

Dorota A. Ciesielska, Mariusz-Jan Radło

Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu: perspektywa Polski

Istotą pułapki średniego dochodu (*middle income trap*) w rozwoju ekonomicznym krajów jest długookresowe spowolnienie wzrostu gospodarczego przychodzące po okresie relatywnie szybkiego rozwoju. W jego następstwie kraj, który początkowo odnosił sukcesy ekonomiczne, nie jest w stanie dorównać krajom wysokorozwiniętym.

Najbardziej znanymi ofiarami pułapki średniego dochodu stały się gospodarki niektórych krajów Ameryki Łacińskiej, którym wiele lat temu udało się osiągnąć status państw o średnich dochodach, jednak nie zdołały one utrzymać tempa wzrostu w dłuższym okresie. Niektórzy ekonomiści wskazują, że pułapka średniego dochodu najczęściej pojawia się w gospodarkach, które osiągnęły poziom PKB na mieszkańca odpowiadający 17 tys. dolarów amerykańskich w cenach stałych z 2005 roku⁹. Co znamienne, próg ten polska gospodarka przekroczyła w ostatnich latach. Niestety nie jest to jedyna cecha polskiej gospodarki, która czyni ją podatną na wejście w omawianą pułapkę.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie determinantów wejścia w pułapkę średniego dochodu, a także udzielenie odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu polska gospodarka jest zagrożona wystąpieniem tego zjawiska.

Pułapka średniego dochodu w badaniach ekonomicznych

Wśród badań źródeł pułapki średniego dochodu znamienne są obserwacje

(Eichengreena *et al.*⁴), którzy wskazują, że wyhamowanie wzrostu związane z wejściem w tę pułapkę zwykle wynika z mniejszych przyrostów wydajności czynników wytwórczych (TFP – *total factor productivity*), który odzwierciedla zmiany wydajności wynikające z postępu technologicznego i organizacyjnego. Spowolnienie wzrostu TFP w pułapce średniego dochodu autorzy ci tłumaczą faktem, że w wielu gospodarkach nie jest już możliwe przesuwanie zatrudnienia z sektorów rolniczych do przemysłu. Natomiast wydajność pracy w tym ostatnim przestaje rosnać, gdyż nie jest możliwe jej dalsze zwiększanie wyłącznie w oparciu o import technologii. Nie jest także możliwe kontynuowanie polityki opartej na promowaniu eksportu przez zaniżanie wartości krajowej waluty. Podobnie nie jest możliwe zwiększanie wydajności w oparciu o inwestycje niezwiązane z podnoszeniem innowacyjności gospodarki i tworzeniem nowych technologii. Co ciekawe, wiele krajów, które wpadło w tę pułapkę, cechowało się bardzo wysokimi stopami inwestycji. Istotna jest także struktura gospodarki i jej przewagi konkurencyjne w wymianie międzynarodowej. Wejściu w pułapkę średniego dochodu sprzyja specjalizacja w produkcji i sprzedaży dóbr mniej zaawansowanych technologicznie.

Z kolei czynnikami, które sprzyjają wyjściu z tej pułapki, są wszystkie te cechy gospodarki, które powodują, że może ona rozwijać bardziej innowacyjne i nowoczesne sektory gospodarki. Czynniki

te to m.in. struktura wykształcenia ludności, w tym większy udział osób z wykształceniem wyższym oraz niższy udział osób gorzej wykształconych wśród osób w wieku produkcyjnym. W rezultacie Eichengreen *et al.*⁶⁾ stawiają tezę, że w pułapkę średniego dochodu mogą wpaść te gospodarki, które rozwijając się relatywnie szybko, wyspecjalizowały się w rozwoju działalności średniej i niskiej techniki. Taki rozwój prowadził początkowo do przyspieszenia wzrostu gospodarczego, ale wraz ze wzrostem PKB i płac prowadzenie tej działalności w omawianych krajach stało się coraz mniej opłacalne. Gospodarki te nie rozwinęły jednak nowych działalności opartych na wiedzy i innowacjach. W efekcie nie były w stanie przekroczyć średniego poziomu rozwoju.

Nieco inną perspektywę badawczą przyjęli Felipe *et al.*⁷⁾. Wskazali oni, że pułapkę średniego dochodu należy interpretować w kontekście ewolucyjnego podejścia do analizy rozwoju gospodarki, w którym rozwój ten jest następstwem uczenia się, jak produkować i eksportować coraz bardziej złożone i zaawansowane dobra. Wskazują oni, za Hidalgo i Hausmanem⁸⁾, że rozwój gospodarki to nie stałe udoskonalanie produkcji tych samych dóbr, ale nabywanie umiejętności przesuwania aktywności w kierunku nowych działalności związanych z coraz wyższymi poziomami wydajności pracy. Wskazują przy tym szereg specyficznych czynników determinujących tę zdolność. Na poziomie całej gospodarki obejmują one akumulację kapitału ludzkiego i fizycznego, a także stworzenie efektywnego systemu prawnoinstytucjonalnego. Z kolei na poziomie przedsiębiorstw obejmują one specyficzne *know-how* i działania wszystkich pracowników. Istotne są też zdolności organizacyjne, które decydują o możliwościach tworzenia, zarządzania i działania dużych zbiorowości ludzi. W efekcie kraje o bardziej różnorodnych gospodarkach i powiązanych ze sobą prze-

mysłach są zdolne do osiągnięcia trwałego długookresowego wzrostu, i zdaniem Felipe *et al.*⁷⁾ są one również bardziej odporne na pułapkę średniego dochodu.

To co jest równie istotne w przesuwaniu się gospodarki w kierunku wyższych poziomów rozwoju, to jej zdolność do przesuwania jej aktywności w kierunku bardziej dochodowych działalności. Kraje zdolne do takich zmian strukturalnych są w stanie osiągać wyższe poziomy wydajności pracy oraz utrzymywać wyższe płace. Z tych względów warunkiem wyższej odporności na wejście w pułapkę średniego dochodu jest osiągnięty poziom zróżnicowania gospodarki mierzony strukturą eksportu, w tym jej zróżnicowaniem i wyższym udziałem dóbr bardziej przetworzonych i wyrafinowanych.

Jeszcze inne podejście do analizy czynników wpływających na podatność gospodarki na wejście w pułapkę średniego dochodu, zaprezentowali Ayiar *et al.*²⁾. Skoncentrowali się oni na badaniach uwarunkowań instytucjonalnych, a także na strukturze gospodarki. Za czynniki sprzyjające wejściu gospodarek w tę pułapkę uznali niską jakość systemu prawnego, oraz problemy z egzekwowaniem kontraktów i praw własności, a także nadmierny rozrost sektora publicznego i przeregulowanie rynków (pracy, produktów i rynku kredytowego). Wskazali ponadto, że kraje, które wpadły w tę pułapkę, cechowały się niskim udziałem dóbr wysokiej techniki w eksporcie. Ponadto czynnikiem, który wepchnął wiele gospodarek w pułapkę średniego dochodu, była pogarszająca się sytuacja demograficzna związana ze wzrostem wskaźnika obciążenia demograficznego, rozumianego jako liczba osób niepracujących przypadających na jednego zatrudnionego. Z kolei za czynniki, które przeciwdziałały wejściu w omawianą pułapkę, wspomniani autorzy uznali wysoką jakość systemu prawnego, oraz egzekwowanie kontraktów i praw własności, ograniczenie wielkości sektora

publicznego w PKB i zmniejszenie regulacji rynków, większy udział sektorów wysokiej techniki w gospodarce i eksporcie, a także lepszą sytuację demograficzną.

Najbardziej znane przykłady krajów, które w pułapkę tę nie wpadły, to m.in. Korea Południowa i Tajwan, którym udało się utrzymać wzrost gospodarczy po osiągnięciu średniego poziomu dochodów i dogonić gospodarki wysokorozwinięte¹⁴). Sukces wspomnianych gospodarek azjatyckich, jak wskazują Jankowska *et al.*⁹), był następstwem zmian strukturalnych w ich gospodarkach, dzięki którym były one zdolne do wytwarzania coraz bardziej zróżnicowanych dóbr, i przesunęły specjalizację swojej gospodarki w kierunku wytwarzania dóbr coraz bardziej zaawansowanych i cechujących się wysokim udziałem wartości dodanej. Nowe, bardziej zaawansowane branże, rozwijały się tam stopniowo i korzystały z doświadczeń i *know how* branż już rozwiniętych. Nowo rozwijające się branże były zwykle powiązane z branżami już istniejącymi, i były w stanie korzystać z istniejącego *know how* i technologii. Źródłem sukcesu gospodarki koreańskiej były nie tylko korzystne zmiany strukturalne, lecz również skoordynowana z nimi polityka gospodarcza.

Jednak nie każda polityka gospodarcza, a w tym przemysłowa, efektywnie wspiera rozwój. Jak wskazują Lin i Monga¹¹), o efektywności tej polityki świadczy zdolność do stworzenia specyficznych ram dla identyfikacji i wzmacniania pozytywnych zmian strukturalnych (*framework for growth identification and facilitation*). Najmniej efektywne polityki zwykle cechują się tym, że wspierany jest rozwój sektorów zbyt nowoczesnych, które są bardzo oddalone od aktualnych przewag względnych danej gospodarki lub sektorów przestarzałych, które z kolei tracą swoje przewagi.

Ciekawą propozycję dotyczącą polityki rozwojowej prezentuje także Kołod-

ko¹⁰), który wskazuje na sekwencyjność zmian różnych kategorii ekonomicznych sprzyjających wzrostowi gospodarczemu w długim okresie, którą nazywa „złotą sekwencją”. Wskazuje on, że efektywna strategia długofalowego rozwoju gospodarki powinna obejmować kolejno wzrost: inwestycji, eksportu, PKB, konsumpcji i dochodów osobistych, wydajności pracy, dochodów budżetowych, spożycia zbiorowego i wreszcie wydatków publicznych. Według tego autora, wspomniane kategorie ekonomiczne powinny rosnąć – w długim okresie – w podanej kolejności, by dana gospodarka była w stanie pomyślnie rozwijać się w długim okresie.

Tak więc podatność danej gospodarki na wejście w pułapkę średniego dochodu jest pozytywnie skorelowana zarówno z niskim poziomem innowacyjności, jak i niską jakością uwarunkowań instytucjonalno-regulacyjnych. Czynnikiem, który sprzyja takiej podatności, jest także pogarszająca się struktura demograficzna społeczeństwa. Niestety, powyższe problemy nie są obce polskiej gospodarce i wiele wskazuje na to, że przynajmniej niektóre z nich będą w najbliższych latach narastać. Pytanie o podatność Polski na wejście w pułapkę średniego dochodu jest tym bardziej aktualne i istotne.

Poziom rozwoju i wydajność pracy w polskiej gospodarce

Jak wskazują dane Eurostat, w latach 2001-2012 Polsce udało się znacząco poprawić wskaźniki wydajności pracy. Wskaźnik wydajności pracy w przeliczeniu na zatrudnionego zwiększył się z 56,5 proc. średniej dla krajów UE w 2001 r. do 72 proc. w 2012 r., a wskaźnik wydajności w przeliczeniu na godzinę pracy wyniósł 58,2 proc. tej średniej w roku 2012 r. Dla porównania w 2001 r. było to 45,8 proc. Odbywało się to przy rosnącym zatrudnieniu wynikającym zarówno ze wzrostu

stóp zatrudnienia, jak i wzrostu liczby ludności w wieku produkcyjnym. Niemniej poziom wydajności pracy w Polsce w przeliczeniu na godzinę pracy, który odzwierciedla poziom postępu technologicznego i organizacyjnego oraz wartość i jakość zainwestowanych kapitałów, wciąż stanowi niewiele ponad połowę poziomu wydajności w UE. Dzięki relatywnie dłuższemu średniemu czasowi pracy przypadającemu na jednego zatrudnionego, Polsce udaje się zmniejszyć lukę wydajności pracy w znacznie wyższym stopniu niż wynika to ze wskaźników wydajności w przeliczeniu na czas pracy. Jednakże z powodu wciąż niższych niż średnia UE stóp zatrudnienia polski PKB *per capita* w 2012 r. stanowił tylko 67 proc. PKB *per capita* w Unii Europejskiej.

Należy odnotować, że Polska doganiała państwa wysokorozwinięte również w szerszym wymiarze związanym z kształtowaniem się jakości życia. Odzwierciedleniem tego był systematyczny wzrost tzw. *human development index* (HDI). Opiera się on nie tylko na ocenie poziomu PKB *per capita*, ale również czynników związanych z jakością życia, a w tym jego długością i zdrowiem oraz dostępem do edukacji. Wartość tego indeksu dla Polski w latach 2000-2012 wzrosła z 0,770 do 0,821, dzięki czemu Polska została zakwalifikowana do krajów o bardzo wysokim wskaźniku HDI¹⁶.

Istotną pozytywną cechą polskiej gospodarki w ostatnich latach była jej względna odporność na kryzys, i zdolność do utrzymania trwałego wzrostu również w okresie kryzysu. Czynniki, które zdecydowały o względnej odporności polskiej gospodarki na wpływ globalnego kryzysu w gospodarce światowej po 2007 r., okazały się głównie krajowa konsumpcja oraz inwestycje. Istotny i pozytywny wpływ inwestycji na wzrost gospodarczy w okresie po 2007 r. był w

dużym stopniu spowodowany wzrostem inwestycji publicznych, głównie związanych z realizacją dużych projektów w zakresie infrastruktury¹³). Lata 2012 i 2013 przyniosły wyhamowanie pozytywnego wpływu różnych czynników na wzrost gospodarczy. Po części wynikało to z pogarszającej się kondycji gospodarki światowej (w latach 2012-13 kondycja światowej gospodarki się poprawiała), po części natomiast wynikało z dynamiki inwestycji publicznych i pogarszających się nastrojów przedsiębiorców oraz konsumentów w kraju¹⁶).

Pomimo istotnej poprawy wskaźników wydajności pracy w całej gospodarce, w Polsce utrzymują się większe niż w innych krajach UE różnice międzysektorowe w osiągniętych poziomach wydajności pracy. Jest to szczególnie widoczne w sektorze rolniczym, w którym wydajność pracy stanowi niespełna jedną trzecią wydajności w polskiej gospodarce. Jednocześnie, mimo odpływu zatrudnionych z rolnictwa do innych bardziej wydajnych sektorów i za granicę, zatrudnienie w nim w roku 2012 wciąż stanowiło 12,6 proc. zatrudnienia ogółem w kraju, a rolnictwo wytwarzało zaledwie 3,5 proc. wartości dodanej w gospodarce¹⁵). Dla porównania, zatrudnienie w rolnictwie w Niemczech czy Wielkiej Brytanii sięgało około 1 proc. zatrudnionych w tych gospodarkach. Wydajność pracy w rolnictwie we wspomnianych gospodarkach, mimo że niższa od przeciętnej dla tych gospodarek, stanowiła nie jedną trzecią, ale około 50-60 proc. średniej wydajności. Wysokie zatrudnienie w polskim rolnictwie generuje dodatkowo długofalowe koszty dla gospodarki, związane ze specyfiką systemu ubezpieczeń zdrowotnych i emerytalnych w tym sektorze. Są one w przytłaczającym stopniu subsydiowane z budżetu państwa, i generują znaczące obciążenia dla finansów publicznych zarówno w krótkim, jak i w długim okresie.

Wielkość i struktura zatrudnienia oraz narastające problemy demograficzne

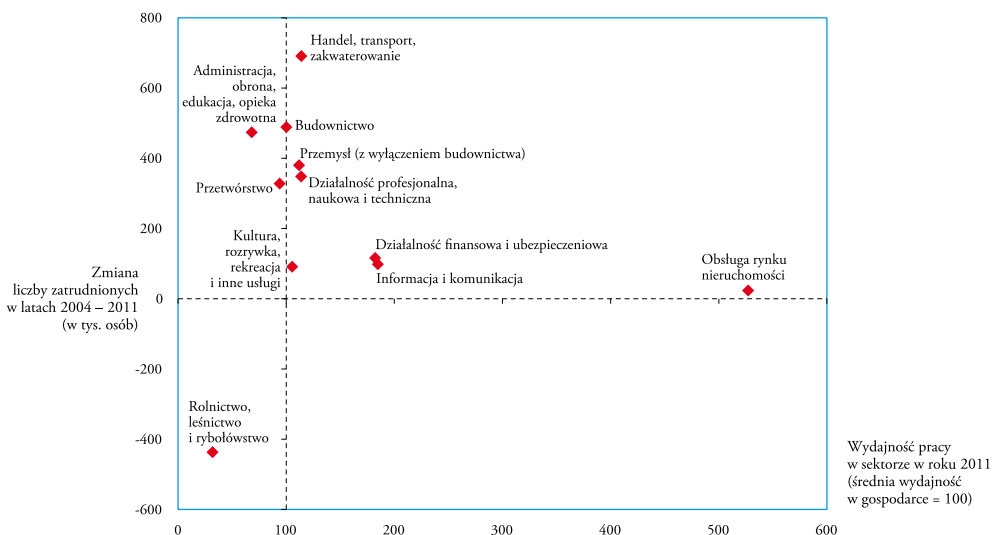
Analizując przepływy zatrudnienia pomiędzy różnymi sektorami oraz strukturę gospodarki, warto zwrócić uwagę na fakt, że o ile wczesne etapy rozwoju gospodarki wiążą się z przepływem zatrudnienia pomiędzy rolnictwem i sektorami produkcyjnymi, o tyle bardziej zaawansowany rozwój cechuje rosnący udział sektorów usługowych w zatrudnieniu i wartości dodanej. Istotne w tych zmianach są pewne niuanse. Na jeden z nich wskazał Baumol³⁾, który postawił tezę, że rosnący udział sektorów usługowych w gospodarkach wynika z mniejszej możliwości zastępowania czynnika pracy innymi czynnikami w procesach wytwarzania usług. Taka sytuacja w połączeniu z faktem, że wydajność pracy w usługach rośnie wolniej niż w innych sektorach, a płace w całej gospodarce i sektorach rosną mniej więcej równomiernie (niezależnie od różnic w wydajności pracy) powoduje, iż ceny usług również rosną. Ogólnym efektem tego zjawiska, nazywanym też chorobą Baumola, jest spowolnienie wzrostu całej gospodarki, gdyż coraz więcej osób pracuje w nisko wydajnych usługach. Choroba

Baumola jest uznawana przez niektórych ekonomistów za istotny czynnik przyczyniający się do wejścia gospodarki w pułapkę średniego dochodu¹⁾.

Najbardziej korzystne zmiany dotyczące zatrudnienia w różnych sektorach polskiej gospodarki, odnotowane w latach 2004–2011, dotyczyły wzrostu zatrudnienia w sektorach o ponadprzeciętnej wydajności pracy, w tym w wysokowydajnych sektorach usług opartych na wiedzy (działalności finansowej i ubezpieczeniowej, obsłudze rynku nieruchomości, informacji i komunikacji), oraz spadku zatrudnienia w sektorach o wydajności poniżej przeciętnej dla całej gospodarki (rolnictwie, łowiectwie i rybołówstwie). Pozytywnie ocenić należy również duży wzrost zatrudnienia w sektorach o wydajności zbliżonej do przeciętnej wydajności w gospodarce (handlu, budownictwie, przemyśle). Negatywnie z kolei trzeba ocenić wysokie przyrosty zatrudnienia w sektorze publicznym, w którym wydajność pracy jest znacznie niższa od wydajności pracy w całej gospodarce.

Istotnym czynnikiem wpływającym na zmiany wydajności pracy i zatrudnienia, a także na innowacyjność, jest po-

Rysunek 1 Zmiany liczby zatrudnionych w sektorach polskiej gospodarki w latach 2004–2011 na tle wydajności pracy w tych sektorach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (tablice nr: nama_nace10_c i nama_nace10_e).

ziom wykształcenia siły roboczej. Jest to również jeden z czynników wpływających na podatność gospodarki na wejście w pułapkę średniego dochodu⁶. Z tej perspektywy pozytywnie należy ocenić fakt, że odsetek osób z wyższym wykształceniem w Polsce w populacji w wieku 15-64 w ostatnich latach istotnie wzrósł i zbliżył się do średniej UE. Negatywnie jednak ocenić trzeba to, że udział osób pracujących w przemyśle wysokiej i średniowysokiej techniki oraz w usługach wiedzochłonnych, w ogólnej liczbie pracujących w Polsce, wyniósł 35 proc. ogółu pracujących i utrzymywał się poniżej średniej UE. Również udział pracujących w sektorach wysokiej techniki w ogólnej liczbie pracujących w gospodarce narodowej, utrzymywał się poniżej średniej europejskiej (3,7 proc.) i wyniósł 2,8 proc. Ponadto w Polsce zatrudnienie w działalności badawczo-rozwojowej w 2010 r. wyniosło 81,8 tys. osób, i kształtowało się na poziomie podobnym jak w Szwecji¹². Dla porównania w 2010 r. w Niemczech sięgało ono 550,3 tys. osób.

Innym ważnym czynnikiem, który może wpływać na podatność gospodarki na wejście w pułapkę średniego dochodu, jest starzenie się populacji, na co wskazują m.in. Ayiar et al.². W ostatnich dekadach głównym problemem polskiej polityki gospodarczej, związanym z zasobami siły roboczej, były stosunkowo niskie stopy zatrudnienia. W tej perspektywie po-

Tablica 1 **Odsetek osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 15-64**

	2003	2011	Zmiana p.p.
UE27	21,9	28,8	6,9
Czechy	12,4	20,2	7,8
Dania	33,8	34,2	0,4
Niemcy	23,8	27,9	4,2
Węgry	15,5	22,7	7,2
Polska	14,6	27,2	12,6
Wielka Brytania	29,2	38,8	9,6

Źródło: Eurostat (nr w bazie: edat_lfs_9902).

zytywne jest to, że w latach 2002-2012 Polsce udało się odwrócić trend spadku stóp zatrudnienia w gospodarce, który cechował drugą połowę ostatniej dekady XX w. i pierwsze lata XXI wieku. W latach 2008-2012 odsetek zatrudnionych osób w grupie wiekowej 15-64 utrzymuje się na stałym poziomie około 65 proc., czyli wciąż poniżej średniej dla UE. Negatywnym trendem jest jednak to, że jak wskazują prognozy Eurostat, utrzymanie obecnych trendów demograficznych dla Polski w latach 2015-2060 spowoduje, że proporcja liczby ludności w wieku 15-64 lata do liczby ludności w wieku powyżej 64 lat spadnie z 5,3 w 2011 r. do 4,6 w 2015 r., do 3,7 w 2020 r., do 2,8 w 2030 r., i dramatycznie niskich proporcji w kolejnych dekadach. Powyższe tendencje, jeśli nie zostaną odwrócone, mogą zaowocować znaczącym spadkiem tempa wzrostu gospodarki.

Struktura gospodarki i poziom innowacyjności

Względnie wysoki udział zatrudnienia w rolnictwie to nie jedyna negatywna cecha struktury polskiej gospodarki, która czyni ją podatną na wejście w pułapkę średniego dochodu. Podatność tę zwiększa także specjalizacja gospodarki w produkcji dóbr średniej i niskiej techniki. Niestety, polska gospodarka cechuje się relatywnie wysokim udziałem branż niskiej i średnioniskiej techniki w wartości dodanej wytworzonej w branżach produkcyjnych. W 2011 r. odpowiadały one za wytworzenie ponad 66 proc. wartości dodanej tych branż. Taka struktura tworzenia wartości dodanej świadczy o jej niskim zaawansowaniu technologicznym, i podobieństwie do struktur charakteryzujących słabiej rozwinięte kraje UE. Co więcej, konkurencyjność polskiej gospodarki wciąż w dużym stopniu bazuje na relatywnie niskich kosztach pracy, ale przewaga ta nie jest trwała i systematycznie maleje. Jednocześnie powoli aktyw-

Tablica 2 Struktura branż przetwórczych w Polsce na tle wybranych krajów UE (2011, % wartości dodanej w przemysłach przetwórczych)

	wysoka technika	średniowysoka technika	średnioniska technika	niska technika
Polska*	5,7 (5,5)	27,5 (26,2)	32,9 (34,4)	33,9 (33,8)
Niemcy	9,8	50,6	25,3	14,4
Wielka Brytania	16,6	28,0	25,0	30,4
Czechy	4,4	42,6	32,9	20,2
Węgry	17,2	39,1	26,2	17,6
Portugalia	3,9	19,8	31,2	45,1

Uwagi: * w nawiasach podano dane za rok 2008.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat 2014 (tablica: sbs_na_sca_r2).

ność gospodarcza przesuwa się w kierunku sektorów bardziej zaawansowanych technologicznie, ale jest to proces mało dynamiczny. W latach 2008-2011 tylko w minimalnym stopniu wzrósł udział branż wysokiej techniki w wartości dodanej branż produkcyjnych oraz średniowysokiej techniki. Minimalnie też obniżył się udział branż średnioniskiej techniki.

Istotnym składnikiem restrukturyzacji gospodarki jest działalność innowacyjna. Innowacyjność polskiej gospodarki mierzona intensywnością prac badawczych i rozwojowych oraz nakładów na badania i rozwój, pomimo odnotowanego wzrostu od 2005 r., jest bardzo niska. W 2012 r. nakłady na badania i rozwój *per capita* wyniosły 0,77 proc., co oznacza, że stanowiły one, względnie licząc, zaledwie połowę średnich nakładów na działalność B+R w Unii Europejskiej. Polską gospodarkę cechuje również bardzo niska liczba zgłoszeń patentowych w przeliczeniu na milion mieszkańców, która wyniosła 100,7 w 2012 r., co świadczy o niskiej innowacyjności oraz o utrudnieniach występujących w procesie patentowania. Ponadto większość nakładów na działalność badawczą i rozwojową jest ponoszona przez sferę budżetową, co zdecydowanie odbiega od tendencji dla UE27, która ma charakter odwrotny¹⁵⁾.

Ten ostatni czynnik wskazuje na bardzo słabe powiązanie pomiędzy ba-

daniami i pracami rozwojowymi przeprowadzanymi przez przedsiębiorstwa, a publicznymi instytucjami naukowymi i badawczymi. Środki publiczne na badania i rozwój w Polsce lokowane są głównie w sektorach będących częścią sektora publicznego lub ściśle z nim powiązanych, a w tym głównie w sektorze rządowym oraz szkolnictwie wyższym. W bardzo niewielkim stopniu są one lokowane w sektorze prywatnym, w tym w przedsiębiorstwach, jak i prywatnych organizacjach *non-profit*. Jednocześnie sektor prywatny finansuje działalność badawczo-rozwojową głównie ze środków własnych. Z kolei sektor rządowy oraz szkolnictwo wyższe finansowały swoje wydatki badawczo-rozwojowe głównie środkami publicznymi. Bardzo nieduże były też przepływy środków pomiędzy sektorem prywatnym a szkolnictwem oraz sektorem rządowych ośrodków badawczych¹²⁾.

Zewnętrzny wymiar konkurencyjności polskiej gospodarki

Istotnym źródłem danych o zmianach strukturalnych zachodzących w polskiej gospodarce są trendy w jej zewnętrznej konkurencyjności. Analizując zmiany w polskim handlu zagranicznym w okresie 1994-2012, należy zwrócić uwagę na dwa główne trendy. Pierwszy z nich to dynamiczny wzrost handlu zagranicznego po 2002 r., a w tym szybkie odbudowanie

wielkości eksportu po jego załamaniu się w 2009 r., w okresie kryzysu po 2007 r. Nominalna wartość polskiego eksportu w euro w latach 1994-2012 wzrosła ponad dziewięciokrotnie, z poziomu 15,5 mld euro do 146 mld euro. Drugi trend związany jest ze zmianami w strukturze polskiego eksportu. Wśród kluczowych trendów w tym zakresie wymienić należy¹⁶⁾:

- zmniejszenie udziału dóbr produkowanych przez przemysły niskiej oraz średnioniskiej techniki;
- zwiększenie udziału dóbr produkowanych przez przemysły wysokiej oraz średniowsokiej techniki;
- zmniejszenie udziału dóbr produkowanych przez przemysły pracochłonne i kapitałochłonne;
- wzrost udziału dóbr produkowanych przez przemysły oparte na badaniach, marketingu oraz przemysły podstawowe;
- spadek udziału dóbr produkowanych przez przemysły oparte na średnio wykwalifikowanych pracownikach fizycznych, oraz przemysłów opartych na pracownikach o niskich kwalifikacjach;
- zwiększenie udziału dóbr produkowanych przez przemysły oparte na kadrze wysokokwalifikowanych pracowników oraz średnio wykwalifikowanych pracownikach.

Pomimo tych pozytywnych tendencji polski eksport w dalszym ciągu ma szereg negatywnych cech. Wciąż ponad połowę wartości eksportu stanowiły dobra niskiej oraz średnioniskiej techniki. Także ponad połowę stanowił eksport dóbr produkowanych przez przemysły oparte na średnio wykwalifikowanych pracownikach fizycznych oraz pracownikach o niskich kwalifikacjach.

Za bardzo pozytywną tendencję w zakresie międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki uznać należy zagraniczną ekspansję polskich przed-

siębiorstw w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przejawia się ona zwiększaniem się stanu należności Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które wzrosły z 1390 mln euro w 2000 r. do 43 mld 492 mln euro w 2012 r. Potwierdza to, że wiele polskich przedsiębiorstw zdolnych jest nie tylko do zwiększania eksportu, lecz również do aktywnego wchodzenia na rynki zagraniczne i bezpośredniej na nich obecności. Wskazać jednocześnie trzeba, że duża część przepływów kapitałów polskich firm za granicę odbywa się za pośrednictwem krajów o korzystnych regulacjach podatkowych, oraz regulacjach korzystnych dla tworzenia struktur holdingowych. Oznacza to, że konieczne wydają się takie zmiany regulacji, które w większym niż obecnie stopniu umożliwiłyby polskim firmom tworzenie międzynarodowych struktur holdingowych z centrami zlokalizowanymi w kraju macierzystym.

Konkluzje

Podsumowując, na pytanie postawione na początku tego opracowania: czy Polska wpadnie w pułapkę średniego wzrostu? – należy udzielić odpowiedzi pozytywnej, choć warunkowej. Odpowiedź powinna być pozytywna, gdyż obecny stan polskiej gospodarki wskazuje na to, że posiada ona wiele cech czyniących ją podatną na wejście w tę pułapkę, a tempo zmian strukturalnych i regulacyjnych jest na tyle niezadowolające, iż nie gwarantuje, by cechy te zostały szybko zlikwidowane. Jest to jednak odpowiedź warunkowa, gdyż Polsce udało się przejść już długą drogę na ścieżce restrukturyzacji i budowy nowoczesnej i dynamicznej gospodarki. Tym samym nie można wykluczyć, że kolejne lata przyniosą reformy, których wprowadzenie jest niezbędne, by nie zmarnować szans rozwojowych, jakie stoją przed Polską. Jednakże aby dojść do celu, jakim jest osiągnięcie poziomu roz-

woju krajów najlepiej rozwiniętych, Polska potrzebuje śmielszych niż dotychczas i bardziej zdecydowanych kroków, gdyż

kolejne bariery wzrostu wymagają działań dalej idących niż te podejmowane dotychczas.

Bibliografia:

1. Agénor P.-R., Canuto O., *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working Paper 6210, World Bank, 2012.
2. Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L., *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*, IMF Working Paper, WP/13/71, International Monetary Fund, 2013.
3. Baumol W.J. *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis*, "American Economic Review", 1967, Vol. 57, No. 3, pp. 415-426.
4. Dietrich M., *Explaining Economic Restructuring: An input-output analysis of organisational change in the European Union*, "International Review of Applied Economics", 1999, Vol. 13, pp. 219-240.
5. Eichengreen B., Park D., Shin K., *When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*, NBER Working Paper No. 16919, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2012.
6. Eichengreen B., Park D., Shin K., *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on The Middle-Income Trap*, NBER Working Paper No. 18673, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2013.
7. Felipe J., Abdon A., Kumar U., *Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?*, Working Paper No. 715, Levy Economics Institute of Board College, 2012.
8. Hidalgo A., Hausmann R., *The building blocks of economic complexity*, Proceeding of the National Academy of Sciences of the United States of America, 2009, Vol. 106, No. 26.
9. Jankowska A., Nagengast A., Perea J.R., *The product space and the middle-income trap: comparing Asian and Latin American experiences*, Working Paper No. 311, OECD Development Centre, Paris 2012.
10. Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
11. Lin J.Y., Monga C., *Growth Identification and Facilitation The Role of the State in the Dynamics of Structural Change*, Policy Research Working Paper 5313, World Bank 2010.
12. *Nauka i technika w 2010 r.*, GUS, Szczecin 2012.
13. *OECD Economic Surveys: POLAND*, OECD, Paris 2013.
14. Ohno K., *Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam*, ASEAN Economic Bulletin, 2009, Vol. 26, No. 1, pp. 25-43.
15. *Polska w liczbach 2013*, GUS, Warszawa 2013.
16. Radło M.-J., Ciesielska D., *Polska w pułapce średniego dochodu? Perspektywy konkurencyjności polskiej gospodarki i regionów*, Difin, Warszawa 2013.
17. UNDP *Human Development Report 2013 The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*, UNDP (2013), Internet: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf.

Dr **Dorota A. Ciesielska**, Instytut Zarządzania Wartością, SGH.

Dr **Mariusz-Jan Radło**, Instytut Gospodarki Światowej, SGH.