

Andżelika Kuźnar, *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017, s. 367

Recenzowana monografia dotyczy problemu niezwykle istotnego w erze przełomu cywilizacyjnego, czwartej rewolucji przemysłowej i rosnącej roli wiedzy jako głównego zasobu decydującego o zdolności innowacyjnej i przewadze konkurencyjnej krajów na globalnym rynku. Autorka wskazuje na kluczową rolę międzynarodowego handlu materialnymi i niematerialnymi produktami wiedzy w uzupełnianiu potrzeb technologicznych krajów doganiających, zwiększaniu ich potencjału badawczo-rozwojowego i poprawie jakości kapitału ludzkiego przy równoczesnym równoważeniu bilansu płatniczego eksporterów tych dóbr. Celem pracy jest analiza tendencji w międzynarodowym handlu produktami wiedzy. Autorka stawia tezę, że od początku XXI w. w gospodarce światowej następuje znaczące przyspieszenie międzynarodowej wymiany tymi produktami.

Praca składa się z czterech segmentów. Pierwszy z nich zawiera definicje wiedzy i jej kategorii. Przedstawiono tu zarys procesu rozwoju teorii handlu międzynarodowego. Po krótkim krytycznym przeglądzie klasycznych i neoklasycznych teorii Autorka, na podstawie bardzo bogatej literatury przedmiotu, omawia szeroko teorie współczesne, uwzględniające rolę postępu technicznego (rozwoju wiedzy) w kształtowaniu międzynarodowych obrotów handlowych. Przegląd obejmuje teorie neotechnologiczne, luki technicznej, teorię cyklu życia produktu, rosnących korzyści skali oraz teorie neoczynnikowe. Autorka podkreśla, że współczesne teorie handlu międzynarodowego odrzucają założenie, że wiedza nie zmienia się w czasie i jest dobrem publicznym, tj. nie będącym przedmiotem handlu. Konkluzją rozważań teoretycznych na temat wiedzy i syntez handlu międzynarodowego jej produktami jest stwierdzenie, że istniejące prawne ograniczenia korzystania z wiedzy przez podmioty nieupoważnione i niepożądane wskazują, że wiedza może przyjmować cechy dobra prywatnego.

W tej części pracy warto wyróżnić autorską propozycję klasyfikacji produktów wiedzy i określenie form, w jakich dokonuje się handel międzynarodowy tymi produktami. Klasyfikacja ta stanowi podstawę badania empirycznego. Autorka zastrzega się jednak, że niematerialny charakter wiedzy nie pozwala na ujęcie w oficjalnych statystykach całych jej zasobów. Wobec tej trudności pomiaru międzynarodowego handlu wiedzy, Autorka proponuje pewne uproszczenia w stosowanej ich kategoryzacji. Dzieląc wiedzę na jawną i ukrytą, klasyfikuje produkty wiedzy na materialne i niematerialne. W bloku wiedzy jawnej przyjęto, że materialnymi produktami wiedzy są dobra wysokiej techniki, niematerialnymi zaś są prawa własności intelektualnej. Za niematerialne produkty wiedzy ukrytej przyjęto usługi oparte na wiedzy. Do tak wyróżnionych produktów przyporządkowano zmienne, dla których istnieją dane umożliwiające badanie dużej liczby krajów w długim okresie. Jako pierwszy skodyfikowany nośnik wiedzy jawnej zbadano dobra oparte na wiedzy, które sprowadzono do dóbr wysokiej techniki (selekcja opiera się tu na relacji nakładów na B+R do wartości sprzedaży). Do badania międzynarodowych przepływów niematerialnych produktów wiedzy wykorzystano dane dotyczące transferów praw własności intelektualnej, uzupełnione danymi bilansu płatniczego. Należą do nich transfery

patentów, licencji, *know-how*, projektów znaków towarowych, świadczenie usług technicznych, prowadzenie działalności B+R.

W zaproponowanej autorskiej klasyfikacji dóbr wiedzy ostatnim jej elementem są międzynarodowe transfery niematerialnych produktów wiedzy ukrytej, gdzie przyjęto, iż ich reprezentantem są usługi oparte na wiedzy (np. wiedza ekspercka). Przyjęte rozwiązanie Autorka uzasadnia tym, że świadczenie usług wymaga bezpośredniej relacji między producentem i konsumentem, będącej kluczowym elementem przekazywania wiedzy ukrytej. Przemawia to za zastosowaniem zaproponowanego rozwiązania do badań ukrytych elementów wiedzy trudnych do pomiaru innymi metodami. Zdaniem autorki poprawność zastosowanej metodologii uzasadniają zmiany strukturalne gospodarki światowej, jej sukcesywna serwicyzacja i w ślad za tym zmiany struktury handlu międzynarodowego, w którym stopniowo rośnie znaczenie dóbr i usług innowacyjnych nasyconych wiedzą.

W książce wskazano na znaczący stopień rozpoznania problematyki międzynarodowych transferów wiedzy w formie twardych technologii ucieleśnionych w dobrach materialnych i bardzo słabe rozpoznanie transferów „miękkich” technologii ukrytych. Stąd zastosowane w tej książce podejście można uznać za nowatorskie.

Drugi rozdział monografii poświęcono analizie tendencji zmian w międzynarodowym handlu materialnymi produktami wiedzy o charakterze jawnym, tj. dobrami wysokiej techniki. Wyniki badania potwierdziły dominację krajów wysoko rozwiniętych w handlu tymi dobrami. Wzmacnia ją zaplecze instytucjonalne i edukacyjne, zwiększające zdolność absorpcyjną nowej techniki w tych krajach.

Ważne jest równocześnie spostrzeżenie, że udział międzynarodowego handlu produktami *high-tech* w handlu światowym ogółem jest umiarkowany i wykazuje tendencję spadkową. Bardzo interesujący jest wątek pracy poświęcony zmianom struktury geograficznej światowego handlu dobrami wysokiej techniki. Badanie potwierdziło dynamicznie rosnący udział w nim eksportu gospodarek wschodzących, w tym głównie Chin. Równocześnie pogłębiona analiza statystyk handlu wartością dodaną wykazała, że gospodarki te są zaangażowane głównie w produkcję w końcowych segmentach globalnych łańcuchów wartości. Badanie handlu międzynarodowego z uwzględnieniem udziału krajowej i zagranicznej wartości dodanej potwierdziło, iż Chiny są eksporterem dóbr finalnych *high-tech* do USA i UE, lecz znaczna część wartości tych dóbr nie została wytworzona w Chinach, lecz powstała wcześniej w krajach, z których pochodzi myśl techniczna. Chiny są na końcu długiego globalnego łańcucha wartości w sfragmentaryzowanym procesie biznesowym. Wymiana ta jest korzystna zarówno dla krajów wiodących (niskie koszty pracy), jak też opóźnionych, fragmentaryzacja bowiem poszerza ich dostęp do nowej wiedzy. W podejmowaniu decyzji korporacji transnarodowych o lokowaniu pewnych etapów produkcji za granicą może przeważać stopień ochrony własności, w tym praw własności intelektualnej. Wzrost poziomu ochrony IP może zwiększyć eksport w wyniku rosnących kosztów imitacji w kraju importera oraz ochrony prawnej innowatorów.

Na podstawie szerokiego przeglądu światowej literatury teoretycznej i wyników wielu badań empirycznych autorka konkluduje, że nie wyjaśniają one jednoznacznie wpływu ochrony IP na międzynarodowe obroty handlowe. Wskazuje ona jednak, że w badaniach empirycznych prowadzonych za pomocą modelu gravitacji dotyczących różnorodnych czynników determinujących skłonność krajów do eksportu jako jedną ze zmiennych przyjmuje się zagrożenie imitacją, będącą funkcją ochrony praw IP i zdolności do imitacji.

Zmienna ta została zastosowana także w autorskim modelu badania zależności między zagrożeniem imitacją własności intelektualnej w krajach importujących a eksportem do nich dóbr *high-tech*. Badaniem objęto eksport z 5 krajów wysoko rozwiniętych do wszystkich krajów świata w latach 1970–2010. Proces estymacji obejmuje modele dla wszystkich

krajów ogółem i dwóch ich grup wyróżnionych na podstawie poziomu PKB *per capita*. Sformułowano trzy wnioski z tego badania:

1. Więszemu zagrożeniu imitacją towarzyszy mniej intensywny eksport dóbr *high-tech* do wszystkich krajów ogółem.
2. Rosnącemu zagrożeniu imitacją towarzyszy wzrost eksportu *high-tech* do krajów o wysokim i średniowysokim PKB *per capita*.
3. Więszemu zagrożeniu imitacją towarzyszy mniej intensywny eksport do krajów o niskim i średnioniskim PKB *per capita*.

Na postawie powyższego badania z użyciem modelu grawitacji Autorka formułuje rekomendacje dla decydentów w krajach opóźnionych, aby dla wzrostu transferu wiedzy do tych krajów przez handel międzynarodowy wprowadzały one bardziej restrykcyjne regulacje dotyczące ochrony własności intelektualnej.

Trzeci rozdział monografii poświęcono międzynarodowym obrotom niematerialnymi produktami wiedzy ukrytej, tj. usługami opartymi na wiedzy, w których wiedza jest głównym czynnikiem ich produkcji i świadczenia. Analizę obrotów tymi usługami poprzedziło ich zdefiniowanie i klasyfikacja, wskazanie znaczenia dla gospodarki wybranych krajów i handlu międzynarodowego. Określono także ich pozycję w istniejących systemach statystycznych. Z uwagi na ograniczoną dostępność danych przyjęto, że branżami usług opartych na wiedzy są usługi łączności, finansowe, ubezpieczeniowe oraz biznesowe. Ich wkład w tworzenie PKB w krajach wysoko rozwiniętych (USA, UE-15) jest znaczący, wyższy niż w krajach rozwijających się, a dynamika ich wzrostu jest także znacznie wyższa niż w krajach opóźnionych.

Transfer usług opartych na wiedzy dokonuje się nie tylko przez dynamicznie rosnący handel międzynarodowy, lecz także przez pozahandlowe kanały przepływu wiedzy, takie jak FDI, transgraniczne kontakty specjalistów, outsourcing usług, przepływy specjalistów w ramach korporacji transnarodowych, mobilność naukowców i studentów. Są to ważne kanały rozprzestrzeniania się wiedzy ukrytej w skali międzynarodowej. Usługi te stają się jednym z fragmentów łańcucha wartości i uzupełniają przepływy handlowe. Usługi oparte na wiedzy stanowią obecnie ok. 45% światowego eksportu usług rynkowych. Eksport ten rośnie szybciej niż usług pozostałych, a wysoka dynamika zmian dotyczy głównie usług informatycznych i informacyjnych, najniższe tempo wzrostu notuje handel usługami finansowymi. Podobnie jak w handlu produktami *high-tech*, także w handlu usługami opartymi na wiedzy dominują kraje wysoko rozwinięte, lecz dynamika wzrostu tych obrotów jest znacznie wyższa w krajach Azji Południowo-Wschodniej i Wschodniej, tj. głównie w Indiach i Chinach. Oferując niskie koszty pracy, są one atrakcyjne dla lokowania wybranych etapów wytwarzania usług i ich off-shoringu.

W omawianym rozdziale autorka podjęła kolejne ambitne zadanie badawcze. Podobnie jak w przypadku handlu dobrami materialnymi, podjęła próbę analizy determinant międzynarodowej wymiany usługami opartymi na wiedzy z pomocą modelu grawitacji. Pogłębione studia literatury przedmiotu utwierdziły ją o właściwym wyborze narzędzia badawczego, jednak przeszkodą do pokonania stało się przygotowanie danych tworzących zmienne w modelu grawitacji. Zmienną objaśnianą był eksport 10 branż usług z USA do UE i do reszty świata w latach 2000–2010. Problemem stały się krótkie szeregi czasowe danych na temat handlu dwustronnego, braki danych dla wielu krajów i niektórych branż usług oraz wysoki poziom agregacji danych.

Konstatując jednak, że stosowany model grawitacji spełnia rygorystyczne zasady testowania i może być podstawą do badania czynników oddziałujących na handel usługami opartymi na wiedzy, wprowadzono oprócz standardowych zmiennych objaśniających stosowanych w modelu grawitacji zmienne specyficzne dla prowadzonego badania, tj. stopień

ochrony praw IP mierzony indeksem ochrony patentowej, zdolność do imitacji mierzona indeksem kapitału ludzkiego i zagrożenie imitacją skonstruowane na podstawie obu tych indeksów. Wnioski z tego nowatorskiego badania dotyczące poszczególnych determinant międzynarodowego handlu usługami uzależniono od analizy wybranych branż. Poziom ochrony patentowej w kraju importera jest szczególnie istotny dla usług określanych jako prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne. Zdolność do imitacji wykazała związek z eksportem usług informatycznych i informacyjnych oraz pozostałych usług biznesowych do UE. Interesujące jest, że wysokie zagrożenie imitacją wydało się nie mieć istotnego związku z poziomem eksportu usług z USA.

Na podkreślenie zasługuje ostrożna ocena przez Autorkę wyników tego nowatorskiego badania. Stwierdzono, że wprawdzie model grawitacji jest poprawnym metodologicznie i użytecznym narzędziem badania handlu usługami opartymi na wiedzy, to jednak stan i szczegółowość dostępnych danych nie pozwala formułować jednoznacznych wniosków ogólnych. Autorka postuluje więc przyszłe wykorzystanie innych instrumentów analitycznych dla uzyskania pełniejszej wiedzy na temat handlu usługami wiedzy.

Ostatni blok tematyczny tej monografii to analiza międzynarodowego handlu niematerialnymi produktami wiedzy jawnej, sprowadzonymi do przepływów praw własności intelektualnej w skali globalnej. Przedstawione zostały reguły związane z tymi prawami. Prawo własności przemysłowej i prawo autorskie zbadano wspólnie. Scharakteryzowano przedmioty objęte ochroną z tytułu praw własności intelektualnej i sposoby realizacji tej ochrony oraz zbadano znaczenie praw IP w gospodarce.

Branże IP-chłonne, tj. mające ponadprzeciętne wykorzystanie praw IP na zatrudnionego, mają znaczący udział w tworzeniu PKB i zatrudnieniu w krajach wysoko rozwiniętych (USA, UE), gdzie są dotrzymywane najwyższe standardy ochrony tych praw. Tak duże znaczenie branż IP-chłonnych w krajach wiodących wiąże się ściśle z wielkością ich wydatków na działalność B+R. Należy jednak podkreślić znacząco nasilającą się konkurencję Chin, których udział w światowych wydatkach na działalność B+R jest już równy udziałowi tych wydatków w UE. Przejawem rosnącej roli wiedzy w gospodarkach krajów rozwijających się jest rosnąca skala stosowania ochrony praw IP. Najczęściej stosowaną metodą tej ochrony są znaki towarowe i patenty. Popularne są także pakiety praw własności intelektualnej, w których mieści się wiele różnorodnych praw ochronnych. Z początkiem XXI w. dokonują się istotne zmiany rankingów państw, w których jest poszukiwana i udzielana ochrona IP. W stosunku do liderów następuje skokowy wzrost znaczenia Chin w tej dziedzinie. Wątpliwości budzi jednak stopień spełniania przez chińskie regulacje patentowe standardów globalnych, poziom stosowania przepisów, wartości komercyjnej i jakości przyjętych rozwiązań. W Chinach – w przeciwieństwie do krajów wiodących – dominują wnioskodawcy rezydenci, jedynie niewielki jest udział krajowych wnioskodawców poszukujących ochrony za granicą. Warto dodać, że 90% wpływów z opłat licencyjnych trafia do USA, UE i Japonii. Największym importerskim praw IP jest Irlandia, w wyniku czego UE wykazuje nadwyżkę płatności nad wpływami z tego tytułu.

Do uzupełnienia brakujących danych zastosowano dodatkową miarę handlu niematerialnymi produktami wiedzy jawnej, tj. przepływy rejestrowane w bilansie płatniczym w dziedzinie techniki. Obejmują one handel niematerialnymi usługami technicznymi oraz prowadzenie przemysłowej działalności B+R. Obraz tej wymiany jest zbliżony do handlu licencjami. W eksporcie i imporcie dominują państwa tzw. triady (USA, UE, Japonia). Pojawiają się także kraje doganiające, takie jak Polska i Węgry, gdzie wydatki na importowaną technologię niematerialną przekraczają krajowe wydatki na działalność B+R.

Podsumowując tę część pracy, Autorka zastrzega się, że przeprowadzone badanie międzynarodowego handlu prawami własności intelektualnej nie jest pełne, gdyż prawa autorskie nie podlegają rejestracji, brak jest więc danych dotyczących wielkości i obrotu prawami majątkowymi na nich. Brak jest też danych dotyczących skali handlu licencjami, ponieważ większość umów licencyjnych objęta jest tajemnicą firm, a przepływy w ramach korporacji transnarodowych są zniekształcone przez działania skierowane na redukcję obciążeń podatkowych. Mimo tych utrudnień Autorka konkluduje, iż badanie wykazało rosnące znaczenie praw własności intelektualnej w handlu międzynarodowym, będące efektem rosnącej roli zasobu wiedzy w gospodarce i potrzeby jej ochrony przez nieuprawnionym kopiowaniem.

W recenzowanej książce zbadano problem niezwykle ważny dla krajów doganiających i słabo rozpoznany, tj. warunki i ścieżki handlowe i pozahandlowe pozyskiwania na rynku globalnym materialnych i niematerialnych produktów wiedzy niezbędnych dla nadania impulsu innowacyjnego gospodarce i wzrostu jej konkurencyjności. Autorka wykazała się imponującą znajomością bogatej polsko- i anglojęzycznej literatury przedmiotu i wielką pasją badawczą w pokonywaniu przeszkód metodologicznych i statystycznych utrudniających realizację postawionego zadania.

Wartością dodaną pracy jest:

- autorska klasyfikacja usług opartych na wiedzy i form, w jakich dokonuje się handel tymi produktami;
- nowatorska propozycja badania zależności między zagrożeniem imitacją własności intelektualnej w krajach importujących a eksportem do nich produktów wysokiej techniki (badanie przeprowadzono z pomocą modelu grawitacji);
- analiza determinant międzynarodowej wymiany usługami opartymi na wiedzy także z wykorzystaniem modelu grawitacji.

Praca ta toruje drogę przyszłym badaniom nad międzynarodowymi transferami produktów wiedzy niezbędnymi dla wzrostu konkurencyjności gospodarek w przełomowym okresie rewolucji przemysłowej 4.0. Zawiera ona postulaty użyteczne zarówno dla polityki gospodarczej, jak i praktyki.

Joanna Kotowicz-Jawor