KAZIMIERZ RYĆ

The expiring real convergence process under conditions of the common market – how to counteract

Developing countries face a threat of a slowdown in their economic growth. To some extent, this also relates to Poland. The question arises: how to counteract that slowdown, often referred to as the middle-income trap? New Structural Economics suggests methods to successfully initiate and then maintain proper dynamics of economic growth. Also: is it possible to apply its recommendations to enliven the slowing rate of economic growth in developing countries as they seem to lose their ability to grow up quickly and catch-up with highly-developed countries?

The common market within the European Union, after all, consists of well-developed countries and of countries at the middle level of development. It is imperative, then, to achieve some compromise between the interests of the former and the latter. This article analyses the reasons for the economic slowdown which largely stem from the phenomenon of domestic manufacturers remaining, or perhaps locked in, in roles of subcontractors and co-operators of international corporations, and suppliers of cheap products – roles they perform basing on low labour costs. This, of course, determines the inferior status of the national economy with respect to technological leaders of the common market and becomes a real threat in the context of progress achieved through the industrial revolution 4.0. Hence the efforts to seek inspiration to raise the level of innovativeness in less developed countries and to apply recommendations given by New Structural Economics – which also relates to Polish economy.

Keywords: convergence, middle income trap, innovations, creation of product value, restructuring, reindustrialisation.

1. Economic growth slowdown or the middle-income trap?

The issue of economic growth slowdown seems the most topical problem in the pool of economic debate. Problems of stagnation and slow rate of growth following the recent crisis were experienced in most countries, both well developed and newly industrialised, in the process of catching-up with the former ones. All this relates to member states of the European Union – in particular, those of the “old fifteen”, *i.e.* members before the great enlargement of 2004, although the same also relates, to some extent, to newer member states.

The accession to the Community brought very measurable benefits to all member states. Admittedly, both groups of countries benefitted from the accession – well-developed ones, having higher Gross Domestic Product *per capita* and less wealthy ones which experienced an acceleration of growth and thereby could diminish the gap from their better developed and wealthier neighbours. Rich countries found newly-opened and large sales markets, while poorer countries enjoyed the key advantage of obtaining serious organisational and financial support for their economic growth. However, as time went by, the much-expected process of real convergence was slowing down and then, after the most recent crisis in the euro area, it stopped altogether. Worse still, it even turned around toward divergence. This is clearly seen in relations between the well-developed North and the lagging South.

The following question appears in this context: is this a failure of the common currency area or rather just a part of a global problem? The problem which is given various names in the macroeconomic debate: it is known as the middle-income trap, economic slowdown of countries relying upon technology imitation or drying up convergence, as they draw nearer to the borderline defined by the level of technology – to “global technology frontier” as J.Y. Lin calls it.

How to counteract the slowdown in newly-industrialised countries? Can New Structural Economics (NSE) prove useful in this context? The concept works in China and in other far Eastern countries. Can an active industrial policy deliver a remedy to the slowdown? Isn't it wrong to reckon – as is quite common – that the world today enters the post-industrial era? As a matter of fact, modern times are post-agricultural as well, however, both agriculture and industry – although its share in total employment and in the GDP decreases – hardly lose their significance. There is nothing that can replace either agriculture or industry, so we are now and we will remain an industrial civilisation.

In witness of failures suffered in the past by structural approach to a country industrialisation with its firm intention to build an industry-based economy, J.Y. Lin's concept of NSE, following the model of well-developed countries, postulates an organic method of initiating and generating the economic growth. According to it, the process starts with an assessment of resources which give comparative advantages, then follows the stage of production and sale of goods, leading to the generation of savings which will make further investments possible. New businesses are then expected to initiate the growth using their own modest capabilities at an early stage. Later on, they will achieve one technological level after another, from imitation of existing technologies through to their genuine achievements that render them closer and closer to the global technology frontier.

This sort of practice of generating economic growth is often referred to as far-Eastern protectionism. The endogenous nature of programmes and implementation methods of this policy has proven effective. Progress achieved by Japan at an early

stage, and then by Singapore, Taiwan, South Korea, recently followed by China, are undeniable and convincing indeed.

During the same period, the economic theory in the West, as well as the practice of operation of international institutions and of most governments, opted for another approach: free market and exogenous nature of economic growth, based upon neoliberal economic doctrine. A significant source of dynamic growth was seen in the liberalisation of trade exchange. It was also believed that a method to accelerate the growth of underdeveloped countries and countries at a medium level of development could be found in their closer integration and cooperation with well-developed countries. This idea of growth remains quite vivid. In Poland, the authors of the report “Industrial policy and the 21st Century challenges” (Bukowski and Śniegocki, 2017) acknowledge the need to increase the cooperation with the “European factory” seen as one of three “factories of global economy”. Germany, its leading country, is also closest to Poland in geographic terms and by now both countries have become bound with firm economic ties.

Let us now consider the potential of the three above-mentioned types of policies and paths for supporting the economic growth or for avoiding the middle-income trap. The first one is an endogenous path – that of active economic policy and the important role of the state in managing the process of development. The second one is the path of the free market with horizontal support for growth – which really comes down to carrying on the policy based on the neoliberal doctrine.

The choice of the path of endogenous growth and application of methods of economic policy proposed by NSE, in conditions of a small open economy operating within a community of states which associates countries at a medium level of development with well-developed ones, is confronted with quite a different set of circumstances than those faced in regions where it was implemented with much success. The experiences of Eastern Asian countries – especially those whose size is comparable to Poland, as South Korea, might not be applied directly. Differences in terms of the starting point of growth and external circumstances are just too great.

The success of any efforts which promote new or even innovative technologies largely depends on the nature of the market and the level of competition. It is critical whether a foreign competitor in possession of a superior technology is near or far enough in terms of distance – or perhaps it is discouraged by differing regulations, tariff restrictions or other types of barriers. In fact, relative separation is crucial for a new initiative to start up and develop some strength. These were the conditions present in South Korea. Then, another important factor is to have a large domestic internal market in which, never mind the presence of foreign entities equipped with high technologies, it is still possible to find enough room for local initiatives – risky as they may be, but promising nonetheless. In such conditions even making an impressive technological leap, at the level of the global technology frontier, may be practicable. In this case, however, the innovators could benefit from the enormous

Chinese market. The NSE postulates active support with all pragmatism typical of this sort of initiatives, as well as efforts to reduce the risk inherent in new and innovative undertakings. Equally important is to provide adequate infrastructure, both soft and hard.

A pool of resources which may offer some comparative advantage also exists in Poland. It takes the forms of well-educated society, favourable geographical situation and – still true – relatively low wages.

As a matter of fact, the cutting-edge technology has already found its way to Poland as well as to other EU member states on a similar level of growth. It is represented there by international corporations for which these countries are not only sales markets but also quite a fitting place for placing a part of their activities in manufacturing and services. They open assembly plants for their products there and acquire subcontractors, taking advantage of low labour costs, the relative abundance of investment land, favourable geographical situation and improving infrastructure. At the same time, they are also suppliers for the final products markets. International corporations situate on either end of the curve of value added generation in the process of production – often called the smiling curve. Left and right ends of the curve represent breeding, designing, management, and marketing; segments closer to the middle include business services, while the portion situated in the far low central part stands for actual manufacturing in factories or assembly of final products. This way, a new technology theoretically exists in the country, but in fact, it “shines in the parlour” while the assembly and servicing activities remain “in the grange” of the national economy. It is difficult for manufacturers of products, contractors, and suppliers of auxiliary services to enter either high end of the smiling curve. Also, the owners of international corporations don’t make it any easier. And where no path is found to climb the high ends of the curve, national economy ends up doomed for lower productivity and poorly paid repetitive execution jobs.

Recently, a dynamic employment growth can be observed in the sector of services for domestic, and in particular, foreign business. However, even in this case still, the same comparative advantages are in use, including well-educated and cheap labour force¹. Employment in services, increasing or not, fails to become a well-paved way toward most productive portions of the value generation chain – those with high wages and high profits. In Polish conditions, the renouncement of an active industrial policy aiming at stimulation of growth and relying, instead, upon mechanisms of the free market, not only means the preservation of the development gap but also entails a threat stemming from technological changes occurring in the world. Perhaps, from a broader point of view, this means giving up participation in the fourth industrial revolution.

¹ In the past they were called white collars, as distinguished from blue collars.

2. The exogenous development trap

If no circumstances emerge to enable an acceleration of growth through an active industrial policy of the state, then it will most likely occur that the potential to maintain a higher rate of growth or to overcome the middle-income trap, will, unfortunately, look paltry. J.Y. Lin distinguishes five following types of industries from the point of view of economic growth:

- (1) catching-up industries,
- (2) leading-edge industries,
- (3) comparative advantage-losing industries,
- (4) short innovation cycle industries,
- (5) comparative-advantage-defying strategic industries.

Let us first consider the problems experienced by two groups – comparative advantage-losing industries and catching-up industries. This order of consideration stems from the degree of Poland's economic development. The first of the two above-mentioned groups suffers from most serious growth-related problems. It extends onto a very substantial area of the economy and its slackening economic growth may act as the principal reason for a slowdown to happen or may even trigger the fall of Polish economy into the middle-income trap. In the case of catching up industries, instead, there are considerable opportunities to take advantage of the NSE's experience.

Focusing on comparative advantage-losing industries, we shall start with a particular case – that of manufacturers cooperating with large foreign companies. Whereas the latter ones achieve or have already achieved the global technology development line or the global technology frontier, their Polish co-operators situate in lower segments of their production chain curve. Those Polish manufacturers which are subsidiaries of international corporations are better situated. As mentioned before, they have a chance – small as it is but still a chance – to advance onto upper ends of the curve, thus achieving the highest level of value added. If they succeed, this means that co-operators and executors of assembly activities turn into new producers of final products. In such a case, it is not relevant anymore whether they remain subsidiaries of international corporations or go independent. However, it is very unlikely that their parent companies appreciate such a change. After all, their intention while transferring their production lines to Poland was to reduce manufacturing costs of their products – the goal they achieved, ensuring themselves the potential of participation in production that yielded higher value added.

Therefore, we increasingly have to deal with a situation where the substantial value of a product is generated not in the factory. In our days, it is no longer fantasy but a sheer reality to see producers who manufacture some goods without having factories. Furthermore – and here verging on fantasy – it's quite hard to foresee at which moment might a factory transform into a producer without a factory. In

fact, it might just as well lose its place in the production chain, overtaken by other, cheaper competitors.

Uncomplicated manufacturing or assembly activities may also be transferred to countries with even lower wages combined with the sufficiently skilled labour force. The same holds true for business services. Skyscrapers in Warsaw, crowded with white collar employees of many international corporations, are just one proof that more complex and labour-intensive management-related activities are also transferred to Poland. This area sits higher than the low central segment of the smiling curve.

Figure 1. Production value generation chain

Source: Author's own.

Still, cheap assembly of semi-finished products, cheap business services, and closed promotion paths don't sum up to an excessive pessimism.

Domestic companies, whose technologies lag behind globally leading producers also generate their value added thanks to low labour costs. Low level of wages in Poland dates back to the period of systemic transformation and high unemployment. Their later gradual growth, in some periods lower than the growth of labour efficiency, was not favourable to production upgrading, acquisition of new technologies or investments in the reduction of labour-intensiveness. It can be reckoned, then, that low cost of labour was poor incentive to introduce costly and often risky innovation.

Low wages translate into a meagre domestic market populated by relatively poor consumers. This encourages firms to specialise in manufacturing a cheap range of goods. That's how a circular chain of reasons and effects emerges – something that may be called, with some overstatement, perhaps, the low wages trap. Demand for goods manufactured is limited in the domestic market, thus inducing export, which is additionally favoured by competitive prices. All this sums up to an adverse situation in international labour distribution. A country becomes specialised in low

cost production with high demand flexibility. This way it achieves success on the common market thanks to low prices – as a competitor, it plays the card of the cheap offer. Its partners on the common market, instead, are likely to offer goods with low price flexibility. Accordingly, their products are more expensive because their manufacturing, involving more efficient technologies, enables them to accept costs of high wages and higher prices of goods never hinder the demand.

After all, the common European market can be seen as a neighbourhood of leading companies, situated close to the global technology frontier, and companies involved in imitation. The point is that leaders of new technologies mostly operate in well-developed countries, whereas imitating and catching-up companies operate in less developed countries. Whereas goods originating from the former and the latter countries have equal rights in the common market, the same cannot be said about their chances. Any less experienced partner, who endeavours to implement a new technology created in a less-developed country, is always confronted with some strong competitor. His outlooks for winning in this confrontation are slim unless he benefits from the support given by his own state. Indeed, in such circumstances, he should be able to count for such support and obtain it. This is an important argument to advocate an active role of the state in the field of industrial policy.

3. Prospects for cooperation

Whoever considers the problem, faces one difficult question: whether the gradually increasing share of national players in the final products' value generation chain is going to lead, in cooperation with new technologies leaders, to a more equal distribution of fruits. To be sure – and putting it very plainly, beside co-operation of factories, cooperation in office work will appear, as well as new duties in the area of management. This, however, requires other skills, a great deal of joint responsibility and promotion, some capital and creation of relations to achieve true participation in designing, engineering, management and marketing behind the production of finished goods. This would be a more optimistic scenario for the final stage in the evolution of cooperation and in levelling the productivity chain curve. It isn't unrealistic – there might be some hope things will evolve this way, considering further consolidation of relations with the "European factory" of the global economy. This would mean that the real convergence process would be retained, albeit slowed down. So far, the process of Poland's convergence with our better-developed partners still goes on, although it loses its momentum. This may be seen while comparing the rate of economic growth of Poland with that of its principal trade partner, Germany (see Figure 2).

Figure 2. The growth of Poland's and Germany's GDP in the years 2005–2015

Source: GUS, Destatis, AHK (infographics OF/ŁR) after Ramotowski, 2016.

However, such expectations or hopes must not make us let our guards down nor tone down our motivation to actively support the growth. There are at least two reasons to keep alert in this respect; two reasons for constant concern. Firstly, our country seems to last in acceptance – forced, as a matter of fact – of the inferior status of its economy. There is some kind of consent for playing the role of an underdog partner whose offer mainly includes goods and services featuring high price flexibility and hence, low costs. Moreover, these goods and services are also highly sensitive to oscillating exchange rates so that they easily lose their sales markets each time the national currency appreciates. This is especially important in the case of the common currency (euro) and of belonging to the euro area.

Secondly, there is another ground for concern, even more serious. It is the threat occurring for a country manufacturing low-cost products and playing an inferior role in the global economy and potentially stemming from the process of reindustrialisation of well-developed countries, including the heralded 4.0 industrial revolution (Ryć, 2017). This process will involve technologies of industrial processing far superior to automation or robotics used in manufacturing – namely, smart factories. Smart factories, digital-and-physical systems will generate the situation which eliminates some human labour not only in actual manufacturing but also in the business services sector. As a result, new 4.0 industry will not only fail to reconstruct the previous level of employment in this sector but will make even further savings in the field of human work, thus reducing the employment. The announced industrial revolution is already underway. It is desirable in many respects, especially to technology leaders. In effect, it consolidates the advantage of countries which are most advanced and developed in industrial production. Domestic production will become profitable for them again, even with high labour costs. Moreover, this will yield high value added and – quite importantly – will improve and further consolidate their positive trade balance.

Furthermore, industrial production is going to become attractive not only in terms of costs but also in terms of quality – thus bringing the producers closer to sales markets. It will be able to manufacture products that are just as reasonably priced, even if made in short series and near their final consumers, and therefore also better customised to suit their taste and personal requirements.

4. What it implies for Poland and other mid-developed countries?

These phenomena add up to quite a serious and very evident threat to countries at mid-level of development, including Poland. On the other hand, the same thing opens some opportunities, too. Competitiveness of economies based on low costs and labour and land still exists, but it is going to dry up because costs of labour will lose most of their relevance. What will remain valid and relevant are capitals: financial, human and social (relational) capitals which are all favourable to the progress of new technology. Accordingly, we can expect relocations of the industry from less to more developed countries. The process, already observable today, may soon gain much momentum².

Then, Poland may also face the problem of re-industrialisation. Polish economy underwent the previous stage of re-industrialisation and it was a hard experience. This happened at the turn of 1980s/90s as a part of the transformation from centrally planned to market economy. Poland paid dearly for that trauma – with huge unemployment, declining GDP, and the loss, for no price at all, of a great number of enterprises threatened with bankruptcy. If new re-industrialisation is indeed on its way, Poland should be carefully prepared this time.

What remains is some hope for a more effective vertical (sector-wise) policy which applies, among other things, recommendations given by J.Y. Lin's New Structural Economics. This relates to Lin's area one, *i.e.* catching-up industries and concerns the ability to use the experiences in the field of local entrepreneurial initiatives, support given to start-ups and their promotion by state authorities. I describe such a policy as microeconomic growth stimulation model (Ryć, 2017). Another important thing is to use the experience in the field of support for innovative technologies in industries with short innovation cycle and low-capital investments. In this field, Poland has significant achievements. In the catching-up industries, on the other hand, using the NSE indications is not enough – recommendations given by other modern concepts of supporting business activity should also be followed, including that proposed by Dani Rodrik (2011).

The point is to seek and find market innovators with their discoveries and inventions – market niches which enable them to undertake profitable activity;

² Since 2010 as many as 400,000 jobs returned from China to USA (see: Ciesielski, 2017).

the word profitable understood as having the potential for the income on the undertaking to cover and exceed the sum of investment outlays and running costs. In most cases, these are imitative innovations, based on technologies learnt through the process of distributing knowledge on technological advancements and copying the same. This may be called the spill-over effect. Sure enough, it is also possible that genuine inventions of new products or new manufacturing processes also appear on the way, however, it is rarely the case and thus should not be expected. According to the most desirable scenario, public authorities undertake the task of searching, provide incentives and really support the start-ups. Such efforts are accompanied by a screening of business failures at various stages. More specifically, there are several levels of incubation and support to be distinguished. Starting with the level of business incubators supported by Seed Found capital, start-ups and venture investments, through venture capital invested in more mature projects that promise some extent of market success. Then there are various forms of private involvement in new business projects, including so-called business angels. Other practices, such as symbiosis between start-ups and great industrial or trading corporations, are also observed. These and other forms of support as well as organisations of mutual assistance among innovators are known in Poland, but funds earmarked for support remain inadequate (Ryć, 2017).

All types of efforts in question are foreseen both in the *Strategy for Responsible Development* prepared by Polish Deputy Prime Minister Mateusz Morawiecki, and in the practice of the European Union applied under the 2014–2020 financial perspective. This includes methods of stimulating local initiative under Intelligent Regional Specialisation (IRS) and Intelligent National Specialisation (INS). Financial support of these efforts with Community funds provides an incentive and enables their actual implementation. At the same time, learning about the far-Eastern experience of stimulating local business initiatives, in particular in Chinese economy – the same source that inspired the NSE – may be very useful in fostering innovation on a national and regional scale.

Bibliography

- Bukowski, M. and Śniegocki A. (2017). *Made in Europe. Polityka przemysłowa wobec wyzwań XXI wieku (Made in Europe. Industrial policy and the 21st Century challenges)*. Warsaw: WiseEuropa, Fundacja Warszawski Instytut Studiów Ekonomicznych i Europejskich.
- Ciesielski, M. (2017). To biznes, nie polityka, decyduje o powrocie przemysłu do USA (Business rather than politics determines industry return to USA). *Obserwator Finansowy*, 8 February. Taken from: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/to-biznes-nie-polityka-decyduje-o-powrocie-przemyslu-do-usa/> (14.05.2017).
- Ramotowski, J. (2016). Niemcy pozostaną dla Polski partnerem pierwszego wyboru (Germany to remain Poland's first-choice partner). *Obserwator Finansowy*, 16 May. Taken from:

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/warto-wiedziec/badania/niemcy-pozostana-dla-polski-partnerem-pierwszego-wyboru/> (16.05.2017).

Rodrik, D. (2011). *Jedna ekonomia, wiele recept* (*One economy, many receipts*). Warsaw: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

Ryć, K. (2017). Globalizacja a reindustrializacja. In: A. Z. Nowak, K. Ryć (eds.), *Polityka w regionach w warunkach globalizacji* (*Politics in regions under conditions of globalisation*) (p. 60–68). Warsaw: University of Warsaw, Faculty of Management Press.

KAZIMIERZ RYĆ

Wygasanie procesu konwergencji realnej w warunkach wspólnego rynku. Problemy przeciwdziałania

Krajom rozwijającym się grozi spowolnienie wzrostu gospodarczego. W pewnym zakresie dotyczy to również Polski. Powstaje więc pytanie, jak przeciwdziałać temu spowolnieniu lub, jak się często nazywa, pułapce średniego dochodu. Nowa Ekonomia Strukturalna proponuje sposoby skutecznego startu i utrzymania dynamiki wzrostu gospodarczego. Czy można jej wskazania wykorzystać dla ożywienia słabnącego tempa wzrostu gospodarczego krajów rozwijających się, tracących zdolność do szybkiego rozwoju i skrócenia dystansu do krajów wysoko rozwiniętych?

Wspólny rynek w ramach Unii Europejskiej obejmuje przecież kraje zarówno wysoko rozwinięte, jak i średnio zaawansowane w rozwoju. Trzeba więc godzić interesy jednych i drugich. W artykule przeanalizowano przyczyny tego spowolnienia, które w znacznym stopniu są wynikiem pozostawania krajowych wytwórców w roli podwykonawców i kooperantów międzynarodowych korporacji, jak też producentów tanich wyrobów, dzięki niskim kosztom pracy. Skazuje to gospodarkę narodową na podrzędność w stosunku do liderów technologicznych wspólnego rynku i staje się niebezpieczne w przypadku postępów rewolucji przemysłowej 4.0. Stąd bierze się poszukiwanie inspiracji do podniesienia innowacyjności w krajach mniej zaawansowanych i wykorzystania wskazań Nowej Ekonomii Strukturalnej, co dotyczy także gospodarki polskiej.

Słowa kluczowe: konwergencja, pułapka średniego dochodu, innowacje, tworzenie wartości produktu, restrukturyzacja, reindustrializacja.

1. Spowolnienie wzrostu gospodarczego czy pułapka średniego dochodu

Temat spowolnienia wzrostu gospodarczego jest chyba najbardziej aktualny w dyskusjach ekonomicznych. Problemy stagnacji i wolnego tempa wzrostu po ostatnim kryzysie dotknęły większość krajów, zarówno tych zaawansowanych w rozwoju, jak i nowo uprzemysłowionych, doganiających kraje wysoko rozwinięte. Dotyczy to również państw wchodzących w skład Unii Europejskiej, zwłaszcza „starej” jej części sprzed wielkiego rozszerzenia z 2004 roku, ale nie omija też nowych państw członkowskich.

Akcesja do wspólnoty przyniosła wszystkim państwom wymierne korzyści i to zarówno tym bardziej rozwiniętych o wyższym produkcie krajowym brutto na jednego mieszkańca, jak i tym uboższym, przyspieszając ich wzrost i tym samym zbliżenie do wysoko rozwiniętych, bogatszych sąsiadów. Dla krajów zamożnych pojawił się większy rynek zbytu, dla uboższych zaś – ważne, merytoryczne i finansowe wsparcie rozwoju gospodarczego. Lecz wraz z upływem czasu ten oczekiwany proces realnej konwergencji zwalniał, aby po ostatnim kryzysie w obszarze strefy euro zatrzymać się, a następnie nawet odwrócić w kierunku dywergencji. Widać to wyraźnie w relacji między wysoko rozwiniętą Północą strefy, a pozostającym w tyle Południem.

Rodzi się pytanie: czy jest to przypadłość strefy wspólnej waluty, czy też częśc ogólnoswiatowego problemu, w dyskusjach makroekonomicznych nazywanego różnie: pułapką średniego dochodu, spowolnieniem gospodarczym krajów bazujących na imitacjach technologii bądź też wygaszaniem konwergencji wraz ze zbliżaniem się do granicy wyznaczonej przez poziom technologii, tj. globalnej granicy technologicznej, jak określa ją J.Y. Lin.

Jak zapobiegać temu spowolnieniu w krajach nowo uprzemysłowionych? Czy w tym przypadku przydatna może okazać się koncepcja Nowej Ekonomii Strukturalnej (NES)? Koncepcja ta sprawdza się w Chinach i innych krajach Dalekiego Wschodu. Czy sposobem zaradczym na spowolnienie może być aktywna polityka przemysłowa? Wątpliwość budzi, że zwykło się uważać, iż świat wchodzi obecnie w erę postindustrialną. W istocie współczesność jest również postrolnicza, ale zarówno rolnictwo, jak i przemysł, którego udział w zatrudnieniu i PKB maleje, nie tracą na znaczeniu. Rolnictwa i przemysłu nie można niczym zastąpić, jesteśmy i jednak nadal będziemy cywilizacją przemysłową.

Wobec niepowodzenia, jakie odniosło w przeszłości podejście strukturalne do uprzemysłowienia kraju, charakteryzującego się zamiarem budowy gospodarki przemysłowej, koncepcja NES J.Y. Lina postuluje, na wzór krajów wysokorozwiniętych, organiczny sposób rozpoczęcia i generowania wzrostu gospodarczego, począwszy od oceny zasobów dających przewagę komparatywną, wytwarzanie i zbyty towarów, aż po tworzenie oszczędności, które umożliwiają dalsze inwestycje. Nowe podmioty gospodarcze zapoczątkowują rozwój, wykorzystując własne skromne możliwości, aby następnie pokonywać kolejne progi technologiczne, od imitacji istniejących technologii, aż po własne osiągnięcia, przybliżające do owej globalnej granicy technologicznej.

Tęgo typu praktyka generowania wzrostu gospodarczego nazywana jest często protekcyjnym dalekowschodnim. Endogeniczny charakter programów i metod realizacji tej polityki okazał się skuteczny. Osiągnięcia początkowo Japonii, a następnie Singapuru, Tajwanu, Korei Południowej i ostatnio Chin są rzeczywiście przekonujące.

W tym czasie teoria ekonomiczna na Zachodzie i praktyka działania instytucji międzynarodowych oraz większości rządów wybrała inne podejście: wolny rynek i egzogeniczny charakter rozwoju gospodarczego oparty na neoliberalnej doktrynie ekonomicznej. Istotnego źródła dynamicznego rozwoju upatrywano w liberalizacji

wymiany handlowej. Sposobem na przyspieszenie wzrostu krajów słabo rozwiniętych i na średnim poziomie rozwoju miała być ściślejsza integracja i kooperacja z krajami wysoko rozwiniętymi. Taka idea rozwoju jest ciągle żywa. W Polsce autorzy raportu *Polityka przemysłowa wobec wyzwań XXI wieku* (Bukowski i Śniegocki, 2017) widzą potrzebę pogłębienia kooperacji z „fabryką europejską” jako jedną z trzech „fabryk gospodarki światowej”. Krajem wiodącym tej „fabryki” są Niemcy – geograficznie Polsce najbliższe i już teraz silnie powiązane gospodarczo.

Rozpatrzmy możliwości wspomnianych typów polityki i dróg wspierania wzrostu gospodarczego czy też uniknięcia pułapki średniego dochodu. Pierwsza to droga endogeniczna, aktywnej polityki gospodarczej, dużej roli państwa sterującego rozwojem. Druga to droga wolnego rynku, horyzontalnego wspierania rozwoju, a więc kontynuacja dotychczasowej polityki opartej na doktrynie neoliberalnej.

Wybór drogi endogenicznego rozwoju i wykorzystanie metod polityki gospodarczej proponowanej przez NES w warunkach małej gospodarki otwartej, działającej w ramach wspólnoty państw, która łączy kraje średnio- i najbardziej zaawansowane w rozwoju, natrafia na całkiem inne okoliczności niż w krajach, gdzie była wykorzystywana z powodzeniem. Doświadczenia krajów wschodniej Azji, a zwłaszcza kraju o zbliżonych rozmiarach do Polski, np. Korei Południowej, nie można wykorzystać bezpośrednio. Zbyt duże są różnice w punkcie startu do rozwoju i odmienne okoliczności zewnętrzne.

Powodzenie działań promujących nowe czy też nowatorskie technologie zależy w dużym stopniu od charakteru rynku i poziomu konkurencji. Ważne jest czy zagraniczny konkurent dysponujący wyższą technologią jest bliski, czy też wystarczająco oddalony przestrzennie lub zniechęcony przez odmienne regulacje, ograniczenia taryfowe i pozataryfowe. Potrzeba bowiem względnej separacji, aby nowa inicjatywa nabrała żywotności. Takie warunki były w Korei Południowej. Ważny jest także rozległy, własny rynek wewnętrzny, na którym, mimo obecności podmiotów zagranicznych dysponujących wysoką technologią, można jednak znaleźć miejsce na ryzykowne, lecz rokujące powodzenie lokalne inicjatywy, nawet wykonanie skoku technologicznego na poziomie globalnej granicy. W tym przypadku sprzyjał jednak innowatorom ogromny rynek chiński. NES postuluje aktywne wspieranie nacechowane pragmatyzmem tego typu inicjatyw oraz działanie na rzecz zmniejszenia ryzyka nowych innowacyjnych przedsięwzięć. Ważne jest też tworzenie odpowiedniej i to tak twardej, jak i miękkiej infrastruktury.

Pula zasobów umożliwiających przewagę komparatywną istnieje również w Polsce. Jest to dobrze wykształcone społeczeństwo, korzystne położenie geograficzne i przy tym nadal stosunkowo niskie płace.

Najnowsza technologia w istocie już gości zarówno w Polsce, jak i w innych krajach UE o zbliżonym poziomie rozwoju. Reprezentują ją międzynarodowe korporacje, dla których jest to nie tylko rynek zbytu, lecz także dobre miejsce lokowania części produkcji i usług. Umieszczają one montownie wyrobów i pozyskują podwykonawców, wykorzystując niskie koszty pracy, względną obfitość terenów inwesty-

cyjnych, korzystne położenie oraz poprawiającą się infrastrukturę. Równocześnie są one też dostawcami na rynki produktów finalnych. Korporacje międzynarodowe zajmują pozycje na obu krańcach krzywej łańcucha tworzenia wartości dodanej w procesie produkcji, nazywanej krzywą uśmiechu. Krańce lewy i prawy tej krzywej to *breeding*, projektowanie, zarządzanie i marketing. Bliżej środka natomiast znajdują się usługi dla biznesu, a w samej dolnej części – produkcja fabryczna czy też montaż wyrobów gotowych. Istnieje więc w kraju nowa technologia, lecz „gości na salonach”, a montaż i serwis znajduje się w „obejściu” gospodarki narodowej. Wejście wykonawców wyrobów i kooperantów oraz usługodawców na krańcowe części krzywej uśmiechu jest trudne do osiągnięcia. Nie ułatwiają tego bynajmniej właściciele międzynarodowych korporacji. Jeśli nie znajdzie się drogi prowadzącej na te wysokie krańce, to gospodarka narodowa będzie skazana na niższą produktywność i nisko opłacane prace wykonawcze.

Ostatnio dynamicznie rośnie zatrudnienie w usługach dla krajowego, a przede wszystkim zagranicznego biznesu. Nadal jednak w tym wypadku wykorzystuje się te same przewagi komparatywne, w tym dobrze wykształconą i tanią siłę roboczą¹. Zatrudnienie w usługach nie staje się bynajmniej prostą drogą do najbardziej produktywnych części łańcucha tworzenia wartości, przynoszących wysokie wynagrodzenia i zyski. W polskich warunkach rezygnacja z aktywnej polityki przemysłowej pobudzania wzrostu i stawianie na mechanizmy wolnego rynku oznacza nie tylko utrzymywanie dystansu rozwojowego, lecz także niebezpieczeństwo wpływające ze zmian technologicznych na świecie, czy szerzej, z czwartej rewolucji przemysłowej.

2. Pułapka rozwoju egzogenicznego

Jeśli okoliczności nie pozwolą na przyspieszenie rozwoju drogą aktywnej polityki przemysłowej państwa, to zapewne okaże się, że szanse utrzymania wyższego tempa wzrostu czy też wychodzenia z pułapki średniego dochodu nie są niestety zbyt duże. J.Y. Lin wyodrębnia pięć typów branż z punktu widzenia wzrostu gospodarczego, tj.:

- 1) doganiające,
- 2) przodujące,
- 3) tracące przewagę komparatywną,
- 4) innowacyjne niskokapitałowe,
- 5) strategiczne.

Rozpatrzmy więc przede wszystkim problemy branż tracącej przewagę komparatywną oraz doganiającej. Taka kolejność jest uzasadniona stopniem zaawansowania gospodarczego Polski. Ta pierwsza stwarza największe problemy wzrostu. Jest zasadniczym obszarem gospodarki, a jej słabnący wzrost gospodarczy może

¹ Dawniej nazywaną „białymi kołnierzykami” w przeciwieństwie do „niebieskich koszul”.

być główną przyczyną spowolnienia lub wpadnięcia polskiej gospodarki w pułapkę średniego dochodu. Natomiast w przypadku branży doganiającej występują duże możliwości wykorzystania doświadczeń NES.

W branży tracącej przewagę komparatywną zaczniemy rozważania od przypadku producentów kooperujących z firmami, które osiągnęły lub osiągają globalną linię rozwoju technologii albo granicę technologiczną. Natomiast rodzimi, polscy kooperanci plasują się u nich w dolnych partiach krzywej łańcucha produkcji. Jeśli ich firmy są częścią zagranicznych korporacji to – jak wskazano wcześniej – istnieje niewielka szansa, że mogą awansować na krańce tej krzywej, osiągając najwyższy poziom wartości dodanej. Tym samym bowiem montażyści i kooperanci zamieniliby się w nowych producentów wyrobów finalnych. Nie jest w tym przypadku ważne czy pozostaną częścią międzynarodowych korporacji, czy się uniezależnią. Jest mało prawdopodobne – jak wspomniano – że może się to spotkać z aprobatą „matczynych” korporacji. Przenosiły one przecież produkcję do Polski, by obniżyć koszty swoich wyrobów i cel ten osiągnęły, pozostawiając sobie możliwość udziału w produkcji przynoszącej większą wartość dodaną.

Tak więc mamy coraz częściej do czynienia z sytuacją, w której podstawowa wartość wyrobu tworzona jest poza fabryką. Obecnie nie wymysłem, lecz rzeczywistością są już producenci wyrobów bez fabryk. Trudno przewidzieć, w którym momencie fabryka, w sposób graniczący z fantazją, przekształci się w wytwórcę bez fabryki. Prędzej bowiem straci swoje miejsce w łańcuchu wytwórców na rzecz innych tańszych konkurentów.

Proste prace produkcyjne czy montażowe mogą być również przenoszone do krajów o jeszcze niższych płacach i dostatecznie kwalifikowanej sile roboczej. To samo odnosi się do usług dla biznesu. Warszawskie wieżowce, wypełnione pracownikami licznych międzynarodowych korporacji, świadczą o przenoszeniu również pracochłonnych czynności służących zarządzaniu. Jest to ta część umiejscowiona nieco wyżej na krzywej uśmiechu.

Rysunek 1. Łańcuch tworzenia wartości produkcji

Źródło: opracowanie własne.

Tani montaż półproduktów, tanie usługi biznesowe i zamknięty awans to nie jest przesadne czarnowidztwo.

Krajowe firmy, w których technologia pozostaje w tyle za przodującymi na świecie producentami, uzyskują wartość dodaną również dzięki niskim kosztom pracy. Niski poziom płac w Polsce datuje się od czasów transformacji systemowej i wysokiego bezrobocia. Ich późniejszy, stopniowy powolny wzrost, niższy nawet okresowo od wzrostu wydajności pracy, nie sprzyjał modernizacji produkcji, pozyskiwaniu nowych technologii i inwestowaniu dla zmniejszenia pracochłonności. Można więc uważać, że niska cena pracy nie zachęcała do kosztownych, często ryzykownych innowacji.

Niskie płace to szczupły rynek wewnętrzny stosunkowo ubogich konsumentów. Skłania to do specjalizacji w wytwarzaniu taniego asortymentu wyrobów. Powstaje więc układ przyczynowości okrężnej, który – z pewną przesadą – możemy nazwać pułapką niskich płac. Popyt na produkowane wyroby jest na rynku krajowym ograniczony, a więc wymusza eksport, który jest możliwy również w wyniku konkurencyjności cenowej. W międzynarodowym podziale pracy powstaje niekorzystny układ. Kraj specjalizuje się w produkcji niskokosztowej o wysokiej elastyczności popytu. Na wspólnym rynku osiąga więc powodzenie dzięki niskim cenom jako tani konkurent. Jego partnerzy na wspólnym rynku mogą natomiast oferować wyroby o niskiej elastyczności cenowej, a więc droższe, przy których produkcja wykorzystująca wydajniejszą technologię pozwala na ponoszenie kosztów wysokich płac, a wysoka cena nie jest zaporą dla popytu.

Wspólny rynek europejski to przecież sąsiedztwo firm technologicznie przodujących blisko granicy technologicznej i firm imitujących. Jednak liderzy nowych technologii działają w większości w krajach zaawansowanych, a firmy imitujące i doganiające – w krajach mniej rozwiniętych. Na wspólnym rynku wyroby pochodzące z jednych i drugich krajów mają równe prawa, lecz nierówne szanse. Mniej doświadczony partner, usiłujący wykorzystać nową technologię z kraju słabo rozwiniętego, napotyka bowiem silnego konkurenta. Konfrontacja nie może być dla niego korzystna, jeśli nie uzyska on wsparcia od własnego państwa. I w tych okolicznościach powinien on na to wsparcie liczyć i je uzyskać. Jest to ważny argument za aktywną rolą państwa w zakresie polityki przemysłowej.

3. Szanse kooperacji

Przed analitykami pojawia się trudne pytanie, czy stopniowe poszerzanie udziału krajowych uczestników w łańcuchu tworzenia wartości wyrobów finalnych, kooperacji z liderami nowych technologii pozwoli doprowadzić do bardziej równomiernego podziału korzyści. Znaczy to, że do kooperacji – mówiąc kolokwialnie – fabrycznej dojdą: kooperacja w pracy biurowej i obowiązki w zakresie zarządzania. To jednak wymaga innych kwalifikacji i współodpowiedzialności oraz awansu, z wykorzysta-

niem kapitału, relacji dla współuczestnictwa w projektowaniu, zarządzaniu i marketingu produkcji wyrobów finalnych. Będzie to bardziej optymistyczny finał ewolucji współpracy i wygładzenie łańcucha krzywej produktywności. Nadzieje na taki bieg zdarzeń można wiązać z dalszym pogłębianiem związku ze wspomnianą „europejską fabryką” gospodarki światowej. Oznaczałoby to utrzymanie stopniowego, choć spowolnionego procesu konwergencji realnej. Jak dotąd, proces konwergencji Polski względem naszych partnerów wyżej rozwiniętych nadal trwa, choć niestety słabnie. Świadczy o tym porównanie tempa wzrostu gospodarczego Polski i głównego jej partnera handlowego – Niemiec (zob. rys. 2).

Źródło: GUS, Destatis, AHK (infografika OF/LR) za: Ramotowski, 2016.

Tego typu oczekiwania czy nadzieje nie mogą uśpić naszej czujności, zmniejszyć motywacji do aktywnego wspomagania rozwoju i są ku temu przynajmniej dwa ważne powody. Pierwszy, to w istocie wymuszona zgoda na podrzędność gospodarki, przyzwoleństwo na pozostawanie w pozycji słabszego partnera, oferującego większość dóbr i usług mających wysoką elastyczność cenową, a więc niskokosztowych. Są to również dobra i usługi bardzo wrażliwe na zmiany kursu walut, łatwo tracące rynek zbytu przy jej aprecjacji, co jest szczególnie ważne w przypadku wspólnego pieniądza euro i przynależności do strefy euro.

Drugi powód niepokoju, bardziej poważny, to niebezpieczeństwo dla kraju wytwarzającego produkty niskokosztowe, o podrzędnej roli w globalnej gospodarce światowej, jakie może przynieść proces reindustrializacji krajów wysoko rozwiniętych i zapowiadana rewolucja przemysłowa 4.0 (Ryć, 2017). Przyniesie on bowiem technologię przetwórstwa przemysłowego wyniesioną ponad automatyzację, czy też dotychczasową robotyzację produkcji, czyli inteligentne fabryki (*smart factory*). Inteligentne fabryki, systemy cyfrowo-fizyczne tworzyć będą sytuację eliminującą część pracy ludzkiej nie tylko w produkcji, lecz także w usługach biznesowych. Skutkiem tego nowy przemysł 4.0 nie dość, że nie odbuduje poziomu zatrudnienia w tym

sektorze, to jeszcze bardziej niż obecny oszczędzi pracę ludzką i ograniczy zatrudnienie. Zapowiadana rewolucja przemysłowa jest już realizowana i z różnych powodów pożądana, zwłaszcza przez liderów w zakresie technologii. W konsekwencji umacnia ona przewagę w produkcji przemysłowej krajów najbardziej zaawansowanych w rozwoju. Ich produkcja krajowa staje się ponownie opłacalna, nawet przy wysokich kosztach pracy. Przynosić ona będzie wysoką wartość dodaną i – co jest nie bez znaczenia – poprawi lub też jeszcze bardziej umocni dodatnie saldo obrotów handlowych.

Ponadto produkcja przemysłowa stanie się atrakcyjna pod względem nie tylko kosztów, lecz także jakości – przybliży producentów do rynku zbytu. Produkty mogą być równie tanie, nawet wytwarzane w małych seriach i w pobliżu ostatecznych odbiorców, oraz lepiej dostosowane do gustów i upodobań konsumentów.

4. Co to oznacza dla Polski i krajów średnio rozwiniętych?

Dla krajów średniego rozwoju, do których należy Polska, stanowi to dość duże i bardzo widoczne zagrożenie, choć stwarza także pewne szanse. Konkurencyjność gospodarek oparta na niskich kosztach pracy i ziemi jeszcze istnieje, będzie jednak zanikać, ponieważ koszt robocizny stanie się mało istotny. Ważne natomiast pozostaną nadal kapitały finansowy, ludzki i społeczny (relacyjny), a więc sprzyjające postępom nowej technologii. Znosi się więc na przemieszczania przemysłu z krajów mniej zaawansowanych w rozwoju do krajów wysoko rozwiniętych. Proces ten już dziś widoczny może wyraźnie przyspieszyć².

Przed Polską może znów stanąć problem reindustrializacji. Gospodarka polska boleśnie przeżyła poprzednią reindustrializację z przełomu lat 80. i 90. ubiegłego wieku, związaną z przejściem od gospodarki nakazowo rozdzielczej do gospodarki rynkowej. Zapłaciła za nią wysokim bezrobociem, spadkiem PKB i wyzbyciem się za bezcen wielu zagrożonych upadkiem przedsiębiorstw państwowych. Do tej nowej reindustrializacji powinna się dobrze przygotować.

Pozostaje więc nadzieja na bardziej skuteczną politykę wertykalną (sektorową), wykorzystującą również wskazania NES J.Y. Lina. Odnosi się to do obszaru pierwszego, czyli branży doganiających, a więc wykorzystania doświadczeń w zakresie lokalnych inicjatyw przedsiębiorczych, wspierania wytwórców początkujących i ich promowania przez władze państwowe. Tego typu politykę nazywam mikroekonomicznym modelem pobudzania rozwoju (Ryć, 2017). Ważne jest także wykorzystanie doświadczeń w zakresie wspierania innowacyjnych technologii w branżach krótkiego cyklu inwestycyjnego i inwestycji niskokapitałowych. W tym obszarze Polska ma znaczne osiągnięcia. W branżach doganiających z kolei trzeba wykorzystać nie

² Od 2010 roku wróciło już z Chin do USA 400 tys. miejsc pracy (zob. Ciesielski, 2017).

tylko wskazania NES, lecz także inne współczesne koncepcje wspierania aktywności gospodarczej m.in. Daniego Rodrika (2011).

Idzie więc o znajdowanie innowatorów rynkowych i ich odkryć – nisz rynkowych umożliwiających podjęcie opłacalnej działalności, czyli jest takich, które dają szansę, że przychody z przedsięwzięcia będą pokrywały zawiązką nakłady inwestycyjne i koszty bieżące. Są to z reguły innowacje naśladowcze z wykorzystaniem technologii poznanej w wyniku rozpowszechnienia się wiedzy o zmianach technologicznych i jej kopiowania. Można to nazwać efektem rozlewania (*spillover effect*). Oczywiście mogą się też zdarzyć autentyczne wynalazki nowych produktów czy też nowych sposobów wytwarzania, lecz trudno ich oczekiwać, są to bowiem sytuacje raczej rzadkie. W wariancie najbardziej pożądanym władze publiczne podejmują się wyszukiwania, stosują zachęty i wspierają startujących przedsiębiorców. Działanie to jest połączone również z selekcją nieudanych prób biznesowych w różnych fazach zaawansowania. Wyróżnia się bowiem kilka szczebli inkubacji i wsparcia. Począwszy od poziomu inkubatorów przedsiębiorczości wspieranych przez kapitał załączkowy (*Seed Found*), start-upy i inwestycje podwyższonego ryzyka, aż po venture capital, tj. fundusze angażujące się w projekty bardziej dojrzałe i rokujące sukces rynkowy. Powstają też różne formy prywatnego angażowania w nowe inicjatywy biznesu, np. tzw. aniołów biznesu. Występują też praktyki symbiozy start-upów z wielkimi korporacjami przemysłowymi czy handlowymi. Te i inne formy wsparcia oraz organizacje wzajemnej współpracy innowatorów są w Polsce znane, lecz fundusze przeznaczone na cele wsparcia zbyt skromne (Ryć, 2017).

Wspomniane działania znajdują się zarówno w *Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju*, wicepremiera polskiego rządu, Mateusza Morawieckiego, jak i w praktyce Unii Europejskiej z perspektywy finansowej 2014–2020. Chodzi tu zarówno o metody pobudzania inicjatywy lokalnej w ramach Regionalnej Inteligentnej Specjalizacji (RIS), jak również Krajowej Inteligentnej Specjalizacji (KIS). Wsparcie finansowe tych przedsięwzięć środkami funduszy unijnych stwarza zachętę oraz daje możliwość ich realizacji. Poznanie doświadczeń aktywizowania lokalnych inicjatyw przedsiębiorczych z Dalekiego Wschodu, zwłaszcza gospodarki chińskiej, z których to doświadczeń czerpie inspirację NES, może być owocne w pobudzeniu aktywności innowacyjnej tak w skali państwa, jak i regionu.

Bibliografia

- Bukowski, M. i Śniegocki, A. (2017). *Made in Europe. Polityka przemysłowa wobec wyzwań XXI wieku*. Warszawa: WiseEuropa, Fundacja Warszawski Instytut Studiów Ekonomicznych i Europejskich.
- Ciesielski, M. (2017). To biznes, nie polityka, decyduje o powrocie przemysłu do USA. *Obserwator Finansowy*, 8 lutego. Pozyskano z: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/to-biznes-nie-polityka-decyduje-o-powrocie-przemyslu-do-usa/> (14.05.2017).

- Ramotowski, J. (2016). Niemcy pozostaną dla Polski partnerem pierwszego wyboru. *Obserwator Finansowy*, 16 maja. Pozyskano z: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/warto-wiedziec/badania/niemcy-pozostana-dla-polski-partnerem-pierwszego-wyboru/> (16. 05.2017).
- Rodrik, D. (2011). *Jedna ekonomia, wiele recept.* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Ryć, K. (2017). Globalizacja a reindustrializacja. W: A. Z. Nowak, K. Ryć (red.), *Polityka w regionach w warunkach globalizacji* (s. 60–68). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW.