

TRANSFER TECHNIKI I ORGANIZACJI POMIĘDZY CENTRAMI PRZEMYSŁOWYMI ŚWIATA KAPITALISTYCZNEGO

WSTĘP

Wobec szybkiego rozwoju transferu techniki i organizacji oraz jego rosnącego znaczenia dla współczesnej gospodarki światowej kładzie się coraz większy nacisk na badania nad tym problemem. Zagadnienie transferu doczekało się już sporej liczby opracowań, w których spotkać można różne definicje — mniej lub bardziej wyczerpująco ujmujące meritum sprawy¹.

W niniejszym artykule przyjęto, iż transfer techniki i organizacji — to przenoszenie wiedzy naukowo-technicznej wraz z jej przejawami materialnymi oraz umiejętności organizacji procesów gospodarczych z miejsca na miejsce. Precyzując użyte powyżej pojęcia — technika rozumiana jest jako środki pracy i umiejętności posługiwania się nimi w różnych sytuacjach oraz myśl konstrukcyjna i technologiczna, organizacja natomiast — jako wiedza organizacyjna i umiejętność posługiwania się nią w rozmaitych przypadkach.

Odnosząc powyższe ujęcie transferu techniki i organizacji do gospodarki światowej przyjąć można, iż międzynarodowy transfer techniki i organizacji² — to przenoszenie wspomnianych elementów transferu pomiędzy centrami przemysłowymi świata w rozmaity, lecz zorganizowany sposób. Technika i organizacja mogą także rozprzestrzeniać się w gospodarce światowej w sposób tylko częściowo zorganizowany lub całkiem niekontrolowany na zasadzie nie podejmowanego celowo transferu, a raczej dyfuzji. Tutaj interesować nas będzie m.t.t. i o. pomiędzy najbardziej rozwiniętymi centrami przemysłowymi w świecie kapitalistycznym, a więc Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej, Europą zachodnią i Japonią. Rozważania dotyczyć będą przenoszenia nowej techniki i organizacji, gdyż pomiędzy ośrodkami o wysoko rozwiniętym przemyśle w przeważającej części tylko nowa technika i organizacja są przedmiotami transferu. Jest to zasadnicza cecha t.t. i o. pomiędzy ośrodkami wysoko rozwiniętymi gospodarczo, odróżniająca tego rodzaju powiązania ekono-

¹ Por. S. Bar-Zakay, *Technology Transfer Model. Technological Forecasting-Social Change* tom 2, nr 3 i 4 oraz A. Haller, J. Gilmore, *Technology Transfer*, Denver 1971.

² Określenie „międzynarodowy transfer techniki i organizacji” w dalszej części artykułu zastępujemy skrótem — m.t.t. i o.

miczne od transferu techniki i organizacji pomiędzy ośrodkami wysoko i słabo rozwiniętymi gospodarczo. W tym ostatnim przypadku bowiem przedmiotem m.t.t. i o. nie zawsze musi być nowa technika czy organizacja, a to chociażby wobec istnienia barier techniczno-organizacyjnych w krajach rozwijających się³.

Międzynarodowy transfer techniki i organizacji może odbywać się dwoma sposobami — kaskadowo oraz ciągle⁴. Transfer kaskadowy występuje przy różnicy poziomów rozwoju gospodarczego, jak w przypadku wymiany techniki i organizacji pomiędzy ośrodkami wysoko i słabo rozwiniętymi, kiedy to partnerów dzielią rzeczywiście głębokie różnice w rozwoju tych dziedzin; jest to transfer jednokierunkowy. Transfer ciągły natomiast zachodzi pomiędzy ośrodkami o podobnym, wysokim poziomie rozwoju przemysłu, techniki, organizacji i nauki, a spowodowany jest występowaniem szerszych lub węższych, bardziej czy też mniej specjalistycznych luk techniczno-organizacyjnych⁵.

Zaznaczona powyżej nowość techniki i organizacji w transferze pomiędzy centrami wysoko rozwiniętymi gospodarczo oraz ciągły charakter tego transferu i jego wielokierunkowość — to znamienne cechy odróżniające ten typ powiązań techniczno-organizacyjnych od relacji tego rodzaju pomiędzy ośrodkami o mniej lub bardziej zróżnicowanych poziomach rozwoju.

Techniczno-organizacyjne powiązania pomiędzy omawianymi centrami przemysłowymi kształtowały się w bieżącym stuleciu rozmaicie. Rozwój techniki dowodzi, że już na początku XX wieku Europa utraciła rolę wiodącego w świecie centrum nauki i techniki. W latach międzywojennych przepływ techniki i organizacji dokonywał się w obu kierunkach z zaznaczającą się, a pod koniec tego okresu wyraźną, przewagą kierunku Stany Zjednoczone—Europa zachodnia. Japonia, nie będąca jeszcze konkurentem dla Europy i USA, uczestniczyła w światowym rynku technologicznym wyłącznie po stronie nabywców, a większości swych zakupów dokonywała właśnie w tych ośrodkach przemysłowych. Po II wojnie światowej ugruntowała się przewaga amerykańskiej techniki i organizacji w gospodarce kapitalistycznej. W pierwszych latach powojennych Europa zachodnia z powodu zniszczeń spadła do roli ośrodka korzystającego z amerykańskiej techniki i organizacji, które to w latach wojennych — w

³ Znaczna część literatury ekonomicznej na temat transferu techniki i organizacji poświęcona jest właśnie transferowi z krajów wysoko rozwiniętych do krajów rozwijających się.

⁴ Por. Z. Madej, *La strategie du transfert des techniques. Les aspects internationaux de l'innovation technologique*. Paris 1972, ss. 47-51.

⁵ Pojęcie „luki technologicznej” zostanie przedstawione w dalszej części wstępu.

wyniku szczególnie pomyślnej dla amerykańskiego przemysłu koniunktury — rozwinęły się znacznie. W latach późniejszych Europa zachodnia nie zlikwidowała swego opóźnienia technologicznego w stosunku do Stanów Zjednoczonych i — pomimo czynionych wysiłków jego przewyciężenia — trwa ono w poszczególnych dziedzinach, zwłaszcza w najnowocześniejszych przemysłach, do dziś. Ciekawie przedstawia się po ostatniej wojnie, przede wszystkim począwszy od lat sześćdziesiątych, polityka Japonii w zakresie m.t.t. i o. Kraj ten mianowicie, skoro tylko odbudował swój zniszczony wojną przemysł, zaczął ponownie masowo kupować nową technikę i organizację na rynku światowym, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, a także w Europie zachodniej. Wkrótce okazało się, iż w pewnych dziedzinach Japonia prześcignęła swoich dostawców i posiadając obecnie nowoczesny przemysł, zbudowany głównie na obcych wzorach, sama zaczęła eksportować technikę i organizację kładąc nacisk na rzeczową formę tego eksportu. Ten przykład przemysłowej kariery, opartej w przeważającej części na imporcie techniki i organizacji w czystej postaci, dowodzi efektywności drogi rozwoju gospodarczego poprzez m.t.t. i o.

Obserwując m.t.t. i o. w ostatnich dziesięcioleciach stwierdzić można, iż zachodził on zawsze w przypadku istnienia pewnych luk w rozwoju techniczno-organizacyjnym przemysłów omawianych ośrodków. Luki te można uznać za przejaw działania prawa nierównomiernego rozwoju w kapitalizmie. Bezpośrednio pojawiły się one na skutek wydarzeń wojennych i związanej z nimi ruiny przemysłu w jednych ośrodkach i szczególnej koniunktury wojennej — w innych, w efekcie takiej lub innej polityki rozwojowej prowadzącej do unowocześnienia przemysłu względnie — w razie jej niepowodzenia — do opóźnienia gospodarczego itp.

Pojęcie „luki technologicznej” rozpowszechniło się bardzo na początku lat sześćdziesiątych, kiedy to w Europie zachodniej zaczęto zastanawiać się głęboko nad opóźnieniem technologicznym w stosunku do Stanów Zjednoczonych i nad środkami zaradczymi dla zlikwidowania tego ekspandującego zjawiska. Był to temat wtedy niezwykle aktualny, ale i obecnie — jak się wydaje — nie stracił swej ważności z podobnych w zasadzie powodów. W okresie ostatniego dziesięciolecia zaczęto słusznie zwracać uwagę na występowanie luk techniczno-organizacyjnych podkreślając ich charakter niejednokrotnie bardziej organizacyjny niż techniczny. Jest to tym istotniejsze, że różnice poziomów rozwoju poszczególnych przemysłów światowych mają obecnie najczęściej charakter techniczno-organizacyjny, a nawet nieraz tylko organizacyjny. Przykładem może być porównanie organizacji w niektórych przemysłach zachodnioeuropejskich z jednej strony oraz w przemysłach USA i Japonii — z drugiej.

Pomiędzy zachodnimi centrami przemysłowymi występują luki techniczno-organizacyjne o różnym charakterze, zasięgu i znaczeniu dla gos-

podarki. A więc, klasyfikując według powyższych kryteriów, są to luki o charakterze technicznym, techniczno-organizacyjnym i wyłącznie organizacyjnym, dalej — luki o zasięgu szerszym, obejmującym np. jedną gałąź przemysłu, lub węższym — ograniczone np. do jednego specjalistycznego rozwiązania, a także luki o większym lub mniejszym znaczeniu dla danego przemysłu. Ustalenia tego rodzaju są ważne, gdyż niejednokrotnie określenia „luka technologiczna” czy „techniczno-organizacyjna” używa się nieadekwatnie do istniejącego stanu lub z pominięciem faktu złożoności tego zjawiska. Często także, powołując się na stosowaną w literaturze terminologię, pojęciem tym określa się każdy przejaw różnic w rozwoju techniki i organizacji w przemyślach różnych ośrodków, gdy tymczasem niekiedy mamy do czynienia ze zjawiskiem, które trzeba scharakteryzować jako różnicę poziomów rozwoju⁶. Aby znaleźć odpowiedź na tego rodzaju kwestię w każdym konkretnym przypadku, można np. dokonać porównania nowoczesności struktury przemysłów poszczególnych ośrodków przemysłowych według ustalonych kryteriów⁷. W niniejszej pracy, omawiającej ośrodki o wysoko rozwiniętym, nowoczesnym przemyśle, rozwiązania takie nie miały praktycznego znaczenia. W konkretnym przypadku kapitalistycznych centrów wysoko rozwiniętych m.t.t. i o. uwarunkowany jest występowaniem rozmaitych luk techniczno-organizacyjnych i z tego punktu widzenia należy to zagadnienie rozpatrywać.

I. MOTYWY URUCHAMIAJĄCE MIĘDZYNARODOWY TRANSFER TECHNIKI I ORGANIZACJI

Przyjmując istnienie luk techniczno-organizacyjnych jako warunek *sine qua non* międzynarodowego transferu, należy zastanowić się nad bezpośrednimi motywami podejmowania go czy korzystania z niego⁸. W transferze tym — jak w każdej innej wymianie — biorą udział dwie strony, a więc strona oferująca nową technikę i organizację najczęściej odpłatnie, czyli dawca, oraz strona wykorzystująca je, a więc biorca⁹. Włączenie się biorcy do m.t.t. i o. można tłumaczyć najczęściej poprzez:

⁶ Por. B. Hadyniak, J. Monkiewicz, *Elementy teorii międzynarodowego transferu techniki i organizacji. Prace Instytutu Nauk Ekonomicznych i Społecznych Politechniki Warszawskiej* nr 5/1973, ss. 45 - 65.

⁷ Por. M. Niesiołowski, *Japonia. Źródła i kierunki rozwoju gospodarczego*. Warszawa 1974, s. 76.

⁸ Należy podkreślić, iż fakt istnienia międzynarodowej specjalizacji, jako czynnika stymulującego transfer, nie został oddzielnie zaznaczony, gdyż specjalizację tę prowadzącą do wytworzenia się pewnych różnic w rozwoju poszczególnych przemysłów sprowadzono do przyczyn powodujących powstawanie luk specjalistycznych.

⁹ Pojęcia „dawca” i „biorca” — ze względu na zróżnicowane formy transferu,

— kalkulacje na otrzymanie wyższego zysku w razie zastosowania nowej t. i o., np. w przypadku wyprodukowania nowego lub tańszego artykułu dla określonego rynku;

— motywy natury polityczno-gospodarczej, np. dążenie władz danego centrum do szybkiego unowocześnienia preferowanego przemysłu lub jego gałęzi;

— niemożność prowadzenia samodzielnych badań rozwojowych w zakresie techniki i organizacji z powodu braku odpowiednich środków materialnych, niedostatecznego zaplecza naukowo-badawczego (jego osobowych czy materialnych komponentów);

— nieopłacalność prowadzenia samodzielnych badań dla osiągnięcia pożądaných rozwiązań (nawet przy istnieniu środków i bazy naukowo-badawczej) w wypadku braku perspektyw zwrotu nakładów, lub możliwości tańszego i natychmiastowego zakupu t. i o.;

— takie preferencje rządowe, jak zbrojenia czy ochrona zdrowia i środowiska naturalnego.

Po stronie dawcy natomiast motywami tymi są:

— naczelnym — również zysk ze sprzedaży nowej t. i o. (dla dawcy istnieje tutaj problem rezygnacji z osiągniętych dotychczas korzyści wynikających z wyprzedzenia technologicznego i posiadania monopolu na dane rozwiązanie, urządzenie czy organizację procesu produkcyjnego i zamiany ich na zysk handlowy);

— preferencje rządowe lub dążenia wielkich korporacji do dominowania na rynku wysoko rozwiniętych państw kapitalistycznych przy pomocy stwarzania pozycji ośrodka udostępniającego nową technikę i organizację ośrodkom innym;

— potrzeby amortyzacji rozbudowanego aparatu naukowo-badawczego, prowadzenie polityki wyprzedzania technologicznego poprzez unowocześnienie własnego potencjału przemysłowego wiąże się z potrzebą zwrotu ogromnych kosztów utrzymywania tego rozbudowanego aparatu, które kompensuje się w pewnym stopniu poprzez sprzedaż jego techniczno-organizacyjnych osiągnięć);

— pomoc techniczno-organizacyjna w ramach międzynarodowych porozumień o współpracy, najczęściej w zakresie kosztownych badań nad ważnymi urządzeniami czy rozwiązaniami w badaniach kosmosu czy atomistyce, a także w dziedzinie badań nad ochroną zdrowia i środowiska naturalnego oraz w ramach pomocy militarnej.

Analizując przytoczone motywy podejmowania i korzystania z m.t.t.

jego odpłatność lub nieodpłatność itp. — najpełniej, choć umownie, określają obie strony uczestniczące w międzynarodowym transferze. Por. np. B. Hadyniak, J. Monkiewicz, *op. cit.*

i o. stwierdzić można, iż generalnie towarzyszy im zawsze jawna lub ukryta kalkulacja na uzyskanie korzyści gospodarczych względnie politycznych. W większości przypadków m.t.t. i o. jest odpłatny i wiąże się z nim większe lub mniejsze przepływy walut, których wielkość — pomijając względy czysto handlowe lub polityczne — zależy w dużym stopniu od form, w jakich transfer się odbywa.

II. KANAŁY MIĘDZYNARODOWEGO TRANSFERU TECHNIKI I ORGANIZACJI

Rozważania dotyczące sposobów czy form, w jakich odbywa się m.t.t. i o. ze względu na różnorodność, charakterystyczne cechy a zarazem pewne wzajemne powiązania tych form, najlepiej ująć w ramy niejako kanałów, którymi technika i organizacja przepływa z jednego centrum przemysłowego do drugiego¹⁰.

Przedstawienie m.t.t. i o. za pomocą dokonania analizy wszelkich kanałów transferu pozwoli także — jak się wydaje — dokładniej odtworzyć wzajemne relacje typu techniczno-organizacyjnego pomiędzy omawianymi centrami i lepiej zrozumieć charakter zjawiska, jakim jest współczesny transfer.

1) Umowy licencyjne

Pierwszym najbardziej z wielu względów reprezentatywnym kanałem m.t.t. i o. są międzynarodowe umowy licencyjne, nazywane zwykle licencjami. Umowy licencyjne dotyczą zakupu-sprzedaży patentów na wynalazki dotyczące nowych urządzeń, maszyn itp. oraz na tzw. *know-how*, tj. informacje potrzebne dla ustawienia produkcji i otrzymania określonej ilości produktu końcowego¹¹. W kanale tym mieszczą się także wszelkie umowy na wzory użytkowe, znaki towarowe i prawa autorskie. Ze względu na powszechność stosowania w międzynarodowej wymianie umów licencyjnych zostały one już dość dokładnie opisane w literaturze ekonomicznej i prawie handlowym¹². Charakter prawny umów licencyjnych jest dość skomplikowany, gdyż kanał wymiany licencji wiąże się

¹⁰ Wyodrębnienie tych kanałów ma w dużej mierze na celu ułatwienie analizy dokonywanej w tej części artykułu. W praktyce międzynarodowego transferu kanały te występują częstokroć wspólnie.

¹¹ W pewnych sytuacjach, wymagających szybkości działania w warunkach silnej konkurencji na rynku nowoczesności wyrobów czy rozwiązań techniczno-organizacyjnych, dotyczyć mogą wynalazków czy *know-how* nie posiadających jeszcze patentów.

¹² Np. J. Kalisiak, *Badania efektywności postępu techniczno-organizacyjnego*. Warszawa 1973 oraz M. Wyleżyński, *Umowy licencyjne w obrocie międzynarodowym*. Warszawa 1967.

najczęściej w praktyce z innymi kanałami, a rodzajów umów licencyjnych występuje mnogość. I tak wyróżnia się np: umowy licencyjne negatywne — obejmujące tylko zezwolenia na korzystanie z danego patentu, oraz umowy pozytywne — obejmujące także dokumenty, sposoby produkcji, doświadczenia itp. Według podobnego kryterium, odróżnia się umowy licencyjne czyste i złożone (mieszane), następnie — według kryterium technicznego — tzw. sublicencje, licencje typu *cross-licencing* (najkrótszą drogą prowadzącą do kooperacji w dziedzinie badań rozwojowych) itp.

Z wymianą licencyjną wiążą się specjalne formy płatności, jak zryczałtowane opłaty licencyjne, dalej tzw. *royalties* (czyli procent należny dawcy — tantiemy) oraz spłaty części nowej produkcji.

Międzynarodowej wymianie licencji w warunkach gospodarki kapitalistycznej towarzyszą duże przepływy wykazywanych z reguły w statystykach walut, wskutek czego jest ona jednym z najbardziej możliwych do ujęcia analitycznego kanałów m.t.t. i o. Na przykładzie tego reprezentatywnego, funkcjonującego we wszystkich kierunkach pomiędzy omawianymi centrami przemysłowymi kanału zostanie przeprowadzona ściślejsza analiza m.t.t. i o. w końcowej części niniejszego opracowania.

2) Międzynarodowe usługi o charakterze techniczno-organizacyjnym

W zakres tego kanału wchodzi międzynarodowe usługi techniczno-organizacyjne, międzynarodowe usługi techniczno-budowlane (tzw. *engineering*) oraz międzynarodowe usługi pełnoinwestycyjne. Nową technikę i organizację przenosi się tym kanałem pod postacią:

- doradztwa techniczno-ekonomicznego (tzw. *consulting*);
- projektowania obiektów przemysłowych i opracowywania procesów technologicznych;
- bezpośredniej realizacji opracowywanych planów i projektów, dostaw i montażu urządzeń, linii produkcyjnych i całych obiektów, szkolenia pracowników oraz uruchamiania zakładów .

W praktyce trudno jest postawić wyraźne granice pomiędzy tymi trzema strumieniami omawianego kanału. Łączy je niewątpliwie ich usługowy charakter, a odróżnia zawartość, która w przypadku usług techniczno-organizacyjnych dotyczy czystej wiedzy techniczno-organizacyjnej albo, w razie dokonywania usług pełnoinwestycyjnych, także dóbr materialnych. W związku z tą zróżnicowaną zawartością poszczególnych strumieni usług towarzyszą im zróżnicowane ekwiwalenty walutowe; najmniejsze w przypadku usług techniczno-organizacyjnych, a największe przy usługach pełnoinwestycyjnych.

Używając terminu *engineering*, rozumie się pod nim zarówno elemen-

ty usług techniczno-organizacyjnych, jak i pełnoinwestycyjnych. Usługi typu *engineering* są zjawiskiem stosunkowo nowym, ale rozwijającym się prężnie w ostatnich latach. Wszelkie usługi tego typu świadczone są przez licencjodawców, dostawców maszyn i urządzeń, bądź też przez rozwijające się, szczególnie w ostatnich latach, specjalne przedsiębiorstwa tworzone dla dokonywania wyłącznie tych usług. Przedsiębiorstwa te rozwijają swą działalność najczęściej w najnowocześniejszych przemysłach, jak elektroniczny, elektrotechniczny, chemiczny, petrochemiczny, maszynowy oraz w budownictwie. Pogląd na kształtowanie się usług tego rodzaju o zakresie międzynarodowym da analiza poniżej zamieszczonych danych.

TABELA 1

Udział wysoko rozwiniętych krajów zachodnich w światowym eksporcie usług typu engineering w latach 1970 - 1972 (w procentach)

Kraj	1970	1971	1972
USA	52,5	50,2	46,0
RFN	13,7	13,1	13,2
W. Brytania	9,8	10,4	16,1
Francja	7,4	8,8	12,2
Włochy	7,0	7,6	7,4
Japonia	6,1	6,3	5,3
Belgia, Luksemburg	1,5	1,4	1,4

Zródło: *Bjuletien inostrannoj komerczeskoj informacii*, roczniki 1973 i 1974 oraz „Prilozenie” nr 9/1972.

TABELA 2

Kontrakty typu engineering zrealizowane przez specjalistyczne firmy wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych za granicą w 1970 r. w przemyśle chemicznym i petrochemicznym (w mln dol. USA)

Kraj	Całkowita wartość kontraktów zrealizowanych za granicą	W tym wartość kontraktów w następujących regionach świata				
		Europa wsch.	Europa zach.	Ameryka Łacińska	Bliski i Środkowy Wschód	Daleki Wschód
USA	5654,4	139,2	2369,8	1768,8	302,4	415,2
RFN	1483,2	316,8	381,6	76,8	295,2	144,0
W. Brytania	1053,6	340,8	81,6	86,4	172,8	194,4
Francja	1092,0	218,4	50,4	81,6	432,0	×
Włochy	760,0	84,0	×	129,6	324,9	×
Japonia	655,2	81,6	×	57,6	146,4	175,2
Belgia, Luksemburg	165,6	72,0	72,0	×	36,0	×

Zródło: „Successo” nr 6/1971, s. 64, za pracę podaną w przypisie 13 oraz przeliczenia własne.

W dziedzinie usług typu *engineering* przodują Stany Zjednoczone jako największy eksporter pod względem wartości kontraktów i ich udziału procentowego w eksporcie krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych. Największą część swoich kontraktów eksportowych (około 2/5) realizują Stany Zjednoczone w Europie zachodniej. O przewadze USA, jako eksportera usług typu *engineering*, świadczy fakt, iż na 900 zawartych w 1969 r. kontraktów w przemyśle chemicznym i petrochemicznym, połowę podpisały właśnie Stany Zjednoczone¹³. Zwracając następnie uwagę na fakt wzrostu podaży tego rodzaju usług ze strony zachodnioeuropejskiej trzeba stwierdzić, iż w dużej mierze został on spowodowany zwiększeniem eksportu W. Brytanii do krajów trzecich. Udział Japonii w tego rodzaju strumieniu m.t.t. i o. jako importera, zgodnie z jej tradycyjną polityką samodzielnego wdrażania do produkcji nowości techniczno-organizacyjnych, jest stosunkowo mały. Zaznacza się natomiast ostatnio wyraźne zwiększenie japońskiej podaży w eksporcie, przy czym nie usług typu *engineering*, lecz raczej usług pełnoinwestycyjnych¹⁴.

Przepływy nowej techniki i organizacji w omawianym kanale usługowym pociągają często za sobą transfer nowoczesnych maszyn i urządzeń, tak samo zresztą, jak transfer maszyn i urządzeń pociąga niejednokrotnie za sobą związane z nim usługi. Szczególnie silna jest stymulująca rola międzynarodowych usług typu *engineering*. Oblicza się np., iż około 1/4 wartości eksportu maszyn i urządzeń w przemyśle maszynowym związana jest bezpośrednio z tymi usługami¹⁵.

Rola szeroko pojętego kanału usługowego we współczesnym m.t.t. i o. jest znaczna. Najnowsze procesy technologiczne, rozwiązania organizacyjne i wiedza konstrukcyjna przepływają tym kanałem dość sprawnie i szybko przy braku (w zasadzie) instytucjonalnych przeszkód. Stany Zjednoczone najpełniej wykorzystują ten właśnie kanał, osiągając ze sprzedaży swych usług techniczno-organizacyjnych duże zyski. Usługi omawianego rodzaju są z reguły wysoko płatne i ze względu na ten fakt można zaobserwować pewną ostrożność w korzystaniu z nich, jak np. w Japonii, która niezbyt chętnie włącza się do międzynarodowego importu tego rodzaju, obawiając się nadmiernego obciążenia swego bilansu w zakresie wymiany technologicznej. Import w tej dziedzinie obciąża w największym stopniu Europę zachodnią, a wolumen usług techniczno-organizacyjnych świadczonych tam, zwłaszcza przez stronę amerykańską, najwyraźniej odsłania stronę organizacyjną istniejącej pomiędzy Europą zachodnią a Stanami Zjednoczonymi luki techniczno-organizacyjnej.

¹³ CİNTE, 1974, nr 47.

¹⁴ M. Niesiołowski, *Japonia...*, op. cit., s. 242.

¹⁵ Według opinii zachodnioeuropejskich ekspertów w dziedzinie handlu.

3) Wymiana maszyn i urządzeń

Międzynarodowy transfer techniki i organizacji poprzez kanał wymiany nowoczesnych maszyn i urządzeń wiąże się niejednokrotnie w praktyce z przepływami w omówionych już dwu kanałach. Zdarza się często, iż istotne komponenty wszystkich trzech kanałów występują razem. np.: import lub eksport licencji i usług nieraz pociąga za sobą import lub eksport maszyn, urządzeń i usług techniczno-organizacyjnych, a wymianą usług techniczno-organizacyjnych itp.

Przy analizowaniu m.t.t. i o. odbywającego się omawianym tu kanałem, występują trudności spowodowane kwestią przyjęcia odpowiedniego kryterium klasyfikacyjnego dla nowej techniki i organizacji zawartej w transferowanych maszynach i urządzeniach. Kryterium takie bowiem musiałoby wyróżniać maszyny i urządzenia o wysokim, w jakiś sposób ustalonym stopniu zawartości nowej t. i o., skoro w myśl wstępnych ustaleń tylko nowa t. i o. jest przedmiotem transferu w przypadku rozwiniętych przemysłowo centrów kapitalistycznych. Można by przyjąć np. kryterium nowości danego urządzenia czy maszyny dla określonego centrum biorcy wyrażającej się w możliwościach produkowania nowego wyrobu czy lepszych parametrach techniczno-ekonomicznych. Dokonanie jednak tego rodzaju analizy w niniejszej pracy wiązałoby się z jej nadmiernym rozbudowaniem.

Obserwując międzynarodową wymianę nowoczesnych maszyn i urządzeń pomiędzy omawianymi centrami przemysłowymi, dostrzega się najpełniejsze wykorzystanie tego kanału przez Stany Zjednoczone jako największego eksportera materialnej formy nowej techniki i organizacji. Równie pełnie, choć z mniejszym relatywnie wolumenem podaży, działają na tym polu Europa zachodnia i Japonia. W imporcie natomiast zaznacza się stosunkowo mały udział Japonii, które to państwo w przeważającej części przypadków buduje potrzebne maszyny i urządzenia w oparciu o kupowaną w czystej postaci nową t. i o. Natomiast jako eksporter nowoczesnych maszyn i urządzeń kraj ten jest wybitnie prężny i nieustannie powiększa podaż na światowym rynku swoich wyrobów o najwyższym poziomie technologicznym. O nowoczesności tych wyrobów świadczy fakt ich dominującego udziału w japońskim eksporcie skierowanym w około 1/3 do potężnego centrum przemysłowego, Stanów Zjednoczonych¹⁶.

Omawiając kanał transferu maszyn i urządzeń należy niewątpliwie także wspomnieć o takich ciekawych i stosunkowo nowych formach wymiany międzynarodowej, jak wymiana maszyn i urządzeń w stanie rozłożonym oraz wymiana maszyn i urządzeń używanych. Pozornie wydawać by się mogło, iż wymiana w tych dwu przypadkach nie ma wiele wspólne-

¹⁶ M. Niesiołowski, *Japonia...*, op. cit., s. 198.

go z międzynarodowym transferem nowej techniki i organizacji i dotyczy głównie wymiany krajów wysoko rozwiniętych z krajami słabo rozwiniętymi gospodarczo. Biorąc pod uwagę przypadek pierwszy należy jednak pamiętać, iż wymiana maszyn i urządzeń pomiędzy centrami przemysłowymi odbywa się także na zasadzie wymiany ich komponentów. Właśnie niektóre części nowych maszyn i urządzeń można bez trudności zaliczyć do wytworów nowej techniki. Przykładem może być produkcja przemysłu elektronicznego w Europie zachodniej, która w znacznej części (we Francji aż w 1/3) opiera się na importowanych częściach, pochodzących ze Stanów Zjednoczonych i Japonii, tranzystorach, półprzewodnikach i obwodach scalonych. W przypadku wymiany maszyn i urządzeń używanych pomiędzy centrami przemysłowymi, transfer nowej techniki i organizacji zachodzi przy międzynarodowych transakcjach zakupu-sprzedży nowych maszyn i urządzeń za jednoczesnym zwrotem używanych. Przykładem takiej działalności może być firma *Boeing*, która w końcu lat sześćdziesiątych otrzymała około 1/5 zwrotów w stosunku do sprzedaży nowszych maszyn¹⁷. Tego rodzaju praktyka rozwija się zwłaszcza w międzynarodowym handlu maszynami liczącymi, samolotami, samochodami. Eksport przedsiębiorstw specjalizujących się w tego typu działalności, powstałych głównie w USA i Europie zachodniej, wynosił w drugiej połowie lat sześćdziesiątych po około 500 - 700 mln dol. rocznie, z czego na firmy amerykańskie przypada większość obrotów. Amerykańskie korporacje w Europie zachodniej dysponują specjalnymi oddziałami zajmującymi się wymianą używanych maszyn i urządzeń na nowe, produkcją tych korporacji lub ich europejskich filii.

Jak wynika z przytoczonych przykładów nowych form międzynarodowej wymiany maszyn i urządzeń pomiędzy omawianymi centrami, należy i te powiązania wymienne włączyć do omawianego kanału m.t.t. i o.

Wydaje się, iż można stwierdzić, bez szczegółowszej analizy statystycznej międzynarodowej wymiany nowoczesnych maszyn i urządzeń, że wymiana ta zawiera w sobie ogromny wolumen zmaterializowanej postaci nowej techniki i organizacji. Jest to widoczne szczególnie w przypadku stosunków wymiennych pomiędzy wysoko rozwiniętymi centrami przemysłowymi świata kapitalistycznego, gdzie wyłącznie maszyny i urządzenia o najwyższym stopniu zawartości nowej techniki i organizacji mają szansę sprostać międzynarodowej konkurencji.

Międzynarodowy transfer techniki i organizacji w omawianym kanale podlega wszelkim prawom wymiany międzynarodowej i jako taki może być poddawany różnym restrykcjom handlowym. Dzieje się tak np. w przypadku Japonii, która — prowadząc politykę ograniczania importu

¹⁷ CİNTE 1974, nr 47.

wyrobów przemysłowych — niezbyt chętnie wykorzystuje tę materialną drogę pozyskiwania nowej techniki i organizacji.

Eksport nowych maszyn i urządzeń jest procederem bardzo zyskowym, gdyż poza korzyściami handlowymi powoduje uzyskiwanie środków na dalszy rozwój i unowocześnianie własnego potencjału badawczego, przez co oddziałująco stymuluje na sferę produkcji. Import natomiast jest drogi i na dłuższą metę nieopłacalny wskutek szybkiego starzenia się technicznego i moralnego maszyn i urządzeń w warunkach nieustannego postępu techniczno-organizacyjnego. Właściwą drogą dla importera, zmuszonego do korzystania z tego kanału transferu techniki i organizacji, jest ulepszanie sprowadzanych maszyn i urządzeń oraz opracowywanie na ich podstawie zupełnie nowych i lepszych z punktu widzenia nowoczesności konstrukcji.

4) Zagraniczne inwestycje bezpośrednie

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są kanałem m.t.t. i o. łączącym w sobie poszczególne elementy poprzednio omówionych kanałów z bezpośrednim angażowaniem kapitałów inwestora. Od strony technicznej kanał ten przypomina najbardziej zagraniczne usługi pełnoinwestycyjne z tą różnicą, iż po wykonaniu tych usług nie następuje zwrot ekwiwalentu za włożoną pracę, zainstalowane maszyny i urządzenia. Fakt, iż inwestycje bezpośrednie pozostają w posiadaniu zagranicznych inwestorów powoduje z reguły duże uzależnienie korzystającego z tego typu transferu t. i o. od ośrodka inwestującego. Decyzje dotyczące działalności filii obcego kapitału rodzą się w większości poza granicami kraju, w którym te filie się znajdują, co prowadzi częstokroć do występowania sprzeczności pomiędzy interesami inwestorów i władz gospodarczych zainteresowanego państwa. Oprócz problemów gospodarczych, występują często niezgodności interesów politycznych, gdyż napływający drogą inwestycji bezpośrednich obcy kapitał usiłuje w miarę wzmacniania swej potęgi gospodarczej wywierać wpływ na życie polityczne danego kraju.

Działanie tego kanału zależy od szeregu czynników wpływających na decyzje inwestycyjne, a mianowicie od dogodnej koniunktury dla inwestycji bezpośrednich, braku barier restrykcyjnych, sytuacji politycznej i wielu innych warunków inwestowania. W okresie powojennym takie specjalnie korzystne warunki dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich zaistniały w Europie zachodniej. W całym tym okresie napływność tam i napływa w dalszym ciągu poprzez ten kanał wiele amerykańskiej techniki i organizacji. Inwestycje amerykańskie bowiem dokonywane były zazwyczaj w najnowocześniejszych przemysłach i za pomocą najnowocześniejszych technik. Inwestycje te na gruncie europejskim stanowią, według niektórych obliczeń, prawie połowę inwestycji bezpośrednich USA dokonanych w świecie. Pod koniec lat sześćdziesiątych war-

tość ich przekroczyła 20 mld dol.¹⁸. O ich obecnej wielkości, w porównaniu z wolumenem w innych częściach świata, informuje tabela 3.

TABELA 3
Bezpośrednie inwestycje prywatne USA w poszczególnych krajach w 1974 r. (w mld. dol. USA)

Kraj	wielkość inwestycji w mld dol. USA
W. Brytania	12,5
RFN	8,0
Francja	4,9
Szwajcaria	4,5
Holandia	3,2
Japonia	3,3
Kanada	28,9
Brazylia	3,7
Meksyk	2,8
Kraje pozostałe	42,5
Inwestycje ogółem	118,6

Źródło: „Der Spiegel” nr 1 - 2/1976

Z powyższych danych wynika, iż wolumen amerykańskich inwestycji w Europie zachodniej przekroczył już w ostatnich latach wartość tych inwestycji na tradycyjnym terenie działalności amerykańskiej, a mianowicie w Kanadzie, która jeszcze do niedawna była głównym odbiorcą amerykańskiej, techniki i organizacji płynącej poprzez kanał inwestycji bezpośrednich. Amerykańskie inwestycje bezpośrednie, dokonywane w Europie zachodniej, dotyczyły prawie zawsze najnowocześniejszych dziedzin przemysłów. Dla przykładu: w połowie lat sześćdziesiątych 80% zachodnioeuropejskiego rynku elektronicznych maszyn cyfrowych znajdowało się pod kontrolą amerykańską, a sam *International Business Machines* dostarczał 7 na każde 10 maszyn *EMC*, instalowanych na tym terenie. Pomimo pewnych wysiłków strony europejskiej odwrócenia tej ogromnej przewagi amerykańskiej na swoją korzyść, nie można jeszcze stwierdzić, iż sytuacja uległa w ostatnim czasie zasadniczej poprawie. W RFN np. firma *Siemens*, na którą nałożono zadanie stworzenia własnego, zachodnioniemieckiego przemysłu maszyn cyfrowych, dostarczyła w 1975 r. na rynek wewnętrzny tylko 20% zainstalowanych tam maszyn liczących ogólnego zastosowania, przy 56 — procentowym udziale firmy *IBM*. Podobnie rzecz się przedstawia w innych krajach zachodnioeuropejskich¹⁹.

¹⁸ *How US Industri is penetrating Europe*. „US News and World Report” 1967, nr 6.

¹⁹ „Financial Times” 1975, nr 5/11.

Szczególną rolę w tym transferze nowej techniki i organizacji na teren zachodnioeuropejski odgrywają amerykańskie korporacje o zasięgu międzynarodowym, dla których w praktyce nie istnieją żadne bariery ograniczające inwestowanie. Praktyka także wykazuje, iż z ewentualnymi ograniczeniami instytucjonalnymi korporacje międzynarodowe dają sobie doskonale radę. Niekiedy nawet korzystają one ze specjalnych przywilejów inwestycyjnych w Europie zachodniej, czego szczególnym przykładem jest bardzo liberalna polityka rządu Republiki Federalnej Niemiec prowadzona właśnie w stosunku do nowoczesnych, amerykańskich inwestycji bezpośrednich. Oblicza się, iż w 50% zachodnioniemieckiego powojennego importu techniki i organizacji ze Stanów Zjednoczonych wielką rolę przypadła amerykańskim inwestycjom bezpośrednim²⁰. W 1972 r. przeprowadzono w RFN badania, na podstawie których stwierdzono, iż nie ma w tym kraju w zasadzie żadnych przeszkód dla importu bezpośredniego kapitału amerykańskiego (jak i dla importu t. i o. innymi kanałami), a przeciwnie — wielokrotnie stosuje się politykę szczególnych zachęt dla wszelkich form sprowadzania obcej, nowoczesnej techniki i organizacji²¹. W innych krajach zachodnioeuropejskich bezpośrednio inwestycje amerykańskie mają również wielkie znaczenie, gdyż lokowanie ich w wiodących dziedzinach przemysłowych pociąga za sobą ogromny transfer techniki i organizacji. Inwestycje bezpośrednie — jak wiadomo — stanowią kanał m.t.t. i o. określany mianem wiodącego pod względem nowoczesności zawartej w nim techniki i organizacji. Jeśli do Europy zachodniej przepływa w powyżej przedstawiony sposób ogromna ilość amerykańskiej techniki i organizacji, to w przypadku Japonii kanał ten jest poważnie ograniczony przez sztywną politykę restrykcyjną władz tego kraju w stosunku do zagranicznych inwestycji bezpośrednich. O znikomej roli, jaką w Japonii odgrywają amerykańskie inwestycje bezpośrednie, świadczy następujące porównanie. Otóż, jeżeli przyjąć wielkość amerykańskiego kapitału działającego w Japonii za 100, otrzymamy odpowiednio dla kapitału francuskiego — 375, zachodnioniemieckiego — 676 i angielskiego — 870²². Wyjątkowo więc mało jest w Japonii kapitału amerykańskiego (łącznie szacuje się go w przemyśle japońskim na ok.

²⁰ B. Köhler, *Behavioral Study of International Technology Transfer between United States and West Germany*. „Research Policy” 1973, nr. 10, ss. 165-166.

²¹ W niektórych krajach zachodnioeuropejskich, a zwłaszcza w RFN, stosuje się poparcie państwowe dla eksportu inwestycji bezpośrednich do USA w celu przyswojenia tamtejszej techniki i organizacji. Podjęcie produkcji na miejscu, w USA zapewnia przedsiębiorstwom zachodnioeuropejskim tzw. *technical feedback*, czyli możliwość zapoznania się z nową technologią, metodami zarządzania i produktami. Por. „Problems Economiques” 1971, nr 14/1 (*Les investissements europeens aux Etats-Unis*).

²² M. Niesiołowski, *Japonia...*, *op. cit.*, ss. 259 i 260.

2 - 3%) i to pomimo ogromnych wpływów politycznych USA w tym kraju, co spowodowane zostało japońskimi obawami przed zdobyciem zbyt dużych wpływów gospodarczych przez inwestorów amerykańskich. Ulokowany w Japonii obcy kapitał ograniczany jest ponadto przez ustawy antyimportowe do pewnych tylko dziedzin działalności, w większości — według współczesnych kryteriów przemysłowych — określanych jako tradycyjne²³.

Japonia do 1971 r. zainwestowała za granicą tylko 4,2 mld dol. Obecnie jednak, wobec tempa wzrostu japońskich inwestycji zagranicznych wynoszącego w latach 1966-1970 — 32% (w tym czasie wynosiło ono w RFN — 23,4%, w USA — 9,4%), przewiduje się wzrost zagranicznych inwestycji Japonii do 25 mld dol. w 1980 r.²⁴ Jak wynika z tych prognoz, szanse dla przekazywania omawianym kanałem japońskiej techniki i organizacji są znaczne. Tym niemniej można stwierdzić, iż pomimo zarysowujących się od pewnego czasu tendencji wzrostu zachodnioeuropejskich inwestycji bezpośrednich, dokonywanych w Stanach Zjednoczonych, oraz pewnych posunięć liberalizujących japońską politykę importu inwestycji bezpośrednich (rzeczywistych bądź tylko spekulacji na takie posunięcie), a także zaznaczającego się obecnie wzrostu japońskich inwestycji bezpośrednich za granicą, sytuacja w zakresie wymiany techniki i organizacji poprzez kanał inwestycji bezpośrednich nie uległa zasadniczej zmianie. Kanałem tym przepływa nowa technika i organizacja relatywnie rzecz biorąc z USA do Europy zachodniej, a udział Japonii w tego rodzaju transferze zarówno po stronie importu, jak i eksportu jest w dalszym ciągu mały.

5) Kooperacja w dziedzinie badań rozwojowych

W ostatnich latach daje się zauważyć rozwój międzynarodowej kooperacji w dziedzinie prac badawczo-rozwojowych. Jest to typ kooperacji, który należy wyraźnie wyodrębnić z rozwiniętej już znacznie międzynarodowej kooperacji w dziedzinie produkcji, polegającej na konstruowaniu i wytwarzaniu przez każdego z kooperantów poszczególnych elementów wspólnie montowanego urządzenia, czyli specjalizacji wynikającej z międzynarodowego podziału pracy. W tym ostatnim przypadku bowiem myśl techniczno-organizacyjna pozostaje na miejscu u producenta, a przeniesienie obejmuje tylko gotowy produkt w ramach np. kooperacyjnej wymiany maszyn i urządzeń (ich części). Nowa t. i o. przenosi się w tej sytuacji tak, jak w kanale wymiany maszyn i urządzeń.

Dla postawienia ostatecznego rozgraniczenia pomiędzy tymi dwoma

²³ Tylko 30 przedsiębiorstw dysponuje w 100% kapitałem zagranicznym.

²⁴ M. Niesiołowski, *Japonia...*, op. cit., s. 258.

pokrewnymi rodzajami współpracy międzynarodowej należy zaznaczyć, iż kooperacja w dziedzinie B+R obejmuje wszystkie wspólnie prowadzone prace badawcze i konstrukcyjne aż do wspólnego wyprodukowania prototypu i wypróbowania go, a wszelka inna kooperacja wkracza już w sferę bezpośrednio produkcyjną²⁵.

Kooperacja w dziedzinie B+R jest jednoznacznie bezpośrednim kanałem m.t.t. i o. Korzystanie z tego kanału wiąże się jednak z problemem przypisywania efektów wynikających z działalności kooperacyjnej każdemu z kooperantów, gdyż odcinkowe przepływy nowej t. i o. kierują się w trakcie prowadzenia prac badawczo-rozwojowych w różne strony składając się następnie na wspólny efekt końcowy. W praktyce efekty prac tego rodzaju rozdzielane są na ogół równomiernie pomiędzy wszystkich kooperantów. W warunkach kapitalistycznych kooperacja w dziedzinie B+R napotyka także na trudności wynikające z relatywnego zmniejszania się zysku kooperantów osiąganego z wprowadzenia do produkcji nowych rozwiązań czy osiągniętych na drodze kooperacyjnej innowacji, kiedy korzystających jednocześnie z technologicznego wyprzedzenia jest wielu. Tym niemniej szczególnie mniejsze firmy korzystają w niektórych przypadkach chętnie z tej formy współpracy, przede wszystkim wtedy, kiedy koszty prowadzenia określanych badań rozwojowych przekraczają możliwości pojedynczych przedsiębiorstw. Poniżej zamieszczone dane obrazują międzynarodową kooperację zachodnioeuropejskich firm kapitalistycznych w poszczególnych dziedzinach.

TABELA 4

Dziedziny międzynarodowej kooperacji zachodnioeuropejskich firm kapitalistycznych w latach 1967 - 1968

Umowy	Razem	B+R	Kupno surowców materiałów i maszyn	Produkcja		Realizacja produkcji
				Kopro-dukacja	Umowy licencyjne	
Liczba umów	1163	297	28	79	263	469
% umów	100	25,3	1,9	6,8	22,6	43,2

Źródło: *Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation in der EWG*. CEPES, Stuttgart 1968.

Udział kooperacji w dziedzinie B+R, wynoszący około 1/4 ogólnej liczby umów kooperacyjnych pomiędzy firmami kapitalistycznymi, jest znaczny. Powodem tego stanu rzeczy jest — jak się wydaje — bliskość

²⁵ Kooperacja w dziedzinie prac badawczo-rozwojowych wykształca się niejednokrotnie w toku współpracy licencyjnej, a w przypadku istnienia porozumienia o tzw. *cross licencing*, czyli ciągłej wymianie licencyjnej.

położenia wszystkich ujętych w tabeli firm, a także fakt ich pozostawiania w zasięgu obszaru EWG. Inaczej przedstawia się sprawa kooperacji np. firm zachodnioeuropejskich z przedsiębiorstwami amerykańskimi czy japońskimi. Olbrzymia odległość, brak takich porozumień kooperacyjnych, jakie występują w łonie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, oraz pewne różnice w samych parametrach technologicznych sprawiają, iż o ściślejszej współpracy w omawianej dziedzinie nie może być mowy. Problemów tych nie mają jednakże amerykańskie korporacje międzynarodowe, w łonie których istnieje ścisła kooperacja w zakresie prac badawczo-rozwojowych prowadzonych w ośrodkach badawczych ich amerykańskich centrów i prac prowadzonych w ich filiach w Europie zachodniej. Osobnym nurtem w omawianym kanale płynie nowa t. i o. w ramach międzynarodowych porozumień o współpracy naukowo-technicznej w dziedzinach wymagających ogromnych nakładów finansowych i nowoczesnego aparatu badawczego. Dziedziny te, to badania kosmiczne, atomistyka, ochrona zdrowia i środowiska, a także zbrojenia, ujęte w międzynarodowych układach militarnych. Wspomniana współpraca ograniczona jest ramami ścisłych porozumień, poza które nie może się rozwinąć ze względu na odrębności interesów ekonomicznych, prestiżowych czy strategicznych poszczególnych jej uczestników. Na skutek występujących sprzeczności, w warunkach ostrej konkurencji kapitalistycznej w dziedzinie poszukiwania nowej techniki i organizacji, najbardziej bezpośredni kanał, jakim jest międzynarodowa kooperacja w dziedzinie B+R, nie może być więc optymalnie wykorzystywany i jego rolę we współczesnym m.t.t. i o. pomiędzy omawianymi centrami można określić jako stosunkowo małą.

6) *Leasing* (wyzdierżawianie)²⁶

Ten kolejny kanał m.t.t. i o. podobny jest, ze względu na fakt przenoszenia t. i o. zawartej w przedmiocie *leasingu* a pozostawienia własności przedmiotu w przedsiębiorstwie udostępniającym swoje maszyny i urządzenia na drodze *leasingu*, do kanału inwestycji bezpośrednich. Podobieństwo pomiędzy tymi dwoma kanałami jest także niejednokrotnie natury technicznej, gdyż przedmiotem *leasingu* bywają często całe zakłady przemysłowe i urządzenia wybudowane specjalnie na życzenie klienta. Natomiast dzieli je przede wszystkim ogromne zróżnicowanie zasięgu i waż-

²⁶ W polskiej terminologii brak odpowiednika *leasingu*. Ogólnie biorąc, *leasing* — to zastosowanie formy najmu czy dzierżawy w odniesieniu do środków trwałych, alternatywnie w stosunku do kupna. W terminologii niemieckiej używa się również amerykańskiego *leasing* lub niemieckiego *Investitionen ohne Eigenkapital*, w terminologii francuskiej natomiast stosuje się termin *crédit-bail*.

ności dla omawianej problematyki oraz dyspozycji dobrami produkcyjnymi. *Leasing* wyodrębnił się z całokształtu rozmaitych umów gospodarczych na początku lat pięćdziesiątych w Stanach Zjednoczonych i początkowo był stosowany przez małe i średnie firmy dla doraźnego zwiększania mocy produkcyjnych bez angażowania własnych kapitałów lub uzyskanych kredytów. Wkrótce jednak zaczęły stosować go przedsiębiorstwa większe, a także i największe, którym ta forma pomnażania nowoczesnego potencjału produkcyjnego była wygodna. Wraz z rozwojem *leasingu* wyodrębniły się w praktyce gospodarczej jego określone formy, z których najważniejszymi są:

— *plant leasing* — polegający na wydzierżawianiu całych zakładów wraz z urządzeniami oraz magazynów, budynków itp. (umowy zawiera się w tym przypadku zwykle na czas dłuższy);

— *equipment leasing* — polegający na wynajmowaniu konkretnych środków trwałych, np. komputerów, samochodów, maszyn (na krótszy okres);

— *vehicle and truck leasing* — gdzie najem dotyczy zwykle pojedynczych samochodów (forma ta jest bardzo rozwinięta w *leasingu* międzynarodowym);

— *fleet leasing* — w którym wynajmuje się określony park samochodowy składający się z różnych pojazdów.

W przypadku *leasingu* polegającego na dostawie nowoczesnych maszyn i urządzeń, a trzeba zaznaczyć, iż głównie nowe i nowoczesne środki produkcji tego rodzaju są przedmiotem *leasingu*, niewątpliwie duża ilość zawartej w nich nowej techniki i organizacji zostaje przetransferowana tym kanałem. Transfer ten jest widoczny szczególnie w przypadku umów o tzw. *revolving leasing* (*leasing* obrotowy), w wypadku których firma *leasingowa*, trzymająca rękę na pulsie nowości rynkowych w dziedzinie środków produkcji dostarcza swoim klientom coraz to nowocześniejszych maszyn i urządzeń.

Firma korzystająca z *leasingu* otrzymuje do dyspozycji nowoczesne wytwory przemysłów produkujących środki produkcji, nie angażując bezpośrednio swojego kapitału i nie obciążając się kredytem bankowym. Skrajnym przykładem kalkulacji *leasingowych* jest rozwinięta głównie w Stanach Zjednoczonych jedna z form *leasingu*, a mianowicie tzw. *sale and lease back* polegająca na sprzedaży własnego środka produkcji firmie *leasingowej* i odnajęciu go z powrotem od tej firmy, przy natychmiastowym uzyskaniu środków finansowych na jakieś inne niezbędne przedsięwzięcie bez wymienionych powyżej obciążeń. *Leasingowi* towarzyszy niekiedy zmiana właściciela, w przypadku gdy korzystający z wynajętych środków produkcji zdecyduje się na ich zakup od firmy *leasingowej*. Najczęściej jednak towarzyszące tej formie powiększania i unowocześniania

aparatu produkcyjnego, przepływy finansowe występują w postaci czynszów.

We współczesnych, wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych, przy niskich z reguły kapitałach własnych przedsiębiorstw przemysłowych w stosunku do aktywów, *leasing* stał się jeszcze jednym ze sposobów, oprócz emisji obligacji czy pożyczek bankowych, powiększania potencjału produkcyjnego i tym wydaje się trzeba głównie tłumaczyć jego szybki rozwój. *Leasing* należy do typu kanałów transferu, które działają w sposób doraźny i pomimo tego, że przedmiotem tego rodzaju operacji są głównie nowe maszyny i urządzenia, to pozwalają one na wypełnienie jakiejś wąskiej luki techniczno-organizacyjnej tymczasowo, podobnie jak działa okazjonalny import maszyn i urządzeń. W momencie wyodrębniania się omawianej formy w USA suma dzierżaw z tego tytułu osiągnęła na tym terenie kwotę 10 mln dol. po raz pierwszy w 1952 r.²⁷ Z końcem lat sześćdziesiątych kwota ta wyniosła 2 mld dol. (w 1969 r.). Jeśli w 1965 r. z tej formy uzupełniania i unowocześniania swych mocy produkcyjnych korzystało 50% firm amerykańskich, to już w 1970 r. aż 80% przedsiębiorstw zainteresowało się *leasingiem*. Obecnie w Stanach Zjednoczonych istnieje 300 dużych firm zajmujących się *leasingiem*, podczas gdy w Europie zachodniej z początkiem lat siedemdziesiątych działało ponad 200, w tym we Francji i RFN więcej niż połowa tej kwoty. Międzynarodowy zasięg zdobył *leasing* w początku lat sześćdziesiątych, kiedy to po raz pierwszy amerykańska korporacja *Leasing Plan International Corporation* założyła w Londynie wspólnie z trzema firmami (*Hambros Bank, Phoenix Insurance, Cable and Wireleses Holdings*) nowe przedsiębiorstwo *leasingowe* — *Equipment Leasing Co.* Analogiczne firmy założono w Paryżu i Brukseli o nazwie *Compagnie Européenne d'Équipement* oraz w Düsseldorfie — *Deutsche Leasing Gesellschaft mit beschränkter Haftung*²⁸. Za pośrednictwem tego międzynarodowego *leasingu* część amerykańskiej, nowoczesnej techniki i organizacji, zawartej w maszynach i urządzeniach będących jego przedmiotem, trafiła do Europy zachodniej. Nie jest to jednak, ogólnie rzecz biorąc, ilość duża, zwłaszcza w porównaniu z transferem innymi kanałami m.t.t. i o. Japonia nie wykazuje — jak dotąd — znacniejszego zainteresowania tą formą uzyskiwania nowej techniki z zagranicy.

W warunkach międzynarodowych *leasing* zdobył sobie znaczącą pozycję w dziedzinie środków transportu, jak samochody i samoloty i w tym

²⁷ M. Orłowski, *Leasing — nowa forma obrotu maszynami i urządzeniami*. Warszawa 1972.

²⁸ H. Geiler, *Leasing — neue Formen der Industriefinanzierung*. „Zeitschrift für das Gesamte Kreditwesen” 1963, nr 3, s. 108.

zakresie jest to *leasing*, który można określić mianem zaoceanicznego²⁹. W innych natomiast zakresach nie można zaobserwować zbyt wielkiego wolumenu przepływu maszyn i urządzeń będących jego przedmiotami pomiędzy omawianymi centrami przemysłowymi, gdyż *leasing* w przeważającej części swych form ograniczony jest odległością. Tym niemniej, obserwując obecną silną konkurencję międzynarodową na rynku kapitałistycznym w dziedzinie nowoczesności środków produkcji oraz zwracając uwagę na fakt zainteresowania się *leasingiem* przez duże banki i korporacje międzynarodowe, można dostrzec perspektywy rozwoju dla tego nowego kanału m.t.t. i o.³⁰

7) Wymiana kadry naukowo-technicznej

Do międzynarodowego transferu techniki i organizacji należy również zaliczyć kanał, którym wiedza naukowo-techniczna przenosi się wraz z wymianą wykwalifikowanej kadry naukowców, inżynierów i techników³¹. Zgodnie z przyjętą na początku definicją międzynarodowego transferu, do kanału tego należałoby zaliczyć wyłącznie wymianę kadry naukowo-technicznej podejmowaną planowo, tzn. zgodnie z jakąś określoną polityką, np. ujętą w ramy międzynarodowych porozumień o takiej wymianie, wymianę w celu uzyskania wykształcenia itp. Należy natomiast odrzucić wszelkie niezorganizowane ruchy migracyjne tej kadry, które podejmowane są z rozmaitych, najczęściej osobistych, powodów, albowiem w tym przypadku mamy do czynienia ze zjawiskiem dyfuzji wiedzy techniczno-organizacyjnej. W dodatku przy rozproszeniu w czasie i przestrzeni tego rodzaju migracji nie można w jakikolwiek sposób określić jej ostatecznych efektów. Należy jednak pamiętać, iż migracja może być celowo powodowana, kiedy do głosu dochodzą elementy jakiejś określonej polityki migracyjnej i wtedy przeradza się ona w kierowany transfer. Najbardziej znanym tego przykładem jest konsekwentnie prowadzona w latach sześćdziesiątych przez władze amerykańskie polityka przyciągania wykwalifikowanej kadry naukowo-technicznej. Na migrację tej kadry

²⁹ Ciekawą formą nowoczesnego *leasingu* zaoceanicznego jest dzierżawienie przez przedsiębiorstwa zachodnioeuropejskie czasu komputerowego w jakimś wielkim amerykańskim centrum informacyjnym.

³⁰ Współczesny *leasing* międzynarodowy jest zjawiskiem bardzo skomplikowanym z technicznego i ekonomicznego punktu widzenia, gdyż działalność *leasingowa*, w drodze do maksymalizacji zysku, dochodzi do trudno uchwytnych powiązań i kombinacji. Przedmiotem *leasingu* ostatnich lat stało się już prawie wszystko, co potrzebne do prowadzenia nowoczesnej działalności przemysłowej, nie wspominając już o rozwoju tej formy w dziedzinie wyrobów konsumpcyjnych.

³¹ Por. E. D a w i d, *Technology Eksport and National Gloas*. „Research Maagement” 1974, nr 1, ss. 12 - 17.

wpływało wyłącznie poprzez stwarzanie w USA lepszych niż w Europie zachodniej warunków pracy i naukowego rozwoju oraz odpowiednie roz-reklamowanie tego faktu w krajach objętych tą polityką³². W ostatnim okresie nie obserwuje się już tak wyraźnych przykładów typowego *brain drain*, czyli drenażu mózgow, a punkt ciężkości w zakresie nowoczesnej wiedzy techniczno-organizacyjnej przenoszony tym kanałem przesunął się w stronę innych sposobów transferu. Widać np. wyraźne nasilenie się częstotliwości rozmaitych podróży specjalistycznej kadry naukowo-technicznej na międzynarodowe konferencje, zjazdy lub niekiedy szkolenia. Typowym przejawem tego współczesnego transferu wiedzy t.-o. jest fakt, iż wielu zachodnioeuropejskich oraz japońskich naukowców, techników i ekonomistów zdobywa wiedzę w zakresie nowoczesnej techniki i organizacji w USA odbywając tam różnorodne praktyki oraz studia i przenosząc następnie zdobyte doświadczenia na grunt zastosowań w Europie i Japonii. Zwłaszcza Japonia na szeroką skalę korzysta z tego kanału, wysyłając swą kadre techniczno-organizacyjną w celu uzyskania doświadczeń w interesujących ten kraj dziedzinach do Stanów Zjednoczonych, a także do Europy zachodniej. Japończycy prowadzą w ten sposób starannie opracowaną politykę zdobywania informacji naukowo-technicznych, a szczególnym jej przykładem mogą być ich międzynarodowe studia w dziedzinie ochrony środowiska naturalnego. Należy dodać dla pełniejszego zrozumienia motywów tej polityki, iż od 1868 r. Japończycy stosując się do wskazań swego światłego cesarza Meiji, studiują wszystkie nowości światowej techniki i organizacji w wiodących dziedzinach życia gospodarczego, a głównie w najnowocześniejszych przemysłach. Następnie, dokonując selekcji z punktu widzenia przydatności obcych wzorów dla swojej specyficznej gospodarki, wprowadzają — drogą ostrożnego naśladownictwa — planowanie, marketing, systemy bezpośredniego zarządzania itp. Naśladownictwu temu towarzyszy kosztowny i pracochłonny wysiłek adaptacji i — co ważniejsze — ulepszania.

Jak wynika z powyższych rozważań, kanał wymiany wykwalifikowanej kadry naukowo-technicznej, na skutek coraz silniejszych i częstszych kontaktów powodowanych wymienianymi motywami, odgrywa rosnącą rolę w m.t.t. i o. Rola tego kanału ograniczona jest jednak pewnym pułapem nowości i nowoczesności transferowanej nim wiedzy techniczno-organizacyjnej, którego w tego rodzaju kontaktach, na skutek głównie

³² Fakt, iż na początku lat sześćdziesiątych emigrowało rocznie do USA 8% naukowców zachodnioniemieckich, 7,5% angielskich i 15% holenderskich przyczynił się niewątpliwie do tego, iż 1/4 członków Amerykańskiej Akademii Nauk posiada dyplomy zagraniczne, a 1/3 Amerykanów — laureatów nagrody Nobla to obywatele USA obcego pochodzenia.

konkurencji w omawianej dziedzinie, nie można przekroczyć. W związku z tym poziom transferowanej w ten sposób wiedzy jest bardziej ogólny niż np. w kanale wymiany licencji.

8) Publikacje naukowo-techniczne

Kanał ten, podobnie jak poprzedni, zawiera w sobie wiele elementów dyfuzji. W tym przypadku wynika to z trudności prowadzenia wyraźnie adresowanej polityki transferowania techniki i organizacji za pomocą publikacji. Z drugiej strony jednak, jego nieprecyzyjne ukierunkowanie i spowodowana tym szerokość oddziaływania mogą być ułatwieniem przy przekazywaniu tym kanałem ogólnodostępnej, podstawowej wiedzy techniczno-organizacyjnej. Przy odpowiednim wysiłku trafnego zaadresowania wiedzy zawartej w tego rodzaju publikacjach, kanał ten mógłby odgrywać znaczną rolę w szybkim informowaniu także specjalistów poszczególnych dziedzin o nowościach pojawiających się w różnych ośrodkach badawczych omawianych centrów. Z oczywistych jednak względów konkurencja, podobnie jak w przypadku poprzedniego kanału, ogranicza optymalne wykorzystanie publikacji dla transferowania wiedzy techniczno-organizacyjnej i dlatego wiele zamieszczanych w nich informacji posiada charakter wyłącznie popularnonaukowy, a często służy wyłącznie reklamie. Nieco odmiennie wygląda sytuacja w dziedzinach takich, jak ochrona zdrowia i środowiska, jeżeli działalność ta nie jest nastawiona na zysk, gdzie kanał publikacji naukowo-technicznych wykorzystywany jest niekiedy w pełni. W omawianym przypadku zachodnich centrów przemysłowych dodatkowym ułatwieniem w funkcjonowaniu kanału publikacyjnego jest fakt, iż wiele publikacji naukowo-technicznych realizuje się w języku angielskim, znanym z reguły w sferach nauki i techniki tych ośrodków.

Kanał publikacji techniczno-organizacyjnych więc — jak dotąd — pomimo istniejących możliwości efektywnego zastosowania w praktyce międzynarodowego transferu, nie jest należycie w omawianych warunkach wykorzystywany. Ponadto, drogą tą nie transferuje się prawie w ogóle znaczących informacji z zakresu najnowszej myśli techniczno-organizacyjnej.

9) Wywiad przemysłowy oraz kradzieże nowej techniki i organizacji

Wywiad i kradzież, jako sposoby zdobywania nowości techniczno-organizacyjnych, rozwinęły się w krajach zachodnich szczególnie w ostatnich kilkunastu latach, w okresie silnej konkurencji w dziedzinie nowo-

czesności rozwiązań technologicznych, nowych modeli itp., na rynkach kapitalistycznych. Z oczywistych powodów brak szczegółowszych danych na temat transferowanej tą drogą techniki i organizacji. Można jednak wywnioskować na podstawie obserwacji wzrastających kosztów osiągania coraz nowocześniejszych rozwiązań techniczno-organizacyjnych czy to drogą prowadzenia własnych badań naukowych, czy drogą zakupu na światowych rynkach, iż nie wszystkie firmy mogą sobie na takie obciążenia pozwolić. Aby jednak utrzymać się na rynku w warunkach silnej konkurencji, stosują sporadycznie takie nielegalne sposoby zdobycia nowych rozwiązań, jak wywiad przemysłowy i kradzieże. Na rynku kapitalistycznym istnieją specjalne, dobrze prosperujące firmy zajmujące się ochroną prowadzonych najczęściej w tajemnicy badań rozwojowych, a z drugiej strony firmy zdobywające drogą przekupstwa, szantażu czy zwykłej kradzieży informacje interesujące ich klientów z dziedziny nowych odkryć, wynalazków, modeli itp. Fakt popytu na te usługi świadczy o istnieniu zjawiska. Można więc stwierdzić, iż kanał ten posiada w pewnym, trudno wymiernym stopniu swój udział w międzynarodowym transferze techniki i organizacji.

Z dokonywanej charakterystyki metod i form m.t.t. i o. wynika, iż większość kanałów transferu, a szczególnie najważniejsze z nich, wykorzystywane są przez wszystkie omawiane centra przemysłowe. Wynika to z ich podobnego, wysokiego rozwoju przemysłowego, rozbudowanej infrastruktury, podobnych warunków społeczno-gospodarczych. Bezpośredni wybór konkretnego kanału zarówno po stronie korzystających z transferu techniki i organizacji jako ich biorców oraz udostępniających, czyli dawców, wiąże się na ogół z następującymi czynnikami: po pierwsze — z określoną polityką, zgodnie z którą wybiera się najbardziej efektywny kanał dla przesłania pożądanej postaci nowej techniki i organizacji. Po drugie — ze sprawami natury technicznej, kiedy albo rozważa się warunki i możliwości techniczne stron uczestniczących w transferze, albo w grę wchodzi także określona taktyka prowadzona z uwzględnieniem ewentualnie istniejących barier eksportowo-importowych czy innych ograniczeń instytucjonalnych w poszczególnych kanałach. Osobną kwestią w tym punkcie mogą być doświadczenia poszczególnych partnerów transferu w tym zakresie, a także stopień rozwoju specjalizujących się w takiej działalności przedsiębiorstw handlowych. Po trzecie wreszcie — wybór kanału wiąże się z opłacalnością dokonywania transferu w poszczególnych kanałach obliczaną doraźnie i perspektywicznie. Bierze się przy tym w zasadzie pod uwagę dwa rozwiązania, do których każda kalkulacja się sprowadza: bądź większe koszty transferu i szybsze jego efekty albo niższe koszty i odleglejsze efekty.

III. WYMIANA LICENCJI — PRZYKŁADEM UNIWERSALNEGO I NOWOCZESNEGO KANAŁU MIĘDZYNARODOWEGO TRANSFERU TECHNIKI I ORGANIZACJI

Wymiana licencyjna w omawianych warunkach odbywa się w zasadzie bez poważniejszych ograniczeń natury instytucjonalnej. Może ona niekiedy napotkać przeszkody w postaci protekcyjnego objęcia ochroną techniki i organizacji w przemyśłach zbrojeniowych, kosmicznych, atomowych, a niekiedy także elektronicznych, jednak w toku normalnej wymiany licencyjnej nie można mówić o większych przeszkodach tego typu.

Wymiana licencyjna obejmuje zawsze nową technikę i organizację, a przynajmniej nową z punktu widzenia biorcy. Uwzględniając konkretne warunki, w których zachodzi, oraz silną konkurencję w tej dziedzinie, można uznać ją za najbardziej reprezentatywny kanał m.t.t. i o. pomiędzy wysoko rozwiniętymi centrami przemysłowymi Zachodu. Wymiana licencyjna, na skutek jej widocznej światowej ekspansji, utożsamiana bywa niekiedy z całym międzynarodowym transferem techniki i organizacji, co oczywiście nie jest ściśle. Pogląd taki wydaje się być powodowany jej szerokim spopularyzowaniem i ogromną dynamiką³³.

Niezmiernie istotnym dla całego m.t.t. i o. jest fakt, iż międzynarodowa wymiana licencji pociąga za sobą z reguły przepływy nowej techniki i organizacji w innych kanałach, zwłaszcza w kanale usługowym, wymiany maszyn i urządzeń oraz kooperacyjnym. W ostatnich kilku latach czysty roczny dochód z międzynarodowej wymiany licencji wynosił przeciętnie w skali światowej 2 mld dol., co odpowiada np. korzyściom z eksportu towarów o wartości 20 mld dol. przy założeniu 10⁰/₀ stopy zysku³⁴. Stymulującą siłę owych 2 mld dol. ocenia się rozmaicie. Niejednokrotnie korzyści uzyskane z eksportu usług czy maszyn towarzyszących sprzedawanej licencji są kilkakrotnie wyższe niż jej wartość. Zależy to od specyfiki dziedzin, których dotyczą dane licencje, zdolności technologicznych nabywającego, warunków umowy itp.

Charakterystyczny dla światowej wymiany licencji jest fakt, iż kapitalistyczne centra przemysłowe uczestniczą w kanale licencyjnym w 90⁰/₀ po stronie dochodów i w 80⁰/₀ po stronie wydatków³⁵. Tak wysokie udzia-

³³ Międzynarodowy obrót techniką i organizacją, a zwłaszcza handel licencjami, przewyższa znacznie, bo około 50⁰/₀, swoją dynamiką światowy obrót towarowy. Por. M. Dobroczyński, *Światowa ekspozycja gospodarki japońskiej*. Warszawa 1975, s. 82.

³⁴ Rzeczywisty obrót licencjami może być faktycznie wyższy, gdyż statystyki nie uwzględniają nieoficjalnych obrotów licencjami. Por. BIKI — „Prilożenie” 1972, nr 9.

³⁵ Por. CİNTE 1974, nr 7.

ły wskazują na istnienie wręcz monopolu w tej dziedzinie. W tej sytuacji, porównanie wpływów i wydatków w wymianie licencji, dotyczące wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, pozwoli na dokonanie analizy ogólnych, wzajemnych relacji licencyjnych pomiędzy omawianymi centrami.

TABELA 4

Obroty licencyjne wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych w okresie ostatnich kilkunastu lat
(w mln dol. USA)

Kraj	1960		1965		1967		1970		1972		1975	
	wpl.	wyd.	wpl.	wyd.	wpl.	wyd.	wpl.	wyd.	wpl.	wyd.	wpl.	wyd.
USA	538	75	1259	133	1488	137	2203	234	2760	276	×	×
RFN	40	128	74	165	73	175	119	305	160	370	296	680
Francja	48	91	64	145	61	142	73	221	×	×	×	×
W. Brytania	80	60	133	128	×	×	249	239	311	282	×	×
Włochy	21	48	43	155	62	192	78	336	90	380	×	×
Szwajcaria	60	10	×	×	×	×	220	60	×	×	×	×
Holandia	×	×	46	50	64	64	×	×	×	×	×	×
Belgia i Luksemburg	×	×	20	34	26	36	×	×	×	×	×	×
Japonia	2	95	14	165	26	238	59	433	70	500	×	×

Źródło: A. Wolf, C. Werth, *Der internationale technisch-industrielle Licenzaustausch*. Düsseldorf 1972, ss. 106 i 107
CINTE, 13/75, s. 12; *The United States in the Changing World Economy*. Washington 1971, s. 65; „Der Tagesspiegel”
z 23 X 1975.

W dziedzinie międzynarodowej wymiany licencyjnej jedynie Stany Zjednoczone wykazują permanentną przewagę wpływów nad wydatkami, natomiast w pozostałych krajach wydatki z tego tytułu przekraczają — ogólnie rzecz biorąc — uzyskiwane wpływy³⁶. Inaczej mówiąc, USA są ośrodkiem eksportującym na wielką skalę technikę i organizację poprzez wymianę licencyjną, natomiast Japonia i Europa zachodnia są ośrodkami korzystającymi w dużym stopniu z tego rodzaju transferu jako importerzy.

Rozpatrując obroty licencyjne poszczególnych centrów przemysłowych posłużyć się można metodą analizy przypuszczalnych przyczyn kształtujących dodatnie i ujemne salda w tej wymianie i pokrótce odpowiedzieć, czy przyczyny te występują w poszczególnych przypadkach w sposób istotny. Poniższe przypadki dotyczyć będą różnych istotnych wariantów źródeł dodatniego lub ujemnego kształtowania się bilansów określonych centrów. Przewaga wydatków nad wpływami oznaczać może:

1) Istnienie luki technologicznej pomiędzy danym centrum a jego

³⁶ Nadwyżka wpływów nad wydatkami, występująca w Szwajcarii i W. Brytanii, nie jest w konkretnym przypadku istotna, gdyż częściowo dotyczy albo dużego eksportu na rynki trzecie, jak w przypadku W. Brytanii, albo doskonałego opanowania form sprzedaży w wypadku Szwajcarii.

partnerami w wymianie t. i o. W przypadku Europy zachodniej i Japonii można mówić o istnieniu szeregu wąskich i specjalistycznych luk techniczno-organizacyjnych oddzielających te dwa centra przemysłowe od Stanów Zjednoczonych.

2) Relatywne techniczne zacofanie względnie zależność techniczno-organizacyjną w pewnych dziedzinach. O relatywnym technicznym zacofaniu Europy zachodniej i Japonii w stosunku do USA występującym jeszcze w latach pięćdziesiątych nie można obecnie mówić, gdyż uległo ono dość szybkiemu zanikowi na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych. Do dziś jednak obserwuje się pewną zależność techniczno-organizacyjną tych dwu centrów od USA w niektórych najnowocześniejszych dziedzinach przemysłu.

3) Niewystarczającą działalność badawczo-rozwojową, brak środków na rozwój tej działalności lub niewykorzystywanie osiągnięć wynalazczych. W Europie zachodniej i Japonii przeznaczają się o wiele mniejsze sumy na badania rozwojowe niż w USA. W Europie zachodniej ponadto dostrzec można pewną opieszałość we wprowadzaniu nowych wynalazków do produkcji.

4) Skutki wojny. Powodowały one w latach powojennych opóźnienia w rozwoju techniki i organizacji, których pozostałości w bardzo niewielu dziedzinach przetrwały do dziś.

5) *Brain drain*. Problem ten odgrywał pewną rolę w latach sześćdziesiątych, ale obecnie stracił w omawianym przypadku całkowicie swoje znaczenie.

6) Niskie koszty produkcji, przede wszystkim niski poziom płac i dogodny klimat inwestycyjny, kiedy następuje tworzenie firm w postaci filii wykorzystujących następnie licencje przedsiębiorstw macierzystych. Sytuacja ta znajduje swe odbicie w przypadku amerykańskich filii działających w Europie zachodniej.

7) Skutek istnienia na danym rynku towarowych restrykcji importowych, kiedy następuje: a) zakładanie na danym rynku filii wykorzystujących licencje przedsiębiorstw macierzystych wykazywanych następnie w bilansach licencyjnych, b) sprzedaż licencji bez zakładania filii. Punkt „a” dotyczy w pewnym stopniu działalności amerykańskich korporacji w Europie zachodniej, punkt „b” natomiast odnosi się głównie do Japonii.

8) Przekazywanie przez filie zysków przedsiębiorstwom macierzystym deklarowanych jako opłaty licencyjne. Jest to z oczywistych względów trudne do uchwycenia, lecz możliwe w przypadku amerykańskich filii w Europie zachodniej.

9) Nieopanowanie technicznej strony handlu licencjami (a szczególnie nieudolność w eksporcie nowoczesnej wiedzy typu *know how* jako bardzo skomplikowanej formy transferu). W przypadkach obu centrów przyczyny te nie występują w sposób istotny.

Przewagę dochodów nad wydatkami tłumaczy się:

1) Technologiczną przewagą i niezależnością. Stany Zjednoczone w związku ze swoją wyższością techniczno-organizacyjną przekazują licencje swoim partnerom, od których są zarazem w tej dziedzinie niezależne.

2) Wysokimi kosztami produkcji albo wysokim poziomem płac, wobec czego produkty na rynkach eksportowych są niekonkurencyjne, a dla zastąpienia eksportu towarowego stosuje się eksport licencji. W przypadku USA rozumowanie to nie może być zastosowane, gdyż konkurencyjność amerykańskich produktów na rynkach zachodnioeuropejskich i japońskim zależy od innych czynników, których oddziaływanie jest silniejsze.

3) Ograniczeniami importowymi w innych ośrodkach. Wyjaśnienie tego problemu koresponduje całkowicie z zamieszczonym w poprzednim punkcie 7.

4) Deklarowaniem zysków osiąganych przez filie przedsiębiorstw jako opłat licencyjnych w razie istnienia restrykcji kapitałowych lub kontroli dewizowej, co prowadzi do sztucznego zawyżenia wpływów licencyjnych w danym centrum. Sytuacja podobna do przedstawionej poprzednio w punkcie 8.

5) Działalnością międzynarodowych przedsiębiorstw specjalizujących się w sprzedaży licencji, która powoduje sztuczne uaktywnienie salda bilansu, chociaż faktycznie nowa technika i organizacja powstały w innych ośrodkach (jak w przypadku Szwajcarii). Wpływ tego rodzaju czynnika w przypadku USA jest relatywnie niewielki.

6) Opanowaniem handlowych form wymiany licencyjnej (szczególnie w zakresie eksportu *know how*), co posiada wpływ na przewagę przekazywania licencji nad ich zakupem. W USA istnieje wiele wyspecjalizowanych w międzynarodowej wymianie licencyjnej firm, ale wydaje się, że wpływ tego czynnika jest również niewielki w stosunku do innych.

Dokonana powyżej analiza wydatków i dochodów w wymianie licencyjnej omawianych centrów przemysłowych pozwoliła na ustalenie przyczyn kształtowania się tych wielkości. Zwracając uwagę na ogromną przewagę Stanów Zjednoczonych, jako największego w świecie kapitalistycznym eksportera nowej techniki i organizacji w postaci licencji, należy odpowiedzieć na pytanie, skąd ona wypływa. Stosunkowo prosto rozwiązuje tę kwestię porównanie wysokości wydatków na badania rozwojowe w poszczególnych wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych z kształtowaniem się wydatków i wpływów tych krajów w wymianie licencyjnej. Nakłady ponoszone na badania rozwojowe przynoszą efekty po upływie kilku lat — w zależności od typu tych badań i dziedzin, których dotyczą. Obecne efekty badań wywodzą się z nakładów poniesionych, przeciętnie biorąc, w końcowym okresie lat sześćdziesiątych. Sytua-

cja w dziedzinie wydatków na badania rozwojowe, mając na uwadze relacje ich wielkości w poszczególnych wysoko rozwiniętych krajach, utrzymywała się w ostatnim dziesięcioleciu tak, jak w tabeli 5.

TABELA 5

Wydatki w dziedzinie B+R w czołowych krajach kapitalistycznych w 1967 r. (w mln dol. USA)

Kraj	Wydatki ogółem		Wydatki cywilne	
	W kwocie	Na głowę ludności	W kwocie	Na głowę ludności
RFN	2084	34,81	1867	31,18
Francja	2507	50,25	2156	43,24
W. Brytania	2480	45,04	1916	34,79
Włochy	447	8,54	430	8,22
Holandia	514	40,80	504	40,01
Belgia	176	18,37	174	18,16
Europa zachodnia razem	8208		7047	
Japonia	1684	16,18	1668	16,69
Stany Zjednoczone	22453	112,76	15575	78,21
Stosunek wydatków w Europie zachodniej do wydatków w USA	1 : 2,7		1 : 2,2	
Stosunek wydatków w Japonii do wydatków w USA	1 : 13,7		1 : 9,3	

Źródło: Opracowano na podstawie *Forschungsbericht IV der Bundesregierung*. Bonn 1972, s. 144.

Z porównania danych zamieszczonych w tabeli 4 i 5 wynika korelacja pomiędzy wysokością nakładów na badania rozwojowe w poszczególnych krajach a ich wpływami ze sprzedaży licencji. W przypadku Stanów Zjednoczonych ogromne wpływy ze sprzedaży licencji spowodowane są bezsprzecznie bardziej przez wysokie nakłady w dziedzinie B+R niż z jakichkolwiek innych powodów wymienionych uprzednio. W USA traktuje się działalność w dziedzinie B+R jako normalną sferę produkcyjną w której określone nakłady muszą przynieść wymagane rezultaty techniczno-organizacyjne. Wysoka efektywność działalności w sferze B+R poparta jest szybkością wprowadzania innowacji osiągniętych w toku badań do produkcji. W USA ponadto ogromną rolę odgrywają badania rozwojowe w dziedzinach związanych z przemysłami: zbrojeniowym, atomowym i kosmicznym³⁷.

Ta działalność badawcza w pełni uniezależnia USA na światowym

³⁷ Szerzej na temat finansowania badań naukowych pisze P. Kalka w artykule: *Finansowanie przez państwo prac badawczych i rozwojowych w przodujących państwach kapitalistycznych*. „Przegląd Zachodni” 1976, nr 1.

rynku licencji do tego stopnia, iż w połowie lat sześćdziesiątych w ogólnych amerykańskich nakładach na technikę i organizację udział wydatków na zakup licencji wynosił 0,4⁰/. Resztę tzn. aż 99,6⁰/, przeznaczano na badania własne. Analogiczny stosunek np. dla W. Brytanii wynosił 6⁰/o i 94⁰/o, dla Francji 7,5⁰/o i 92,5⁰/o, dla Japonii 12⁰/o i 88⁰/o³⁸.

Układy o wymianie licencyjnej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Europą zachodnią pozostały do dziś w zasadzie niezmienione od czasu „dostrzeżenia” luki technologicznej dzielącej te dwa centra przemysłowe. W latach 1961 - 1967 firmy amerykańskie podpisały 1 745 umów na sprzedaż licencji, z których 772 przypadło na Europę zachodnią (w tym 125 z RFN, która w całym powojennym okresie wyróżniała się w Europie jako importer licencji z USA)³⁹. Stany Zjednoczone dominowały na rynku zachodnioeuropejskim posiadając pozycję prawie wyłącznego dawcy licencji, a amerykańska nadwyżka w tym kanale wyniosła w połowie lat sześćdziesiątych 1 mld dol.⁴⁰ Pomimo pewnego, relatywnego wzrostu eksportu licencji pochodzenia zachodnioeuropejskiego do USA przewaga ta obliczana jest obecnie na 1,5 - 2 mld dol.⁴¹ Przykładowo, wymianę licencyjną Republiki Federalnej Niemiec ze Stanami Zjednoczonymi charakteryzował w 1975 r. deficyt w wysokości 240 mln dol.⁴² Podobnie pozostałe kraje zachodnioeuropejskie nie uzyskują — jak dotąd — nadwyżek w wymianie licencyjnej z USA. Zmienił się natomiast udział poszczególnych przemysłów w tej wymianie, gdyż obecnie płynące — głównie z USA, ale także i odwrotnie — licencje dotyczą w większości najnowocześniejszych z nich, jak elektronicznego, chemicznego, petrochemicznego i maszynowego. Przemysł zachodnioeuropejski stał się równorzędnym pod względem nowoczesności partnerem w wymianie licencyjnej z USA, co zapewne w niemałej mierze może zawdzięczać wcześniejszemu importowi z tego kraju nie tylko licencji, ale także techniki i organizacji sprowadzanej pozostałymi kanałami międzynarodowego transferu. Dotyczy w szczególności RFN i Włoch, ale także pozostałych wysoko rozwiniętych państw zachodnioeuropejskich.

Sprawa, której w tym miejscu należy poświęcić więcej uwagi, jest polityka prowadzenia międzynarodowego transferu techniki i organizacji przez Japonię, jej stosunek do obcej techniki i organizacji, a zwłaszcza do obcych licencji. Japonia, jako jedyne kapitalistyczne centrum przemysłowe, ograniczyła w zasadzie swój udział w m.t.t. i o. do wymiany

³⁸ *The Role of Science and Technology in Economic Development*. Paris 1971, s. 74.

³⁹ CİNTE 1974, nr 16.

⁴⁰ CİNTE 1967, nr 8.

⁴¹ „Financial Times” 1975, nr 2/10.

⁴² „Der Tragesspiegel” 1975, nr 23/10.

licencji, a właściwie do ich zakupu. W okresie powojennym kraj ten zakupił za granicą około 20 tys. licencji, głównie w USA i Europie zachodniej. Licencje te dotyczyły w większości, bo aż w 62,5⁰%, trzech przemysłów: elektronicznego i elektrotechnicznego (17⁰%), chemicznego (17⁰%) i maszynowego (28,5⁰%)⁴³. Japonia przeznaczala na zakup licencji duże sumy w całym omawianym okresie, nigdy jednak nie stanowiły one zbyt dużego obciążenia dla jej bilansu płatniczego, nie przekraczając z reguły 2⁰% płatności na rzecz zagranicy. Warto zaznaczyć, że same wydatki na zakup licencji stanowią zwykle około 1/3 ogólnych nakładów na wprowadzenie licencyjnej myśli techniczno-organizacyjnej do produkcji. Władze japońskie, prowadząc konsekwentną politykę ograniczania swego udziału w m.t.t. i o. do kanału wymiany licencji (ich importu), spowodowały ogromny rozwój krajowych zdolności adaptacyjnych czystej formy obcej techniki i organizacji, zmniejszając zarazem wpływy obcego kapitału na swoim terenie, będące zwykle następstwem importu t. i o. innymi kanałami (a szczególnie kanałem inwestycji bezpośrednich)⁴⁴.

Zakup licencji bowiem, choć w niektórych przypadkach oznaczać może obcą partycypację w zyskach — kiedy ustala się zasady opłat licencyjnych od zbytu lub produkcji — minimalizuje wpływ licencjodawcy nie tylko, co oczywiste, na decyzje typu inwestycyjnego, ale i na samo zarządzanie. Japońska polityka ograniczania dopływu techniki i organizacji za pomocą obcych inwestycji bezpośrednich wiąże się ze specjalnym zwróceniem uwagi na import licencji dotyczących technik najnowocześniejszych. Tak realizowany import przyczynia się bezpośrednio do wyzwalania zdolności konkurencyjnej przemysłu japońskiego na rynkach światowych, co z kolei wpływa dodatnio na bilans płatniczy tego kraju⁴⁵.

Japonia należy do państw o najwyższej dynamice zakupów licencyjnych. W latach sześćdziesiątych jej wydatki na ten cel wzrosły 4,5 raza, podczas gdy we Francji i RFN po około 2,5 raza⁴⁶. O nacisku, jaki w tym kraju kładzie się na wykorzystanie kanału licencyjnego, świadczy ponadto udział Japonii w światowym ich zakupie, który jest przeszło dwukrotnie wyższy od jej udziału w światowym przywozie towarów, a już kilkunastokrotnie wyższy od udziału w światowym imporcie kapitału inwestycyjnego. W ostatnich latach około 60⁰% swojego importu licencyjnego dokonywała Japonia w USA, 12⁰% w RFN, 10⁰% w W. Brytanii i 5,5⁰% we Fran-

⁴³ M. Niesiołowski, *Japonia...*, op. cit., s. 239.

⁴⁴ „Trade and Industry of Japan” 1972, nr 5.

⁴⁵ Wśród zakupionych w 1969 r. licencji węzłowych grupy „A” tylko 13% przeznaczono do produkcji wyłącznie na rynek wewnętrzny, co wskazuje wyraźnie na charakter tej działalności. Por.: M. Dobroczyński, *Światowa...*, op. cit., s. 95 oraz *Technological Development in Japan*. Paris 1971, s. 66.

⁴⁶ BIKI — „Priłożenije” 1972, nr 9.

cji, co świadczy o pewnym wzroście japońskiego przywozu z Europy zachodniej. W latach pięćdziesiątych bowiem, Japonia zakupywała w RFN tylko 8%, a w W. Brytanii 4% licencji⁴⁷. Kilkuprocentowe obniżenie pozycji USA, jako eksportera licencji na rynek japoński, spowodowane zostało w dużym stopniu szybszym postępem technologicznym w Europie zachodniej zapoczątkowanym w końcu lat sześćdziesiątych. Fakt tego dość istotnego przesunięcia w kierunku zwiększonego importu z Europy zachodniej świadczy zarazem o dużej elastyczności i zdolnościach penetracyjnych japońskich firm zakupujących obcą technologię.

Mimo iż Japonia posiada jedną z najlepiej zorganizowanych sieci przedsiębiorstw dokonujących zakupów licencyjnych, działających w dodatku w dużym stopniu pod kontrolą i ochroną państwa, błędem byłoby jednak sądzić, iż japoński import tego rodzaju nie napotyka wynikających z różnych powodów przeszkód. Po pierwsze — Japonia nie posiada dostępu do informacji t.-o., decydujących dla międzynarodowej pozycji konkurencyjnej w pewnych dziedzinach przemysłów, oraz (co wiąże się bezpośrednio z jej polityką niezaangażowania militarnego) do informacji natury wojskowej, dotyczących z reguły najnowszych osiągnięć w całej wysoko finansowej sferze badań w przemysłach zbrojeniowych. Ponadto, na skutek swego ekspansywnego rozwoju w ostatnich latach, Japonia spotyka się niekiedy z ostrożnością w udzielaniu jej licencji na specjalnie ważne rozwiązania czy konstrukcje, jeżeli licencjodawca uważa, że japońska zdolność imitacyjno-rozwojowa wprowadzi je na rynek międzynarodowy z pozycji bardziej konkurencyjnych niż on sam zdolny jest to uczynić⁴⁸. Wymienione przeszkody nie były jednak w sposób istotny zahamować japońskiego importu licencji, gdyż obecnie kraj ten posiada przemysł o najwyższej w świecie nowoczesności, z którą idzie w parze najwyższy w świecie wzrost produktywności (tj. wzrost technicznego uzbrojenia pracy, postęp techniczno-organizacyjny i wzrost bezpośredniej wydajności pracy)⁴⁹, a Japończycy sami przyznają, że na fakt ten w bardzo dużej mierze złożyła się obca myśl techniczno-organizacyjna

⁴⁷ „Trade and Industry of Japan” 1972, nr 5.

⁴⁸ Istniały poglądy sugerujące, iż trudności te stawiano także specjalnie ze strony potencjalnych inwestorów amerykańskich i zachodnioeuropejskich, mających nadzieję na rozluźnienie w ten sposób japońskich barier restrykcyjnych ustanowionych przeciw obcym inwestycjom. Nadzieje te jednak — jak dotąd — nie spełniły się, gdyż Japonia nie zmieniła w sposób zasadniczy swej polityki, rezygnując nawet z przejścia poprzez inwestycje bezpośrednie wiodących, światowych osiągnięć w dziedzinie techniki i organizacji. Inwestycje bezpośrednie — jak już wspomniano — są uważane najczęściej za tę formę transferu, w której przenosi się najbardziej wiodącą część światowej techniki i organizacji. Niedogodności związane z tą formą powodują jednak często rezygnacje z korzystania z niej, jak właśnie w przypadku Japonii.

⁴⁹ Por. M. Niesiołowski, *Japonia...*, *op. cit.*, s. 245.

zawarta w licencjach. W chwili obecnej Japonia, posiadając tak rozwinięty przemysł, a zarazem dostrzegając pewne niedogodności w imporcie obcej technologii — wynikające ze wspomnianych utrudnień w sprawowaniu drogą licencyjną najbardziej wiodącej myśli techniczno-organizacyjnej — rozwija intensywnie własne badania rozwojowe. Jeśli w latach sześćdziesiątych przeznaczono w Japonii na wydatki w dziedzinie B+R kwotę 3,4 mld, to w 1970 r. wyniosły one 3 mld, a w 1980 r. mają osiągnąć, zgodnie z szeroko zakrojonym programem badań, zwłaszcza stosowanych, aż 13 mld dolarów⁵⁰. W ostatnim okresie Japonia osiąga coraz lepsze wyniki ze sprzedaży swoich technologii różnymi kanałami, co bezsprzecznie wiąże się ze zwrotem w dziedzinie japońskich badań rozwojowych. W zakresie samych licencji kraj ten powiększył swój eksport z 2 mln dol. wpływów w 1960 r. do około 70 mln dol. w 1972 r.⁵¹ Stosunek eksportu licencji do ich importu, wynoszący w połowie lat pięćdziesiątych 1 : 100, osiągnął obecnie proporcje 1 : 8⁵². W ostatnich latach przeszło 2/5 japońskiego eksportu trafiało do Stanów Zjednoczonych i Europy zachodniej. Fakt ten świadczy o powstawaniu zaczątków partnerstwa w wymianie licencyjnej pomiędzy Japonią a tymi dwoma centrami. Oczywiście, biorąc pod uwagę zróżnicowane kierunkowo wolumeny przepływów licencyjnych, nie może być jeszcze mowy o partnerstwie równoważnym. Poza tym — jak dotąd — Japonia nie jest zdolna uczestniczyć w wymianie technologicznej dotyczącej przemysłu kosmicznego i atomowego oraz, co wynika z założeń jej polityki militarnej niezangażowania, zbrojeniowego. Relatywnie niższy poziom osiągnięć japońskich w dziedzinie badań kosmicznych i atomowych spowodowany jest opóźnieniami wynikającymi z potrzeb powojennej odbudowy przemysłu, a także z polityki ograniczania wydatków na tak kapitałochłonne badania, jakich wymagają owe dziedziny.

W polityce licencyjnej Japonii dostrzec można w ostatnich latach pewne zjawisko, które wydaje się być pozostałością po wieloletnich doświadczeniach tego kraju w tej dziedzinie. Otóż, Japończycy doskonale rozumieją, iż import licencji był i jest dla nich korzystny także ze względu na relatywną taniąść w stosunku do importu techniki i organizacji innymi kanałami międzynarodowego transferu. Wykorzystując to doświadczenie we własnym eksporcie techniki i organizacji kładą więc nacisk na sprzedaż ich rozmaitych materialnych i usługowych form, jako znacznie bardziej dochodowych. I tak np. eksport japońskiej techniki i organizacji w postaci gotowych obiektów przemysłowych (przeważnie zakładów chemicznych) wyniósł w 1970 r. wielokrotnie więcej niż samych licencji, bo

⁵⁰ *The United States in the Changing World Economy*. Washington 1971, s. 65.

⁵¹ Por. tabela 4.

⁵² „Les Echos” 1973, nr 4/1.

aż ponad 1,2 mld dol.⁵³ Znana jest japońska podaż towarów przemysłowych, maszyn i urządzeń o najwyższym światowym poziomie technicznym, usług techniczno-organizacyjnych itp.

Przykład Japonii wskazuje, iż konsekwentnie prowadzona polityka wymiany licencji i ich nad wyraz efektywne wykorzystywanie doprowadziło do powstania w tym kraju nowoczesnego przemysłu i stworzyło rodzimą, silną bazę techniczno-organizacyjną.

PODSUMOWANIE

Międzynarodowy transfer techniki i organizacji pomiędzy zachodnimi centrami kapitalistycznymi dokonuje się, jak wykazała przeprowadzona tu analiza, w rozmaitych formach, z których jedne — bardziej tradycyjne — ustępują miejsca innym — nowocześniejszym, odpowiadającym aktualnym potrzebom nadążania za światowym postępem techniczno-organizacyjnym i wzrastającą konkurencją w tej dziedzinie. Reasumując poczynione powyżej rozważania, w których szczególną uwagę poświęcono wymianie licencyjnej pomiędzy omawianymi ośrodkami, można postawić tezę o szczególnym znaczeniu tego właśnie kanału międzynarodowego transferu w warunkach wymiany technologicznej współczesnego, wysoko rozwiniętego kapitalizmu⁵⁴. Znaczenie to wynika przede wszystkim z rosnącej roli międzynarodowej wymiany licencyjnej w m.t.t. i o., co jest następstwem charakterystycznych dla współczesnej, wysoko rozwiniętej gospodarki kapitalistycznej, warunków jej rozwoju ekonomicznego, a zarazem pewnych, właściwych jej cech wysokiego rozwoju techniczno-organizacyjnego, które dają się ująć w następujących, udowadniających powyższą tezę punktów:

Po pierwsze — pomiędzy omawianymi centrami nie występują poważniejsze bariery restrykcyjne dla wymiany licencji. O ile w innych kanałach istnieją niejednokrotnie tego typu poważne przeszkody w nieskrępowanym kursowaniu nowej techniki i organizacji (szczególnie materialnych ich postaci), o tyle międzynarodowa wymiana licencyjna funkcjonuje w zasadzie bez ograniczeń instytucjonalnych. Ewentualne przeszkody dotyczyć mogą jedynie wymiany licencji w przemysłach: zbrojeniowym, atomowym i kosmicznym, tzn. w specjalnie ochronianych przez władze poszczególnych centrów lub korporacji przypadkach. Pomijając te ewentualności, w normalnej praktyce międzynarodowego transferu techniki i organizacji licencje nie napotykają przeszkód natury formalnej.

Po wtóre — z licencji korzysta się tym chętniej, iż nie powodują

⁵³ M. Niesiołowski, *Japonia...*, op. cit., s. 242.

⁵⁴ Po złożeniu niniejszego artykułu do druku ukazała się wyczerpująca praca na ten temat: J. Monkiewicz, *Międzynarodowe operacje licencyjne w rozwiniętych krajach kapitalistycznych*. Warszawa 1976 r.

one uzależnienia od ich dawcy, co zwykle następuje w przypadku wprowadzania obcej techniki i organizacji za pomocą inwestycji bezpośrednich.

Po trzecie — względna taniaść licencji powoduje angażowanie się w tym kanale m.t.t. i o. bez obawy o ewentualne fiasko podejmowanego tą drogą unowocześnienia produkcji. Wskutek tego także, przeciwnie niż w przypadku kanałów wymagających większych nakładów, na wymianę licencyjną mają mniejszy bezpośredni wpływ zachwiania sytuacji koniunkturalnej właściwe gospodarce kapitalistycznej. Ta relatywna taniaść powoduje zarazem większą dostępność transferowanej tą drogą t. i o. dla importerów o skromniejszych środkach. Z większą dostępnością z kolei wiąże się coraz szybszy obrót licencjami, który — jak już wspomniano — przewyższa swoją dynamiką o połowę tempo wzrostu światowej wymiany towarowej, co doprowadza do szybkiego rozprzestrzeniania się danego rozwiązania techniczno-organizacyjnego i jego nieuniknionej pauperyzacji w warunkach wzrastającej konkurencji technologicznej w świecie. Konsekwencją tego jest potrzeba poszukiwania nowocześniejszego pod względem techniczno-organizacyjnym rozwiązania, które w razie uzyskania pomyślnych wyników badań otrzymuje znowu postać np. patentu na maszynę, urządzenie czy *know-how* i z reguły ponownie bierze udział w międzynarodowej wymianie licencyjnej.

Po czwarte — poprzez zakup techniki i organizacji w czystej postaci zmusza się własną kadre techniczno-organizacyjną do wzmożenia wysiłków koncepcyjnych w celu zastosowania, a następnie udoskonalania nabytej w tej formie wiedzy. Osiągnięte w ten sposób wyniki niejednokrotnie przewyższają wartość t. i o. zawartej w zakupionych licencjach. W praktyce import licencji pociąga za sobą nie tylko nabywanie praw do korzystania z danego patentu, ale zarazem towarzyszy mu zakup usług t.-o., a także niejednokrotnie urządzeń i maszyn. Od zdolności adaptacyjnych kadry techniczno-organizacyjnej danego importera zależy koszt transferu w kanale licencyjnym. Wszystkie omawiane centra dysponują wysoko kwalifikowaną kadre tego typu i z tego względu są szczególnie predysponowane do tego właśnie typu transferu, którego koszt jest w takich warunkach niski. Ponadto, istniejący tam system infrastruktury, niekiedy zbyt mało rozbudowany dla transferu t. i o. innymi kanałami i podnoszący z tego powodu koszty tego transferu, dla wymiany licencyjnej nie stanowi z reguły poważniejszych przeszkód.

W końcu wreszcie, omawiane centra posiadają rozwinięte umiejętności techniczno-handlowe w dziedzinie międzynarodowej wymiany licencji w większym stopniu niż w jakimkolwiek innym kanale międzynarodowego transferu. Przy tym Stany Zjednoczone dysponują najlepiej rozbudowaną siecią firm trudniących się sprzedażą licencji, a Japonia posiada niewątpliwie specjalistów o najbardziej wykształconych zdolnościach penetracyj-

nych i adaptacyjnych. Oprócz tego we wszystkich omawianych ośrodkach istnieje wiele nowoczesnych przedsiębiorstw mających doświadczenia w międzynarodowej wymianie licencyjnej prowadzonej na własne konto, bez pośrednictwa specjalistów. Pod względem techniki wymiany licencji Europa zachodnia, USA i Japonia dysponują odpowiednimi dla takiej wymiany warunkami.

Jak wynika z powyższych stwierdzeń międzynarodowa wymiana licencji w warunkach wysoko rozwiniętych centrów kapitalistycznych okazuje się optymalną formą ich współpracy technologicznej. Międzynarodowy transfer techniki i organizacji prowadzony innymi kanałami napotyka bowiem więcej przeszkód wynikających z działania prawa nierównomiernego rozwoju w kapitalizmie.

Zaznaczona w niniejszym opracowaniu tendencja do rozwoju międzynarodowego transferu techniki i organizacji pomiędzy centrami przemysłowymi Zachodu ulegnie zapewne w najbliższej przyszłości nasileniu. Trudno jednak obecnie przewidzieć, czy dalszy jej rozwój będzie tak spektakularny, jak w okresach poprzednich i czy relatywna przewaga międzynarodowej wymiany licencyjnej nie ulegnie zmniejszeniu na korzyść jakiegoś innego kanału w zmieniających się warunkach współpracy gospodarczej centrów kapitalistycznych.