

Czy Polsce grozi pułapka średniego dochodu?

Jan Staniłko

Instytut Sobieskiego



INSTYTUT
SOBIESKIEGO

www.sobieski.org.pl

World-class manufacturing

The shortening of product life cycles is not the reason why movability is so important to the world-class manufacturer. The reason is that plant cannot be world-class if it does not achieve continual and rapid improvement.

[...] 2 or 3 percent annual improvement is poor. A factory with that modest performance will be driven out of business by its world-class competitor, which might be improving at a 50 percent annual rate

Richard Schonberger



Czym jest rozwój?

- Spontaneous and discontinuous change in the channels of the flow, disturbance of equilibrium which forever alters previously existing equilibriums (Schumpeter)
- Process of drawing together a variety of conditionally available resources and latent capabilities (Hirschman)
- Wzrost zdolności produkcyjnych i związanych z nimi usług przy zachowaniu spójności społecznej i stałym wzroście wynagrodzeń

Idea zmiany skupionej na ego jako przeszkoda dla zmiany

- The `human relations` of entrepreneurship, the art of agreement-reaching and of cooperatin-enlisting, will remain a critical bottleneck of constructive action for economic development until experience modifies the exclusively ego-focused image of change.
- Countries fail to take advantage of their development potential, due to the image of change, they find it difficult to take decisions needed for development in the required number and at required speed.

Pułapka średniego dochodu

Spence (2011) *at this point, the industries that drove the growth in the early period start to become globally uncompetitive due to rising wages. These labour-intensive sectors move to lower-wage countries and [should be] replaced by a new set of industries that are more capital- human capital-, and knowledge-intensive in the way they create value.*

Kharas, Kohli (2011) Countries cannot make a timely transition from resource-driven growth, with low-cost labor and capital, to productivity-driven growth

Ohno (2009) *[...] group of countries [that] are stuck in the second stage because they fail to upgrade human capital*

Gill, Kharas (2007) *Middle-income countries are squeezed between the low-wage poor-country competitors that dominate in mature industries and the rich-country innovators that dominate in industries undergoing rapid technological change.*

Rozwój jako cel państwa

*Rynki i rządy uzupełniają się, a nie zastępują
(Dani Rodrik)*

- Im lepszy ma być rynek, tym lepsze musi państwo – silny rynek wymaga silnego państwa
- Kapitalizm nie ma jednego uniwersalnego modelu – dobrobyt gospodarczy i stabilność osiąga się za pomocą różnych kombinacji instytucjonalnych

Problem: Low levels of private investment and entrepreneurship

$$\frac{\dot{c}_t}{c_t} = \frac{\dot{k}_t}{k_t} = \alpha[r(1 - \tau) - \rho]$$

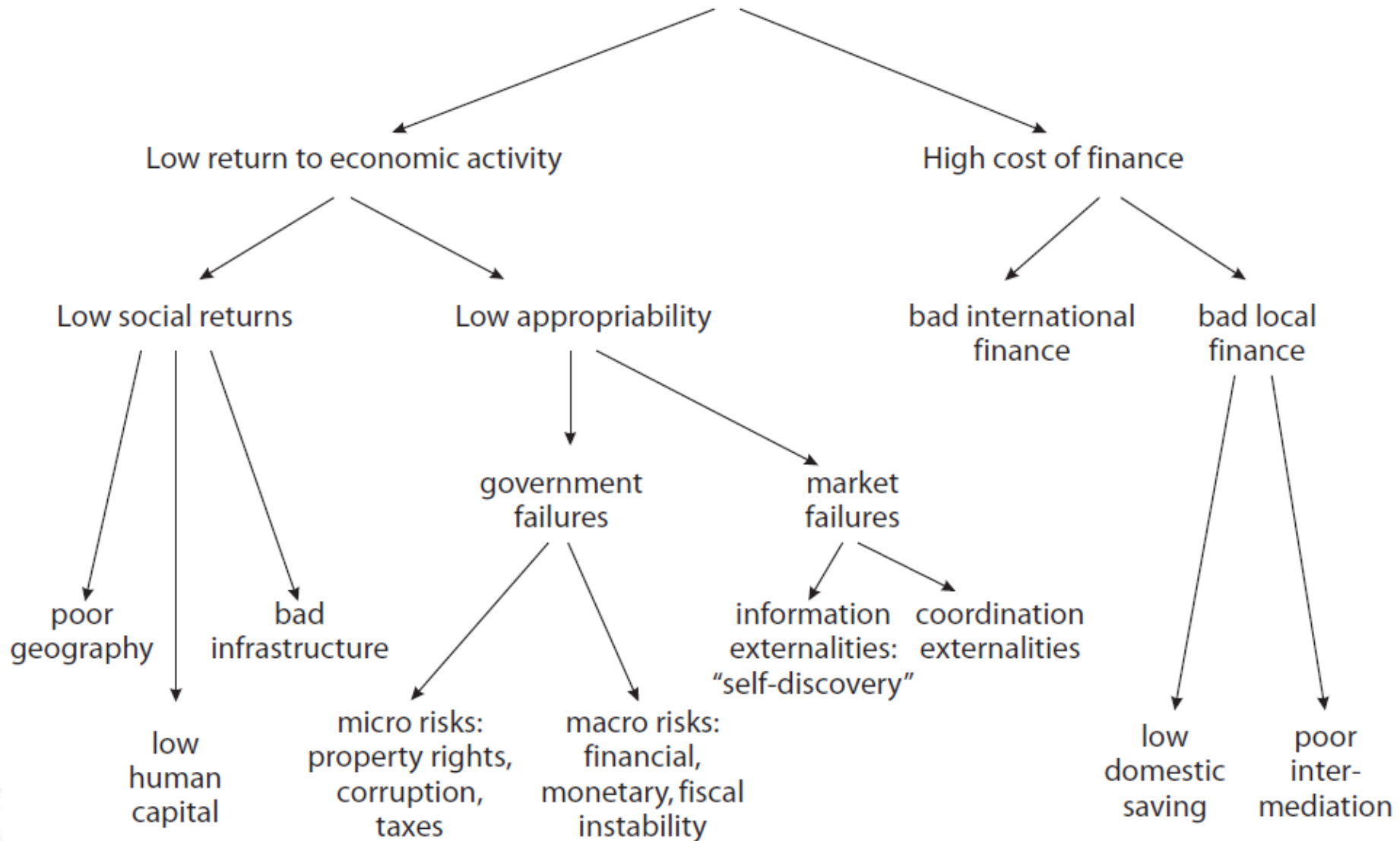


Fig. 2.1. Growth diagnostics

Nie ma najlepszego modelu wzrostu

Istnieją tylko trzy cele polityki gospodarczej:

- Wydajność produkcji
- Stabilność makroekonomiczna
- Sprawiedliwość dystrybucyjna i podnoszenie z ubóstwa (niekoniecznie przez pomoc bezpośrednią)

Te trzy cele realizowane są przez kilka uniwersalnych zasad

Zasady te instytucjonalizowane są na nieskończoną ilość sposobów – narodowe kombinacje instytucjonalne

Cele a zasady

1. Wysoka wydajność produkcji
 - a. Ochrona praw własności
 - b. Myślenie w kategoriach zachęt a nie nakazów
 - c. Rządy prawa
2. Stabilność makroekonomiczna
 - a. Zdrowy pieniądz (*sound money*)
 - b. Stabilność fiskalna (*fiscal sustainability*)
 - c. Regulacje ostrożnościowe (*prudential regulation*)
3. Sprawiedliwość dystrybucyjna i podnoszenie z ubóstwa
 - a. Dobre adresowanie pomocy (*targeting*)
 - b. Porównywalność zachęt (*incentive comparability*)

Rozwój – ujęcie makro

1. „Odpalenie” szybkiego wzrostu wymaga niewielkiego zakresu reform antyrozwojowych polityk
2. Reformy polityk (*policies*) zwykle zawierają w sobie elementy ortodoksji i nieortodoksyjnych zachęt
3. Innowacje instytucjonalne praktycznie nie podróżują
4. Podtrzymywanie wzrostu jest dużo trudniejsze, niż jego „odpalenie” i wymaga dużo szerszych reform instytucjonalnych, adresujących
 - a. Niedomagania rządu (*government failures*)
 - Nadmierna regulacja (*red tape*)
 - Pogoń za rentą / klientelizm (*rent-seeking*)
 - Krótka perspektywa (*short-termism*)
 - b. Niedomagania rynku (*market failures*)
 - Niewydajne dostarczanie dóbr publicznych
 - Nie rozwiązuje problemu negatywnych efektów zewnętrznych

Trylemat globalizacji (Dani Rodrik)

1. Posiadamy trzy opcje
 - Możemy ograniczyć demokrację w interesie minimalizacji globalnych kosztów transakcyjnych
 - Możemy ograniczyć globalizację w nadziei zbudowania jej demokratycznej legitymacji w kraju
 - Możemy zglobalizować demokrację, kosztem suwerenności narodowej
2. To menu ujmuje fundamentalny polityczny trylemat światowej gospodarki – nie możemy mieć wszystkich trzech opcji razem. Możemy wybrać tylko dwie z nich
3. Trade-off pomiędzy usunięciem kosztów transakcyjnych w międzynarodowej gospodarce a utrzymaniem różnic krajowych. Im większy nacisk na głęboką integrację gospodarczą, tym mniej miejsca dla narodowych różnic w porządkach społecznych i gospodarczych, i tym mniejsza przestrzeń dla demokratycznych decyzji

Kluczowe składniki recepty na wysoki wzrost gospodarczy (Michael Spence)

- Oparcie na rynkach i zachętach
- Wzrost jest napędzany przez ciągłą zmianę strukturalną
- Chronić ludzi, a nie miejsca pracy. Nie należy chronić ludzi przed zmianą.
- Transfer wiedzy i uczenie się napędza wzrost potencjału produkcyjnego. Inwestycje zmieniają go w produkt.

Jak uniknąć pułapki średniego dochodu? (Kharas, Kohli)

Trzy transformacje :

1. Od dywersyfikacji do specjalizacji
 - a) Utrzymanie oszczędności skali (zakresu i aglomeracji) i przeciwważyc kosztowe niedogodności związane z wyższymi pensjami
 - b) Promowanie szybkich innowacji i wprowadzania nowych produktów i procesów w oparciu o zdolności (capabilities) firm
2. Od fizycznej akumulacji czynników prod. do wzrostu ciągniętego przez produktywność
 - a) Zaawansowana edukacja średnia i wyższa umiejaca wyposażyć siłę roboczą w kwalifikacje pozwalające na generowanie nowych idei (high-quality professionals)
 - b) Kraj musi być miłym miejscem do życia (*enjoyable place to live*) i zakładania rodziny (artistic / creative class)
3. Od scentralizowanego do zdecentralizowanego zarządzania gospodarczego

Polska przejdzie do grupy rozwiniętych?

Table 8: Upper Middle-income Economies Not in the Trap in 2010

Country	Region	2010 GDP per Capita (1990 PPP\$)	Years in LM	Years in UM until 2010	Years before Falling into the Upper Middle-Income Trap*	Average Growth (%) 2000-2010	Average Growth (%) to Reach \$11,750**
China, People's Rep. of	Asia	8,019	17	2	12	8.9	3.2
Thailand	Asia	9,143	28	7	7	3.6	3.6
Bulgaria	Europe	8,497	53	5	9	4.7	3.7
Hungary	Europe	9,000	51	10	4	2.4	6.9
Poland	Europe	10,731	50	11	3	3.9	3.1
Turkey	Europe	8,123	51	6	8	2.3	4.7
Costa Rica	Latin America	8,207	54	5	9	2.9	4.1
Mexico	Latin America	7,763	53	8	6	0.7	7.2
Oman	Middle East	8,202	33	10	4	1.4	9.4

*Calculated as (15 years – number of years in UM until 2010).

**Average growth needed to reach \$11,750 from the income level in 2010 over the years before falling into the upper middle-income trap.

GDP = gross domestic product, LM = lower middle-income, PPP = purchasing power parity, UM = upper middle-income.

Source: Authors' calculations

Country	High PRODY - High PATH	High PRODY - Mid PATH	High PRODY - Low PATH	Mid PRODY - High PATH	Mid PRODY - Mid PATH	Mid PRODY - Low PATH	Low PRODY - High PATH	Low PRODY - Mid PATH	Low PRODY - Low PATH	Number of Products with RCA \geq 1
Poland	18.7	4.9	3.4	24.7	10.1	4.9	18.7	12.4	2.3	267
Netherlands	13.5	12.2	15.1	18.5	12.2	4.2	5.9	10.5	8.0	238
New Zealand	10.6	5.6	8.1	19.9	13.0	5.6	11.8	17.4	8.1	161
Mexico	10.7	7.3	12.7	14.0	9.3	8.0	15.3	19.3	3.3	150
Germany	24.3	16.3	12.8	21.4	11.3	4.2	5.6	3.0	1.2	337
Italy	20.7	11.6	6.7	21.3	10.1	3.1	11.6	11.3	3.7	328
Republic of Korea	13.5	10.1	12.2	18.2	18.9	9.5	6.1	8.1	3.4	148
Sweden	23.4	12.9	15.9	21.4	11.0	4.5	6.5	3.0	1.5	201
Finland	26.7	14.0	13.4	16.3	11.1	2.3	7.6	6.4	2.3	172
France	19.8	10.8	10.8	23.3	12.7	2.2	8.6	8.6	3.2	314
Czech Republic	19.5	11.9	4.3	24.9	11.9	5.4	13.0	7.6	1.4	277
Denmark	23.7	11.4	8.3	21.1	11.8	4.4	7.9	8.8	2.6	228

Polska specjalizacja zbudowana na instytucjonalnej przewadze konkurencyjnej?

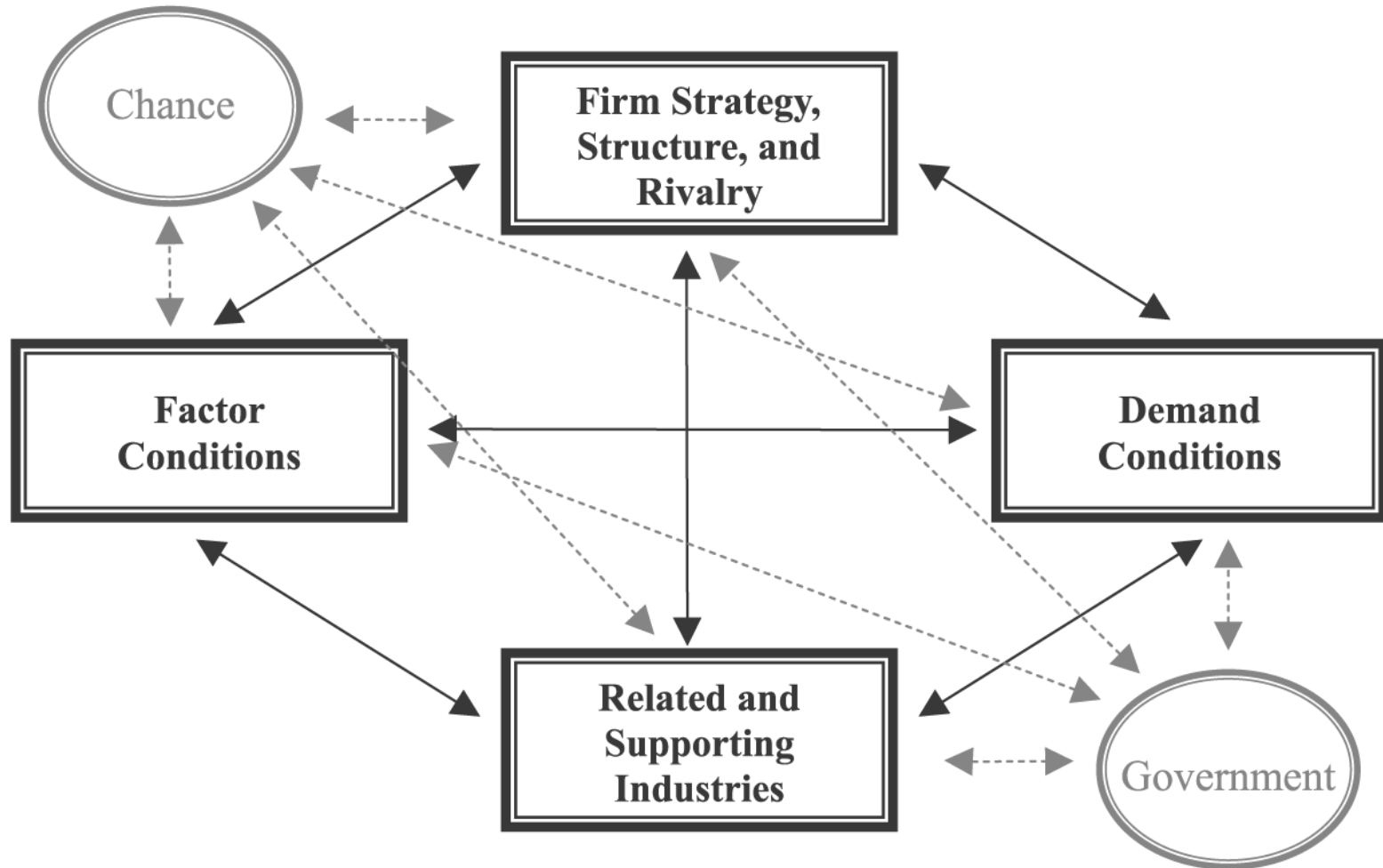
Struktury różnorodności kapitalizmów

- 1. Rynki vs. Hierarchie vs. Sieci**
- 2. Market-based vs. Trust-based vs. States-based**
- 3. Narodowe struktury konkurencyjności (Porter) – komplementarności instytucjonalne (Hall & Soskice)**
- 4. Narodowe systemy innowacji**
- 5. Narodowe systemy formacji kwalifikacji**
 - a) General / specific / work-place skills
 - b) Poziom kapitału ludzkiego określa poziom dochodów i stąd popyt na kwalifikacje
 - c) Kompozycja kapitału ludzkiego określa ekspozycję na ryzyko zawodowe i zapotrzebowanie na mechanizmy ubezpieczenia

Polski wzrost jest egzogeniczny

Trzy odmiany kapitalizmu (VOC)				
Instytucja	Liberalna gospodarka rynkowa	Koordynowana Gospodarka Rynkowa	Zależna gospodarka rynkowa	Korekta
Wyróżniający mechanizm koordynacyjny	Konkurencyjny rynek i formalne kontrakty	Międzyorganizacyjne sieci i zrzeszenia	Zależność od wewnątrzfirmowych hierarchii w 'TNE'	Nieobecność sieci, dużo hierarchii
Podstawowy środek finansowania inwestycji	Krajowe i międzynarodowe rynki kapitałowe	Krajowe finansowanie bankowe i wewnętrznie zakumulowane fundusze	(bez)pośrednie inwestycje zagraniczne i banki kontrolowane z zagranicy	krajowe inwestycje z funduszy własnych
Nadzór korporacyjny	kontrola zewnętrzna / rozproszony akcjonariat	kontrola wewnętrzna / akcjonariat skoncentrowany	kontrola przez centrale 'TNE'	duże firmy pod kontrolą państwa
Relacje branżowe	pluralistyczne, oparte o rynek, mała ilość układów zbiorowych	korporacjonistyczne, konsensualne, sektorowa lub narodowe układy	zaspokojenie wykwalifikowanych pracowników, układy na poziome przedsiębiorstwa	
Edukacja i kształcenie techniczne	kwalfikacje ogólne, wysokie wydatki B+R	kwalfikacje branżowe lub firmowe, kształcenie zawodowe	ograniczone wydatki na podwyższenie kwalfikacji	nadpodaż general skills, niedobór specific skills
Transfer innowacji	oparte o rynek i formalne kontrakty	istotna rola przedsiębiorstw łączonych i branżowych stowarzyszeń	wewnątrzfirmowy transfer w obrębie 'TNE'	zakup urządzeń i licencji
Przewagi komparatywne	radikalne innowacje w technologii i sektorze usług	inkrementalne innowacje w dziedzinie dóbr kapitałowych	platformy montażowe dla semistandardowych dóbr przemysłowych	

Diament narodowej konkurencyjności Portera



Source: Porter (1990)

Dynamika przewagi narodowej

1. Wzory tworzenia czynników produkcji

- a) Cluster krajowych rywali stymuluje
- b) Postrzegane wyzwania narodowe stymulują
- c) Popyt wewnętrzny wpływa na priorytety inwestycji w czynniki
- d) Branże powiązane i wspierające stymulują tworzenie transferowalnych czynników

2. Uwarunkowania popytu

- a) Intensywna rywalizacja czyni popyt krajowy większym i bardziej wyrafinowanym
- b) Grupa rywali buduje narodowy obraz i uznanie go za ważnego konkurenta
- c) Wyrafinowane mechanizmy tworzenia czynników przyciągają zagranicznych studentów i firmy
- d) Obraz branż wspierających i powiązanych z world-class industries wspiera te branże

Dynamika przewagi narodowej

3. Rozwój branż powiązanych i wspierających

- a) Pule wyspecjalizowanych czynników produkcji są transferowalne do branż powiązanych i wspierających
- b) Grupa krajowych rywali zachęca do formowania bardziej wyspecjalizowanych dostawców jak i powiązanych branż
- c) Duży i rosnący popyt krajowy stymuluje wzrost i pogłębienie branż dostawców

4. Rywalizacja krajowa

- a) Dostatek czynników i mechanizmy wyspecjalizowanego ich tworzenia wciąga nowych graczy
- b) Nowi gracze wyłaniają się z branż wspierających i powiązanych
- c) Wczesna penetracja produktowa karmi wejście
- d) Użytkownicy klasy światowej wkraczają do branż dostawców

Pożytki z przemysłu

- Uprzemysłowienie jest kluczem do rozwoju → self-discovery, learning-by-doing, institutional complementarities
- Przemysł ma różne znaczenie na różnych etapach rozwoju
- Głęboka współzależność przemysłu i usług:
 - Usługi stanowią istotny element łańcucha wartości przemysłowej
 - Znaczący procent zatrudnienia w usługach jest ściśle związany z przemysłem
 - Zdolność do wytwarzania złożonych dóbr rodzi możliwości dostarczania większej ilości usług
 - Usługi są dopełnieniem przemysłu a nie jego substytutem
- Przemysł jest i jeszcze długo pozostanie podstawą eksportu i dźwignią nadwyżki handlowej
- Przemysł daje podstawę wzrostu produktywności i nadwyżki konsumenta
- Przemysł jest rdzeniem wydatków na B+R i środowiskiem innowacji
- Firmy przemysłowe są repozytoriami unikalnych zasobów i potencjałów - architektura organizacyjna, kultura produkcyjna i etos menedżerski - determinujących zdolności techniczne, funkcjonalne (rozwój, produkcja, sprzedaż) i menedżerskie

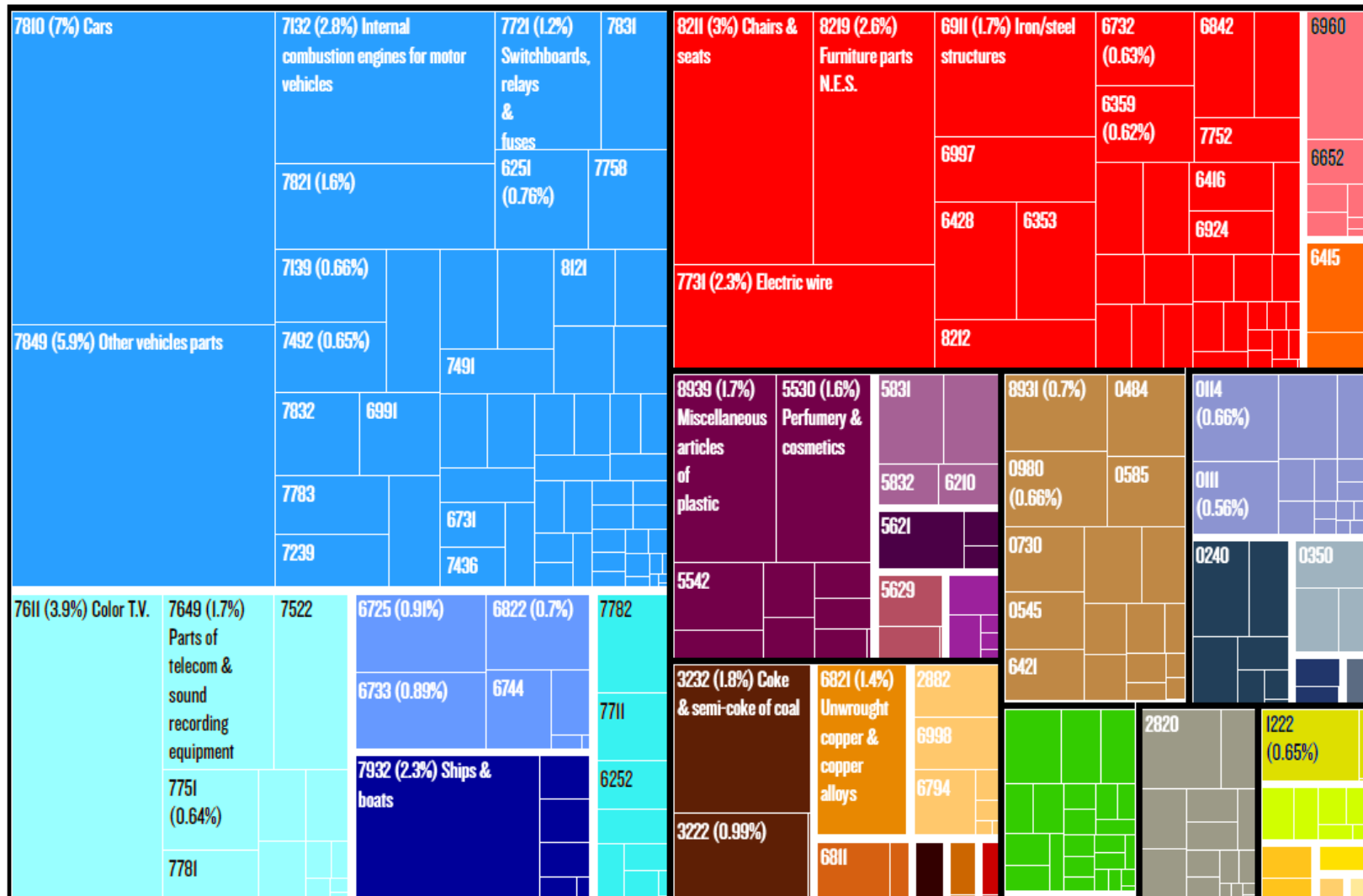
Konkurencyjność, specjalizacja, innowacyjność

Globalne dźwignie konkurencyjność w przemyśle (Global Manufacturing Competitiveness Index)

Pozycja (2013)	Pozycja (2010)	Główne czynniki	Najważniejsze składowe
1	1	Talent / Innowacje	- Jakość i dostępność do badaczy, naukowców i inżynierów - Jakość i dostępność do wykwalifikowanej siły roboczej
2	4	System podatkowy, ekonomiczny, finansowy i handlowy	- Stopa obciążeń i złożoność systemu podatkowego - Jasność i stabilność polityk regulacyjnych, podatkowych i gospodarczych
3	2	Koszta i dostępność do siły roboczej i materiałów	- Kosztowa konkurencyjność materiałów - Dostępność surowców
4	8	Sieć dostawców	- Kosztowa konkurencyjność lokalnych dostawców - Zdolność bazy zaopatrzeniowej do innowacji produktowych i procesowych
5	7	System prawny i regulacyjny	- Stabilność i jasność systemu prawnego i polityki regulacyjnej - Prawa pracy i regulacje
6	5	Infrastruktura	- Jakość i wydajność infrastruktury energetycznej, IT i telekomunikacji - Jakość i wydajność dróg, lotnisk, portów i kolei
7	3	Koszta energii i polityka energetyczna	- Kosztowa konkurencyjność energii - Stałe inwestowanie w usprawnianie i modernizację infrastruktury energetycznej
8	9	Atrakcyjność rynku lokalnego	- Rozmiar i dostęp do rynku lokalnego - Intensywność lokalnej konkurencji
9	10	System opieki zdrowotnej	- Koszt jakości opieki medycznej dla pracowników i społeczeństwa - Polityka regulacyjna związane ze zdrowiem publicznym
10	6	Inwestycje rządowe w obszarze produkcji i innowacji	- Inwestycje rządowe w B+R, naukę, technologie, inżynierię, produkcję - Długoterminowa współpraca publiczno–prywatna w inwestycjach B+R

Export product diversification vs. Number of global competitors

2008 EXPORT TREEMAP ▼ TOTAL EXPORTS: 171.88 B / 15.56 T (1.1%)



* Numbers indicate SITC-4 rev 2 codes. Parenthesis indicate percentage of total exports. Treemap Headers show: Total Trade/Total World Trade (share of world trade represented by the country).

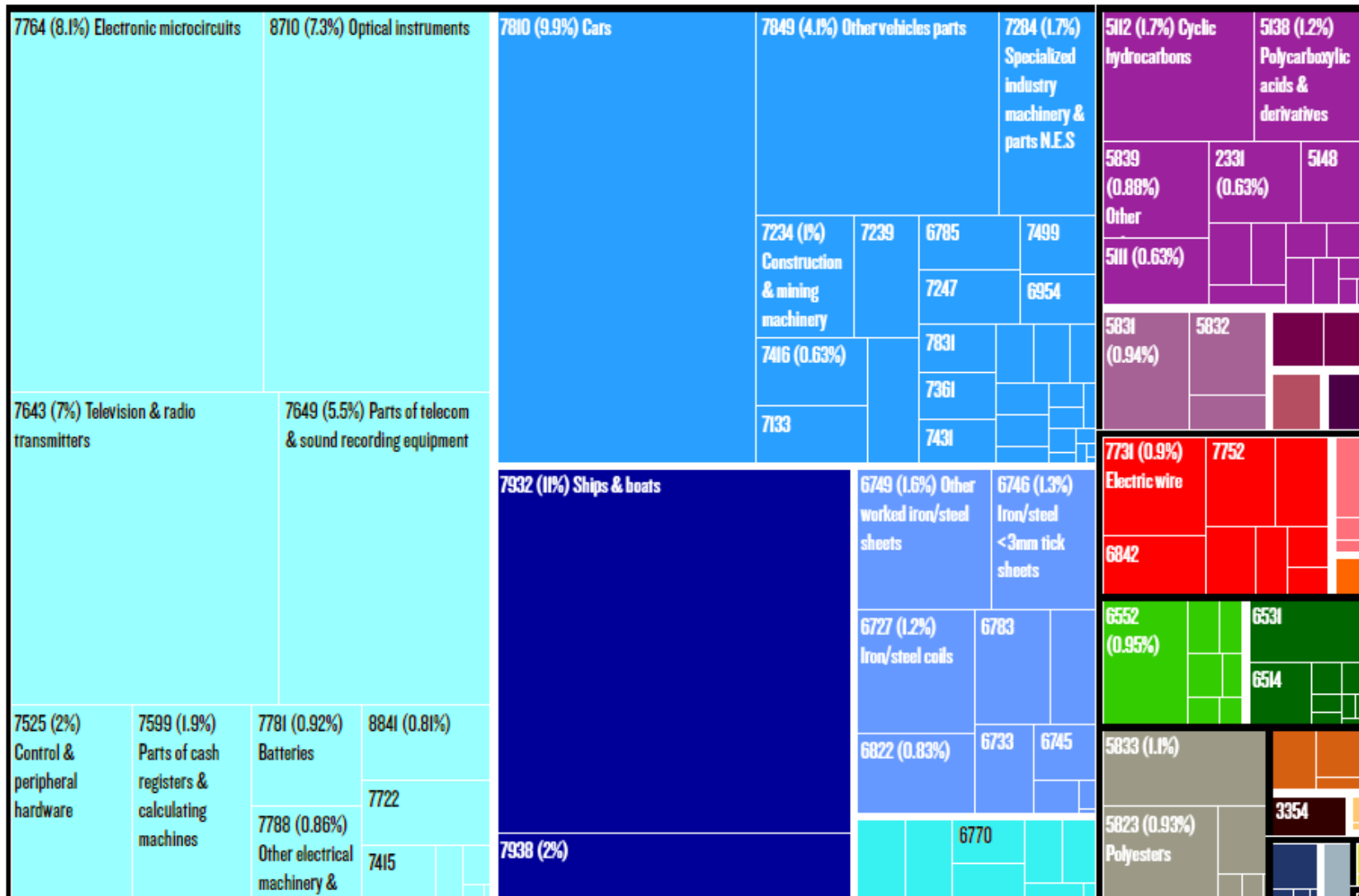


Complexity index – South Korea

2008

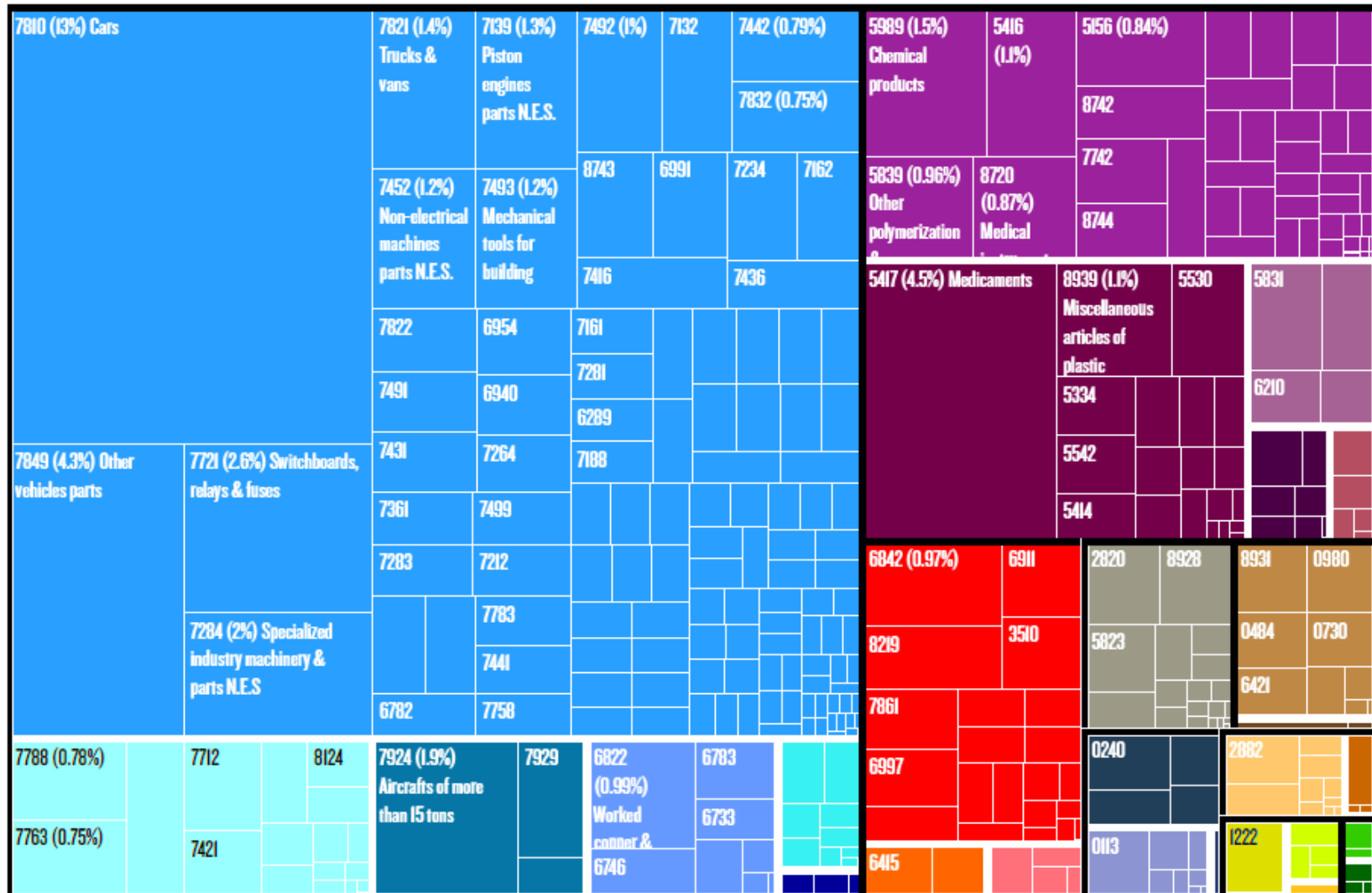
EXPORT
TREEMAP

TOTAL EXPORTS: 422.33 B / 15.56 T (2.71%)



Complexity index - Germany

2008 EXPORT TREEMAP ▼ TOTAL EXPORTS: 1.47 T / 15.56 T (9.45%)

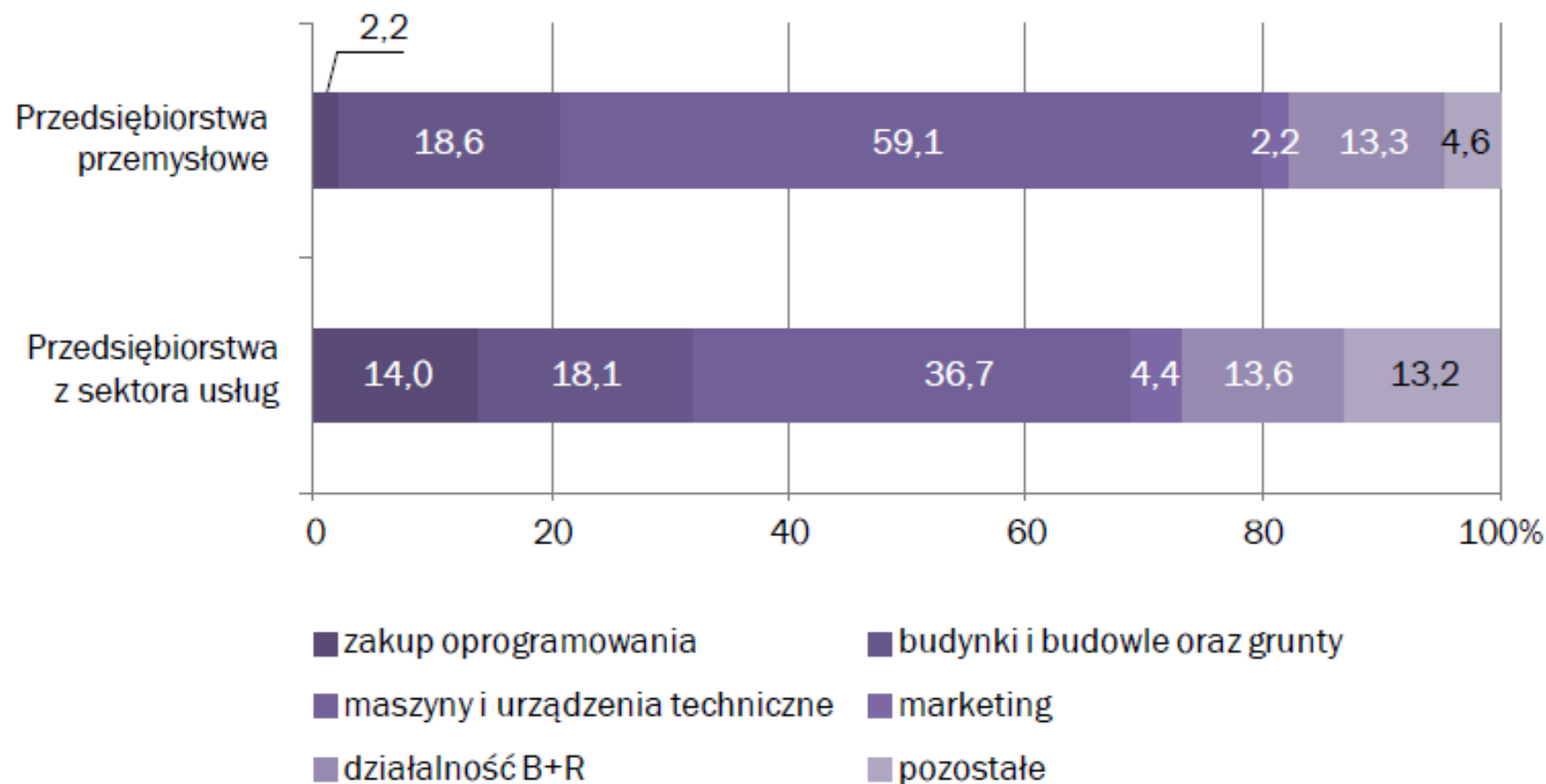


* Numbers indicate SITC-4 rev 2 codes. Parenthesis indicate percentage of total exports. Treemap Headers show: Total Trade/Total World Trade (share of world trade represented by the country).



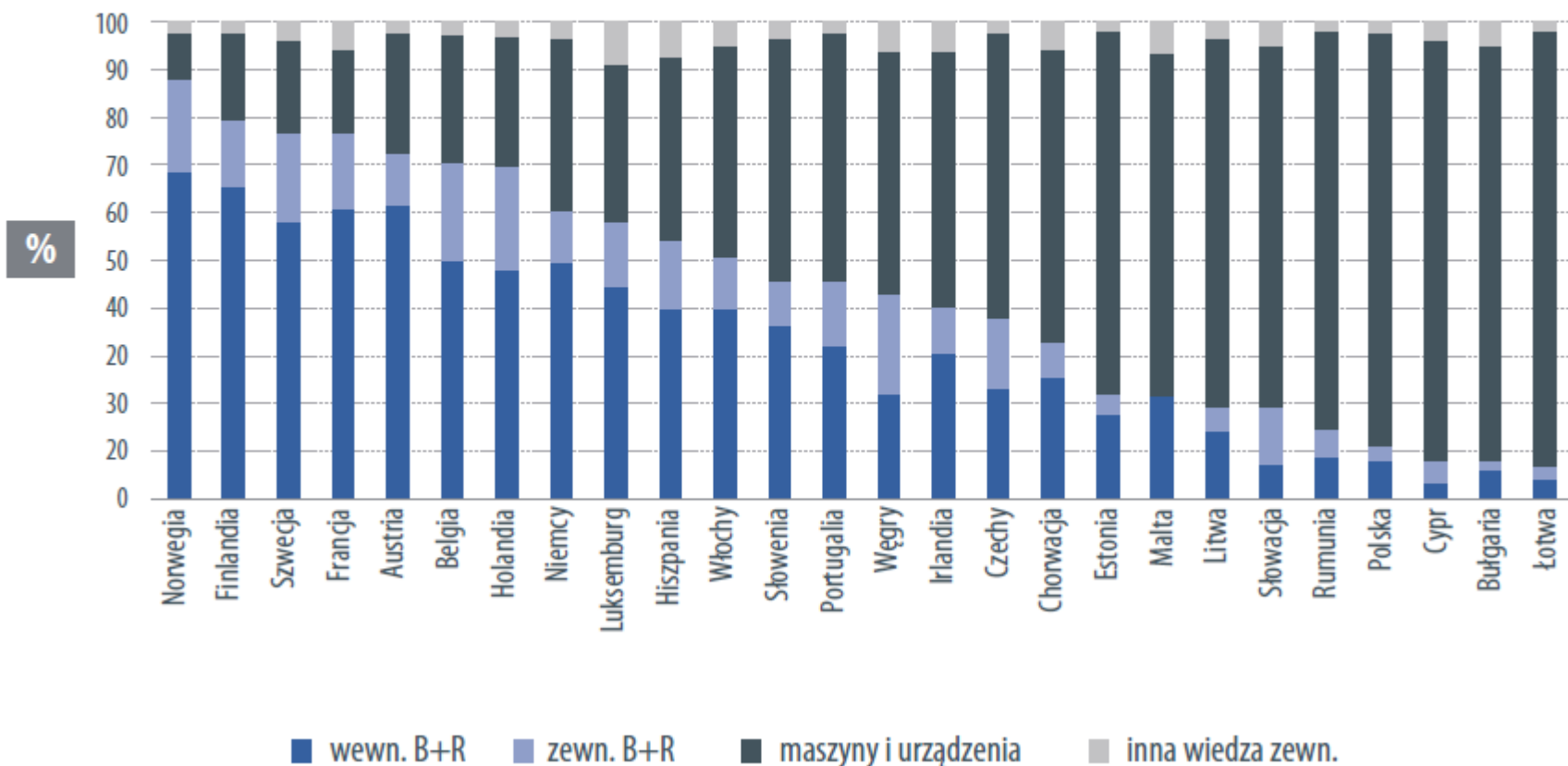
Polski innowacje to w 60% zakup urządzeń technicznych

Struktura nakładów na działalność innowacyjną w 2011 r.

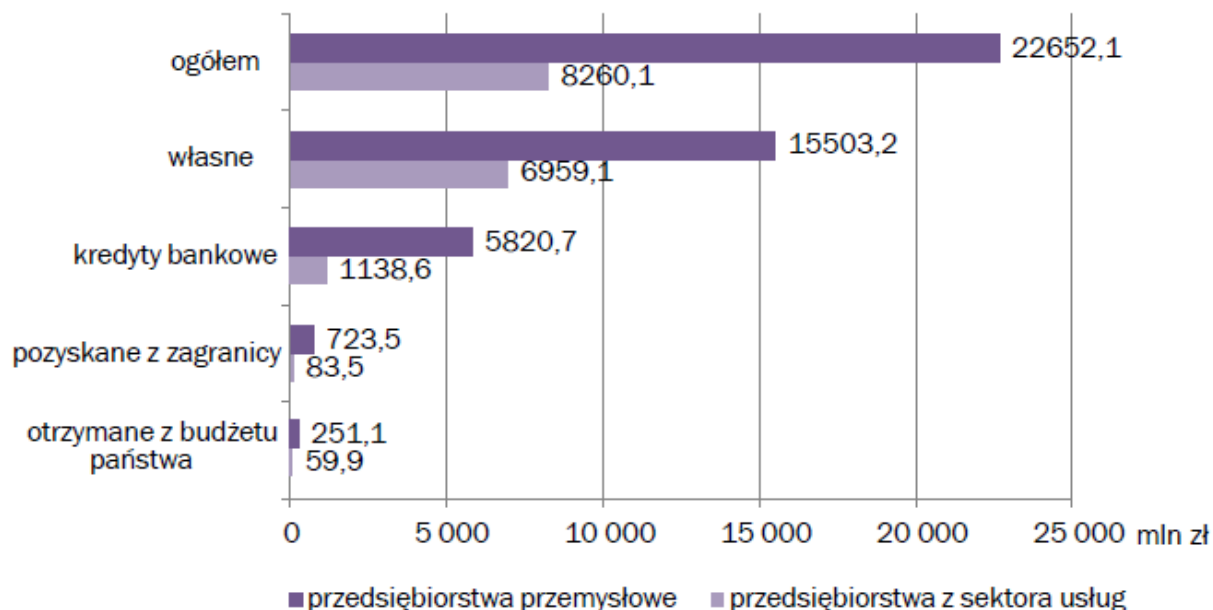


Jednak innowacyjność dająca dużą wartość dodaną rodzi się z B+R

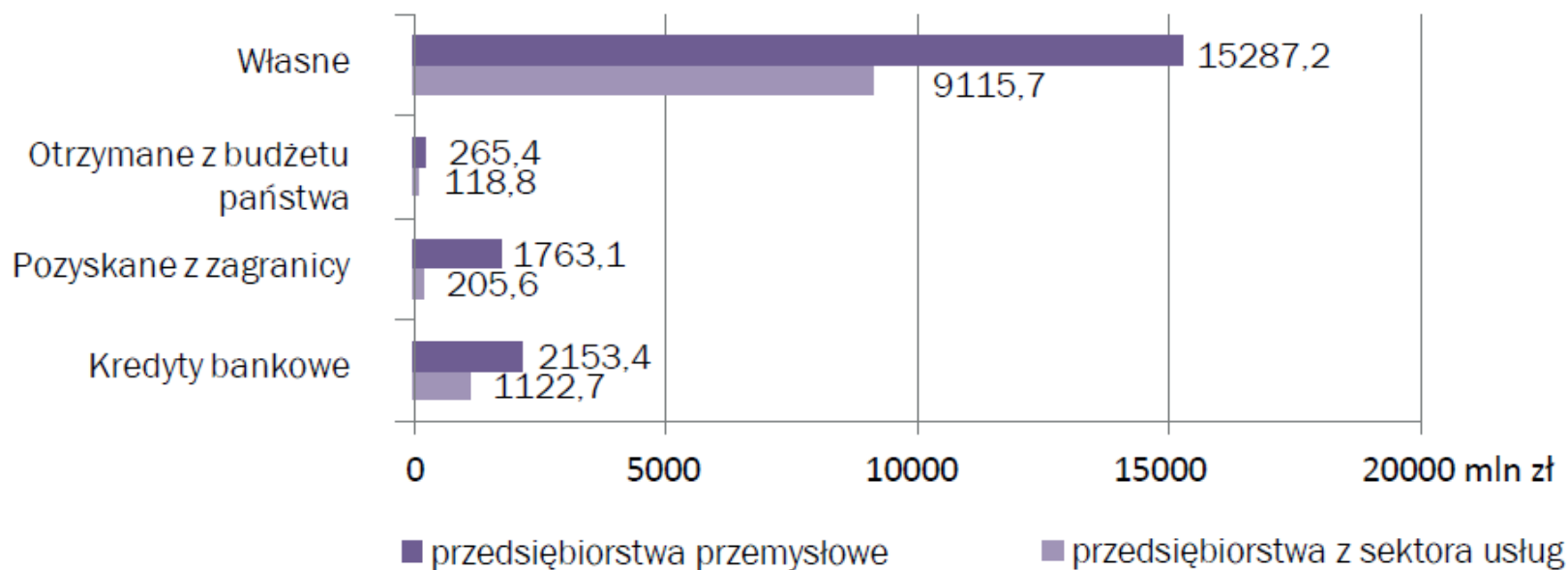
Udział poszczególnych rodzajów wydatków innowacyjnych w wydatkach innowacyjnych łącznie w wybranych krajach biorących udział w badaniach CIS 2008

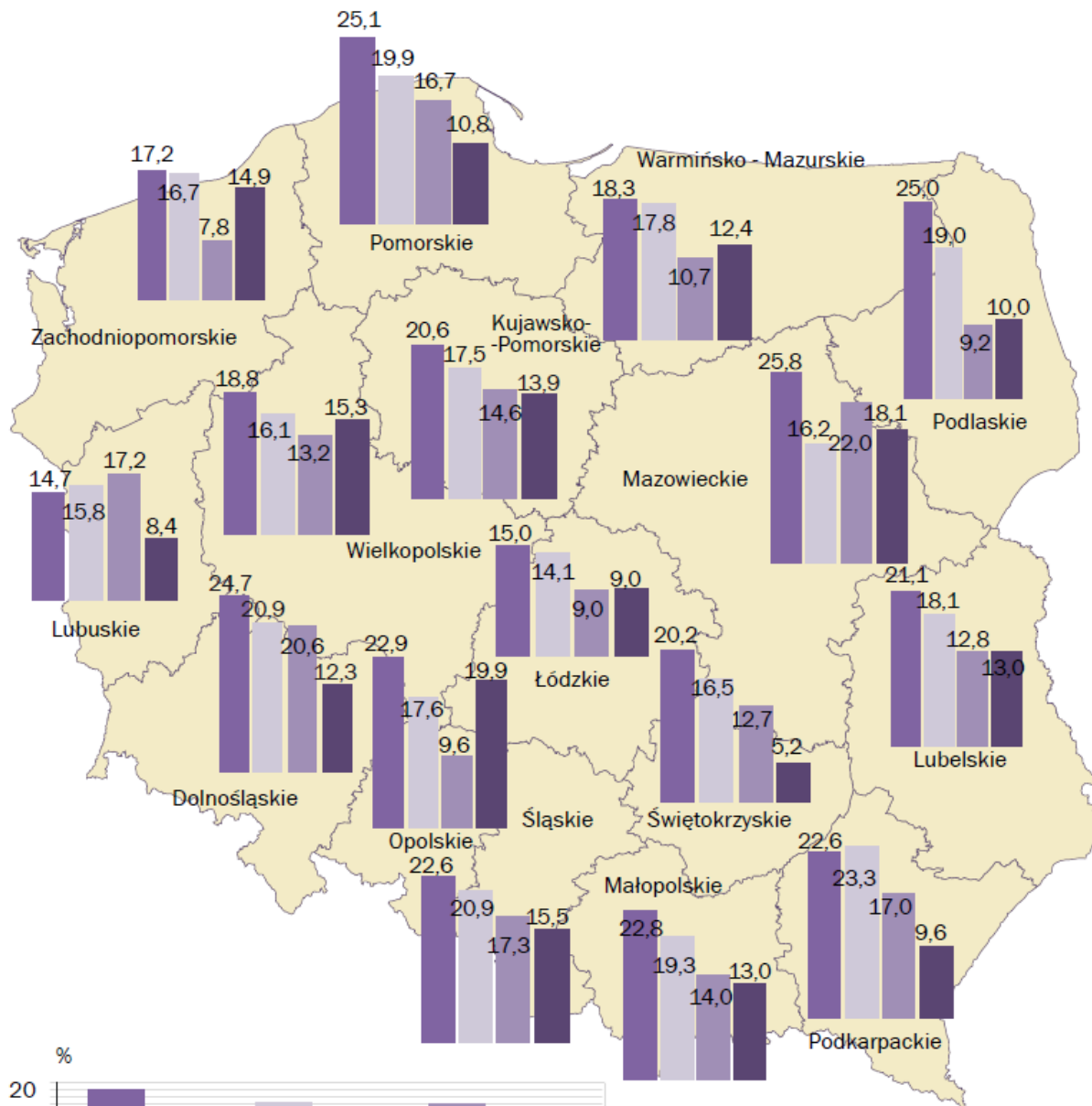


Nakłady na działalność innowacyjną w 2009 r. według źródeł finansowania nakładów



Nakłady na działalność innowacyjną według wybranych źródeł finansowania nakładów w 2011 r.

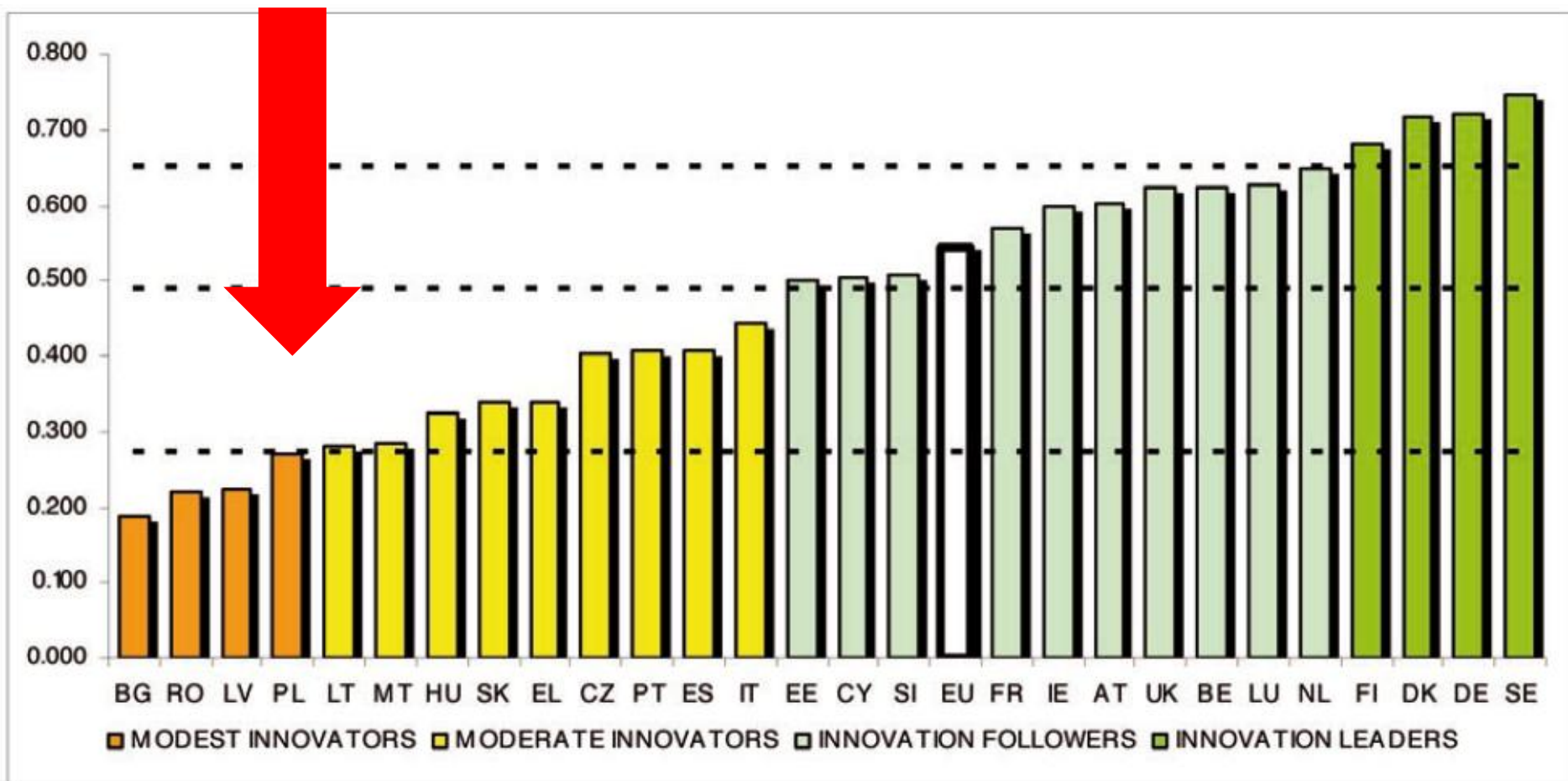




Kryzys nie stał się okazją do większej innowacyjności



Innovation Union Scoreboard 2013 – spadamy do ogona peletonu



Najniższa dynamika w grupie „skromnych innowatorów”

Table 2: Innovation growth leaders

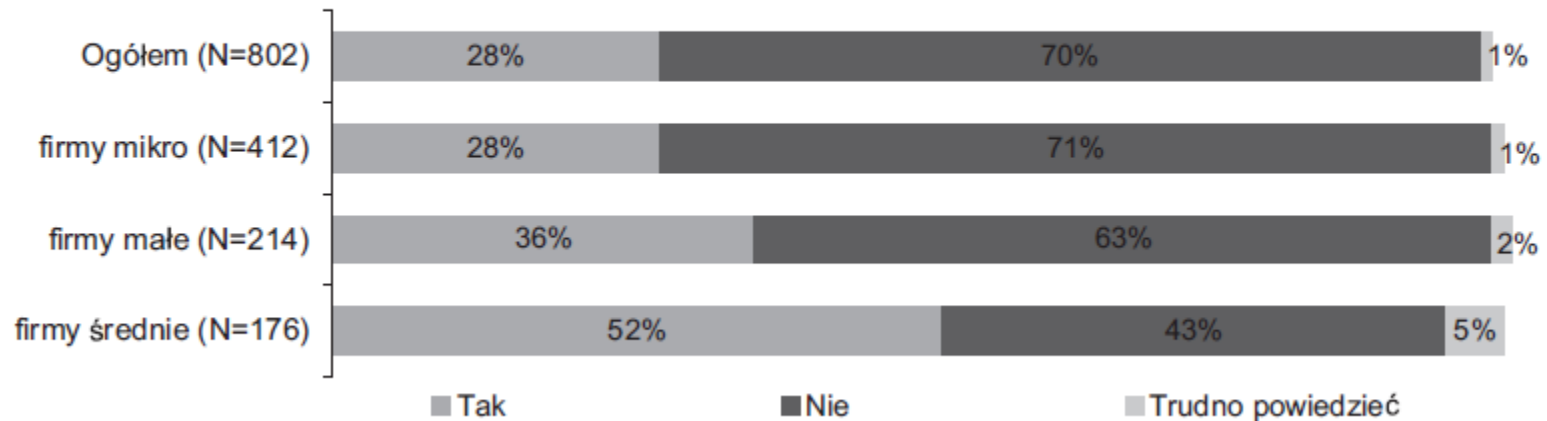
Group	Growth rate 2008-2012	Growth leaders	Moderate growers	Slow growers
Innovation leaders	1.8%	Denmark (DK 2.7%)	Finland (FI 1.9%) Germany (DE 1.8%)	Sweden (SE 0.6%)
Innovation followers	1.9%	Estonia (EE 7.1%) Slovenia (SI 4.1%)	Netherlands (NL 2.7%) France (FR 1.8%) United Kingdom (UK 1.2%) Belgium (BE 1.1%) Luxembourg (LU 0.7%) Austria (AT 0.7%) Ireland (IE 0.7%)	Cyprus (CY -0.7%)
Moderate innovators	2.1%	Lithuania (LT 5.0%)	Malta (MT 3.3%) Slovakia (SK 3.3%) Italy (IT 2.7%) Czech Republic (CZ 2.6%) Portugal (PT 1.7%) Hungary (HU 1.4%) Spain (ES, 0.9%)	Greece (GR -1.7%)
Modest innovators	1.7%	Latvia (LV 4.4%)	Romania (RO 1.2%) Bulgaria (BG 0.6%)	Poland (PL 0.4%)

Average annual growth rates as calculated over a five-year period. Countries are classified following their growth performance relative to that of their performance group.

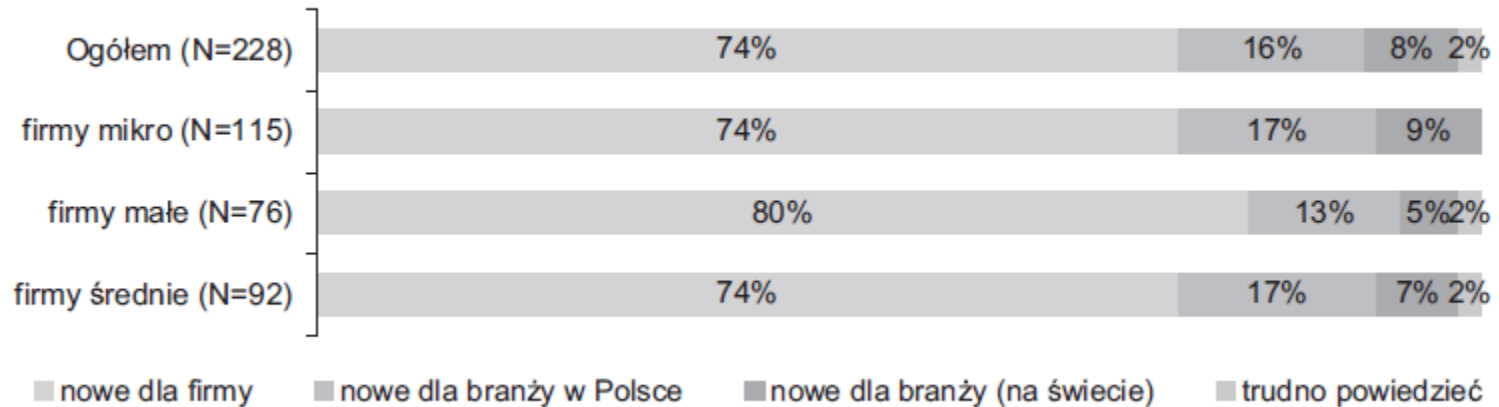
Innowacyjność na poziomie firm

Im większa firma, tym bardziej zdolna do innowacyjności, ale skala wciąż mała

Czy w ciągu ostatnich 3 lat Pana(i) firma wprowadziła nowe lub znacząco ulepszone produkty/usługi na rynek (tzw. innowacje produktowe)?

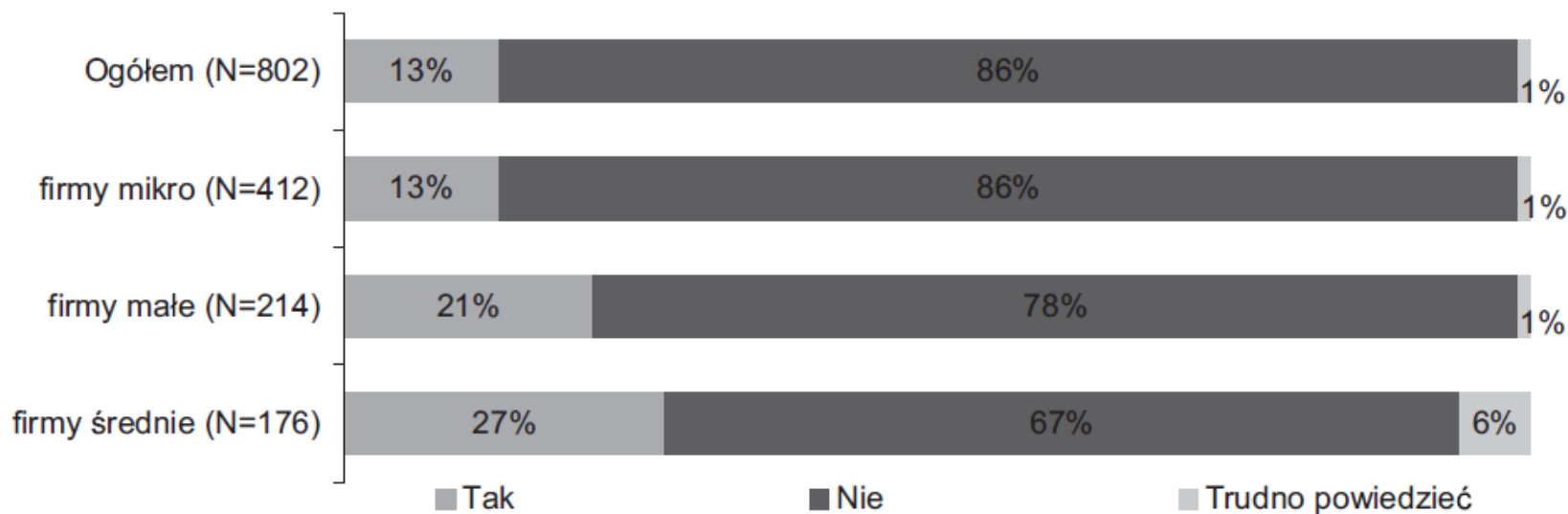


Czy były to innowacje (produkty)?



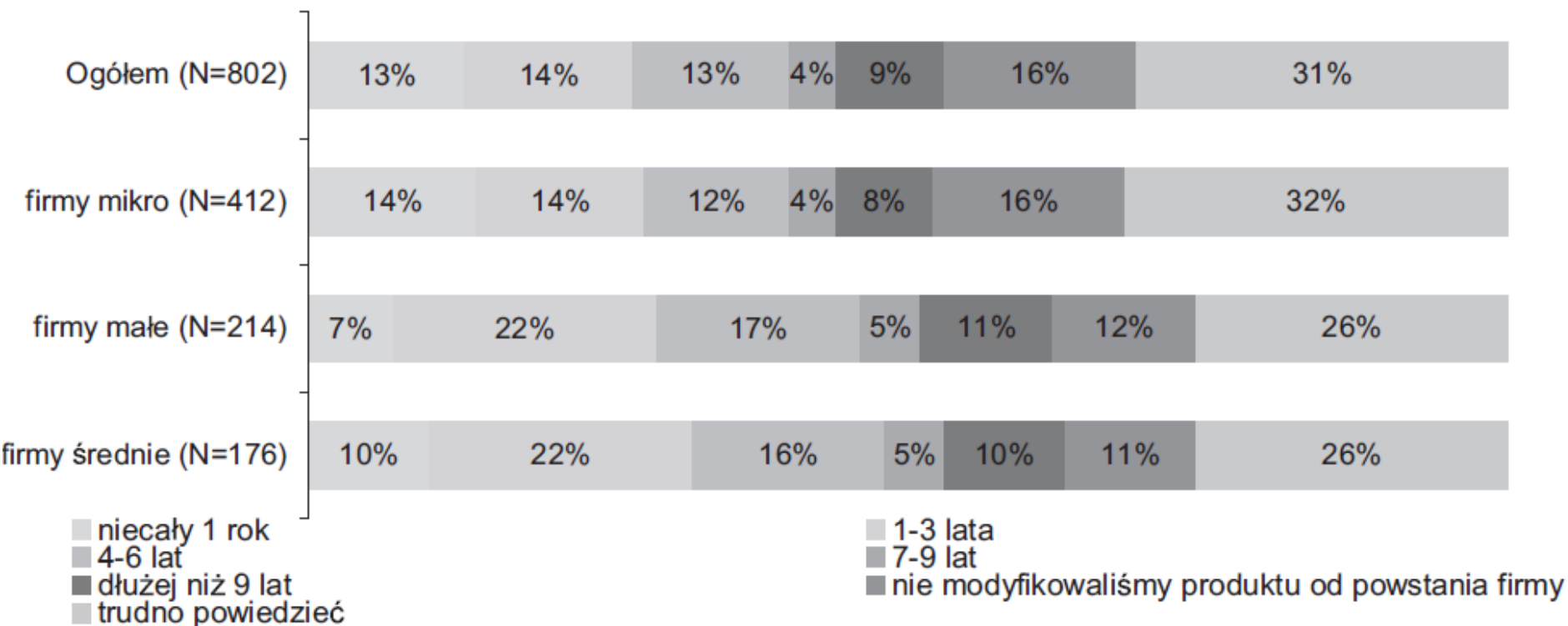
Bez współpracy nie będzie innowacji, ale... nie współpracujemy

Czy Pana(i) firma współpracowała w zakresie działalności innowacyjnej i wdrażania nowych technologii z innymi przedsiębiorstwami lub instytucjami w latach 2005-2007?



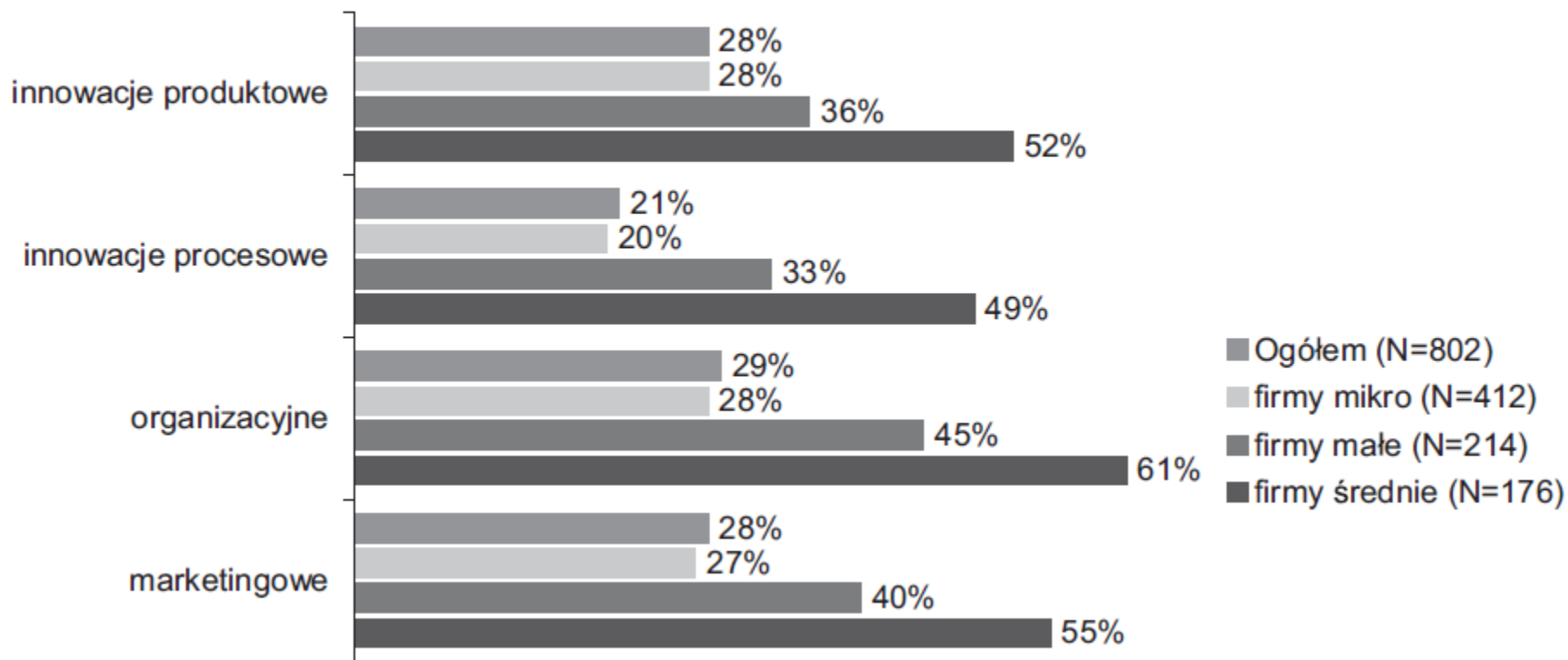
Niski poziom świadomości cykliczności produktowej

Jaki jest przeciętny czas życia głównego, najważniejszego oferowanego przez firmę produktu (produktów) lub usługi (usług), zanim zostają one zastąpione nową lub znacząco ulepszoną wersją?



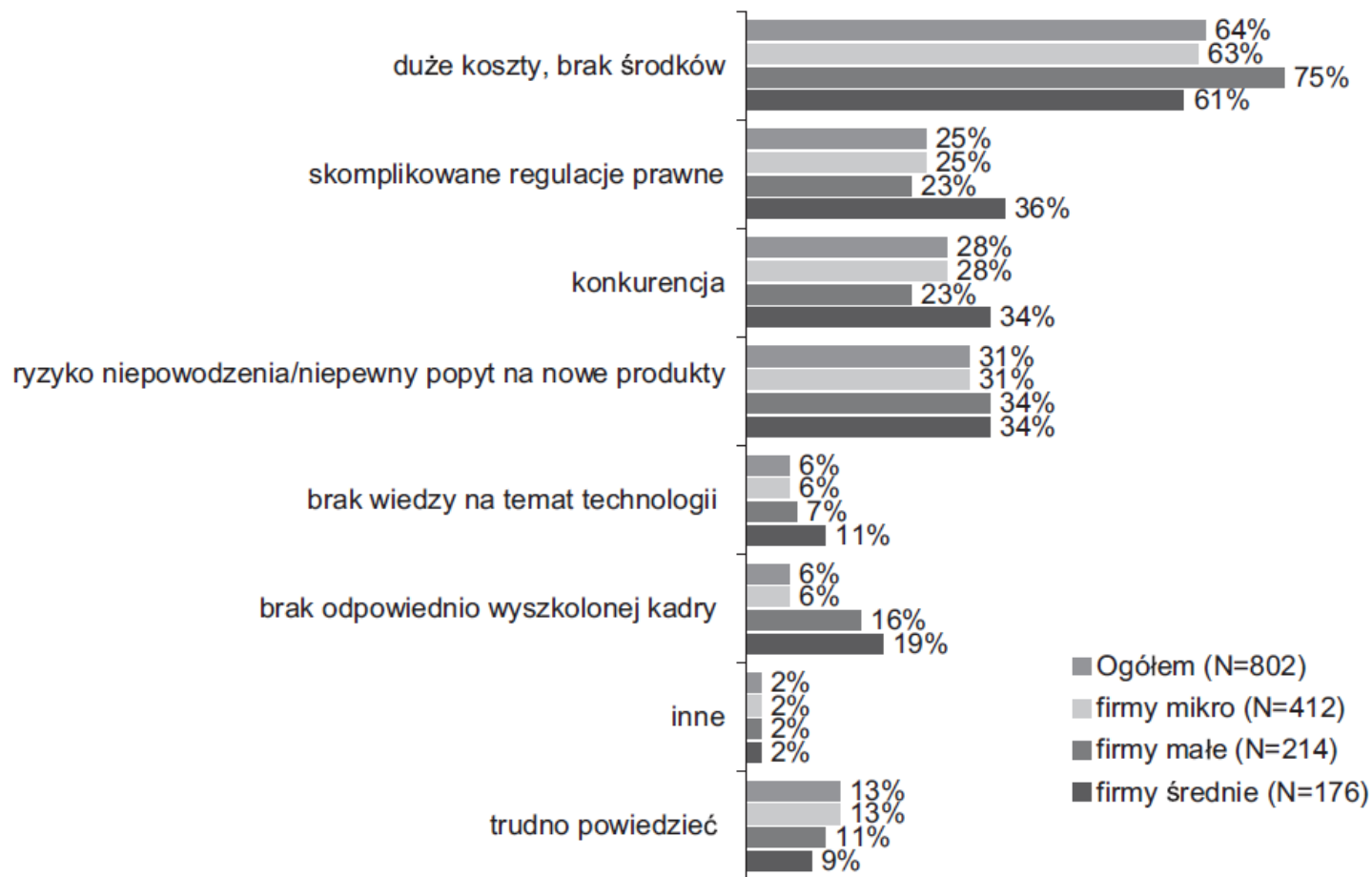
W Polsce innowacyjne umieją być firmy średnie

Czy Pana/Pani firma w ostatnich trzech latach wprowadziła innowacje?



Bariery tkwią głównie w firmach

Jakie są Pana(i) zdaniem największe bariery ograniczające Pana(i) przedsiębiorstwo przed wprowadzaniem innowacji i inwestowaniem w nowe technologie?



POLSKA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A BARIERY WZROSTU

Bieżące funkcjonowanie firmy

- Stosunkowo silna zależność od rynku krajowego
- Głównym konkurentem są krajowe firmy lokalne
- Opinie o otoczeniu są nie tylko przez własne doświadczenie, ale także przez media i obiegowe opinie
- Dominują cięcia kosztów, głównie o charakterze doraźnym



Strategie przedsiębiorstw

- Przedsiębiorcy rzadko widzą sens i cel istnienia firmy, głębszy niż tylko zapewnienie strumienia przychodów ze sprzedaży lub zysków
- Zazwyczaj nie dostrzegają również innowacyjnych funkcji firmy
- Wąskie i egoistyczne rozumienie roli firmy, które utrudnia zdefiniowanie jej funkcji w gospodarce i społeczeństwie
- Wśród celów firmy zdecydowanie dominują elementy krótkookresowe (dochody, zyski) - nad elementami długofalowymi, takimi jak budowa trwałych więzi
- Strategia służy walce o przetrwanie i zmaksymalizowaniu krótkookresowych korzyści



Strategie przedsiębiorstw

- Ciekawa jest większa skłonność do myślenia długookresowego (rozwój, lepsza oferta rynkowa, budowa konkurencyjności) na obszarach słabiej zurbanizowanych
- Plany strategiczne mają charakter ogólny i nie są oparte na analizie mocnych i słabych stron firmy
- Zdecydowanie większą świadomość celów posiadają firmy, w których znaczącą rolę odgrywa eksport – eksport uczy
- Przy niedostatecznej roli wizji długookresowej, również działania rozwojowe koncentrują się na stosunkowo prostszym wykorzystaniu szans tworzonych przez rynek

Zasoby ludzkie

- Krótkookresowe spojrzenie determinuje również politykę firm w zakresie pozyskiwania nowych pracowników:
- Poszukiwanymi cechami są pracowitość, uczciwość, i sumienność – a nie np. samodzielność i kreatywność
- W małych firmach istnieje bardzo pasywne podejście do biznesu

Zasoby finansowe

- Firmy mają bardzo ograniczoną wiedzę na temat źródeł finansowania
- Generalnie nie korzystają z niego – opierając się na środkach własnych
- Większość firm nie nauczyło się widzieć w zewnętrznym finansowaniu szans na szybki rozwój
- Finansowanie jest postrzegane raczej przez pryzmat zagrożeń, niż szans rozwojowych