

PROCESY INNOWACYJNE W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Robert CIBOROWSKI*

1. Wstęp

Handel międzynarodowy odgrywa obecnie największą rolę w działalności gospodarczej krajów. Na początku XXI wieku przepływ dóbr i usług stał się bardziej swobodny niż kiedykolwiek wcześniej. To samo można powiedzieć o przepływie kapitału, wiedzy, know-how czy techniki. Zmniejszenie długookresowych kosztów komunikacji, transportu oraz ograniczeń w wymianie międzynarodowej i inwestycjach zagranicznych pozwoliło na większą integrację gospodarczą oraz wzrost produktywności, a także większy rynek zbytu dla przedsiębiorstw. W krajach wysoko rozwiniętych istotą tego procesu staje się zdynamiczowanie wzrostu gospodarczego, w krajach rozwijających się przede wszystkim wyższy standard życia.

Jednocześnie globalizacja staje się zjawiskiem bardzo kontrowersyjnym, szczególnie z punktu widzenia redystrybucji dochodów, zanieczyszczenia środowiska, suwerenności gospodarczej krajów czy dostępności surowców. W procesach transformacji gospodarczej coraz większą rolę odgrywają mechanizmy rynkowe i instytucje kapitalizmu, tj. Światowa Organizacja Handlu (WTO), Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), które dostarczają wsparcia finansowego i technicznego krajom rozwijającym się oraz współuczestniczą w zmianach strukturalnych tych gospodarek.

Najbardziej dynamiczny proces globalizacji miał miejsce w USA w okresie szybkiego wzrostu i niskiej stopy bezrobocia (lata 90.), natomiast jego największa krytyka rozpoczęła się po kryzysie azjatyckim (1997) i niejednoznacznej roli w nim MFW [19, s. 24]. Mimo to dzisiejsza integracja jest coraz głębsza i uczestniczy w niej coraz więcej przedsiębiorstw, gospodarek, rynków i ludzi. Cechą charakterystyczną jest jej technologiczny, a nie polityczny charakter.

2. Ekonomiczne uwarunkowania globalizacji

Współcześnie można zaobserwować ogromny wzrost liczby transakcji handlowych w gospodarce światowej (zob. tabela 1). W latach 1970-90 międzynarodowy handel detaliczny wzrósł o ponad 30% szybciej niż produkcja tego okresu. W niektórych krajach dynamika tego zjawiska była jeszcze szybsza (w USA dynamika była dwukrotnie szybsza niż wzrost PKB) [8, s. 31-50].

* dr Robert Ciborowski, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczny

Tabela 1

Handel detaliczny w relacji do PKB (%)

Kraj	1890	1913	1960	1970	1990	1998
Kanada	12,8	17,0	14,5	18,0	22,0	35,0
Francja	14,2	15,5	9,9	11,9	17,1	20,9
Niemcy	15,9	19,9	14,5	16,5	24,0	25,4
Włochy	9,7	14,4	10,0	12,8	15,9	20,7
Japonia	5,1	12,5	8,8	8,3	8,4	9,5
Szwecja	23,6	21,2	18,8	19,7	23,5	37,2
USA	5,6	6,1	3,4	4,1	8,0	8,6
Wielka Brytania	27,3	29,8	15,3	16,5	20,6	21,6
Świat	6,0	9,0	8,0	10,0	13,0	18,8

Źródło: [29, tabela 1, 20]

Jeszcze większy wzrost dotyczy inwestycji zagranicznych. Całkowita wielkość aktywów zagranicznych zwiększyła się w latach 1980-95 ponad trzykrotnie (zob. tabela 2). Zestawienia te pokazują również pewne zbieżności z okresem globalizacji końca XIX i początku XX wieku.

Tabela 2

Aktywa zagraniczne w relacji do światowego produktu brutto

Rok	%
1870	6,9
1900	18,6
1914	17,5
1930	8,4
1945	4,9
1960	6,4
1980	17,7
1995	56,8

Źródło: [3, tabela 2.3]

Dane potwierdzają również, że proces globalizacji to nie tylko jednostajne zmiany w rozwoju, ale także szereg innych zjawisk, które dotyczą zarówno aspektów ekonomicznych, jak i społecznych. Najistotniejsza jest jednak nie-

uniknioność tego procesu, a zatem gospodarki współczesne powinny być na to przygotowane. Odbywa się to poprzez zmiany wewnętrznych systemów gospodarczych oraz zwiększanie poziomu konkurencyjności w celu uzyskania najlepszej pozycji w wymianie międzynarodowej. Początków procesów liberalizacji gospodarki światowej należy poszukiwać w wieku XVIII, gdy rewolucja przemysłowa, szybki rozwój gospodarczy oraz swoboda przepływu czynników produkcji stworzyły warunki dla powstawania rynku globalnego.

Niewątpliwie jedną z zasadniczych przyczyn globalizacji był rozwój ekonomicznej i społecznej myśli liberalnej i konserwatywnej, której twórcami byli: T. Hobbes (1588-1679)¹, J. Locke (1632-1704)², D. Hume (1711-1776)³ oraz E. Burke (1729-1797)⁴. Ponadto wiek XIX to początki ekonomii klasycznej, która aż do I wojny światowej, dominowała w gospodarce. Fundamentalne wręcz stały się: teoria bogactwa narodowego, teoria wartości i teoria pieniądza W. Petty (1623-1687), teoria pracy, wartości i kapitału A. Smitha (1723-1790) [25], teoria wartości D. Ricardo (1772-1823) [23] oraz prace J.S. Milla i J.R. McCullocha [19]. Wszystko to tworzyło warunki typowe dla gospodarki kapitalistycznej, co zaowocowało ogromnymi zyskami z handlu zagranicznego, wyższą wydajnością, wzrostem bogactwa oraz zmianą struktury gospodarczej.

Stworzono również ramy prawne rozwoju gospodarczego przystosowane zarówno do społecznych, jak i materialnych innowacji i zmian. Jedną z kluczowych instytucji tej struktury był system prawny, znany jako prawo zwyczajowe wyróżniające się [1, s. 225]: ewolucyjnym charakterem, powiązaniem z obyczajowością, precedensami oraz elastycznością. Zapewniało ono ochronę prywatnej własności i interesów przed nadużyciami ze strony państwa, a jednocześnie interesów publicznych przed nadużyciami ze strony osób prywatnych. W jego skład weszło także prawo zwyczajowe wypracowane w specjalnych sądach kupieckich. Prawo to stało się podstawą systemu prawnego Wielkiej Brytanii (największej potęgi gospodarczej tego okresu) i USA.

Zasada wolnego handlu będąca podstawą liberalizmu gospodarczego wzywała do ograniczenia roli rządu. System podatkowy został gruntownie przebudowany i uproszczony, a Combination Acts (delegalizacja związków zawodowych), Akty Nawigacyjne, Usury Laws (prawa lichwy) i inne prawne symbole *ancien regime'u* w gospodarce zostały zniesione. Zgodnie z poglądami A. Smitha i jego systemem naturalnej wolności rząd miał pełnić jedynie trzy funkcje: ochrona społeczeństwa przed zagrożeniami zewnętrznymi, ochrona poszczególnych mieszkańców przed niesprawiedliwością oraz utrzymywania niektórych

¹ Twórca naturalizmu społecznego twierdzącego, że istotą działania człowieka jest egoizm.

² Rozwijał empiryzm, stworzył utilitaryzm, który zakładał, że celem człowieka jest uzyskiwanie korzyści.

³ Twórca zrębów ekonomii klasycznej, który twierdził, że wolny handel jest siłą napędową gospodarki. Opisywał mechanizm gospodarczy w sposób wykluczający ingerencję państwa, D. Hume, *Szkice moralne i polityczne*, 1741.

⁴ Wskazuje na podstawowe znaczenie własności prywatnej oraz niemożliwość równego podziału bogactwa.

instytucji publicznych. Dało to początek leseferyzmowi (*laissez faire*), czyli swobodzie działania jednostek oraz wolności od ograniczeń państwowych (z wyjątkiem prawa karnego). To wszystko sprawiało, że procesy globalizacyjne nabierały coraz szybszego tempa, a jednocześnie następował dynamiczny wzrost stopy życiowej.

Przełom XIX i XX wieku to wzmożony przepływ kapitału, głównie między gospodarkami tworzącymi system waluty złotej (*Gold Standard*), ale również między krajami spoza systemu. Okres bezpośrednio przed I wojną światową to również bardzo duża migracja ludności z krajów rozwijających się (Polska, Włochy, Irlandia) w poszukiwaniu wyższych dochodów, ale również większej swobody funkcjonowania i mniejszej ingerencji państwa w działalność gospodarczą [27, s. 82-83]. Główny kierunek to USA (około 30 milionów w latach 1860-1920), Kanada i Argentyna.

Przedstawione wyżej podłoże gospodarcze i społeczne legło u podstaw konstrukcji nowego ładu międzynarodowego po II wojnie światowej. Wielka Brytania i USA w Bretton Woods (1944) stały się twórcami koncepcji międzynarodowej współpracy opartej o swobodę przepływu czynników produkcji, integrację oraz stworzenie globalnego rynku. Procesy te nasiliły się w latach 80. XX wieku, gdy polityka znoszenia barier handlowych stała się dominująca w większości krajów świata⁵.

Po II wojnie światowej USA i Wielka Brytania stały się liderami w konstruowaniu nowego ładu międzynarodowego. Przed zakończeniem wojny odbyła się konferencja w Bretton Woods tworząca system rozliczeniowy oparty na stałych kursach walutowych. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy opracowały procedury rozwiązywania krótko- i długookresowych problemów finansowych i gospodarczych poprzez stabilność walutową i płatniczą. Po wojnie zdecydowanie wzrosła pomoc finansowa USA dla Europy Zachodniej (Plan Marshalla), która stworzyła możliwości inwestycyjne, zwiększyła wymianę towarową oraz stworzyła warunki dla działania polityki społeczno-gospodarczej.

Procesy wzrostu zakresu współpracy gospodarczej nie stworzyły jednak przesłanek dla pojawienia się rynku globalnego, gdyż znaczna część gospodarki światowej została wyłączona z międzynarodowego podziału pracy (powstanie bloku socjalistycznego, który nie współpracował z USA i krajami uczestniczącymi w Planie Marshalla) poprzez nieprzyłączenie się do systemu Bretton Woods i brak wymiany handlowej z Zachodem. Powojenna gospodarka miała charakter globalny w tym sensie, że dotyczyła całego świata, a nie w sensie uczestnictwa w niej społeczeństwa. Dopiero rozpoczęcie reform w Chinach (1978) i rozpad ZSRR (1991) dały asumpt do procesu integracji gospodarki światowej, który trwa do dzisiaj.

Polityka gospodarcza Zachodu po II wojnie światowej zmierzała do redukcji

⁵ Powstanie GATT, później WTO oraz procesy integracyjne – Unia Europejska, NAFTA, Mercosur, ASEAN.

barier handlowych i taryf celnych, czego ukoronowaniem było Porozumienie Ogólne w Sprawie Handlu i Taryf (GATT) z 1948 roku, zamienione w 1995 roku w Światową Organizację Handlu (WTO). GATT ograniczył pozataryfowe bariery handlowe i obniżał taryfy w kolejnych „rundach”, negocjowanych przez członków⁶. Skutkiem ograniczeń taryfowych i większej liberalizacji handlu było powstanie szeregu umów regionalnych, które znosiły wszelkie bariery wewnątrz nich, jednak stawały się zamknięte dla gospodarek z zewnątrz (Unia Europejska, NAFTA, Mercosur, ASEAN). Analiza przepływów handlowych ujawnia zróżnicowane efekty: regionalna wymiana handlowa wpływa na rozwój handlu ogółem lub odwraca kierunki wymiany wewnątrz regionu. Jednocześnie nastąpiło szerokie, międzynarodowe rozproszenie cenowe naruszające „zasadę jednej ceny” (szczególnie widoczną przed I wojną światową) poprzez ich spadek wewnątrz regionów i wzrost na zewnątrz [11, s. 189-219].

Tabela 3

Eksport towarowy (% PKB, ceny stałe – 1990 r., regiony)

Kraj	1870	1913	1950	1973	1998
Europa Zachodnia	8,8	14,1	8,7	18,7	35,8
Kraje powiązane z Europą Zachodnią	3,3	4,7	3,8	6,3	12,7
Europa Wschodnia i dawne ZSRR	1,6	2,5	2,1	6,2	13,2
Ameryka Łacińska	9,7	9,0	6,0	4,7	9,7
Azja	1,7	3,4	4,2	9,6	12,6
Afryka	5,8	20,0	15,1	18,4	14,8
Świat	4,6	7,9	5,5	10,5	17,2

Źródło: [18, s. 32], [17, s. 127]

Postępował dalszy spadek kosztów transportu rozpoczęty jeszcze w wieku XIX poprzez ekspansję transportu lotniczego i gwałtowny spadek jego jednostkowych kosztów. To z kolei zdynamizowało eksport (zob. tabela 3 i 4), a tym samym, po zakończeniu okresu powojennej depresji lat 50., rozpoczęło światowy proces globalizacji. Od początku lat 70. wskaźnik eksport/PKB zaczął prze-

⁶ Taryfy na produkty przetworzone obłożone były średnio 40% cłem w momencie powstania GATT i do roku 1980 zostały zredukowane do około 5%. Większy problem był z dobrami rolniczymi, gdy USA wprowadziły program wsparcia gospodarstw farmerskich niezależnie od reszty świata. Redukcja taryf rolnych zawarta była w Rundzie Kennedy’ego w latach 60. i późniejszych: Rundzie Tokijskiej (lata 70.) i Urugwajskiej (1986-93), w której dodano problem ograniczeń celnych przepływu zasobów intelektualnych.

wyższąć jego poziom z roku 1913. Należy jednak zwrócić uwagę, że nie jest to prosty powrót do warunków „Złotego wieku”, gdyż struktura produktowa i przestrzenna wymiany handlowej zmieniła się radykalnie. Produkty rolne i surowce, które stanowiły 80% eksportu USA w roku 1890 zmniejszyły swój udział do mniej niż 25% na początku lat 90. Zatem wzrost handlu powojennego dotyczył głównie dóbr przetworzonych, co związane było z gwałtownym rozwojem przemysłu przetwórczego.

Tabela 4

Eksport towarowy (% PKB, ceny stałe – 1990)

Kraj	1913	1929	1950	1973	1992	1998
Chiny	1,4	1,7	1,9	1,1	2,3	5,9
Francja	8,2	8,6	7,7	15,4	22,9	37,2
Niemcy	15,6	12,8	6,2	23,8	32,6	41,4
Japonia	2,2	3,6	3,3	5,0	7,4	9,1
Holandia	17,8	17,2	12,5	41,7	55,3	58,3
USA	3,7	3,6	3,0	5,0	8,2	10,2
Wielka Brytania	17,7	13,3	11,4	14,0	21,4	26,9

Źródło: [18, s. 38], [17, s. 127, 137, 362]

Podobnie intensywne zmiany dotyczyły rynków kapitałowych i pieniężnych, które stały się bardziej otwarte i oparte na płynnych kursach walutowych, a zatem przyjęły charakter globalny. Międzynarodowe przepływy kapitałowe ożyły, jednak nie były tak duże (w stosunku do PKB), jak w okresie „systemu waluty złotej”, chociaż całkowity zasób aktywów zagranicznych do PKB był zdecydowanie większy. Kombinacja uwolnienia kursów walutowych i redukcja тариф handlowych sprzyjały wzrostowi parytetu siły nabywczej w latach 60. [20, s. 45-47, 78, 84].

Z punktu widzenia tworzenia i charakteru postępu technicznego należy zwrócić uwagę na zdecydowany wzrost międzynarodowych przepływów wiedzy, głównie pod koniec XX wieku. Spowodowane to było rozwojem środków dla przepływu informacji – telefonii, telewizji, Internetu. Nastąpił proces powstawania gospodarki opartej na wiedzy, której cechą charakterystyczną stał się międzynarodowy charakter tworzonej innowacji oraz większe wykorzystanie kanałów transferu techniki. Ponadto konieczność zdynamizowania rozwoju gospodarczego zwiększyła zapotrzebowanie na kapitał ludzki, a tym samym dała asumpt dla usprawniania systemów edukacji. Co bardzo ważne, kapitał ludzki i edukacja stały się czynnikami globalnymi, a dostęp do nich jest nieograniczony.

3. Globalizacja – aspekty teoretyczne

Dzisiejsza gospodarka światowa zawiera dwa paradoksy. Pierwszy z nich pokazuje, że sukces globalnego kapitalizmu leży u podstaw efektywności mechanizmów nieograniczonych rynków (głównie finansowych i naukowych), które obniżają koszty transakcyjne oraz wpływają na zmiany struktury przedmiotowej gospodarki. Drugi paradoks dotyczy ograniczenia roli rządów w stymulowaniu zmian społecznych oraz ochrony gospodarek przed negatywnymi konsekwencjami procesu globalizacji [4, s. 12]. Globalna gospodarka powinna zatem spełniać szereg warunków określających ramy jej funkcjonowania:

- 1) transakcje międzynarodowe dotyczą coraz większej liczby dóbr i usług (widzialnych i niewidzialnych), a powiązania między podmiotami gospodarki światowej są bardziej ścisłe;
- 2) zasoby, surowce, dobra, usługi, potencjał gospodarczy są bardziej mobilne;
- 3) przedsiębiorstwa transnarodowe odgrywają zasadniczą rolę w kreacji i rozpowszechnianiu efektów gospodarczych i społecznych; ich działalność prowadzona jest w znacznie większej liczbie krajów;
- 4) mniejsze możliwości przewidywania działań realnych i finansowych na globalnych rynkach, w szczególności na rynkach kapitałowym i walutowym;
- 5) nadejście okresu wzrostu znaczenia działalności e-commerce i zdecydowana zmiana w charakterze i lokalizacji wymiany międzynarodowej (przede wszystkim w usługach).

Analiza procesu globalizacji rynków wskazuje na cztery charakterystyczne cechy współczesnego kapitalizmu (zob. tabela 5).

W przeciwieństwie do początków gospodarki rynkowej obecnie istotą rozwoju jest wykorzystanie kapitału intelektualnego i wiedzy ucieleśnionej zarówno w kapitale rzeczowym i ludzkim oraz aktywach wymiernych i niewymiernych. Ponadto następuje bardzo wyraźna koncentracja działalności gospodarczej różnego typu w ujęciu przestrzennym (paradoks „*sticky places*”) oraz szeroka otwartość gospodarcza, większa współpraca przedsiębiorcza (między firmami i wewnątrz nich, między firmami i instytucjami), a także rosnąca liczba aliansów strategicznych.

Inną istotną cechą współczesnej gospodarki światowej jest różna natura funkcjonujących systemów gospodarczych (gospodarka japońska i niemiecka są zdecydowanie różne od brytyjskiej i amerykańskiej, a Chile jest zdecydowanie odmienne od Tajwanu). Tworzą one swego rodzaju mozaikę, w której uwidaczniają się unikalne elementy instytucjonalne i kulturowe, a także regionalne będące składową procesy globalizacji.

Tabela 5

Cechy trój etapowej gospodarki rynkowej (*Western model*)

	Wiek XVII – początek wieku XIX	Wiek XIX – koniec wieku XX	Od końca wieku XX
Pierwotne źródła dochodu i form działalności	Gospodarka oparta na rolnictwie i leśnictwie; jednostkowa wymiana handlowa w skali lokalnej i międzynarodowej	Gospodarka maszynowa / oparta o kapitał finansowy przemysł przetwórczy	Gospodarka finansowa / oparta na wiedzy: usługi produkcyjne i konsumpcyjne
Wymiar przestrzenny	Lokalny / regionalny	Regionalny / krajowy	Regionalny / globalny: ale z wieloma krajowymi i subkrajowymi „clustrami”
Główne formy organizacyjne	Ekonomia tradycyjna: mieszanek feudalizmu i początku przedsiębiorstw w ich formie najprostszej	System menedżerski / hierarchiczny; antagonistyczne relacje ekonomiczne; elementy gospodarki planowanej	Bardziej rynkowo zorientowana gospodarka: fuzje i przejęcia / więcej zależności we współpracy ekonomicznej
Zasady moralne	Posłuszeństwo, zewnętrznie narzucana dyscyplina i wprowadzanie zaufania; rodzinna i lokalna współpraca	Ciężka praca, państwo obywatelskie, sprawiedliwość społeczna, przedsiębiorczość, indywidualizm	Odpowiedzialność osobista, kreatywność, zaufanie, spontaniczność społeczna, zasada wzajemności i współczucia

Źródło: [4, s. 15]

Procesy globalizacyjne stanowią więc wyzwanie dla poszczególnych gospodarek i przedsiębiorstw, które tworzą zarówno warunki dynamicznego rozwoju, jak i przesłanki regresu i obniżenia tempa wzrostu. Z tego punktu widzenia ekonomiczne czynniki globalizacji można podzielić na trzy grupy [28, s. 36-38]:

- 1) czynniki atrakcyjności procesów globalizacyjnych – renesans gospodarki rynkowej, liberalizacja wielu rynków, powstanie rynków wschodzących (*emerging markets*), zwiększenie zakresu geograficznego rozprzestrzeniania się dostępu do zasobów gospodarczych;
- 2) czynniki rozwijające możliwości i umiejętności – przewagi technologiczne, mniejsze bariery transakcji między krajami, zmniejszenie kosztów i poprawa jakości transportu i komunikacji, stworzenie rynków globalnych;
- 3) czynniki tworzące zagrożenie – bardziej intensywna globalna konkurencja;

rencja, niestabilność walutowa i finansowa rynków, przyspieszenie wzrostu różnic w postępie technicznym.

Mają one charakter ekonomiczny i pozaekonomiczny oraz odzwierciedlają konsekwencje gwałtownych zmian procesów innowacyjnych, technologicznych i społecznych. Stanowią one układ ponadnarodowych rynków, struktury instytucjonalnej, koniunktury gospodarczej, nierówności rozwoju gospodarczego oraz podziału i dystrybucji światowej wartości dodanej. Proces globalizacji stanowi dla poszczególnych gospodarek swego rodzaju koszty dostosowań strukturalnych, których odzwierciedleniem jest poziom długookresowego bezrobocia, luka PKB, zasoby wykwalifikowanych pracowników, a także dążenie do uzyskania społecznej spójności (ubezpieczenia społeczne). Jest to w końcu zjawisko ograniczające suwerenność polityczną i osłabiające ekonomiczną autonomiczność gospodarek.

Biorąc pod uwagę tak szeroki zakres globalizacji oraz cele możliwe do osiągnięcia J.H. Dunning przedstawia trzy możliwe scenariusze dalszego jej przebiegu [5, s. 67-69]:

- 1) „twórcza destrukcja” globalnego kapitalizmu – niektórzy ekonomiści (A. Marshall, J. Schumpeter) już wiele lat temu twierdzili, że gospodarka kapitalistyczna ma zdolność do samooczyszczania i wzmacniania swoich mechanizmów poprzez dążenie do wzrostu zrównoważonego;
- 2) proces „*muddling through*” lub „*Band-Aid*” – dochodzenie do *status-quo* istniejących rynków, powstanie instytucji rynkowych, stworzenie modelu otoczenia społecznego;
- 3) rozpoznanie i scharakteryzowanie imperatywów globalnego kapitalizmu, co pozwoli zminimalizować koszty i zwiększyć efekty globalizacji.

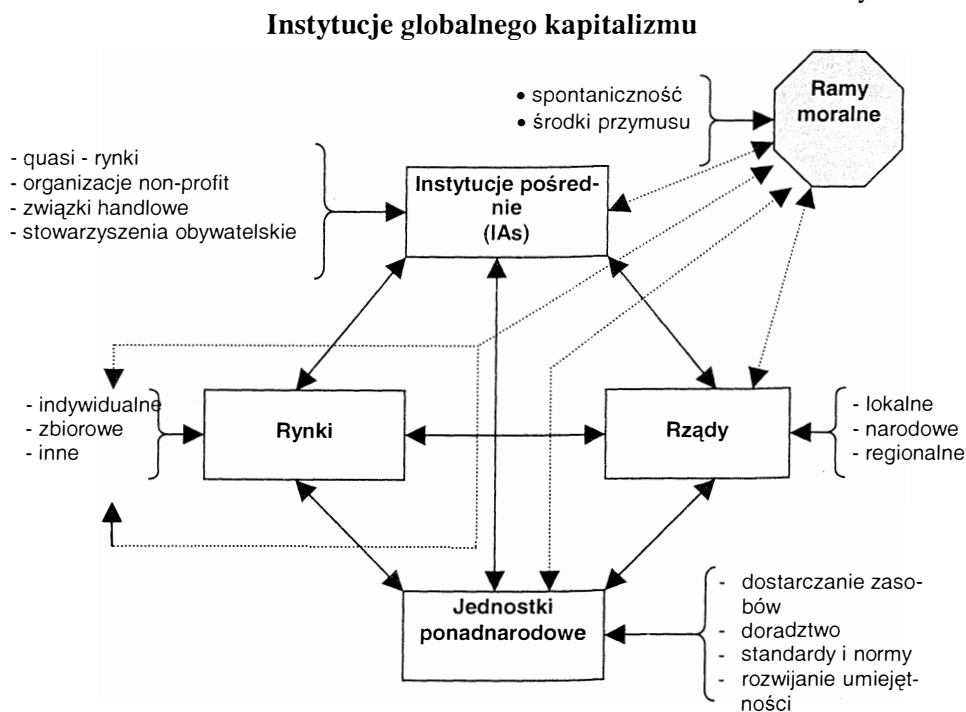
Analizując procesy rozwojowe współczesnych gospodarek można stwierdzić, że najkorzystniejsze byłoby rozwiązanie (3), jednak obecnie zaczyna dominować proces (2). Powoduje to, że istnieje potrzeba stworzenia systemowego podejścia do rynków globalnych oraz aktywizacji działań międzynarodowych tworzących układ instytucjonalny determinujący wyższą skuteczność dostosowawczą.

Można wskazać na cztery kluczowe instytucje globalnego kapitalizmu (zob. rysunek 1): rynki, instytucje pośrednie (IAs), rządy i jednostki ponadnarodowe.

W modelu rynek nie jest traktowany jako osobny czynnik określający sposoby wykorzystania rzadkich zasobów, ale jako instytucja tworząca związki między pozostałymi uczestnikami sieci tworzącej system ekonomiczno-społeczny. Rynek spełnia swoją rolę, gdy promuje sprawną alokację zasobów ludzkich, rzeczowych i finansowych poprzez maksymalizację efektów innowacji, produkcji i wymiany. System rynkowy jest ponadto zbiorem poszczególnych rynków cząstkowych, co powoduje, że szybki wzrost rynku globalnego jest wypadkową wzrostu rynków lokalnych w sferze produkcji, wymiany niewymiernych akty-

wów, dóbr i usług oraz informacji i kapitału społecznego. Rynek charakteryzuje się dwoma rodzajami niedostosowań: strukturalnymi – wynikającymi z działalności podmiotów (monopole, instytucje rynkowe), endemicznymi – spowodowanymi pojawianiem się efektów zewnętrznych w procesie wymiany (różnice w funkcjonowaniu rynków, koniunktura).

Rysunek 1



Źródło: [4, s. 19]

Instytucje pośrednie odgrywają istotną rolę ekonomiczną i społeczną. Wy różnić można dwa ich rodzaje: organizacje non-profit (NPOs) – obejmujące związki i stowarzyszenia dostarczające dobra i usługi dla swoich członków (bardzo często przy cenie równej zero) oraz organizacje pozarządowe (NGOs) – realizujące cele ekonomiczne, społeczne i polityczne dla określonych grup interesu.

Z kolei jednostki ponadnarodowe ułatwiają integrację regionalną biorąc pod uwagę stopień autonomii poszczególnych gospodarek oraz wpływają na poziom kosztów i zysków wynikających z procesu globalizacji. Ponadto tworzą warunki dla przepływu inwestycji bezpośrednich oraz ograniczają bariery dla wzrostu regionalizacji procesów gospodarczych (WTO).

Procesy globalizacyjne zmuszają gospodarki do ograniczania roli rządów, którym pozostaje oddziaływanie na prawne aspekty działalności podmiotów oraz tworzenie warunków dla sprawniejszego przepływu zasobów oraz wzrost potencjału gospodarczego. Tworzyć powinny warunki dla rozwoju generacji społeczeństwa opartego na wiedzy oraz usuwać konsekwencje negatywnego oddziaływania liberalizacji rynków. Rządy ułatwiają również funkcjonowanie jednostek ponadnarodowych, z którymi tworzą integralną część modelu globalizacji ekonomicznej i społecznej.

Istotą całego procesu globalizacji jest jego społeczna akceptacja, której może zabraknąć w wyniku odsunięcia niektórych grup społecznych od pozytywnych efektów, co może powodować różnego rodzaju konflikty. Uczestnictwo w zmianach globalnych wymaga rozpoznania istniejących instytucji oraz określenia możliwości ich rewitalizacji i rekonstrukcji w ramach ustalonego porządku społecznego. Wydaje się, że porządek moralny nadaje kształt systemowi gospodarczemu i określa możliwości jego ulepszenia przez indywidualne i instytucjonalne podmioty.

Można wyróżnić trzy cechy charakterystyczne porządku moralnego społeczeństwa [6, s. 29-30]:

- 1) kapitał intelektualny (kreatywność) – wyobraźnia, inicjatywa indywidualna, przedsiębiorczość, samodyscyplina, wytrwałość, gotowość do nauki i wzrostu kwalifikacji, wzajemne zaufanie i szacunek dla innych podmiotów gospodarczych;
- 2) współpraca gospodarcza (kooperacja) – zaufanie, spontaniczność, odpowiedzialność, uczciwość i prawość, zdolność do kompromisu i adaptowania nowych rozwiązań, respekt dla celów, opinii i sądów innych podmiotów;
- 3) globalny zasięg (współczucie) – istota uczciwości i sprawiedliwości, świadomość i zaufanie, określenie praw i obowiązków, braterstwo, współpraca sąsiedzka, zarządzanie gospodarką.

Elementy te stanowią integralną część globalizacji i dają możliwości tworzenia zasad i mechanizmów współpracy gospodarczej i społecznej. Zasady moralne oddziałują na wszystkie wcześniej scharakteryzowane instytucje określając warunki ich funkcjonowania i zależności między nimi. Dopiero ocena całego układu pozwala na stwierdzenie, czy gospodarka jest dobrze przygotowana do uczestnictwa w procesie globalizacji rynków.

Takie podejście do globalizacji powoduje ograniczone oddziaływanie instrumentów polityki makroekonomicznej. Największe zaufanie rządzących wzbudza wolny rynek, który staje się jedynym impulsem dla przyspieszenia wzrostu gospodarczego, wzrostu innowacyjności i konkurencyjności.

4. Inwestycje międzynarodowe a innowacyjność

Zmiany na rynku pracy, począwszy od wieku XVIII i okresu industrializacji, towarzyszą zmianom struktury produkcji oraz potrzebom pozyskiwania nowych rozwiązań technicznych. Współcześnie proces ten w znacznej mierze odbywa się poprzez przedsiębiorstwa transnarodowe, które prowadzą działalność produkcyjną, marketingową, finansową i badawczo-rozwojową w skali całej gospodarki światowej. Globalizacja i integracja gospodarcza firm transnarodowych i gospodarek jest zatem elementem tworzenia i rozwoju międzynarodowych zasobów pracy. Ponadto centralną częścią procesu globalizacji gospodarki światowej jest pozyskanie efektów postępu technicznego i innowacji, co odbywa się głównie poprzez transfer techniki (TT) i inwestycje bezpośrednie (BIZ).

Największy wzrost inwestycji bezpośrednich wystąpił w latach 80. (przede wszystkim po roku 1985), gdy wielkość ich całkowitego przepływu w krajach OECD rosła ponad 30% rocznie, a po nieznacznym zahamowaniu po recesji początku lat 90. ich wartość znowu zaczęła rosnąć. Głównym źródłem inwestycji zagranicznych są przedsiębiorstwa amerykańskie (wyraźny spadek aktywności firm japońskich), które także tworzą największy strumień przepływu techniki.

Obecnie międzynarodowe inwestycje bezpośrednie koncentrują się w grupie krajów najlepiej rozwiniętych: USA, Japonii i Europy Zachodniej (Triada), jednak ich udział wyraźnie maleje na korzyść gospodarek rozwijających się⁷.

Wielka Brytania odgrywa kluczową rolę w przepływie inwestycji bezpośrednich, co wynika z aktywnej polityki rządu oraz strategii działania przedsiębiorstw. Nie jest to o tyle zaskakujące, że Brytyjczycy zawsze stanowili ważny element międzynarodowej wymiany handlowej [16, s. 97-110]. Dla inwestycji napływających do Wielkiej Brytanii najbardziej zachęcające są: dobrze rozwinięty rynek kapitałowy, liberalne prawo gospodarcze, otwarta polityka gospodarcza, niskie koszty pracy oraz język angielski. Udział Wielkiej Brytanii jest największy ze wszystkich krajów Unii Europejskiej w napływie BIZ, mimo że całkowity napływ do UE był coraz mniejszy [30, s. 36-40]. Inwestycje brytyjskie za granicą po nieznacznym spadku na początku lat 90. wyraźnie się zwiększyły i stanowią około 15% całkowitych inwestycji pięciu największych gospodarek (jest to znacznie mniej niż w latach 80.).

W latach 90. nastąpił spadek udziału inwestycji japońskich w Unii Europejskiej, mimo priorytetowego znaczenia wspólnego rynku dla ich przedsiębiorstw. Jednak nie dotyczy to Wielkiej Brytanii, której udział w tym procesie jest największy i rośnie. Sektorowo dotyczy to inwestycji w przemysł elektroniczny i elektryczny oraz transport. Podobnie wygląda sytuacja z inwestycjami amerykańskimi. Jest to o tyle ważne z punktu widzenia dynamiki rozwojowej, że inwestycje w ramach Triady zawierają największy zasób nowych rozwiązań tech-

⁷ W połowie lat 90. prawie 80% wszystkich inwestycji zagranicznych dotyczyło krajów Triady, obecnie jedynie 62% z tendencją do spadku. Por. [30, s. 36-40].

nicznych i innowacji.

Tabela 6

Korporacje globalne

Przedsiębiorstwo	Sprzedaż (mld \$)	Sprzedaż za granicą (%)	Zatrudnienie (tys.)	Zatrudnienie za granicą (%)	Kraje działania
DHL	5,0	90	59,0	81	227
Seagram	12,6	97	30,0	96	150
GlaxoWellcome	13,3	93	54,0	92	150
Coca Cola	18,9	66	30,0	66	200
Northern Telecom	5,5	91	72,9	68	150
ABB	31,3	97	213,0	94	115
Accor	5,5	67	121,4	84	142
Bayer	31,0	84	144,6	54	150
Royal Dutch/Shell	128,2	60	105,0	95	130
Ericsson	21,2	97	100,7	57	130
United Technologies	24,7	39	180,1	60	183
Avon	5,1	66	35,0	77	135
Nestle	48,3	99	225,0	97	77
Nissan	53,7	50	135,3	70	187
IBM	78,5	58	269,0	51	162
Nokia	10,0	95	38,0	46	130
Heineken	7,6	17	32,4	82	170
Siemens	60,0	66	386,0	49	150
TNT Express	7,6	57	106,0	41	200
Ciba	5,4	99	23,0	78	117

Źródło: [9]

Inwestycje bezpośrednie podejmowane są dla wzrostu konkurencyjności i zyskowności. Większość BIZ w krajach rozwiniętych przybiera formę fuzji i przejęć niż inwestycji w nowe, niezagospodarowane obszary. Inaczej niż w krajach rozwijających się. Przejęcia stają się źródłem pozyskiwania nowych technologii, jednak nie zawsze jest to droga łatwa, gdyż istnieją bardzo duże

różnice w systemach zarządzania firmami oraz ich podejściem do działalności B+R. Poza tym różna jest także struktura własnościowa i sposób finansowania działalności.

Przepływ informacji i kapitału ludzkiego zwiększył możliwości rozwoju zarówno dla przedsiębiorstw, jak i dla gospodarek. Firmy przybrały charakter transnarodowy, a gospodarki otwarte. Ostatnie lata to wzrost rozmiarów i zakresu działania przedsiębiorstw poprzez usprawnienie międzynarodowych przepływów informacji oraz ich wykorzystanie do ekspansji rynkowej, a także praktyczna likwidacja granic. Dobra i usługi przedsiębiorstw transnarodowych są produkowane i sprzedawane w wielu częściach świata stając się globalnymi (zob. tabela 6).

Przedsiębiorstwa transnarodowe stają się niezależnymi podmiotami, których działalność ma charakter ponadnarodowy. Podobny charakter mają procesy innowacyjne, które wynikają z charakteru i zakresu działalności, a także ją determinują. Można wyodrębnić kilka czynników globalizacji działalności B+R:

- zróżnicowanie w wynagradzaniu czynników produkcji – firmy lokują swoją działalność tam, gdzie koszty dotarcia do nich są najniższe;
- konieczność bezpośredniej kontroli firm nad aktywami krytycznymi, co gwarantuje stabilność zmian innowacyjnych;
- poziom kosztów transakcyjnych pozyskiwania potencjału technologicznego;
- nierównomierny rozkład przewag konkurencyjnych, co tworzy luki technologiczne.

Korporacje transnarodowe stanowią istotę współczesnej gospodarki globalnej, co wynika z coraz mniejszej liczby barier oraz rozmiarów ich działalności. Sto największych niefinansowych korporacji posiada: aktywa w wysokości 1,8 biliona USD, sprzedaż 2,1 biliona USD, zatrudnienie 6 milionów pracowników, co stanowi 15% aktywów wszystkich firm na świecie oraz 22% całkowitej sprzedaży.

Korporacje transnarodowe to z jednej strony zagrożenie dla gospodarek objawiające się możliwością utraty niezależności, z drugiej zaś to możliwość pozyskiwania innowacji przez gospodarki rozwijające się. Postęp techniczny staje się zatem zjawiskiem globalnym w sensie jego tworzenia oraz dyfuzji. Sprawność wdrażania postępu technicznego jest zatem równoważna ze sprawnością procesu międzynarodowego transferu techniki, który dotyczy zarówno innowacji produktowych, procesowych, jak i organizacyjnych. Przedsiębiorstwa będą lokować swoją działalność w gospodarkach, które gwarantują wysoką efektywność i zyskowość realizowanych przedsięwzięć. Zatem poszczególne kraje muszą być doskonale przygotowane systemowo do przyjęcia inwestycji przedsiębiorstw międzynarodowych, gdyż to gwarantuje pozytywny ich wpływ. W innym przypadku okazać się może, że skutki działalności korporacji będą negatywne.

5. Kierunki rozwoju innowacyjności w gospodarkach współczesnych

W krajach OECD polityka mikroekonomiczna zmierza ku procesom dyfuzji i odchodzi od generowania nowej wiedzy [15, s. 48-57]. Jest to spowodowane dostrzeganiem ważności (porównywanej z innowacyjnością) procesu dyfuzji w czasach gospodarki „dobrobytu”, większą świadomością kosztów transferu techniki i możliwością niepowodzenia rynkowego, gdy pojawią się efekty zewnętrzne dla sieci technologicznych. Istnieje zatem szereg czynników wyznaczających zmianę podejścia do procesu innowacyjnego, co w głównej mierze dotyczy małych firm, dla których problemy technologiczne i informacyjne są szczególnie dotkliwe.

Kilkanaście lat temu H. Ergas [7, s. 191-245] przedstawił, jak polityka technologiczna w niektórych krajach (Niemcy, Szwecja) zmienia kierunek zainteresowania w stronę dyfuzji, jednocześnie odchodząc od działań kreujących nową wiedzę i tworzących innowacje. Ponadto wzrosło zainteresowanie problemem edukacji, szkoleń i działalności B+R, ale finansowanych ze środków publicznych. Polityka technologiczna jest przykładem takiego podejścia oraz późniejszej jego krytyki i przejścia na inną ścieżką wzrostu innowacyjności [12, s. 159-205]. Oczywiście nie świadczy to o odejściu od finansowania innowacji za pomocą środków publicznych (nadal trwają: projekt System X firmy British Telecom, OFTEL czy rozwój energetyki nuklearnej), ale wyraźnym jego ograniczeniem.

Poszczególne aspekty polityki mikroekonomicznej doprowadziły do zbieżności większości celów szeroko rozumianej konkurencyjności. Najbardziej było to widoczne w zmianach strukturalnych przemysłu, polityce naukowo-technologicznej i regionalnej oraz w zmianach na rynku pracy. Wszystkie działania nawiązywały do zasad *laissez-faire*, ale w wielu przypadkach nie były dogmatyczne. Wyjątek stanowiła prywatyzacja, przy której polityka, teoria i ideologia liberalna były równie istotne.

Do końca lat 70. polityka przemysłowa dotyczyła głównie wspierania inwestycji w kapitał trwały, czasami pomocy w restrukturyzacji przemysłów schyłkowych (np. przemysłu stocznioowego czy spożywczego). Na początku lat 80. została częściowo zastąpiona wsparciem dla technologii i B+R [24, s. 59-71], czego najlepszym odzwierciedleniem było stworzenie programów współpracy przedsiębiorstw i ośrodków akademickich. Jednakże w głównej mierze wsparcie technologiczne było wycofywane w sytuacji pozytywnych oznak funkcjonowania rynku, natomiast większe jego nasilenie występowało w obszarach wyraźnego osłabienia mechanizmów rynkowych. Było to nowe podejście w czasach wspólnych działań B+R w ramach programów badawczych UE dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)⁸. Większe zainteresowanie sektorem MŚP było kolejną przesłanką w kierunku preferowania procesów dyfuzji innowacyjnej, gdyż małe firmy muszą bazować na rozwiązaniach już zrealizowanych i sprawdzonych, gdyż ich potencjał finansowy

⁸ Działania te realizowano pod egidą programu Business-Link (*one-stop-shop*), którego założenia dotyczyły stworzenia pionowych i poziomych powiązań sieciowych między firmami. Sieci dawały większe możliwości finansowania i wykorzystywania innowacji oraz transferu techniki w układzie wewnętrznym i międzynarodowym.

nie pozwala na kreowanie innowacji.

Koncepcja zmian kierunków działań proinnowacyjnych w ostatnich dwóch dekadach przybrała podobne tendencje jak we wszystkich krajach wysoko rozwiniętych, gdzie udział zatrudnienia w przemyśle zmalał oraz wzrosło znaczenie procesów dyfuzji innowacji w działalności przedsiębiorstw. Wyraźnie można zauważyć przesunięcie priorytetów handlu zagranicznego w stronę dóbr *high-tech* oraz zwiększenie udziału usług w PKB i w bilansie handlowym. Efektem tego przesunięcia były zmiany w poziomie produktywności i zakresie specjalizacji międzynarodowej. Głównym zagrożeniem dla tego typu działań stały się problemy fiskalne, które nie pozwoliły na zwiększenie skuteczności polityki innowacyjnej przede wszystkim w dziedzinie edukacji i zdrowia. Jest to o tyle istotne, że jednocześnie doszło do wzrostu znaczenia wiedzy i usług wysoko kwalifikowanych. Ponadto czynnikiem zwiększającym możliwości konkurencyjne gospodarki było urynkowanie większości działań innowacyjnych.

Inwestycje zagraniczne stały się ważnym źródłem zmian strukturalnych aktywnie wspieranych przez politykę gospodarczą. Wiele z nich stało się katalizatorem zmian własnościowych, co z kolei wpłynęło pozytywnie na poziom zyskowności działań przedsiębiorczych. Ponadto zmiany własnościowe wywołały wzrost konkurencji między firmami, co zwiększyło ich efektywność.

Zatem zmiany na rynku pracy, prywatyzacja i inwestycje zagraniczne stały się podstawowymi elementami mikroekonomicznej polityki gospodarczej, której głównym zamierzeniem był wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw na rynku krajowym i zagranicznym. Ważnym uzupełnieniem tego typu działań była polityka innowacyjna i jej wsparcie dla procesów dyfuzji i transferu techniki.

Należy zwrócić uwagę na coraz większe znaczenie kategorii techniki i innowacji w procesach gospodarczych. Wynika to częściowo z rezultatów badań empirycznych związanych ze wzrostem gospodarczym i wymianą międzynarodową, a także ze zmiany podejścia do teorii handlu zagranicznego opartej na modelu konkurencji niedoskonałej [26, s. 9].

Najnowsze kierunki rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych wprowadziły niektóre elementy dynamiki powiązane z ekonomią skali oraz współzawodnictwem między krajami. Wymiana międzynarodowa, będąca dziedziną wysoce dynamiczną, wpływa na zmiany podstawowych agregatów ekonomicznych: popytu, podaży, inwestycji, postępu technologicznego oraz jest głównym czynnikiem pozwalającym na transfer techniki.

Analiza wpływu transferu techniki na konkurencyjność gospodarki oparta na określeniu intensywności badań (*research intensity*) pokazuje, że skutkiem wzrostu wydatków na B+R jest zarówno wyższa innowacyjność procesowa i produktowa, jak też wzrost relacji jakości w stosunku do ceny, a także niepojawianie się problemów w relacjach produkt – proces technologiczny. Globalizacja rynków i towarzysząca jej intensyfikacja międzynarodowej rywalizacji jest wynikiem zmian w systemach gospodarczych, których podstawą jest coraz większa liberalizacja gospodarek poszczególnych krajów. Jest to związane również z procesem umiędzyna-

rodawiania procesu transferu techniki i zmian w poziomach innowacyjności krajów.

Proces globalizacji rynków, a także wzrost znaczenia technologicznej konkurencyjności międzynarodowej powoduje zmianę podejścia do problemu transferu techniki. Wszystkie elementy procesu globalizacji technologicznej tworzą pewną strukturę, w ramach której możemy wyróżnić trzy aspekty: (1) geograficzny, pokazujący zakres procesu globalizacji, (2) sektorowy, uwzględniający zróżnicowanie strukturalne i (3) czasowy, odzwierciedlający tempo całego procesu umiędzynarodowienia technologicznego. Proces ten determinowany jest dwoma czynnikami (zob. tabela 7):

- 1) siłą powiązania globalizacji produkcji i technologii,
- 2) połączeniem i uzyskiwaniem możliwości zwiększania intensywności badań i zdolności technologicznych.

Istnieje duża ilość danych potwierdzających międzynarodową ekspansję produkcyjną połączoną ze wzrostem zainteresowania działalnością B+R. Hirschey i Caves [13, s. 115-130] pokazują szereg tego typu zależności na podstawie analizy amerykańskich firm transnarodowych, które łączą uczestnictwo na nowych rynkach ze wzrostem działalności badawczo-rozwojowej poza granicami USA.

Podobnie problem ten wygląda w przypadku łączenia zdolności technologicznych przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych. Jak podaje Patel [21, s. 141-154], w latach 80. ponad 60% wzrost liczby patentów przedsiębiorstw brytyjskich był finansowany przez przedsiębiorstwa zlokalizowane poza granicami Wielkiej Brytanii, głównie w USA i na Dalekim Wschodzie.

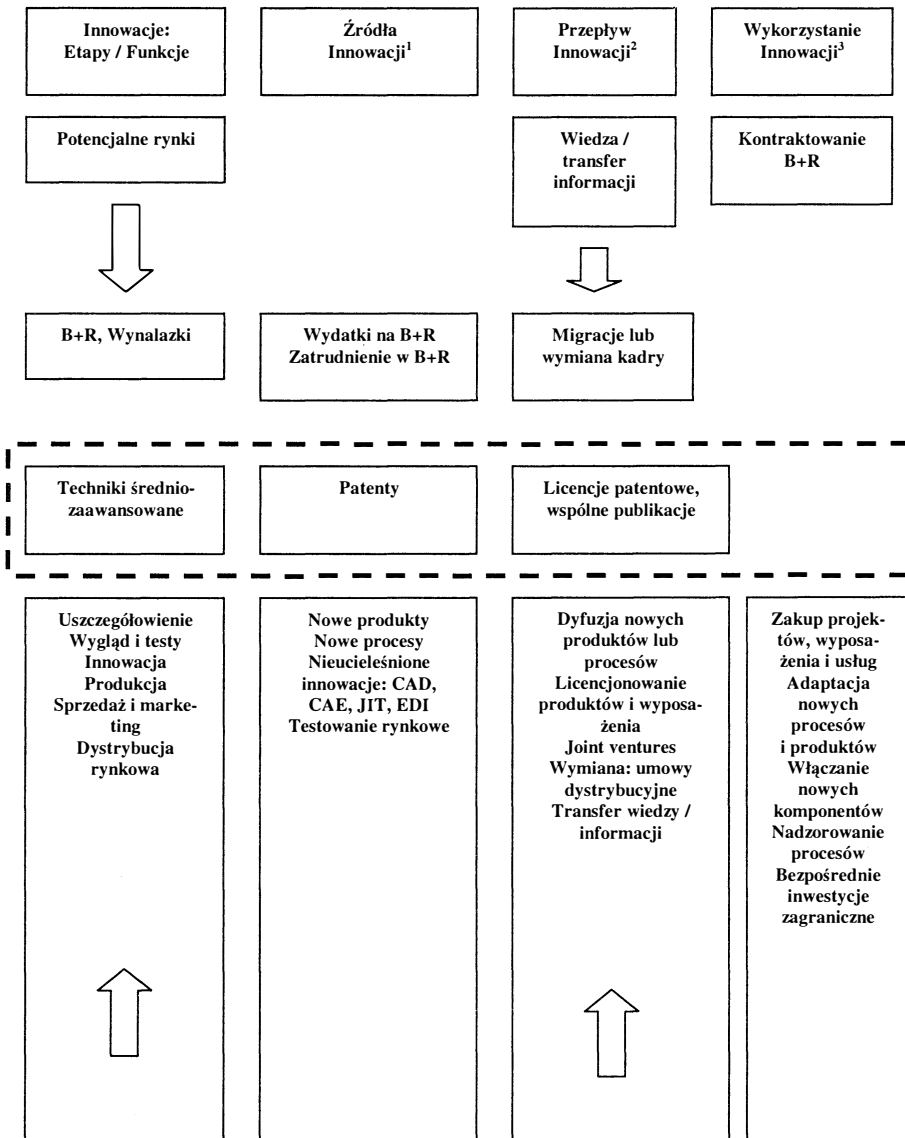
Czynniki wpływające na umiędzynarodowienie transferu techniki są zmienne w czasie, a dane statystyczne [2, s. 155-174] sugerują, że wyraźnie rośnie znaczenie czynników podażowych, co będzie powodować ograniczanie dostępności wysoko kwalifikowanych pracowników w sektorze badawczo-rozwojowym oraz personelu technicznego. Jest to równoznaczne ze spadkiem znaczenia czynników popytowych, co bezpośrednio wynika z „globalizacji przepływu produktów” i zmniejszenia możliwości adaptacji nowych technologicznie produktów w ramach rynków lokalnych.

Warto zauważyć, że prowadzenie działalności innowacyjnej przez duże korporacje międzynarodowe nie dotyczy wielu krajów, ale jest skoncentrowane głównie w USA i Europie Zachodniej (przede wszystkim w Niemczech) [22, s. 165].

Można także zauważyć, że nastąpił wyraźny wzrost zagranicznej działalności innowacyjnej firm brytyjskich i szwedzkich głównie w USA, a także niektórych krajach europejskich – Szwajcaria, Finlandia, Norwegia. Natomiast firmy działające w krajach o największej aktywności technologicznej: USA, Japonii i Niemczech, charakteryzowały się znacznie mniejszym wzrostem aktywności technologicznej. W przypadku większości przedsiębiorstw w poszczególnych krajach zwiększenie zagranicznej aktywności technologicznej wynikało raczej z przesuwania za granicę produkcji dóbr ubocznych oraz rozdzielania niektórych procesów wytwórczych, niż z bezpośredniej realokacji środków niezbędnych do działalności technologicznej.

Tabela 7

Model globalizacji technologicznej



1 – wskaźniki powstawania i źródeł działalności innowacyjnej, 2 – wskaźniki transferu innowacji i ich wzajemnych powiązań, 3 – wskaźniki wykorzystania innowacji
 CAD – projektowanie komputerowe, CAE – inżynieria komputerowa, JIT – dostawy *just in time*, EDI – elektroniczna wymiana danych

Źródło: [14, s. 15]

6. Zakończenie

Międzynarodowy podział zdolności technologicznych gospodarek stanowi istotę partnerstwa i współpracy technologicznej oraz wzrostu efektywności transferu techniki. Z punktu widzenia przedsiębiorstw, umiędzynarodowienie działalności technologicznej jest procesem niezbędnym, jednak nie zawsze musi on generować tylko korzyści. Wręcz przeciwnie, bardzo często jest to związane z pojawianiem się potencjalnych zagrożeń. Jest to argument, który odgrywa istotną rolę w dyskusji dotyczącej nie samego procesu globalizacji, ale możliwości koncentracji lub rozpraszania działań zwiększających poziom innowacyjności.

Istnieje szereg czynników za i przeciw koncentracji działalności B+R w przedsiębiorstwach krajowych [10, s. 53]:

Za koncentracją:

- możliwości zwiększania zakresu i skali działań B+R;
- niewymierna natura informacji o B+R;
- potrzeba ochrony rozwoju produktów przed konkurencją;
- możliwości spieniężenia zakumulowanych wyników badań własnych oraz możliwości powiązań technologicznych z głównymi dostawcami;
- potrzeba strategicznej kontroli nad działalnością technologiczną.

Przeciw koncentracji:

- potrzeba transferu technologii dla usprawniania przemysłu;
- potrzeba interakcji z dostawcami wysokiej jakości innowacyjnych produktów;
- łatwiejsze reagowanie na potrzeby rynku lokalnego;
- możliwości uzyskania technologicznej przewagi konkurencyjnej w skali regionalnej.

Argumenty te pokazują, że umiędzynarodowienie działań B+R jest koniecznością w obecnych czasach. Najważniejsze dla przedsiębiorstw stają się jedynie możliwości poszerzenia tego procesu. Najważniejszymi czynnikami decydującymi o możliwościach globalizacji działalności B+R są:

- zróżnicowania płacowe, co powoduje, że działalność innowacyjna przenoszona jest do krajów, w których jednostkowy koszt pracy jest najniższy przy porównywalnym potencjale badawczym;
- konieczność bezpośredniej kontroli przedsiębiorstw nad aktywami krytycznymi, co pozwala na utrzymywanie stabilności zmian innowacyjnych w ramach poszczególnych przedsiębiorstw;
- koszty transakcyjne dystrybucji zdolności technologicznych firmy, co decyduje o kierunkach globalizacji oraz poprawie poziomu innowacyjności krajów;
- nierównomierny rozkład międzynarodowych przewag konkurencyjnych, co wyraźnie wpływa na powstawanie luk technologicznych.

Globalizacja działalności technologicznej jest czynnikiem decydującym o procesie tworzenia możliwości innowacyjnych oraz transferu techniki w kraju. Przedsiębiorstwa międzynarodowe tworzą możliwości rozwoju technologicznego w skali światowej znacznie poszerzając możliwości rozwojowe gospodarek, a także poziom ich konkurencyjności, wpływając jednocześnie na ewolucję rynków dóbr *high-tech*.

Literatura

1. Cameron R., *Historia gospodarcza świata*, KiW, Warszawa 1996.
2. Cantwell J., *The Globalization of Technology: What Remains of the Product Cycle Model?*, Cambridge Journal of Economics, 1995, No 19.
3. Crafts N., *Globalization and Growth in the Twentieth Century*, IMF Working Paper, WP 00/44, IMF Research Department, Washington 2000.
4. Dunning J.H., *Global Capitalism at Bay?*, Routledge, London 2001.
5. Dunning J.H., Governments, *Globalization and International Business*, Oxford University Press 1999.
6. Dunning J.H., *Regions, Globalization and the Knowledge Based Economy*, Oxford University Press 2000.
7. Ergas H., *Does Technology Policy Matter?*, [w:] Guile B.R., Brooks H. (eds), *Technology and Global Industry*, National Academy Press, Washington 1987.
8. Feenstra R.C., *Integration of Trade And Disintegration of Production in the Global Economy*, [w:] Journal of Economic Perspectives, 12(4)/1998.
9. „Forbes Magazine”, <http://www.forbes.com/forbesglobal/>.
10. Freeman C., Hagedoorn J., *Convergence and Divergence in the Internationalization of Technology*, [w:] *Technical Change and the World Economy*, E. Elgar Aldershot 1997.
11. Frenkel J.A., Wei S.J., *Regionalization of World Trade and Currencies: Economics and Politics*, [w:] Frenkel J.A. (ed.), *The Regionalization of World Economy*, University of Chicago Press 1998.
12. Henderson P.D., *Two British Errors: Their Probably Size and some Possible Lessons*, [w:] Oxford Economic Papers, vol. 29, no. 2/1977.
13. Hirschey R.C., Caves R.E., *Research and Transfer of Technology by Multinational Enterprises*, Oxford Bulletin of Economic and Statistics, 1981, No 43.
14. Howells J., *The Globalization of Research and Technological Innovation: a New Agenda?*, [w:] Howells J., Michie J. (ed.), *Technology, Innovation and Competitiveness*, E. Elgar, London 1997.
15. Limpens I., Verspagen B., Belan E., *Technology Policy in Eight European Countries*, MERIT Maastricht 1992.
16. Lubbe A., *Dominacja i współzależność. Ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana*, PWN, Warszawa 1994.
17. Maddison A., *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, OECD Paris

- 1995.
18. Maddison A., *The World Economy. A Millennial Perspective*, OECD Paris 2001.
 19. McCulloch R., *Globalization: Historical Perspective and Prospects*, [w:] Kyung Tae Lee (ed.), *Globalization and the Asia Pacific Economy*, Routledge, New York 2002.
 20. Obstfeld M., Taylor A.M., *Global Capital Markets: Integration, Crisis and Growth*, Cambridge University Press 1999.
 21. Patel P., *Localised Production of Technology for Global Markets*, Cambridge Journal of Economics, 1995, No 19.
 22. Patel P., Pavitt K., *Divergence in Technological Development among Countries and Firms*, [w:] *Technical Change and the World Economy*, E. Elgar Aldershot 1995.
 23. Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, 1817.
 24. Sheperd J., *Industrial Support Policies*, [w:] *National Institute Economic and Social Review*, vol. 122/1987.
 25. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, 1776.
 26. Soete L., *Technical Change Theory and International Trade Competition*, [w:] De La Mothe J., Ducharme L.M., *Science, Technology and Free Trade*, Pinter Publisher 1990.
 27. Temin P., *Globalization*, [w:] *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15, no. 4, 1999.
 28. *The Business Implications of Globalization*, Investment Canada Working Papers, no.V, Ottawa 1999.
 29. *The World Development Report 1999/2000*, Oxford UP 2000.
 30. *The World Investment Report 2002*, UNCTAD.