

---

Andrzej WOJTYNA\*

## Kontrowersje teoretyczne wokół koncepcji pułapki średniego poziomu rozwoju<sup>1</sup>

---

**Streszczenie:** Celem artykułu, który ma charakter przeglądowny, jest próba pokazania, czy i w jakim stopniu koncepcja pułapki średniego poziomu rozwoju rzuca rzeczywiście nowe światło na skomplikowane uwarunkowania wzrostu gospodarczego, a w jakim jest jedynie sposobem przedstawienia pod nową, bardziej atrakcyjną nazwą problemu, który jest przedmiotem analiz podejmowanych przez inne, prowadzone równoległe nurty badań. Omówione w artykule kontrowersje dotyczące zarówno samej istoty koncepcji pułapki średniego poziomu rozwoju, jak i jej związków z niektórymi ważnymi kierunkami badań nad wzrostem gospodarczym pozwoliły na sformułowanie trzech głównych wniosków: a) Mimo intrygującej nazwy, hipotezę „pułapki” trudno uznać za odrębny przedmiot badań, który wykracza poza tradycyjny obszar zainteresowań teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego. Obecny kryzys światowy spowodował, że pojęcie „pułapki” nabrało bardziej uniwersalnego charakteru. Utraciło ono swoją wyrazistość i tym samym zmniejszyła się jego przydatność w analizowaniu dylematów specyficznych dla krajów na średnim poziomie rozwoju; b) Poprzez silne akcentowanie konieczności przejścia od modelu wzrostu opartego na niskich kosztach pracy do modelu opartego na generowaniu krajowych innowacji, hipoteza „pułapki” osłabia siłą rzeczy zainteresowanie innymi grupami czynników (jakością instytucji, optymalnym zakresem roli państwa i otwartości gospodarki, stopniem upolitycznienia procesów ekonomicznych, stabilnością makroekonomiczną i finansową), od interakcji których zależy stopniowe budowanie przez przedsiębiorstwa przewag konkurencyjnych; c) Postrzeganie ryzyka znalezienia się kraju w pułapce średniego poziomu rozwoju pozostaje w ścisłym związku ze zmianami zachodzącymi w sytuacji dochodowej poszczególnych grup społecznych. Rosnąca polaryzacja dochodów oznacza, że pewne grupy społeczne odnotowują dosyć długotrwałą stagnację płac realnych, co może skłaniać je do utożsamiania własnej „pułapki” dochodowej z „pułapką” odnoszącą się do całej gospodarki.

---

\* Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Makroekonomii; e-mail: wojtynaa@uek.krakow.pl

<sup>1</sup> Praca powstała w ramach badań statutowych Katedry (nr 048/WE-KMA/01/2015/s/5048) i jest fragmentem książki, która ukaze się nakładem Wydawnictwa Naukowego PWN.

**Słowa kluczowe:** pułapka średniego poziomu rozwoju, wzrost i rozwój gospodarczy, innowacje i zmiana technologiczna

**Kody klasyfikacji JEL:** F43, F63, O11, O33

---

Artykuł nadesłany 30 czerwca 2016r., zaakceptowany 30 listopada 2016r.

---

## Uwagi wstępne

W teoretycznych i empirycznych pracach z zakresu ekonomii coraz częściej pojawiają się barwne, obrazowe, a czasem nawet metaforyczne pojęcia, które wydają się być pewną przeciwwagą dla rosnącej formalizacji tej dyscypliny. Żywot niektórych spośród tych pojęć, nawet najbardziej błyskotliwych, jest często krótki, ponieważ pojawienie się nowych zjawisk i procesów gospodarczych raptownie ogranicza ich przydatność w opisywaniu i wyjaśnianiu rzeczywistości. Inne zadomawiają się na znacznie dłużej, mimo że w międzyczasie nastąpiły wydarzenia o bardzo daleko idących skutkach nie tylko dla gospodarki, ale i dla teorii<sup>2</sup>. Bardzo charakterystycznym przykładem w tej drugiej grupie przypadków jest pojęcie pułapki średniego poziomu rozwoju (*middle-income trap*). Pojęcie to weszło do dyskursu ekonomicznego już ponad dziesięć lat temu i zajmuje w nim poczesne miejsce, mimo że już na początku tego okresu myślenie o wzroście i rozwoju gospodarczym musiało zostać w sposób istotny zmodyfikowane ze względu na wybuch obecnego kryzysu światowego. Można więc odwrócić rozumowanie i sformułować przypuszczenie, że w wyniku tak silnego kryzysu, pojęcie pułapki średniego poziomu rozwoju zwiększyło nawet swoją przydatność analityczną w ocenie krótko-, średnio- i długookresowych czynników wzrostu i rozwoju. Uchwycenie relatywnego znaczenia każdej z tych grup czynników oraz skutków ich interakcji staje się szczególnie ważne i trudne, gdy takie kraje jak Brazylia czy Turcja, o których jeszcze całkiem niedawno można by powiedzieć, że wymykają się „pułapce”, wchodzą dosyć niespodziewanie w sytuację stagflacyjną i to wówczas, gdy ciągle dominują w świecie obawy przed deflacją. Z kolei odnoszenie pojęcia „pułapki” do takiego kraju jak Polska, staje się interesujące a jednocześnie problematyczne, ponieważ w okresie spowolnienia wzrostu: a) przestają oddziaływać efektywnościowe rezerwy wzrostu związane z transformacją, natomiast b) pro wzrostowo oddziałują korzyści z wejścia do UE oraz c) cechy strukturalne stanowiące o odporności gospodarki na obecny kryzys.

Celem artykułu, który ma charakter przeglądowy, jest próba pokazania, czy i w jakim stopniu pojęcie (koncepcja) pułapki średniego poziomu rozwoju rzuca rzeczywiście nowe światło na skomplikowane uwarunkowania wzrostu gospodarczego, a w jakim jest jedynie sposobem przedstawienia pod nową,

---

<sup>2</sup> Dane pojęcie może być przywoływane w dyskursie publicznym znacznie częściej i dłużej niż sugerowałaby to jego adekwatność, jeśli zostanie podchwycone przez polityków i dziennikarzy.

bardziej atrakcyjną nazwą problemu, który jest przedmiotem analiz podejmowanych przez inne, prowadzone równoległe nurty badań.

### Istota koncepcji

Zacząć trzeba od uściśleń terminologicznych, ponieważ niejasności może budzić zarówno oryginalna nazwa w języku angielskim, jak i jej polskojęzyczne odpowiedniki. Dosyć powszechnie stosowane pojęcie *middle-income trap* może być samo w sobie mylące, ponieważ rodzi skojarzenia z problematyką nierówności w podziale dochodów na poziomie krajowym lub międzynarodowym, która w ostatnich latach bardzo zyskała na znaczeniu, w dużej mierze za sprawą popularności pracy T. Piketty. Dlatego za bardziej trafne należy uznać pojęcie *middle income country trap* użyte w pracy Nabli [2011]<sup>3</sup>. W literaturze polskiej, w tytule poświęconej temu problemowi monografii, Ciesielska i Radło [2013] przyjmują w sposób dosyć mechaniczny i tym samym mało fortunny pojęcie „pułapka średniego dochodu”. Podobne tłumaczenie przyjmuje też Bukowski [2015], w której to pracy znajduje się też dobry przegląd wyników badań empirycznych nad „pułapką”. Za właściwe i przyjęte w niniejszej pracy należy uznać natomiast zastosowane przez Lissowską [2014] pojęcie „pułapka średniego poziomu rozwoju”, chociaż w tytule pracy niepotrzebnie znalazło się określenie „pułapka średniego poziomu wzrostu”.

Mimo że w literaturze przedmiotu pojęcie *middle-income trap* zdecydowanie dominuje, część autorów proponuje inne określenia. Warto niektóre z nich przytoczyć, ponieważ nawet jeśli ich zakres znaczeniowy jest podobny, to jednak każda z nich eksponuje trochę inny aspekt lub powiązanie z odmienną tradycją badawczą. W książce pisanej z perspektywy neo-schumpeterowskiej i uwzględniającej możliwość wystąpienia równowagi wielopunktowej, Aghion i Howitt [2009, s. 254–258] piszą o pułapce braku konwergencji (*non-convergence trap*). Do wyczerpywania się źródeł dalszej konwergencji nawiązuje też propozycja Agénora i Canuto [2012a, 2012b], którzy sugerują, że prawdopodobnie bardziej trafna nazwa to „pułapka imitacji” (*imitation trap*). Z kolei Spence [2011] unika mającego pejoratywne czy nawet fatalistyczne zabarwienie pojęcia „pułapka” i przyjmuje neutralne określenie „przechodzenie przez średni poziom rozwoju” (*middle-income transition*). Bardzo fatalistycznie brzmi użyte przez Lina [2014, s. 214] w tytule jednego z podrozdziałów jego ważnej książki określenie „klątwa średniego poziomu rozwoju” (*middle-income curse*), aczkolwiek w samym tekście posługuje się tradycyjnym pojęciem. Pomysłowym określeniem, które akcentuje zmiany w udziale trzech głównych sektorów, posługują się Rodrik [2014] i Chang [2014, s. 192–193], którzy piszą o „przedwczesnej dezindustrializacji”.

<sup>3</sup> Nie jest ono jednak stosowane do końca w sposób konsekwentny: jest ono przyjęte co prawda w indeksie, ale w tekście występuje tradycyjne *middle-income trap*.

Niezależnie od tego, czy określenie „pułapka” najlepiej oddaje zbiór zidentyfikowanych współcześnie problemów, wobec których stają lub mogą stać kraje na średnim poziomie rozwoju, należy pamiętać, że w ekonomii było ono i jest dobrze zadomowione. Określenie to stosowane jest od dawna w odniesieniu do takich dobrze już udokumentowanych zjawisk, jak pułapka ubóstwa, pułapka zadłużenia czy pułapka płynności. W literaturze ekonomicznej pojawiają się też nowe „pułapki”, by wspomnieć o interesującym modelu pułapek bezpieczeństwa (*safety traps*) Benhimy i Massenota [2013]. Proces poznawczy bardzo się komplikuje, jeśli identyfikowanym nowym pułapką towarzyszą dodatkowo nowe zagadki wzrostu i rozwoju gospodarczego (zob. szerzej m.in. Rodrik [2014]).

Szybki wzrost popularności pojęcia „pułapka kraju na średnim poziomie rozwoju”, które w dalszej części artykułu będzie określane w skrócie jako „pułapka”, nastąpił po wprowadzeniu go do dyskusji przez Gilla i Kharasa [2007] w raporcie poświęconym problemowi powrotu krajów Azji Płd.-Wsch. do tempa wzrostu sprzed kryzysu końca lat 1990. W jednej z najnowszych prac autorzy ci dokonują podsumowania toczącej się już dekadę dyskusji [Gill, Kharas, 2015]<sup>4</sup>. Co istotne w tym miejscu, wskazują oni, że w wyniku dyskusji ukształtowały się trzy sposoby rozumienia „pułapki” (trzy szerokie jej definicje). Pierwsza definicja, do której zaliczają też własną, traktuje „pułapkę” jako przypadek błędnej diagnozy przy poszukiwaniu przez dany kraj strategii wzrostu odpowiadającej strukturalnym cechom gospodarki. Gill i Kharas wyróżniają dwa warianty tak rozumianej „pułapki”: a) trwanie przy strategii wzrostu opartej na eksporcie pracochłonnych towarów przemysłowych, mimo utraty przewagi konkurencyjnej w wyniku wzrostu płac oraz b) próba zbyt wczesnego przeskoczenia do „gospodarki opartej na wiedzy” mimo braku potrzebnej infrastruktury instytucjonalnej. Druga grupa definicji ma charakter empiryczny i najczęściej wiąże „pułapkę” ze stosunkowo długim okresem przebywania przez dany kraj w określonym przedziale PKB *per capita*. Zgodnie z trzecią definicją, również o charakterze empirycznym, „pułapkę” rozumie się jako zahamowanie procesu konwergencji w stosunku do określonego kraju wysoko rozwiniętego (najczęściej do Stanów Zjednoczonych).

Szerszy przegląd literatury przedmiotu potwierdza, że definicje „pułapki” można podzielić na te o charakterze jakościowo-deskryptywnym oraz te o charakterze ilościowym. W przypadku tych pierwszych często zwraca się uwagę na trudności w przesuwanie się krajów na średnim poziomie rozwoju w górę międzynarodowego łańcucha wartości. W tym ujęciu bariery wzrostu mają przede wszystkim charakter mikroekonomiczny, w związku z czym ich przezwyciężenie wymaga zastosowania określonych narzędzi polityki przemysłowej.

Przykładem bardzo radykalnego opowiedzenia się za czysto empirycznym definiowaniem „pułapki” jest praca Felipe [2012]. Autor ten krytycznie ocenia

<sup>4</sup> Autorzy ci przypominają, że przed nimi na ryzyko stagnacji w krajach na średnim poziomie wskazywał Garrett [2004], używając określenia *globalization's missing middle*.

możliwość sformułowania jakościowych definicji i koncentruje uwagę na określeniu ilościowo wymiernych warunków, jakie muszą zostać spełnione, aby dany kraj mógł uniknąć „pułapki”<sup>5</sup>. Wychodzi on od podziału krajów na cztery grupy<sup>6</sup>: a) o niskich dochodach; b) o dochodach średnich niższych; c) o dochodach średnich wyższych i d) o dochodach wysokich. Analiza przeprowadzona dla 120 krajów w latach 1950–2010 pozwoliła autorowi scharakteryzować istotę „pułapki” na dwa powiązane ze sobą sposoby. Po pierwsze, chodziło o określenie minimalnej długości okresu, powyżej której można uznać, że kraj znalazł się w „pułapce”. Drugim celem było wyznaczenie granicznego tempa wzrostu niezbędnego, aby po wejściu do drugiej grupy dochodowej nie zostać w niej „uwięzionym” i móc się przesunąć do grupy trzeciej, a następnie z grupy trzeciej do grupy czwartej. Analiza doświadczeń historycznych pokazała, że liczba lat (mierzonej medianą) spędzonych w grupie b) i c) przed przejściem do wyższej grupy dochodowej wynosiła odpowiednio 28 i 14. Zgodnie z drugim sposobem analizy oznaczało to, że średnioroczne tempo wzrostu pozwalające uniknąć pozostania w grupach b) i c) wynosiło odpowiednio 4,7% i 3,5%.

Definicję przyjętego przez Spence’a pojęcia *middle-income transition* można uznać za rozwiązanie pośrednie łączące elementy charakterystyki ilościowej i jakościowej. Tak nazwany wariant „pułapki” autor ten wiąże „z tą częścią procesu wzrostu, który występuje, gdy dochód per capita kraju znajdzie się w przedziale \$ 5000–\$ 10000” [Spence, 2011, s. 100–102]. Natomiast aspekt jakościowy wyraża się w tym, że wyjaśnia on jednocześnie, dlaczego przejście to okazuje się „bardzo problematyczne”. Jego zdaniem, „w czasie tego przejścia występuje kombinacja pozytywnych i negatywnych sił (...), a kluczową rolę w tym procesie odgrywają edukacja, inwestycje w badania oraz urbanizacja” [Spence, 2011]. W trakcie „przejścia” występuje też zmiana strukturalna po stronie popytowej.

Niezależnie od kontrowersji dotyczącej przewagi jakościowego lub ilościowego sposobu definiowania „pułapki”, poważniejszy problem związany z istotą tej koncepcji jest jednak inny. Dotyczy on mianowicie relacji między nią a równie silnym ostatnio nurtem badań nad zagadnieniem trwałego spowolnienia wzrostu. Na poziomie klasyfikacji istotne jest przede wszystkim to, czy są to równoległe i względnie autonomiczne kierunki badań czy też jeden z nich mieści się w drugim. Za tym drugim stanowiskiem opowiadają się wyraźnie Aiyar i in. [2013], którzy definiują pułapkę jako specjalny przypadek spowolnienia wzrostu. Choć w opracowaniu tych autorów dominuje warstwa empiryczna, to jednak za cel stawiają sobie również lepsze osadzenie analizy w teorii. Jak piszą, ich podejście polega na operacjonalizacji predykcji

<sup>5</sup> Felipe uważa, że dominujące w literaturze określenia nie są definicjami *sensu stricto*, lecz „raczej pewnym podsumowaniem przyczyn niepozwalających niektórym krajom w pewnym okresie przejść do grupy o wysokich dochodach” [Felipe, 2012].

<sup>6</sup> Kryterium podziału stanowi wysokość PKB *per capita* w USD według parytetu siły nabywczej z 1990 r. Pierwsza grupa obejmuje kraje o dochodzie poniżej 2000 USD, druga o dochodzie 2000–7250 USD, trzecia o dochodzie 7250–11750 USD a czwarta o dochodzie powyżej 11750 USD.

modelu Solowa dotyczących warunkowej konwergencji, czyli na „zidentyfikowaniu tych przypadków spowolnienia, które mają charakter dużego, nagłego i trwałego odchylenia od przewidywanej ścieżki wzrostu” [Aiyar i in., 2013]. Tak więc ważną zaletą zastosowanego podejścia jest to, że pozwala na wyodrębnienie przypadków spowolnienia wzrostu, których nie da się przekonująco wyjaśnić poprzez proces konwergencji czy też oddziaływanie krótkotrwałych szoków. Przyjęcie ogólnych ram teoretycznych modelu Solowa oznacza, że uwzględnione są przypadki spowolnienia na wszystkich poziomach dochodu i dopiero na tym tle podejmowana jest próba odpowiedzi na pytanie, czy wśród krajów na średnim poziomie rozwoju przypadki te są częstsze<sup>7</sup>. W podobnym duchu, chociaż mniej precyzyjnie wypowiadają się Im i Rosenblatt [2013]. Ich zdaniem, spowolnienie może być błędnie uznane za przykład „pułapki”, ponieważ w niektórych przypadkach właściwe wyjaśnienie tkwi w wolniejszej ścieżce konwergencji. Uważają oni, że rozróżnienie między obydwiema grupami przypadków jest trudne, ponieważ proces konwergencji trwa bardzo długo; jak sugerują, nie jest on kompletny nawet w okresie 200 lat.

Podobnie jak większość badaczy, także Egawa [2013] zwraca uwagę na konieczność powiązania problematyki „pułapki” z bardziej ogólnym nurtem analizy przypadków spowolnienia wzrostu, które występują niezależnie od osiągniętego poziomu rozwoju. W odróżnieniu jednak od tych badaczy, Egawa podejmuje także potrzebną próbę bardziej precyzyjnego rozróżnienia między czynnikami charakterystycznymi dla każdej z tych dwu grup przypadków. W tym celu konstruuje prosty schemat klasyfikacyjny oparty na dwóch kryteriach: a) rozróżnieniu między „pułapką” a spowolnieniem wzrostu oraz b) rozróżnieniu między czynnikami uruchamiającymi „pułapkę” a czynnikami utrudniającymi krajowi wyjście z „pułapki”. Zaklasyfikowanie czynników do każdej z czterech grup jest jednak mało klarowne i dosyć arbitralne, a autor nie uzasadnia niestety w sposób systematyczny swoich wyborów, posługując się jedynie wybranym przykładem. Można mieć nadzieję, że dalsze tego rodzaju próby będą podejmowane, chociaż ze względu na coraz większą ilość czynników uwzględnianych w badaniach, ich przejrzyste uporządkowanie staje się coraz trudniejsze.

### **Związki koncepcji z niektórymi kierunkami badań teoretycznych nad wzrostem gospodarczym**

Mimo dużej i rosnącej popularności koncepcji „pułapki” trudno uznać, że ma ona wyraźnie wyodrębnione podstawy teoretyczne. Na brak takich podstaw narzeka zresztą większość zajmujących się „pułapką” autorów, skłaniając ich do koncentrowania się raczej na jej wymiarze empirycznym. Problem jest

<sup>7</sup> Warto zauważyć, że w raporcie z 2007 r. Gill i Kharas nie sugerowali mniejszego prawdopodobieństwa wystąpienia analizowanego przez nich problemu w krajach na niskim i na wysokim poziomie rozwoju. W późniejszej artykule [Gill, Kharas, 2015] przyznają, że należało tę kwestię przedstawić w sposób bardziej klarowny.

zresztą dużo szerszy, ponieważ wśród autorów dominuje opinia, że nie udało się jeszcze zbudować w miarę powszechnie akceptowanej ani teorii wzrostu, ani teorii rozwoju gospodarczego. Co interesujące, w zakresie niektórych wązszych wątków badań sytuacja jest odwrotna. Jak zauważają na przykład Grossman i Helpman [2015], w odniesieniu do związków między globalizacją i wzrostem, to badania empiryczne nie nadszają za teorią. Gdyby jednak próbować wskazać próbę bezpośredniego połączenia koncepcji „pułapki” z określonymi ramami teoretycznymi, to trudno nie nawiązać do wspomnianej już książki Lina [2014]. Autor ten przekonująco pokazuje, że istotne aspekty dotyczące nie tylko przyczyn znalezienia się przez pewne kraje w „pułapce”, ale także możliwości skutecznego z niej wyjścia, dają się wyjaśnić na gruncie rozwijanej przez niego nowej ekonomii strukturalnej [Lin, 2014, s. 214–221]. Szersza jej prezentacja nie jest w tym miejscu możliwa. Można jedynie zaznaczyć, że Lin traktuje swoją koncepcję jako „neoklasyczne podejście do struktur ekonomicznych i ich dynamiki w procesie rozwoju gospodarczego”, które „znajduje zastosowanie w odniesieniu do krajów na każdym poziomie rozwoju – niskim, średnim i wysokim” [Lin, 2014, s. 239]<sup>8</sup>.

Z przytoczonej opinii Lina wynika, że za uzasadnione uznaje on poszukiwanie pewnych bardziej ogólnych ram teoretycznych, które pozwoliłyby wyjaśnić nie tylko zjawisko „pułapki”, ale także podobne zjawiska występujące w krajach na niskim i na wysokim poziomie rozwoju. Warto dlatego przyrzeć się niektórym obiecującym kierunkom badań, które przybliżają powstanie pewnej bardziej ogólnej teorii, a które jednocześnie w sposób pośredni nawiązują do koncepcji „pułapki” i pomagają w sformułowaniu zaleceń w zakresie polityki ekonomicznej. Chodzi więc o badania pomagające przezwyciężyć sytuację, w której koncepcja „pułapki” może być traktowana jedynie jako sposób zmierzania się z brakiem dobrej teorii wzrostu i rozwoju. Z drugiej strony trudno sobie wyobrazić, aby badania empiryczne nad „pułapką” mogły się na dłuższą metę z sukcesem rozwijać, jeśli nie będzie ich można uznać za testowanie hipotez wyprowadzonych z teorii o znacznym stopniu dojrzałości. Należy też zwrócić uwagę, że chociaż Lin umiejscawia swoją koncepcję w tradycji neoklasycznej, to dyskusyjna pozostaje kwestia, czy jest to tożsame z traktowaniem jej jako stanowiącej część głównego nurtu ekonomii. Jeśli przyjąć za jego wyznacznik konstruowanie sformalizowanych modeli, które następnie są poddawane testom empirycznym (zob. szerzej Rodrik [2014]), to można mieć co do tego istotne wątpliwości. Dalej przybliżone zostaną te wybrane ujęcia teoretyczne, które mieszczą się w tak określonym głównym nurcie.

---

<sup>8</sup> Jak podsumowująco pisze Lin, „Podstawowe przesłanie nowej ekonomii strukturalnej jest takie, że kraj rozwijający się, który kieruje się własną przewagą komparatywną, ma największe szanse, aby stać się konkurencyjnym w skali globalnej, skutecznie unowocześnić strukturę wyposażenia w czynniki produkcji, wykorzystać potencjał wynikający z zapóźnienia, podnosić jakość produkcji przemysłowej, zwiększyć dochód narodowy i miejsc pracy oraz ograniczyć ubóstwo” [Lin, 2014, s. 256].

Można przyjąć, że jednym z najważniejszych ogólnych kierunków poszukiwań teoretycznych przydatnych dla dalszego rozwoju koncepcji „pułapki” są próby położenia pomostu między teorią wzrostu egzogenicznego i teorią wzrostu endogenicznego. Przyznają to, chociaż bez entuzjazmu, Gill i Kharas, pisząc o stanie badań nad „pułapką”, że „hybrydowe połączenie modelu Solowa-Swana i modelu Lucasa-Romera jest pomocne, ale to kiepski substytut dobrze skonstruowanych ram teoretycznych” [Gill, Kharas 2015].

Znacznie bardziej optymistycznie zapatruje się na próby syntezy obydwu modeli Pinto [2014], który rozpatruje stan teorii wzrostu przede wszystkim pod kątem jej przydatności w formułowaniu skutecznej polityki ekonomicznej w krajach na niskim i średnim poziomie rozwoju. Stawia on pytanie, „dlaczego ekonomiści danego kraju powinni przejmować się tym, czy wzrost jest neoklasyczny czy endogeniczny” [Pinto, 2014, s. 24]. Jego zdaniem, waga tego pytania wynika z odmiennych implikacji dla polityki ekonomicznej i natury wyzwań pojawiających się w samym procesie wzrostu. Dlatego tak ważne okazały się dalsze badania zmierzające do syntezy obydwu grup modeli<sup>9</sup>. Według Pinto, przełomowe znaczenie miał w tym przypadku artykuł Aghiona i Howitta z początku lat 1990., w którym autorzy „w sensie praktycznym pogodzili teorię neoklasyczną z teorią trwałego, endogenicznego wzrostu” [Pinto, 2014, s. 26]. Jak wyjaśnia to dalej Pinto [2014, s. 42], stało się to możliwe dzięki rozwinięciu przez autorów nowych ram teoretycznych polegających na włączeniu do modelu wzrostu elementów schumpeterowskiej koncepcji „twórczej destrukcji”. W modelu Aghiona-Howitta elementy te odnoszą się do sektorów pośrednich dóbr produkcyjnych, w których innowacyjne przedsiębiorstwa wypierają te wcześniej zadomowione. W modelu tym wzrost dokonuje się poprzez dwa kanały innowacji – zarówno poprzez przesuwanie granicy technologicznej, jak i poprzez zastosowanie istniejących technologii (poprzez imitację). Ważna jest przy tym częstotliwość występowania każdego z tych rodzajów innowacji, która z kolei jest endogenicznie określana przez maksymalizujących zyski innowatorów. Przy danej częstotliwości innowacji kraje będą rosły tym szybciej, im bardziej będą oddalone od globalnej granicy technologicznej, ponieważ większa będzie wówczas korzyść z imitacji ze względu na efekt przenikania wiedzy między krajami<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Z punktu widzenia ryzyka „pułapki” istotne jest to, że – jak pisze Pinto – „w wyniku samego endogenicznego wzrostu może nigdy nie dojść do konwergencji dochodów” [Pinto, 2014, s. 29]. Autor omawia następnie przykład „pragmatycznej strategii wzrostu”, która uwzględniając elementy teorii wzrostu egzogenicznego, pozwala przezwyciężyć to ograniczenie. Strategia ta oparta jest na tzw. „mikroekonomicznym trio” obejmującym twarde ograniczenie budżetowe, konkurencję ze strony importu oraz konkurencyjny realny kurs walutowy. Te trzy czynniki powinny skłonić firmy do większej innowacyjności oraz do podniesienia produktywności poprzez przyjęcie lepszych technologii.

<sup>10</sup> Warto wspomnieć, że Pinto wykorzystuje model Aghiona-Howitta do wyjaśnienia procesu konwergencji polskiej gospodarki w okresie transformacji, której to kwestii poświęca w książce osobny rozdział.



Przyjęcie w badaniach perspektywy neo-schumpeterowskiej miało bardzo korzystny wpływ na dalszy rozwój badań nad wzrostem gospodarczym. W swojej późniejszej książce Aghion i Howitt [2009] znacznie rozszerzyli zakres prowadzonej analizy teoretycznej, a jeden z modeli odnieśli bezpośrednio do koncepcji „pułapki”, którą – jak już wspomniano – określają jako „pułapkę braku konwergencji” [Aghion, Howitt, 2009, s. 243–260]. Co bardzo istotne, model ten oznacza szukanie powiązań z innym ważnym nurtem badań nad wzrostem gospodarczym, który akcentuje znaczenie instytucji i innych jego „głębszych” źródeł (zob. szerzej Wojtyna [2009]). W modelu tym autorzy przyjmują, że działalność innowacyjna oraz imitacyjna nie wymagają takich samych instytucji i starają się zbadać, jakie będą tego implikacje dla wyboru strategii maksymalizującej wzrost gospodarczy. Zależności te konkretyzują w następujący sposób. Parametr określający stopień oddziaływania imitacji na wzrost wydajności pracy zależy od instytucji, które sprzyjają szkoleniom w miejscu pracy oraz nabywaniu przez menedżerów doświadczenia poprzez zapewnienie im trwałego zatrudnienia. Parametr określający stopień oddziaływania innowacji na wzrost wydajności pracy wymaga natomiast lepszego wyszukiwania talentów, czemu sprzyjają rozwiązania instytucjonalne pozwalające akcjonariuszom zwalniać menedżerów, których wyniki są niezadowalające. Tak więc kraje znacznie oddalone od granicy technologicznej zanotują wyższe tempo wzrostu, jeśli będą dysponować instytucjami sprzyjającymi imitowaniu postępu technicznego i nabywaniu doświadczenia. Z kolei w pobliżu granicy technologicznej wzrost będzie maksymalizowany, jeśli kraj przestawi się na instytucje i polityki sprzyjające innowacjom.

Przeprowadzona na podstawie modelu analiza prowadzi Aghiona i Howitta do postawienia dwu pytań, ważnych w kontekście koncepcji „pułapki”: „a) czy instytucje rzeczywiście zmieniają się wtedy, gdy powinny; lub inaczej – jak instytucje zapewniające równowagę na różnych stopniach rozwoju mają się do instytucji maksymalizujących wzrost? oraz b) co się stanie, jeśli w trakcie rozwoju nie dojdzie wystarczająco wcześnie do zmiany instytucji?” [Aghion, Howitt, 2009, s. 252]. Wykorzystując swój model do znalezienia odpowiedzi na te pytania, autorzy dochodzą do wniosku, że gospodarka niekoniecznie musi znaleźć się w równowadze maksymalizującej wzrost. Możliwe są również trzy inne stany równowagi: równowagi przy niedoinwestowaniu, równowagi „sklerotycznej” oraz równowagi z brakiem konwergencji. W tym ostatnim przypadku opóźnianie przejścia do strategii sprzyjającej innowacjom trwa tak długo, że nigdy do niego nie dochodzi. Może to wynikać ze zbyt długiego ograniczania konkurencji w gospodarce lub zatrudniania mniej efektywnych menedżerów.

Prace Agénora [2013] oraz Agénora i Canuto [2012a, 2012b] są inną próbą osadzenia koncepcji „pułapki” na rygorystycznych podstawach teoretycznych. W przypadku tej pierwszej pracy podobieństwo z modelem Aghiona-Howitta [Aghion, Howitt, 2009] polega na tym, że również Agénora interesują czynniki determinujące wybór między strategią opartą na imitacji a strategią opartą na innowacjach. O ile jednak u Howitta-Aghiona kluczowe znaczenie miał

wybór właściwych instytucji, o tyle u Agénora nacisk położony jest na rolę infrastruktury, szczególnie w rozbiciu na relatywne zaangażowanie kapitału publicznego i prywatnego. Wpływ rozwiązań infrastrukturalnych nie jest odnoszony jedynie czy nawet głównie do innowacyjności gospodarki<sup>11</sup>, lecz przede wszystkim do opiekuńczych funkcji państwa. Wychodząc od rozróżnienia między dwoma typami innowacji: imitacją (innowacją implementowaną) i prawdziwą innowacją [Aghion, Howitt, s. 125], autor pokazuje, że przejście od jednego typu do drugiego wymaga nie tylko wyższej jakości kapitału ludzkiego, ale także odmiennego rodzaju kapitału publicznego. O ile w przypadku pierwszego typu innowacji wystarcza dostęp do podstawowej infrastruktury (drogi, sieć energetyczna, podstawowa sieć telekomunikacyjna), o tyle na pewnym etapie rozwoju konieczny staje się dostęp do infrastruktury bardziej zaawansowanej (takiej jak szerokopasmowy internet), o większej komplementarności względem kapitału ludzkiego. Ze względu na związane z kapitałem ludzkim efekty zewnętrzne, lepszy dostęp do bardziej zaawansowanych form infrastruktury może w sposób bezpośredni i pośredni wpłynąć stymulująco na „prawdziwe” innowacje. Zdaniem Agénora ma to zasadnicze znaczenie, jeśli kraj chce uniknąć „pułapki imitacyjnej”, w której wzrost jest dodatni (w wymiarze absolutnym i *per capita*), ale umiarkowany [Aghion, Howitt, s. 127]. W podsumowaniu książki autor zwraca uwagę, że przejście do fazy wzrostu opartej na „prawdziwych” innowacjach nie musi opierać się tylko na publicznych źródłach finansowania; dobrym rozwiązaniem może być też partnerstwo publiczno-prywatne. Ważne jest natomiast to, aby właściwe rozwiązania przygotować z odpowiednim wyprzedzeniem [Aghion, Howitt, s. 221].

Bezpośrednio poświęcony kwestii „pułapki” jest natomiast artykuł Agénora i Canuto [2012a]. Ich zdaniem, wyjściowych ogólnych ram teoretycznych do analizy przypadków „pułapki”, czy też szerzej spowolnienia wzrostu, dostarcza model rozwoju A. Lewisa z lat 1950., który nadal znajduje wsparcie w badaniach empirycznych. Poprzez skonstruowanie własnego modelu<sup>12</sup> próbują rozszerzyć toczącą się dyskusję wokół zjawiska „pułapki” o alternatywny pogląd na temat jej przyczyn. Zgadając się, że ogólną przyczyną jest spowolnienie tempa wzrostu produktywności, starają się wskazać głębsze przyczyny i zaproponować potrzebne zmiany w polityce ekonomicznej. W ich analizie nacisk położony jest na interakcje między trzema determinantami wzrostu produktywności: indywidualnymi decyzjami dotyczącymi zdobywania kwalifikacji, dostępem do różnych rodzajów infrastruktury oraz sieciowymi efektami zewnętrznymi w zakresie wiedzy (*knowledge network externalities*). Jedną z najciekawszych różnic w stosunku do wcześniej omawianego modelu Agénora polega na tym, że tutaj dodatkowo wprowadza się dwa typy

<sup>11</sup> Wnikliwą analizę tego aspektu roli państwa zawiera książka Mazzucato [2015], aczkolwiek w odróżnieniu od książki Agénora analiza ta nie jest oparta na modelu matematycznym.

<sup>12</sup> Autorzy określają go jako dwuokresowy, trójsektorowy model o zalegających się pokoleniach z heterogeniczną siłą roboczą (*a two-period, three sector OLG model*).

kwalfikacji – podstawowe i zaawansowane oraz dwa sektory – sektor przemysłowy oraz tzw. sektor projektowy (*design sector*). W sektorze przemysłowym mogą pracować osoby o obydwu typach kwalifikacji, natomiast w sektorze projektowym tylko osoby o zaawansowanych kwalifikacjach. Ponieważ praca jest relatywnie bardziej wydajna w sektorze projektowym, wzrost podaży pracowników z zaawansowanymi kwalifikacjami zwiększa tempo wzrostu. Przyjmuje się również założenie, że wybór zawodu ma charakter endogeniczny. Oznacza to, że ludzie decydują się inwestować w wykształcenie tylko wówczas, jeśli płace w sektorze projektowym są odpowiednio wyższe niż w sektorze przemysłowym. Uwzględnienie dodatkowo korzystnego efektu wynikającego z akumulacji wiedzy oraz korzyści z uczenia się poprzez praktykę powoduje, że krańcowa wydajność rośnie, przynajmniej w pewnym przedziale. Chociaż podobnie jak w innych pracach wprowadza się podstawowe rozróżnienie między „imitowaniem” a „innowacjami”, to w tym modelu przybiera ono postać różnicy w wydajności pracy w „sektorze projektowym”. Przy takich cechach modelu pojawia się możliwość wystąpienia równowagi wielopunktowej, przy czym równowagę przy niższym tempie wzrostu autorzy utożsamiają z przypadkiem „pułapki imitacyjnej”. W tym przypadku wydajność i płace w sektorze projektowym są niskie, co osłabia bodźce do inwestowania w wyższe wykształcenie. Z drugiej strony, brak wysoko wykształconych pracowników ogranicza produkcję w sektorze projektowym, co uniemożliwia wykorzystanie pozytywnych sieciowych efektów zewnętrznych związanych z wiedzą. Tak więc w modelu Agénora-Canuto występuje dwukierunkowa zależność przyczynowa między wykształceniem a innowacjami. Kraje mogą znaleźć się w „pułapce”, ponieważ sektor innowacyjny nie dysponuje wystarczającą liczbą „pracowników o wysokim potencjale”. A ponieważ w efekcie płace są niskie, to mniejsza liczba tych pracowników jest skłonna do zainwestowania w nabycie kwalifikacji umożliwiających znalezienie zatrudnienia w sektorze innowacyjnym. Tak więc zdaniem autorów, „pułapka” może też być charakteryzowana jako „niewłaściwa alokacja talentu”. Jednym z najważniejszych środków zaradczych staje się wówczas zwiększenie dostępu do zaawansowanej infrastruktury, co podnosi wydajność i płace w sektorze projektowym i przyciąga do niego siłę roboczą, a także uruchamia zmiany w podaży pracy, które zwiększają korzyści z wykorzystania istniejącego zasobu idei.

Omówione powyżej ujęcia teoretyczne cechowało to, że nawiązywały bezpośrednio do koncepcji „pułapki”, a także do wyraźnie zarysowanej określonej tradycji badawczej. Na tym tle praca Bianchi’ego i Kunga [2014] prezentuje się wyraźnie odmiennie. Jednak zastosowane przez autorów podejście badawcze jest poprzez swoją wieloaspektowość bardzo nowatorskie i obiecujące, a wbrew pozorom całkiem dobrze wkomponowuje się także w dyskusję wokół „pułapki”. Niezależnie od zastosowanych pomysłowych rozwiązań w analizie ekonometrycznej, można wskazać też na pewne bardziej ogólne, atrakcyjne poznawczo cechy podejścia, dzięki którym autorzy trafiają w sedno najważniejszych sporów współczesnej makroekonomii. Do cech tych, które sprzyjają

również pełniejszemu zrozumieniu koncepcji „pułapki”, można zaliczyć: a) wskazanie na dwa kanały transmisji szoków koniunkturalnych na wzrost długookresowy<sup>13</sup>, co jest niezwykle istotne w świetle zakresu i głębokości obecnego kryzysu oraz trwałości jego skutków; b) uwzględnienie neo-schumpeterowskich mechanizmów wzrostu; c) rozszerzenie tradycyjnych modeli w duchu nowej syntezy neoklasycznej o czynniki makroekonomiczne i finansowe przydatne w rozumieniu skuteczności popytowych działań antykryzysowych.

Przyjęte przez Bianchi’ego i Kunga podejście próbujące syntetyzować drobek kilku najważniejszych kierunków badań prowadzonych w ostatnich kilkunastu latach pokazuje, jak skomplikowane i trudne do przewidzenia są we współczesnych warunkach efekty interakcji czynników krótko- i długookresowych, gdy w analizie uwzględnia się dodatkowo zmienne odzwierciedlające działanie rynków finansowych. Podejście to wskazuje również na pewne bardziej ogólne mechanizmy wzrostu, które pomagają wyjaśnić przypadki dosyć trwałego jego spowolnienia w krajach na różnym poziomie rozwoju.

W przypadku takich podejść teoretycznych, jak model Bianchi’ego i Masse-  
nota, powraca wątpliwość, czy pojęcie „pułapka średniego poziomu rozwoju” nie jest szczególnym przypadkiem bardziej ogólnego pojęcia trwałego spowolnienia wzrostu, które może odnosić się także do krajów wysoko rozwiniętych. Z co najmniej dwu powodów mało przekonujące byłoby natomiast proponowanie odrębnego pojęcia „pułapka wysokiego poziomu rozwoju”. Po pierwsze, trudno mówić o „pułapce”, jeśli spowolnienie obejmuje właściwie wszystkie kraje wysoko rozwinięte w wyniku ogólnych przemian zachodzących w systemie gospodarki rynkowej (kapitalistycznej). Przykładem takich przemian może być spowolnienie postępu technicznego w wyniku braku nowych, przełomowych wynalazków czy też oddziaływanie przyczyn leżących u podstaw hipotezy sekularnej stagnacji. Po drugie, trudno też nazwać pułapką sytuację, gdy spowolnienie obejmujące właściwie wszystkie kraje wynika z tak poważnego kryzysu, jak obecny<sup>14</sup>.

Kwestie pojęciowe stają się jednak wyraźnie mniej jednoznaczne, jeśli silne i trwałe spowolnienie wzrostu następuje w jednym kraju i to w sposób nieoczekiwany. Chodzi oczywiście o przypadek Japonii, dla którego ukuto pojęcie „stracona dekada”. Gdy spowolnienie wzrostu przedłużało się i pojęcie to przestało być adekwatne, zamieniono je w dosyć mechaniczny sposób na „dwie stracone dekady”. Interesującą próbą zmierzenia się z tym problemem w wymiarze teoretycznym i nawiązującą do pułapek wzrostu jest praca Benhima i Massenota [2013]. Za główną przyczynę trwałego spowolnienia wzrostu w Japonii („straconej dekady”) autorzy uznają obniżkę skłonności do inwestowania spowodowaną wzrostem awersji do ryzyka. Zdaniem autorów,

<sup>13</sup> Kanałami tymi są rozprzestrzenianie się efektów akumulacji wiedzy oraz zmienność stopy dyfuzji technologii.

<sup>14</sup> Te dwa powody są ze sobą zresztą powiązane, jeśli przyjąć dosyć często formułowany pogląd, że obecny kryzys jest przejawem oddziaływania głębszych przyczyn składających się na zjawisko sekularnej stagnacji.

skonstruowany przez nich model ma też bardziej ogólny walor – „dostarcza ram teoretycznych pozwalających analizować epizody słabego wzrostu, które trudno jest wyjaśnić równoległymi zmianami w fundamentach i które wydają się być powiązane z lękiem przed ryzykiem” [Benhimy, Massenota, 2013]. W tym celu typowy model realnego cyklu koniunkturalnego autorzy uzupełniają o elementy ekonomii behawioralnej – o zachowania oparte na „instynktach zwierzęcych”, które skłaniają podmioty do inwestowania w mniej lub bardziej ryzykowne aktywa. Jest to więc model równowagi wielopunktowej, który uwzględnia występowanie pewnego rodzaju defektu koordynacyjnego.

W modelu Benhimy i Massenota występują dwa stany równowagi: oprócz standardowej równowagi występuje też równowaga „bezpieczna” przy wyższej awersji do ryzyka i niższej stopie procentowej. Tę drugą cechuje inwestowanie w bezpieczne aktywa, co pogarsza alokację zasobów w gospodarce i obniża produkcję. Te niekorzystne zjawiska wynikają ze sprzężenia zwrotnego przebiegającego od awersji do ryzyka do stopy procentowej. Z jednej strony, przy wysokiej awersji do ryzyka inwestorzy skłaniają się ku bezpiecznym aktywom, co obniża stopę procentową. Z drugiej strony, niska stopa procentowa zwiększa u inwestorów awersję do ryzyka, ponieważ obniża się ich dochód z bezpiecznych aktywów. Co istotne, w każdym z dwu stanów równowagi inaczej kształtuje się zależność między zmianami w ryzykownych inwestycjach oraz w wielkości majątku: w równowadze standardowej jest ona dodatnia, natomiast w równowadze „bezpiecznej” – ujemna. W tym pierwszym przypadku, przy wzroście majątku inwestorzy utrzymują zrównoważony portfel aktywów zwiększając popyt zarówno na aktywa bezpieczne, jak i ryzykowne. Natomiast w drugim przypadku dochód z bezpiecznych aktywów obniża się tak bardzo, że u inwestorów następuje wzrost awersji do ryzyka i w konsekwencji dochodzi do paradoksalnej sytuacji: ich portfel staje się bardziej bezpieczny, mimo że wartość ich majątku się zwiększyła. Gdy więc gospodarka przechodzi z równowagi standardowej do bezpiecznej, to jej dynamika cechuje się malejącym zasobem ryzykownych aktywów przy rosnącej zamożności. To właśnie taką sytuację autorzy nazywają „pułapką bezpieczeństwa” (*safety trap*) i w dalszej części artykułu starają się wykazać, że właśnie taki charakter miała „stracona dekada” Japonii<sup>15</sup>. Jednak jak przyznają oni w zakończeniu, konieczne są badania nad takim udoskonaleniem modelu, aby on sam, bez konieczności uciekania się do egzogenicznych czynników, wyjaśniał, dlaczego dochodzi do przejścia z jednego stanu równowagi w drugi.

O ile w przypadku modelu Benhimy i Massenota empirycznym motywem było lepsze zrozumienie przypadku trwałej stagnacji w kraju wysoko rozwiniętym, o tyle model Stokey [2012] odnosi się do krajów na niższym poziomie rozwoju<sup>16</sup>. Pewne ogólne podobieństwo polega natomiast na tym, że również

<sup>15</sup> Jest oczywiście wiele innych koncepcji próbujących wyjaśnić przedłużającą się stagnację gospodarki japońskiej. Jedną z najciekawszych jest koncepcja recesji bilansowej Richarda Koo.

<sup>16</sup> Stokey wyraźnie zaznacza, że w zależności od poziomu rozwoju kraju, konieczne jest budowanie różnych modeli wzrostu. W modelach wzrostu w krajach wysoko rozwiniętych ważne miejsce

w przypadku modelu Stokey można wyróżnić dwa odrębne stany, które autorka określa jako „dwa typy zachowania gospodarki w długim okresie, które zależą od zastosowanej polityki i od warunków początkowych” [Stokey, 2012]. W pierwszym przypadku występuje trwały wzrost, co oznacza, że gospodarka podąża za zmianami w światowej granicy technologicznej. Drugi przypadek to stagnacja, w trakcie której następuje konwergencja do minimalnego poziomu technologii, który nie zależy od światowej granicy technologicznej<sup>17</sup>.

Stokey przyjmuje, że występują dwa źródła wzrostu: zagraniczne technologie oraz krajowa akumulacja kapitału ludzkiego. Autorka wyraźnie przy tym zaznacza, że model nie mówi nic o czynnikach społecznych (*societal factors*), które powodują, że kraje tworzą instytucje lub stosują politykę stymulującą wzrost poprzez napływ technologii, akumulację czynników produkcji itp.

Za podstawową cechę modelu autorka uznaje interakcje między tymi dwiema „siłami”. Jej zdaniem, technologia sama w sobie nie wydaje się być wystarczającym wyjaśnieniem procesu wzrostu gospodarczego. Dlatego istotną rolę w tym procesie odgrywa też krajowy („lokalny”) kapitał ludzki. Polega ona w modelu na tym, że pozwala wykorzystać importowane technologie i utrzymywać ich dalszy napływ. W rezultacie tempo napływu technologii z zagranicy zależy od trzech czynników: a) dystansu kraju w stosunku do światowej granicy technologicznej; b) zasobu krajowego kapitału ludzkiego (również w stosunku do światowej granicy technologicznej) oraz c) barier krajowych<sup>18</sup>. Te cechy modelu pozwalają bliżej scharakteryzować każdy z dwóch stanów, w jakich może znaleźć się gospodarka. Pierwszy „typ długookresowego zachowania gospodarki” wystąpi wówczas, gdy bariery napływu technologii będą niskie, subsydia dla akumulacji kapitału ludzkiego będą wysokie, a jego początkowy poziom, podobnie jak poziom krajowej technologii, nie będą zbyt daleko oddalone od światowej granicy technologicznej. Co istotne, przy korzystnych warunkach początkowych, w gospodarce możliwy będzie trwały wzrost w tempie wyznaczanym przez zmiany w światowej technologii, nawet przy wyższych barierach i niższych subsydiach. Wolniejsza będzie jednak wówczas konwergencja do ścieżki zrównoważonego wzrostu gospodarki. Tak więc w tym pierwszym przypadku model uwzględnia możliwość, że w długim okresie kraje na wysokim i na średnim poziomie rozwoju będą rozwijały się w takim samym tempie, określanym przez zmiany w światowej granicy technologicznej. Z kolei przypadek długotrwałej stagnacji wystąpi wówczas, gdy w gospodarce krajowej luka technologiczna jest duża, bariery napływu technologii są odpowiednio wysokie, a subsydia dla akumulacji kapitału odpowiednio niskie. W tym przypadku gospodarka będzie zbliżać się

---

muszą zajmować źródła korzystnego przesunięcia granicy technologicznej, który to aspekt jest w jej modelu praktycznie pominięty. Model Stokey można więc zaliczyć do nurtu badań, który Henry [2013, s. 69] nazywa ogólnie ekonomią doganiania (*catch-up economics*).

<sup>17</sup> W odniesieniu do tego niekorzystnego stanu autorka nie używa jednak pojęcia „pułapka”.

<sup>18</sup> Obejmują one cła, podatki wewnętrzne, kontrolę przepływu kapitału, kontrolę dewizową oraz inne narzędzia ograniczające napływ idei i technologii.

do minimalnego krajowego poziomu technologii, który nie zależy od światowej granicy technologii i do którego będzie się również dostosowywał poziom krajowego kapitału ludzkiego. Ten drugi ogólny przypadek odnosi się też do gospodarki, w której następuje regres w napływie technologii w wyniku wprowadzonych barier i w rezultacie produktywność oraz dochód na mieszkańca obniżają się do stagnacyjnego stanu równowagi.

Z modelu Stokey wynika, że polityka stymulująca transfer technologii jest dużo bardziej skuteczna w przyspieszaniu wzrostu niż polityka pobudzająca akumulację kapitału ludzkiego. Należy to rozumieć w ten sposób, że inwestycje w kapitał ludzki i rzeczowy reagują na stopę zwrotu, a ta jest wysoka, gdy szybki jest postęp techniczny. Dlatego empiryczna zależność między wysoką stopą inwestycji i szybkim wzrostem nie ma charakteru przyczynowego; zmiany technologiczne są wspólną przyczyną obydwu tych zjawisk.

### Uwagi końcowe

Dokonany w tym rozdziale przegląd badań teoretycznych pozwala sformułować kilka ogólnych spostrzeżeń. Po pierwsze, mimo intrygującej nazwy, hipotezę „pułapki” trudno uznać za odrębny przedmiot badań, który wykracza poza tradycyjny obszar zainteresowań teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego. Chociaż spopularyzowanie tej hipotezy odegrało niewątpliwie pozytywną rolę polegającą na przekierowaniu uwagi na zagrożenia dla długookresowych perspektyw gospodarczych krajów na średnim poziomie rozwoju, to stopniowo zaczęła ona tracić wyrazistość, wtapiając się w szerszą dyskusję nad uwarunkowaniami oraz implikacjami obecnego kryzysu światowego. Należy pamiętać, że hipoteza pułapki pojawiła się jeszcze przed początkiem obecnego kryzysu światowego, który w pierwszej kolejności dotknął kraje wysoko rozwinięte. Tak więc kryzys spowodował, że pojęcie „pułapki” nabrało bardziej uniwersalnego charakteru lub – jak kto woli – utraciło swoją wyrazistość i tym samym zmniejszyło jej przydatność w opisywaniu dylematów specyficznych dla krajów na średnim poziomie rozwoju<sup>19</sup>. Kluczowe znaczenie ma jednak nie tyle stopień, w jakim obecny kryzys dotknął obydwie grupy krajów, lecz przede wszystkim to, jak silne okaże się w nich spowolnienie długookresowego tempa wzrostu. Jeśli spowolnienie to okaże się w sposób trwały relatywnie silniejsze w krajach wysoko rozwiniętych, to proces doganiania będzie nadal postępował i adekwatność hipotezy „pułapki” będzie się zmniejszać. Tak czy inaczej, w najnowszych pracach czołowi specjaliści identyfikują główne zagrożenia dla gospodarki światowej w kategoriach ogólnych, bez wskazywania wyraźnie odrębnych wyzwań dla krajów na średnim oraz wysokim poziomie rozwoju<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Lin [2013, s. 65] wskazuje, że kraje wysoko rozwinięte mogą znaleźć się w swojej pułapce spowolnionego wzrostu, wysokiego ryzyka i niskich stóp zwrotu z inwestycji finansowych. Dalej w swej argumentacji idzie Henry [2013] wskazując na pozytywne lekcje, jakie kraje wysoko rozwinięte mogą wyciągnąć z doświadczeń krajów rozwijających się.

<sup>20</sup> Zob. szerzej El-Erian [2016], King [2016], Turner [2016].

Po drugie, poprzez silne akcentowanie konieczności przejścia od modelu wzrostu opartego na niskich kosztach pracy do modelu opartego na generowaniu krajowych innowacji, hipoteza „pułapki” osłabia siłą rzeczy zainteresowanie innymi grupami czynników (jakością instytucji, optymalnym zakresem roli państwa i otwartości gospodarki, stopniem upolitycznienia procesów ekonomicznych, stabilnością makroekonomiczną i finansową), od interakcji których zależy stopniowe budowanie przez przedsiębiorstwa przewag konkurencyjnych. Bardziej umiejętnie niż dotychczas skonfigurowanie tych czynników może w dużym stopniu zneutralizować niekorzystne oddziaływanie czynników, które są akcentowane w koncepcji „pułapki”. Oznacza to, że dzięki trafniej dobranym rozwiązaniom instytucjonalnym oraz lepiej prowadzonej polityce gospodarczej niektóre kraje będące cechować stosunkowo wysokie tempo wzrostu, nawet jeśli nie udało im się dokonać wyraźnego przełomu w przejściu do wzrostu opartego na generowaniu innowacji.

Po trzecie, postrzeganie ryzyka znalezienia się kraju w pułapce średniego poziomu rozwoju pozostaje w ścisłym związku ze zmianami zachodzącymi w sytuacji dochodowej poszczególnych grup społecznych. Rosnąca polaryzacja dochodów oznacza, że pewne grupy społeczne odnotowują dosyć długotrwałą stagnację płac realnych, co może skłaniać je do utożsamiania własnej „pułapki” dochodowej z „pułapką” odnoszącą się do całej gospodarki.

## Bibliografia

- Agénor P.-R. [2013], *Public Capital, Growth and Welfare. Analytical Foundations for Public Policy*, Princeton University Press, Princeton.
- Agénor P.-R., Canuto O. [2012a], *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working Paper no. 6210, The World Bank, September.
- Agénor P.-R., Canuto O. [2012b], *Avoiding Middle-Income Growth Traps*, “Economic Premise”, no. 98, November.
- Aghion P., Howitt P. [2009], *The Economics of Growth*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L. [2013], *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*, IMF Working Paper WP/13/71, March.
- Benhima K., Massenet B. [2013], *Safety Traps*, “American Economic Journal: Macroeconomics”, no. 4.
- Bianchi F., Kung H. [2014], *Growth, Slowdowns, and Recoveries*, NBER Working Paper No. 20725, December.
- Bukowski M. red. [2015], *Praca czasu innowacji. Zatrudnienie w Polsce 2014*, WISE, Warszawa.
- Chang H.-J. [2014], *Economics. The User's Guide*, Bloomsbury Press, New York.
- Ciesielska D., Radło M.J. [2013], *Polska w pułapce średniego dochodu?*, Difin, Warszawa.
- Egawa A. [2013], *Will Income Inequality Cause a Middle-Income Trap in Asia?*, Bruegel Working Paper 2013/06, October.
- El-Erian M.A. [2016], *The Only Game in Town. Central Banks, Instability, and Avoiding the Next Collapse*, Random House, New York.



- Felipe J. [2012], *Tracking the Middle-Income Trap: What is It, Who is in It, and Why*, "ADB Economics Working Paper Series", no. 306, March.
- Garret G. [2004], *Globalization's Missing Middle*, "Foreign Affairs", no. 6.
- Gill I.S., Kharas H. [2007], *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, World Bank, Washington
- Gill I.S., Kharas H. [2015], *The Middle-Income Trap Turns Ten*, Policy Research Working Paper 7403, World Bank Group, August.
- Grossman G.M., Helpman E. [2015], *Globalization and Growth*, "American Economic Review", no. 5.
- Henry P.B. [2013], *Turnaround. Third World Lessons for First World Growth*, Basic Books, New York.
- Im F.G., Rosenblatt, D. [2013], *Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey*, Policy Research Working Paper 6594, The World Bank, September.
- King M. [2016], *The End of Alchemy. Money, Banking, and the Future of the Global Economy*, Norton, New York.
- Lin J.Y. [2013], *Against the Consensus. Reflections on the Great Recession*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lin J.Y. [2014], *The Quest for Prosperity. How Developing Economies Can Take Off*, Princeton University Press, Princeton.
- Lissowska M. [2014], *Instytucje rynku pracy – czy Polska popada w pułapkę średniego poziomu wzrostu?* referat na IX Kongres Ekonomistów Polskich, [www.pte.pl/kongres/referaty/?dir=Lissowska+Maria](http://www.pte.pl/kongres/referaty/?dir=Lissowska+Maria)
- Mazzucato M. [2015], *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Anthem Press, London.
- Nabli M.K. red. [2011], *The Great Recession and the Developing Countries. Economic Impact and Growth Prospects*, World Bank, Washington.
- Pinto B. [2014], *How Does My Country Grow? Economic Policy Through Story-Telling*, Oxford University Press, Oxford.
- Rodrik D. [2014], *The Past, Present, and Future of Economic Growth*, "Challenge", May/June.
- Spence M. [2011], *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, Farrar, Strauss and Giroux, New York.
- Stokey N.L. [2012], *Catching Up and Falling Behind*, NBER Working Paper No. 18654, December.
- Turner A. [2016], *Between Debt and the Devil. Money, Credit, and Fixing Global Finance*, Princeton University Press, Princeton.
- Wojtyna A. [2009], *O badaniach nad „głębszymi” przyczynami wzrostu gospodarczego*, w: *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji. Konwergencja czy dywergencja?*, red. R. Rapacki, PWE, Warszawa.

## THEORETICAL CONTROVERSIES ABOUT THE MIDDLE-INCOME TRAP CONCEPT

### Abstract

This review article attempts to assess to what extent the middle income trap (MIT) concept sheds a genuinely new light on complex determinants of economic growth and to what extent it merely offers a new, more attractive form of presenting fairly well-known ways of analyzing processes of growth and development. The discussion of different interpretations of the concept's essence as well as its links with important strands of research into economic growth and development leads to three main conclusions: a) despite its intriguing name, the MIT concept can hardly be regarded as a separate subject of analysis that significantly extends beyond a traditional framework of research on growth. In particular, the present world crisis has significantly increased the concept's universal character, reducing its applicability to specific dilemmas faced by middle-income countries; b) by strongly emphasizing a necessary shift from a growth model based on low labor costs to a model based on a process of generating domestic innovations, the MIT concept attaches less importance to other groups of factors (quality of institutions, optimal role of the state and of the economy's openness, degree of the politicization of the economy, macroeconomic and macrofinancial stability) the interaction of which determines the rate at which enterprises build their competitive advantages; c) perception of risk that a country will enter the MIT situation is strongly linked to changes in the income position of various social groups. A growing polarization of incomes means that some social groups are subject to protracted stagnation in their real wages, which may lead them to confuse their own individual income traps with a trap concerning the whole economy.

**Keywords:** middle-income trap, economic growth and development, innovation and technological change

**JEL classification codes:** F43, F63, O11, O33

---