objął Sekretarz Skarbu USA, James Baker, w październiku 1985 r., a następnie jego następca, Nicholas Brady, w marcu 1989 r. wprowadził zmodyfikowaną i ulepszoną wersję. Chociaż szczegóły tych różnych inicjatyw różnią się, oferowały one kombinacje umorzenia długu, wydłużenia długu, interludium bez odsetek, swapów kapitałowych, sprzedaży zdyskontowanego długu na rynkach wtórnych itd. Kluczowe znaczenie miały programy dostosowań strukturalnych opracowane przy pomocy zespołów ekspertów z MFW i Banku Światowego oraz przez nie zaangażowane, dostosowane do szczególnych wymagań każdego współpracującego dłużnika – istotny czynnik poprawiający perspektywy dłużnika, którego bankierzy komercyjni nie byłiby

w stanie osiągnąć sami.. Pod względem wielkości bezwzględnej zadłużenie krajów najstabilniej rozwiniętych koncentruje się w grupie około dwudziestu krajów, przy czym Ameryka Łacińska jest szczególnie reprezentowana. W 1988 r. trzy czwarte całkowitego długu wszystkich osiemdziesięciu dziewięciu krajów najstabilniej rozwiniętych wymienionych w statystykach zadłużenia Banku Światowego było zaciągnięte przez dwadzieścia wymienionych krajów, przy czym Brazylia i Meksyk nadal są wiodącymi dłużnikami, a 40 procent długu tej najbardziej zadłużonej grupy przypada na kraje Ameryki Łacińskiej. W latach 80. przepływ netto realnych zasobów był z dala od większości tych krajów do krajów wierzycielskich. Długi i kredyty rodzą się razem jako nieidentyczne bliźnięta; stąd dłużnicy i wierzyciele muszą dzielić winę za „straconą dekadę” lat 80., ale niekoniecznie w równych proporcjach. W związku z tym stosowne może być zastanowienie się nad niektórymi poglądami przedstawionymi przez liderów finansowych mocno zadłużonych krajów najstabilniej rozwiniętych na dorocznym spotkaniu MFW i Banku Światowego, które odbyło się w Waszyngtonie we wrześniu 1990 r. Przedstawiciel Indii, trzeciego co do wielkości pożyczkobiorcy Trzeciego Świata, stwierdził: „Naszym zadaniem musi być zapewnienie transferu realnych zasobów do krajów rozwijających się: wydaje się, że osiągamy coś zupełnie przeciwnego” (MFW Summary Proceedings, 1990, 89). Brazylijski delegat, przemawiając w imieniu grupy dwudziestu trzech krajów, głównie Ameryki Łacińskiej, był bardziej konkretny:

Problem zadłużenia jest jednym z najważniejszych czynników wyjaśniających stagnację gospodarczą lat 80. Od początku kryzysu zadłużenia Ameryka Łacińska przekazała około 250 miliardów dolarów krajom wierzycielskim, podczas gdy otrzymała tylko 50 miliardów dolarów w środkach finansowych. Liczby są wystarczająco wymowne: region eksportował zasoby w ilościach kilkakrotnie większych niż w Planie Marshalla. (Proceedings, 1990)

Jeśli ciężar długu mierzy się nie w wielkości absolutnej, ale jako procent PKB, wówczas sytuacja najbiedniejszych krajów staje się oczywista, podobnie jak niemal niemożność samodzielnego spłacania przez nie długów na pierwotnie ustalonych warunkach. Z piętnastu krajów, których dług zewnętrzny jest większy niż ich dochód narodowy, dwanaście leży w Afryce, w tym Kongo ze stosunkiem długu do PKB wynoszącym 205 procent i skrajny przypadek Mozambiku, którego dług jest czterokrotnie większy od dochodu narodowego. Na wspomnianym już spotkaniu MFW przewodniczący Rady Gubernatorów, przemawiając na temat rozwoju Afryki Subsaharyjskiej, podkreślił niebezpieczeństwa pożyczania nie tylko pieniędzy, ale także pakietu idei, które się z nimi wiążą: „Nie możemy sobie pozwolić na pożyczanie zagranicznych ideologii i modeli dla naszego własnego rozwoju” (Proceedings, 1990. Lata 90. XX wieku rozpoczęły się nowym wyzwaniem dla Południa, ostro dostrzeżonym przez gubernatora Indonezji, Sumalina, piątego najbardziej zadłużonego LDC: „Restrukturyzacja Europy Wschodniej prawdopodobnie będzie wymagać dużych napływów kapitału, tworząc nowe i znaczne roszczenia do międzynarodowych zasobów finansowych, które będą konkurować zarówno z potrzebami inwestycyjnymi krajów uprzemysłowionych, jak i potrzebami rozwojowymi i łagodzenia zadłużenia krajów rozwijających się” (Proceedings, 1990). Ten argument, choć ma pewną ważność w krótkim okresie, zbyt mocno trąci sofizmatem „stałej sumy kapitału” lub fałszywym założeniem gry o sumie zerowej, zapominając o długim okresie, w którym idee Keynesa nie są martwe. Jako część wahania wahadła Keynes nie jest już królem; ale jego wgląd w związek między oszczędzaniem a inwestowaniem nauczył nas, że oszczędzanie nie jest stałą sumą determinującą inwestycje – ale raczej, że inwestycje (jeśli są wydajne, jak się teraz dowiedzieliśmy) powiększają globalny dochód, aby zapewnić wyższe wymagane oszczędności. Gubernator Sumalin zwrócił również uwagę, którą starszy brat syna marnotrawnego doceniłby z głęboką wdzięcznością, że nie należy zapominać o krajach mocno zadłużonych, ale dobrze prosperujących. Wśród takich krajów wyróżniała się jego własna, wydobywająca ropę naftową i nieprodukująca ropy naftowej Korea Południowa. Dług Korei w 1988 r. był mniej więcej tej samej wielkości co Nigerii, ale stanowił znacznie mniejszy ciężar, ponieważ dług Korei stanowił zaledwie jedną szóstą jej PKB, podczas gdy dług Nigerii wydobywającej ropę był w pełni

tak duży, jak jej PKB. Korea i inne kraje rozwijające się, takie jak Tajwan, Singapur i Hongkong, dostarczyły potężnych przykładów pozostałym krajom słabo rozwiniętym, pokazując, że pożyczanie może być trampoliną, a nie kamieniem młyńskim. Kolejną obiecującą cechą dla Trzeciego Świata jest rosnąca powszechna świadomość problemów środowiskowych w ostatniej dekadzie XX wieku, w których Globalny Instrument Finansowy MFW/Banku Światowego jest zaledwie punktem wyjścia. Chociaż Trzeci Świat nie może stać się wysypiskiem dla zanieczyszczeń z północy, może być mnóstwo miejsca na akceptowalne kompromisy w zamian za redukcję długu i w tysiącu i jednym rodzaju umów „zamiana na naturę” – biorąc pod uwagę tylko wizję. Gdzie nie ma wizji, tam ludzie giną.

### **Wnioski: ponowne zakotwiczenie uciekających walut**

Ludzie, którzy nie potrafią zadbać o własne pieniądze, raczej nie poradzą sobie z zarządzaniem pieniędzmi innych ludzi, podobnie jak kraje. Nieefektywne inwestowanie pożyczonych środków z zewnątrz jest bardziej prawdopodobne w przypadku, gdy gospodarka krajowa jest wysoce inflacyjna, co oznacza, że sygnały cenowe nie mogą prawidłowo wykonywać swoich funkcji alokacyjnych. Niestety, wiele krajów o wysokim zadłużeniu cierpi na chroniczną inflację w niemal niewiarygodnym stopniu. W latach 80. średnia roczna stopa inflacji w krajach poważnie zadłużonych przekraczała 100 procent, w porównaniu z nieco poniżej 5 procent w gospodarkach o wysokich dochodach. Wszystkie, oprócz jednego, z tych dwudziestu krajów pochodzą z gospodarek o niskich lub średnich dochodach. Wyjątek, Izrael, polega w niezwykle stopniu na indeksowaniu cen i dochodów w stosunku do dolara amerykańskiego. Takie środki są raczej środkami łagodzącymi niż lekarstwami. Jak podkreśla profesor Patinkin z Uniwersytetu w Jerozolimie, doświadczenia Izraela pokazują, że „gospodarka, której podaż pieniądza jest indeksowana, wygeneruje bezproblemowy proces inflacyjny, który będzie w związku z tym trwał w nieskończoność przy nieokreślonych stopach” (Patinkin 1993). Siedem z dziesięciu wiodących krajów inflacyjnych pochodzi z mocno zadłużonej Ameryki Łacińskiej. Boliwia prowadzi na tej niechlubnej liście ze średnią roczną stopą inflacji wynoszącą około 500 procent w latach 80., podczas gdy Argentyna średnio około 300 procent, a Brazylia prawie 200 procent. Te średnie maskują niszczycielską siłę inflacji w jej ekstremalnych zakresach. Ze wszystkich krajów najstabilniej rozwiniętych inflacja wydaje się być najbardziej endemiczna w Ameryce Łacińskiej, a jej zakres i ciągła ekstremalna surowość są dodatkowo zilustrowane w tabeli 11.6. Spektakularna stopa Peru wynosząca 7482 procent spadła w ciągu trzech lat 1990–2 do „zaledwie” 73,5 procent; podobnie Brazylia z 3118 procent do „zaledwie” 982 procent. W świetle takiego doświadczenia postęp w redukcji inflacji w latach 1990–2000 jest tym bardziej niezwykły. Niektóre kraje najstabilniej rozwinięte poradziły sobie jednak z kontrolowaniem inflacji zadziwiająco dobrze. Indie, choć częściowo poprzez sztywne kontrole cen, kwoty i dyrektywy, utrzymywały stopę inflacji na dość przyzwoitym poziomie rocznym 7,5 procent przez dwadzieścia pięć lat. Prawdziwy test należy zobaczyć, gdy uwolnią swoje rynki. Indonezja obniżyła średnią roczną stopę inflacji z 34,2 procent w latach 1965–80 do 8,5 procent w latach 1980–8. Korea, inny „sprawny” spłacający dług, podobnie obniżyła swoje stopy w tym okresie z 18,7 procent do 5,0 procent. Inflacja nie jest nie do wykorzenienia nawet dla krajów najstabilniej rozwiniętych. Przez sto lat, aż do około 1950 r. kolonializm dostarczał walut dobrej jakości i solidnych banków, ograniczając wewnętrzny wzrost pieniądza i nadmiernie kierując rozwój na eksport. Pięćdziesiąt lat późniejszej niepodległości doprowadziło do drugiej skrajności hiperinflacji, która również silnie zniekształca rozwój. Niewątpliwie inflacja w drugiej połowie XX wieku miała charakter ogólnoświatowy, ale z ogromną różnicą stopnia między większością krajów rozwiniętych a większością krajów najstabilniej rozwiniętych. Efektywne decyzje dotyczące wydatków, oszczędzania i inwestowania wymagają redukcji inflacji na całym świecie, ale przede wszystkim w Trzecim Świecie i w byłych gospodarkach nakazowych krajów byłych komunistów. Gdyby kraje najstabilniej rozwinięte, w wysiłku odchylenia światowego wahadła monetarnego od jego ekstremum inflacyjnego, miały ponownie mocno zakotwiczyć swoje waluty w jednym z północnych bloków walutowych – dolarze amerykańskim, jenie

japońskim lub jednej z silnych walut europejskich, byłby to akt nie neokolonializmu, ale zwykłego zdrowego rozsądku, solidnie oparty na ciężko wyciągniętych wnioskach z ich własnego doświadczenia. Ponowne zakotwiczenie ich uciekających walut jest warunkiem koniecznym, aby rozwój osiągnął swój prawdziwy, bardziej sprawiedliwy, długoterminowy potencjał.