

**SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
KOLEGIUM GOSPODARKI ŚWIATOWEJ**

mgr Agata Wancio

**Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na
innowacyjność gospodarek wschodzących.
Przypadek Indii**

Streszczenie rozprawy doktorskiej

Promotor:

Prof. dr hab. Kazimierz Starzyk

Warszawa 2015

Spis treści

Uzasadnienie wyboru problemu badawczego	3
Cel rozprawy, teza i hipotezy badawcze	5
Struktura i treść rozprawy	6
Metody badawcze i źródła.....	9
Wyniki badań i wnioski.....	10
Plan rozprawy.....	16
Literatura (wybrane pozycje)	18

Uzasadnienie wyboru problemu badawczego

Gospodarki wschodzące, zwłaszcza te o statusie krajów rozwijających się, stawiając często bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ) w centrum polityki inwestycyjnej, liczą na uzupełnienie poprzez napływ BIZ skromnych oszczędności własnych. Oczekują one, że przedsiębiorstwa międzynarodowe staną się nie tylko źródłem dodatkowego kapitału, lecz stworzą również nowe miejsca pracy, zwiększą wydajność pracowników i ich kompetencje, zwiększą przychody budżetu, będą stymulować nowe strumienie eksportu, wpłyną na zmianę struktury produkcji i eksportu w kierunku zwiększania udziału branż o wysokiej intensywności wiedzy i techniki, a także będą ważnym źródłem wiedzy i stymulatorem nowych rozwiązań.

Korzyści wynikające z działalności przedsiębiorstw zagranicznych w gospodarce narodowej nie zachodzą jednak w sposób automatyczny, a co więcej, mogą towarzyszyć im negatywne efekty zewnętrzne. Inwestorzy zagraniczni mogą być źródłem kapitału, ale również transferować zyski do spółki macierzystej, zwłaszcza w czasie kryzysów finansowych o zasięgu globalnym lub regionalnym, pozbawiając spółkę zależną kapitału potrzebnego do jej dalszego rozwoju. Zamiast tworzenia miejsc pracy w drodze projektów *greenfield*, mogą dążyć do redukcji zatrudnienia w przejmowanym przedsiębiorstwie. Mogą podnosić kompetencje lokalnej siły roboczej, ale też drenować z rynku najlepsze talenty oferując wyższe wynagrodzenie w porównaniu z firmami krajowymi. Ta niejednoznaczność dotyczy też oddziaływania inwestycji zagranicznych na innowacyjność, dziedziny szczególnie ważnej z punktu widzenia długookresowego i trwałego wzrostu tych gospodarek.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne dość wcześnie zostały zidentyfikowane jako potencjalny kanał transferu technologii i wiedzy zarówno w teorii, jak i badaniach empirycznych (Teece 1977, Griliches 1979, Lall 1985). Oprócz bezpośredniego wpływu poprzez transfer technologii do kraju lokaty, ich oddziaływanie może mieć też szerszy zasięg, zwłaszcza w przypadku dalszej dyfuzji wiedzy do firm lokalnych w drodze różnych interakcji (Smarzynska-Javorcik 2004, Gorg, Strobl 2005, Moran 2006, Smeets 2008). Jest to zatem zagadnienie dość dobrze ugruntowane w literaturze przedmiotu i można je zaliczyć do tradycyjnych zagadnień teorii ekonomii międzynarodowej. Niemniej nowe zjawiska i procesy zachodzące we współczesnej gospodarce światowej przynoszą kolejne pytania badawcze w tym obszarze oczekujące odpowiedzi.

Jednym z nich jest wzrastający udział gospodarek wschodzących w transnarodowym przepływie kapitału w formie BIZ. Z jednej strony systematycznie rośnie ich rola jako odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w tym projektów realizowanych w branżach o dużej intensywności wiedzy i techniki (UNCTAD 2005). Wraz z dynamiczną zmianą zarówno skali, jak i charakteru działalności inwestorów zagranicznych, mogą też

zmieniać się skutki wynikające z napływu tych inwestycji. Co więcej, dotychczas prowadzone badania prowadziły do zgoła odmiennych wniosków nie tylko dla różnych analizowanych gospodarek, lecz także w odniesieniu do tej samej gospodarki. Z drugiej strony obserwuje się wyraźny wzrost znaczenia gospodarek wschodzących jako eksporterów inwestycji zagranicznych i związane z tym przyspieszenie procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw pochodzących z tych gospodarek. Realizując zagraniczne fuzje i przejęcia wchodzi one w posiadanie technologii i wiedzy, które mogą być transferowane do spółki macierzystej i innych spółek w obrębie grupy kapitałowej, przyczyniając się do zwiększenia ich potencjału technologicznego i poprawy konkurencyjności. W przypadku projektów *greenfield* wpływ ten może się również dokonywać poprzez intensyfikację prac badawczo-rozwojowych (B+R) w odpowiedzi na potrzeby wymagających kontrahentów i klientów zagranicznych.

Sam fenomen dynamicznej internacjonalizacji firm z gospodarek wschodzących i ich odmienne od korporacji z krajów wysoko rozwiniętych zachowania, doczekały się dość bogatej literatury i licznych badań empirycznych (np. Lall 1983, Dunning 1986, Wells 1983, Mathews 2006, Gammeltoft 2008). Część z nich odnosiła się w jakiś sposób do zależności występujących między internacjonalizacją i innowacyjnością, nawiązując do strategii budowania/wzmacniania przewagi „wschodzących” przedsiębiorstw międzynarodowych poprzez przejmowanie aktywów strategicznych takich jak technologia, wiedza *know-how*, marka czy kanały dystrybucji. Większość z tych badań jednak miała bądź charakter teoretyczny bądź skupiała się na identyfikacji i empirycznym potwierdzeniu motywów towarzyszących ekspansji tych przedsiębiorstw (np. Cantwell 1989, Dunning 2001, Mathews 2002, Pradhan, Abraham 2005, Berry 2006). W zdecydowanej mniejszości znalazły się te, które dążyły do weryfikacji tego, w jakim stopniu udało się ten cel zrealizować i jakie skutki przyniosła dla poprawy innowacyjności gospodarek wschodzących ekspansja na rynki zagraniczne (Pradhan, Singh 2009, Chen, Li, Shapiro 2012). Wedle najlepszej wiedzy autorki nie powstało również dotychczas opracowanie, które ujmowałoby powyższy problem w sposób kompleksowy, czyli oceniało skutki włączania się gospodarek wschodzących w międzynarodowy przepływ inwestycji bezpośrednich równoległe jako importerów i eksporterów kapitału. Pozostaje otwartą sprawą, która z tych strategii i pod jakimi warunkami może prowadzić do szybszego nadrobienia zaległości technologicznych, a w konsekwencji poprawy konkurencyjności międzynarodowej i zwiększenia dobrobytu społecznego.

Tym, co czyni to zagadnienie szczególnie interesującym i uzasadnia potrzebę prowadzenia badań nad wpływem internacjonalizacji gospodarek wschodzących na innowacyjność jest ich specyfika. Odciska ona piętno również na dziedzinie innowacji i ogranicza przydatność badań prowadzonych w tym zakresie z ukierunkowaniem na

gospodarki wysoko rozwinięte. Ze względu na odmienne uwarunkowania społeczno-gospodarcze przewidywany wpływ BIZ na innowacyjność jest różny w tych dwóch grupach gospodarek. Próbą spojrzenia na wspomniany problem badawczy z perspektywy gospodarek wschodzących i ich wysiłków w kierunku wspierania rozwoju napędzanego innowacjami są badania prowadzone w ramach niniejszej rozprawy.

Badania te zostały przeprowadzone na przykładzie gospodarki Indii jako reprezentanta gospodarek wchodzących. Wybór ten oparty został na kilku przesłankach. Po pierwsze, uczestniczą one w procesie przepływów BIZ będąc jednym z największych odbiorców tych inwestycji wśród krajów Południa oraz liczącym się inwestorem na rynkach zagranicznych (UNCTAD 2005, 2013). Po drugie, Indie dość wysoko klasyfikowane są w rankingu konkurencyjności w części poświęconej innowacyjności (41. miejsce w świecie – World Economic Forum 2014), co wskazuje, iż proces rozwoju napędzanego innowacjami (ang. *innovation-driven development*) już się tam rozpoczął. Po trzecie, zarówno w polityce przyciągania BIZ do kraju, jak i strategii internacjonalizacji indyjskich przedsiębiorstw, wyraźnie akcentowany jest motyw technologii, co w połączeniu ze strukturą branżową inwestycji napływających i wychodzących (znaczący udział branż o wysokiej intensywności techniki i wiedzy) sugeruje, że przedsiębiorstwa międzynarodowe mogły odegrać ważną rolę w tym procesie.

Cel rozprawy, teza i hipotezy badawcze

Głównym celem niniejszej rozprawy jest zbadanie wpływu internacjonalizacji gospodarek wschodzących na innowacyjność tych gospodarek, przy wprowadzeniu rozróżnienia na skutki związane z napływem BIZ do gospodarek wschodzących (internacjonalizacja bierna) i skutki będące efektem inwestycji bezpośrednich realizowanych za granicą przez przedsiębiorstwa pochodzące z tych gospodarek (internacjonalizacja czynna). Indie, na przykładzie których dokonano empirycznej weryfikacji tych zależności, potraktowane zostały zatem jednocześnie jako gospodarka goszcząca inwestycje (ang. *host economy*) oraz gospodarka pochodzenia inwestycji (ang. *home economy*). W przyjętej przez autorkę definicji innowacyjności mieści się zarówno skłonność i zdolność do tworzenia i rozwijania innowacji, które decydują o nakładach ponoszonych na innowacje (ang. *innovation input*), jak również rezultaty będące przejawem owej skłonności i podejmowanych działań, czyli wyniki działalności innowacyjnej (ang. *innovation output*).

Tezą rozprawy jest twierdzenie, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają znaczącą rolę w procesie przechodzenia gospodarek wschodzących do rozwoju napędzanego innowacjami, przy rosnącym znaczeniu inwestycji wychodzących.

Hipotezy badawcze, odnoszące się do poszczególnych rozdziałów, zostały sformułowane następująco:

Hipoteza 1: Gospodarki wschodzące charakteryzuje szereg cech, odróżniających je zarówno od gospodarek rozwiniętych, jak i gospodarek rozwijających się znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju, które w dużym stopniu decydują o możliwościach i sposobach oddziaływania różnych determinant, w tym internacjonalizacji gospodarki, na sferę innowacyjności.

Hipoteza 2: Specyficzne uwarunkowania gospodarek wschodzących wpływają na zakres i charakter oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na ich innowacyjność zarówno w przypadku inwestycji lokowanych w kraju, jak i realizowanych przez nie za granicą.

Hipoteza 3: Indie posiadają większość atrybutów gospodarki wschodzącej, które determinują odmiennosc ścieżki rozwoju innowacyjności oraz zakres i charakter oddziaływania różnych czynników kształtujących tę innowacyjność.

Hipoteza 4: Korzyści z napływu BIZ do Indii wynikały zarówno z prowadzonej przez inwestorów zagranicznych działalności B+R, jak i aktywności we wprowadzaniu nowych rozwiązań na rynek, przy czym ich działalność w większym stopniu koncertowała się na rynku lokalnym niż na opracowywaniu zaawansowanych technologicznie rozwiązań dla klienta globalnego. Ważną rolę w procesie poprawy innowacyjności gospodarek wschodzących odegrała też rosnąca ekspansja zagraniczna indyjskich przedsiębiorstw, która stymulowała je do intensyfikacji działalności B+R i pracy nad innowacjami przełomowymi, i w konsekwencji prowadziła do wzmocnienia przewagi technologicznej.

Struktura i treść rozprawy

Rozprawa składa się ze wstępu, czterech rozdziałów, podsumowania i wniosków oraz wykazu literatury, tabel, rysunków i załączników.

W pierwszym rozdziale przedstawiono teoretyczne zagadnienia związane z pojęciami innowacyjności, innowacji i potencjału innowacyjnego, sposoby ich pomiaru, a także przegląd determinant warunkujących innowacyjność gospodarki. Rozdział ten stanowi tym samym punkt wyjścia do dalszych badań przeprowadzonych w niniejszej rozprawie. Autorka przedstawiła w nim propozycję klasyfikacji innowacji i determinant innowacyjności, a także sformułowała własną definicję innowacyjności gospodarki. Zważywszy na to, że rozważania w rozdziale pierwszym, podobnie jak w całej rozprawie, prowadzone są w kontekście gospodarek wschodzących, podjęto się również ustalenia zakresu znaczeniowego pojęcia „gospodarka wschodząca”, używanego w literaturze w sposób niejednoznaczny. Rozdział kończy się natomiast zestawieniem cech wyróżniających gospodarki wschodzące na

tle pozostałych gospodarek, które przesądzają o ich specyfice w dziedzinie innowacyjności, a tym samym możliwych korzyściach wynikających z oddziaływania na tę sferę bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Rozdział drugi jest poświęcony zagadnieniu oddziaływania internacjonalizacji gospodarek wschodzących w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na ich innowacyjność. Analizując powyższe wprowadzono rozróżnienie na skutki związane z napływem BIZ do gospodarek wschodzących (internacjonalizacja bierna) i skutki będące konsekwencją inwestycji bezpośrednich realizowanych za granicą przez przedsiębiorstwa pochodzące z tych gospodarek (internacjonalizacja czynna). Uwagę poświęca się w tym miejscu zarówno pozytywnym, jaki i negatywnym skutkom związanym z udziałem tych krajów w międzynarodowym przepływie BIZ. W pierwszej części, poświęconej napływowi BIZ, odrębnie analizuje się skutki związane z działalnością produkcyjną i badawczo-rozwojową inwestorów zagranicznych. Omawia się również występujące po obu stronach, tj. gospodarki przyjmującej inwestycje oraz inwestora bezpośredniego, uwarunkowania umożliwiające osiąganie korzyści z napływu lub mogące prowadzić do pojawienia się negatywnych efektów zewnętrznych. W dalszej części, poświęconej zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw z gospodarek wschodzących, wyróżniono i omówiono czynniki warunkujące postęp technologiczny i innowacyjny poprzez inwestycje wychodzące realizowane na rynkach dojrzałych, a także potencjalne korzyści z poszukiwania wiedzy za granicą i sposoby ich osiągnięcia. Na koniec poddano analizie strategię ekspansji firm transnarodowych z gospodarek wschodzących wykorzystując do tego koncepcje przewag własnościowych Dunninga i Mathewsa. Skupiono się w niej na zmianie motywów towarzyszących inwestycjom za granicą, zwłaszcza przechodzeniu od strategii eksploatacji własnych aktywów inwestora i wykorzystywania posiadanej przewagi technologicznej do strategii czerpania z aktywów firmy przejmowanej i przyspieszenia w ten sposób procesu technologicznego doganiania.

W trzecim rozdziale, posługując się założeniami metodologicznymi zaproponowanymi w rozdziale pierwszym, starano się dokonać oceny innowacyjności gospodarki indyjskiej. Rozpoczęto od analizy potencjału technologicznego i innowacyjnego oraz pozycji innowacyjnej Indii poszerzając zestaw tradycyjnych wskaźników innowacyjności o mierniki stosowane stosunkowo rzadziej (np. średnia względna cytowań, znaki towarowe, saldo w międzynarodowym przepływie praw własności intelektualnej) w celu uzyskania jak najpełniejszej oceny różnych aspektów i przejawów innowacyjności Indii, starając się przy tym nawiązywać do specyfiki gospodarki wschodzącej. Omówienie poszczególnych mierników innowacyjności zostało dokonane zgodnie z logiką przedstawioną w pierwszym rozdziale, czyli w podziale na trzy podstawowe grupy, tj. zasoby dostępne dla innowacji, zasoby zaangażowane w proces innowacyjny oraz wyniki działalności

innowacyjnej. Tak skonstruowana analiza, skupiona głównie na innowacyjności w wymiarze konkurencyjności międzynarodowej, została w dalszej części uzupełniona o nie mniej ważną w kontekście gospodarek wschodzących perspektywę innowacyjności, tj. uwzględniającą lokalne uwarunkowania i potrzeby gospodarki indyjskiej oraz tamtejszego społeczeństwa, wyrażające się w tworzeniu i rozwijaniu innowacji określanych przez autorkę jako „frugalowe” (od angielskiego słowa *frugal* oznaczającego prostotę i ograniczanie się do ponoszenia tylko niezbędnych kosztów, w przeciwieństwie do przesadnych i marnotrawnych postaw i działań). Prowadząc powyższe rozważania dąży się również do wykazania, iż Indie posiadają większość atrybutów gospodarki wschodzącej, które determinują ową odmienną ścieżkę rozwoju napędzanego innowacjami.

W rozdziale czwartym, posługując się przykładem gospodarki Indii, przeprowadzono empiryczną weryfikację wpływu umiędzynarodowienia gospodarek wschodzących w formie BIZ na ich innowacyjność. W pierwszej kolejności przedstawiono analizę napływu BIZ w ujęciu makroekonomicznym ze szczególnym uwzględnieniem aspektów umożliwiających ocenę ich wpływu na innowacyjność, takich jak struktura branżowa inwestycji czy geograficzne kierunki pochodzenia inwestorów. Następnie dokonano szczegółowej analizy działalności B+R inwestorów zagranicznych w Indiach, dążąc do określenia miejsca Indii w sieci B+R transnarodowych korporacji oraz zidentyfikowania motywów podejmowanych działań B+R. Jakościowa charakterystyka prowadzonych prac B+R służyła odpowiedzi na pytania o rodzaj i zaawansowanie prac prowadzonych w zagranicznych centrach B+R w Indiach oraz geograficzny zasięg i moc oddziaływania rozwiązań w nich powstających. W dalszej kolejności poddano analizie indyjskie inwestycje za granicą, ze szczególnym uwzględnieniem tych atrybutów inwestycji, które najsilniej wpływają na kierunek i siłę ich oddziaływania na innowacyjność gospodarki pochodzenia. Na koniec przeprowadzono statystyczną weryfikację wpływu umiędzynarodawiania gospodarki indyjskiej poprzez BIZ na jej innowacyjność posługując się miarami aktywności innowacyjnej trzech grup przedsiębiorstw, tj. inwestorów zagranicznych prowadzących działalność w Indiach, indyjskich przedsiębiorstw obecnych na rynkach zagranicznych i indyjskich przedsiębiorstw prowadzących działalność wyłącznie na rynku krajowym. Autorka podziela pogląd, że działalność innowacyjna przedsiębiorstw jest ostatecznym wyrazem innowacyjności całej gospodarki, bowiem to właśnie przedsiębiorstwa są podmiotami, które wdrażają nowe pomysły i rozwiązania na rynek. W ich wynikach działalności innowacyjnej zawiera się wysiłek innowacyjny pozostałych aktorów systemu innowacyjnego, czyli rządu i instytucji sfery naukowo-badawczej. Z kolei, słabe wyniki przedsiębiorstw są w pewnej mierze również odzwierciedleniem słabości, które tkwią w owym systemie.

Rozprawa kończy się podsumowaniem i wnioskami, w których przedstawiono najważniejsze problemy badawcze poruszone w rozprawie oraz główne wnioski z badań będące próbą odpowiedzi na postawione pytanie o wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarek wschodzących. Ponadto wskazano możliwe kierunki przyszłych badań oraz nawiązano do możliwości wykorzystania ich wyników w praktyce gospodarczej, zwłaszcza w budowie strategii rozwoju napędzanego innowacjami.

Metody badawcze i źródła

W rozprawie wykorzystano różne metody ilościowe i jakościowe. Pierwszą z nich jest metoda analityczno-opisowa, której rezultatem jest m.in. dokonana klasyfikacja innowacji oraz determinant innowacyjności. Jej uzupełnienie stanowi metoda statystyczno-opisowa, mająca zastosowanie w analizie materiału empirycznego. Często odwoływano się też do metody analizy porównawczej, zwłaszcza w części poświęconej ocenie światowej pozycji Indii w sferze innowacji na tle wybranych gospodarek wschodzących.

W rozprawie zastosowano również metodę wywiadu z użyciem kwestionariusza ankiety, przygotowanego przez autorkę. Badaniem tym objęto działalność innowacyjną indyjskich przedsiębiorstw rodzimych oraz inwestorów zagranicznych obecnych w Indiach w latach 2008-2010. Zebrane podczas badania dane zostały następnie wykorzystane w modelowaniu ekonometrycznym, które oparto na trzech modelach: probitowym, tobitowym oraz selekcji Heckmana. Razem tworzą one tzw. model CDM (nazwa pochodzi od nazwisk badaczy, którzy zaproponowali i rozwinęli ten model, tj. Crépon, Duguet i Mairesse), który stosowany był dotychczas głównie w badaniach związku pomiędzy inwestycjami zagranicznymi a innowacyjnością firm w krajach wysoko rozwiniętych. Autorka próbuje odnieść go do sytuacji gospodarek wschodzących, usiłując przezwyciężyć ograniczenia wynikające z nieporównywalnie gorszej dostępności danych statystycznych, włączając jednocześnie zmienne odzwierciedlające specyficzne uwarunkowania tych gospodarek, pomijane w badaniu gospodarek wysoko rozwiniętych z racji innego poziomu rozwoju instytucjonalnego. Do operacjonalizacji pozostałych zmiennych użyto danych pochodzących z bazy CMIE Prowess, która gromadzi informacje ekonomiczno-finansowe o przedsiębiorstwach działających w Indiach.

Podsumowując informacje o źródłach pochodzenia danych, w rozprawie wykorzystano zarówno dane pierwotne zebrane podczas prowadzonych wywiadów, dane wtórne (zastane) pochodzące z różnych baz danych (m.in. Bank Światowy, OECD, UNCTAD, WIPO, CMIE, Biuro Analiz Ekonomicznych Federalnego Systemu Statystycznego USA, Ministerstwo Handlu i Przemysłu Indii, Ministerstwo Nauki i Technologii Indii, Ministerstwo Rozwoju Zasobów Ludzkich, Ministerstwo Spraw

Wewnętrznych Indii) oraz indywidualnych sprawozdań finansowych firm, a także dane przetworzone zebrane przez innych autorów i opublikowane w różnych opracowaniach.

Wyniki badań i wnioski

Specyficzne uwarunkowania gospodarek wschodzących mogą powodować inne skutki włączania się tych gospodarek w przepływ inwestycji bezpośrednich niż w przypadku gospodarek wysoko rozwiniętych. Odnosi się to również do oddziaływania tych inwestycji na różne aspekty i przejawy innowacyjności, i w konsekwencji ich roli w stymulowaniu rozwoju napędzanego innowacjami. Ta specyfika w odniesieniu do innowacji może być ujęta następującym zestawem cech związanych z:

- ❖ podażową (zasobową) stroną procesu innowacyjnego: zapóźnienie technologiczne, stosunkowo niewielkie nakłady na badania i rozwój, wzrastająca rola w gospodarce światowej w „produkcji talentów”, premia demograficzna, inna niż w krajach Północy struktura rodzajowa prowadzonej działalności B+R (przewaga prac rozwojowych) i związana z tym potrzeba przejścia w górę łańcucha B+R (do badań stosowanych);
- ❖ popytową stroną procesu innowacyjnego: stosunkowo duży i szybko rosnący rynek wewnętrzny, rosnąca w siłę klasa średnia, odmienna niż w krajach wysoko rozwiniętych struktura popytu;
- ❖ otoczeniem: niski lub średni poziom rozwoju społeczno-gospodarczego i związana z tym specyficzna filozofia w stosunku do tworzenia innowacji, ograniczenia instytucjonalne (słaba ochrona praw własności intelektualnej i przeregulowanie gospodarki), ambicja dołączenia do grupy światowych liderów innowacji.

Ze względu na specyficzne uwarunkowania społeczno-ekonomiczne gospodarek wschodzących i wynikające z nich odmienne potrzeby i możliwości, przewidywany wpływ BIZ na ich innowacyjność jest inny niż w dwóch pozostałych grupach gospodarek, tj. w gospodarkach wysoko rozwiniętych i rozwijających się na wczesnym etapie rozwoju. Oznacza to potrzebę wyjścia w badaniach poświęconych gospodarkom wschodzącym poza wymiar międzynarodowej konkurencyjności. Wziąwszy pod uwagę, iż innowacje powinny ostatecznie służyć wzrostowi dobrobytu i poprawie komfortu życia, gospodarki wschodzące zmuszone były przejąć inicjatywę, gdyż rozwiązania dla konsumenta bogatej Północy spełniały tę rolę w ograniczonym stopniu. Doszło tam do rozwoju i szerokiego zastosowania w praktyce koncepcji innowacji „frugalowych”. Są to w większości produkty i usługi nowe w skali lokalnej czy regionalnej, właściwie niewykraczające poza przestrzeń krajów rozwijających się, ale ważne w procesie podnoszenia poziomu życia mieszkańców tej części świata i stwarzające też duże możliwości wzrostu dla firm dostrzegających te potrzeby. Ostatecznie mogą one również oddziaływać na innowacje w skali regionalnej czy globalnej,

ale pierwotnym impulsem do ich tworzenia są uwarunkowania i potrzeby lokalne. Na rozwój tych innowacji wpływać mogą również inwestorzy zagraniczni, choć efekt tej działalności jest trudny do uchwycenia w statystykach, stąd konieczne jest szersze prowadzenie badań o charakterze jakościowym.

Biorąc powyższe pod uwagę, ocena innowacyjności gospodarki Indii, która stanowiła punkt wyjścia do weryfikacji skali i charakteru oddziaływania BIZ na innowacyjność gospodarek wschodzących, została przeprowadzona w dwóch płaszczyznach – z punktu widzenia krajów Północy (ujęcie tradycyjne, postrzegające innowacyjność jako narzędzie zdobywania przewagi konkurencyjnej w skali globalnej) oraz z punktu widzenia krajów Południa (przez pryzmat uwarunkowań i potrzeb gospodarek wschodzących oraz korzyści wynikających z „frugalowego” podejścia do innowacji). Pierwsza z nich umożliwia uchwycenie różnych przejawów innowacyjności Indii za pomocą różnych mierników innowacyjności i odniesienie ich do analogicznych wielkości uzyskiwanych przez inne kraje, druga zaś pokazuje specyficzny kontekst innowacyjności, przynależny gospodarkom wschodzącym. Razem pozwalają one na potwierdzenie hipotezy o posiadaniu przez Indie większości wymienionych wyżej atrybutów gospodarek wschodzących, determinujących w dużym stopniu możliwości oddziaływania BIZ na innowacyjność.

Autorka wyodrębniła trzy wymiary rozwijania i funkcjonowania innowacji „frugalowych” w Indiach. Pierwszym z nich jest wymiar lokalny, bowiem innowacje te pełnią ważną funkcję przede wszystkim w podnoszeniu standardu życia lokalnych mieszkańców i przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu. Po drugie, Indie dysponując potencjałem umożliwiającym wejście w rolę swoistego centrum innowacji „frugalowych”, mogą wspomóc w ten sposób inne kraje Południa w poprawie warunków życia mieszkańców znajdujących się u podstaw światowej piramidy konsumentów lub poza nią. W końcu, Indie mogą odegrać ważną rolę również w zmianie podejścia do innowacji na Północy, gdzie filozofia „więcej za więcej” powoli się wyczerpuje.

Oceniając innowacyjność Indii w wymiarze konkurencyjności międzynarodowej wskazano na poprawę wskaźników ilościowych odnoszących się do kapitału ludzkiego, z jednoczesnym zwróceniem uwagi na stosunkowo niską jakość kształcenia na różnych szczeblach edukacji i w konsekwencji deficytowy, w stosunku do potrzeb, zasób talentów na rynku. Niewielka jest też w Indiach liczba personelu B+R, zwłaszcza w odniesieniu do potencjału ludnościowego kraju i wyników uzyskanych w tym zakresie przez pozostałe gospodarki BRIC. Indie cechują też stosunkowo niskie w odniesieniu do PKB nakłady na B+R (poniżej 1%), niemniej od kilku lat obserwuje się ich dynamiczny wzrost w ujęciu nominalnym. Nakłady B+R stanowią niewielką część wydatków innowacyjnych, w których dominowały dotychczas inwestycje w maszyny i urządzenia. Za szczególnie korzystny trend

można natomiast uznać stopniową zmianę struktury podmiotowej finansowania prac B+R, tj. rosnący udział sektora przedsiębiorstw.

Silnymi stronami Indii w zakresie wskaźników wynikowych są te odnoszące się do liczby artykułów naukowych i częstotliwości ich cytowań. Liczba zgłoszeń patentowych w międzynarodowej procedurze PCT była natomiast dość niska, niemniej uwagę zwraca wyraźna specjalizacja Indii w takich dyscyplinach jak chemia organiczna, farmaceutyki i biotechnologia, sprzęt medyczny oraz techniki komputerowe. Wysoka liczba zgłoszonych znaków towarowych, duży udział usług w produkcji intensywnie wykorzystującej wiedzę oraz szczególnie wysoki udział technicznych usług intensywnie wykorzystujących wiedzę w eksporcie usług, wskazują natomiast na znaczącą rolę sektora usług we wprowadzaniu i rozwijaniu innowacyjnych rozwiązań. Z kolei udział produktów średnio-wysokiej i wysokiej techniki w eksporcie nie przekroczył w żadnym roku poziomu 30%. Struktura rodzajowa eksportu wysokiej techniki była, jak dla gospodarki wschodzącej, nietypowa z dominującym udziałem farmaceutyków oraz dóbr pośrednich.

Z analizy działalności inwestorów zagranicznych w Indiach wynika, że mimo rosnącego napływu BIZ poziom umiędzynarodowienia działalności produkcyjnej pozostaje tam stosunkowo niski w porównaniu z innymi gospodarkami wschodzącymi. Indie cechuje też niewielki stopień umiędzynarodowienia działalności B+R, co przekłada się na niski udział przedsiębiorstw zagranicznych w nakładach ponoszonych na B+R.

Choć Indie szczególnie dobrze znane są z motywowanych atrakcyjnością kosztową inwestycji zagranicznych w usługach, w rzeczywistości cechuje je zróżnicowana struktura sektorowa i branżowa napływu BIZ. Blisko połowa wszystkich inwestycji trafiła do sektora przemysłu przetwórczego, w tym do branż o wysokiej intensywności wiedzy i techniki, takich jak farmaceutyki, motoryzacja i elektronika. Rozpoczęły się tam również stopniowe zmiany jakościowe w samym sektorze usług, tj. przechodzenie do usług o coraz większej wartości dodanej, o czym świadczy między innymi rosnące zainteresowanie firm zagranicznych inwestycjami w usługi badawcze, testowe i techniczne.

Analizując działalność B+R inwestorów zagranicznych w Indiach zaobserwowano duże zróżnicowanie prowadzonych przez nich centrów B+R, które powodowało określone skutki dla innowacyjności gospodarki indyjskiej. Siła i charakter tego oddziaływania były w dużym stopniu zależne od motywów towarzyszących decyzji o ulokowaniu danej jednostki B+R oraz miejsca Indii w globalnej strategii innowacji danego inwestora. Autorka wyróżnia trzy główne typy zagranicznych centrów B+R zakładanych w Indiach w zależności od dominującej strategii inwestycyjnej: korzystające z arbitrażu w zakresie kosztów pracy, związane z zaspokajaniem popytu lokalnego rynku oraz nastawione na dostęp do miejscowych talentów. Choć nie było to twardą regułą, zadania o strategicznym znaczeniu w

skali globalnej prowadzono zazwyczaj w centrach trzeciego typu, stanowiących zdecydowaną mniejszość wśród wszystkich centrów. Dwa pozostałe typy przedsięwzięć B+R miały natomiast charakter wspierający (i służyły potrzebom klienta globalnego) bądź wykonywały bardziej zaawansowane prace, ale nad produktami przeznaczonymi na rynek lokalny/regionalny. Konsekwencją tego była struktura rodzajowa prowadzonych projektów B+R, tj. wyraźna przewaga prac rozwojowych nad badaniami stosowanymi.

Ekspansja indyjskich przedsiębiorstw przyspieszyła wprawdzie dekadę temu, niemniej indyjskie inwestycje za granicą są nadal stosunkowo skromne w porównaniu do pozostałych gospodarek wschodzących, zwłaszcza Chin. Można było jednak zaobserwować w tym czasie rosnącą rolę inwestycji zorientowanych na poszukiwanie i przejmowanie aktywów strategicznych, takich jak dostęp do nowych linii produktowych, technologicznego *know-how*, globalnego portfolio aktywów niematerialnych, wysoko wykwalifikowanych pracowników. Wśród branż cieszących się największym zainteresowaniem indyjskich inwestorów znalazły się te uważane za najbardziej zaawansowane technicznie, tj. farmaceutyki, sprzęt transportowy, elektronika, usługi informatyczne i telekomunikacyjne. Lokowane były one głównie w krajach wysoko rozwiniętych, bardziej zaawansowanych technologicznie, organizacyjnie i charakteryzujących się dojrzałym rynkiem z uwagi na bardziej wymagających i wyedukowanych konsumentów.

Ekonometryczna weryfikacja zależności między internacjonalizacją przedsiębiorstw w postaci inwestycji bezpośrednich a ich innowacyjnością nie potwierdziła pozytywnego wpływu kapitału zagranicznego ani na prawdopodobieństwo dokonania nakładów na B+R w danym przedsiębiorstwie ani na intensywność tych nakładów. Jednocześnie potwierdziła istotną statystycznie pozytywną zależność między napływem BIZ (własnością zagraniczną w strukturze właścicielskiej) a prawdopodobieństwem wprowadzania innowacji, jednakże tylko dla innowacji produktowych (a nie procesowych). Można na tej podstawie sądzić, iż były to innowacje bazujące w większym stopniu na pracach rozwojowych niż zaawansowanych badaniach lub będące wynikiem transferu wiedzy i technologii (lub gotowych rozwiązań) z zagranicy. Konkluzja ta wydaje się być dość spójna z wynikami uzyskanymi w równaniu nakładów na B+R, które sugerują brak supremacji inwestorów zagranicznych w zakresie intensywności prowadzonych prac B+R.

Wydaje się jednak, że nieuprawnionym byłoby formułowanie w oparciu o te wyniki wniosku o niewielkim znaczeniu inwestorów zagranicznych dla prowadzenia działalności B+R w Indiach czy ogólniej – gospodarkach wschodzących, zwłaszcza w świetle wyników badań jakościowych dotyczących prowadzonych w Indiach przez inwestorów prac B+R. Uzyskane w drodze estymacji równania nakładów szacunki wskazują jedynie na to, iż własność zagraniczna nie była czynnikiem różnicującym ani skłonność do ponoszenia

nakładów na B+R ani intensywność takich nakładów. Podobny rezultat uzyskali badacze stosujący model CDM w odniesieniu do krajów wysoko rozwiniętych. Przesłanki stojące za tym wynikiem mogą jednak być, i wiele wskazuje na to, że w istocie są, różne w obu tych przypadkach. Szczegółowa analiza jakościowa działalności B+R inwestorów zagranicznych w Indiach wykazała, że większość projektów B+R prowadzonych w Indiach przez czołowych światowych innowatorów nie wymagała ponoszenia wysokich nakładów. Można przypuszczać, że podobne zachowanie cechowało również pozostałych inwestorów zagranicznych prowadzących projekty B+R w Indiach. Relatywnie niska kapitałochłonność działań B+R, związana ze stopniem zaawansowania technologicznego prowadzonych prac i ich charakterem, a także określonym miejscem Indii w strategii innowacyjnej danego inwestora, była też w pewnym stopniu pochodną specyfiki rynku wschodzącego. Ten ostatni, po pierwsze, posiada ograniczoną zasobami zdolność tworzenia innowacji, a po drugie, stwarza zapotrzebowanie na określonego typu innowacje.

Co więcej, można sądzić, że większa w stosunku do przedsiębiorstw indyjskich aktywność inwestorów zagranicznych we wprowadzaniu innowacji produktowych na rynek indyjski była korzystna dla rozwoju innowacyjności gospodarki Indii. Przedsiębiorstwa zagraniczne stwarzały w ten sposób dobre warunki dla pojawienia się efektów demonstracji i konkurencji, jakkolwiek korzyści z tego tytułu, jak wykazano w rozdziale drugim, nie zachodzą w sposób automatyczny. Potwierdzenie tych, jak i pozostałych typów efektów *spillover* wymagałoby przeprowadzenia dodatkowych badań.

W przypadku ekspansji zagranicznej indyjskich przedsiębiorstw uzyskano odmienny wynik – obecność na rynku zagranicznym wywarła pozytywny wpływ na intensywność ponoszonych przez nie nakładów na B+R, nie mając jednak wpływu na skłonność do angażowania się w działalność B+R mierzoną jako prawdopodobieństwo poniesienia nakładów na B+R. Nie udało się też empirycznie potwierdzić istotnego wpływu ekspansji zagranicznej indyjskich firm na ich skłonność do wprowadzania innowacji, zarówno produktowych, jak i procesowych. Stwierdzony brak zależności nie oznacza jednak, iż obecność indyjskich firm na rynkach zagranicznych nie wywierała wpływu na ich rezultaty działalności innowacyjnej w kraju. Mógł on ujawnić się na przykład w odniesieniu do skali wprowadzanych innowacji lub zmian jakościowych (np. przejścia od innowacji lokalnych do globalnych oraz od innowacji przyczynkarskich do przełomowych).

Uzyskane wyniki mogą być szczególnie ważne dla gospodarek wschodzących, których oczekiwania wobec inwestorów zagranicznych i ich korzystnego wpływu na poprawę innowacyjności gospodarki są wyższe w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi. Kwestia ta staje się jeszcze bardziej interesująca w świetle wyników estymacji wpływu ekspansji zagranicznej indyjskich inwestorów na innowacyjność gospodarki macierzystej.

Dokonane szacunki potwierdziły pozytywne oddziaływanie tej formy umiędzynarodowienia na intensywność ponoszonych przez nie nakładów na B+R. Jest to przesłanka pozwalająca, zgodnie z rozważaniami zawartymi w rozdziale drugim, przypuszczać, że internacjonalizacja czynna indyjskich podmiotów pozytywnie wpływa na ich innowacyjność. Absorpcja technologii i wiedzy nabytych w drodze przejęcia zagranicznego przedsiębiorstwa (inwestycje *brownfield*) lub w toku interakcji indyjskiego inwestora z innowacyjnym otoczeniem w kraju lokaty (inwestycje *greenfield*), a potem ich dalszy transfer do spółki macierzystej i innych spółek zależnych w kraju pochodzenia, wymagała zwiększonych nakładów na B+R. Do podejmowania wzmoczonych wysiłków B+R mogła je również stymulować sama obecność globalnych innowatorów, którzy w swoich jednostkach ulokowanych na Północy prowadzą z reguły działalność o wyższej intensywności wiedzy i techniki niż w przypadku ich zagranicznych spółek zależnych zakładanych w gospodarkach wschodzących, co wiąże się z potencjalnie większymi efektami *spillover*, a także silniejszymi efektami demonstracji i konkurencji.

Korzyści z tego tytułu mogą przewyższyć te związane z działalnością inwestorów zagranicznych w gospodarkach wschodzących. W związku z powyższym, wyjście na rynki dojrzałe może okazać się dla firm z gospodarek wschodzących szybszym sposobem nadrobienia technologicznych zaległości i poprawy konkurencyjności niż potencjalne efekty *spillover*, wynikające z obecności inwestorów zagranicznych z Północy na ich rynku rodzimym. W konsekwencji strategia wspierania ekspansji przedsiębiorstw rodzimych na dojrzałe rynki zagraniczne może okazać się skuteczniejszym narzędziem intensyfikacji wysiłków B+R i w konsekwencji przyspieszenia postępu technologicznego i innowacyjnego gospodarek wschodzących niż strategia przyciągania inwestycji do kraju, aczkolwiek inwestorzy zagraniczni mogą wywierać również korzystny wpływ na rozwój innowacyjności, jak pokazuje przykład Indii.

Biorąc pod uwagę powyższe, skromnym zdaniem autorki, niniejsza rozprawa może stanowić przyczynek do rozwoju nauk ekonomicznych w obszarze ekonomii międzynarodowej, ekonomii rozwoju i zarządzania międzynarodowego zarówno w warstwie teoretyczno-metodologicznej, jak i empirycznej. Formułuje ona pewną propozycję nowego paradygmatu w kwestii budowania przez gospodarki wschodzące strategii rozwoju napędzanego innowacjami poprzez równoległą ich internacjonalizację czynną i bierną; zarówno inwestorzy zagraniczni w kraju, jak i rodzime przedsiębiorstwa inwestujące za granicą mają istotną rolę do odegrania w tym procesie.

Plan rozprawy

Wykaz skrótów
Spis tabel
Spis ramek
Spis rysunków
Spis załączników

Wstęp

ROZDZIAŁ I

INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI I JEJ DETERMINANTY – ASPEKTY TEORETYCZNE

- 1.1. Podstawowe pojęcia i klasyfikacje
 - 1.1.1. Innowacyjność gospodarki – próba definicji
 - 1.1.2. Innowacyjność gospodarki – perspektywa mikro i makro
 - 1.1.3. Potencjał innowacyjny a potencjał technologiczny
 - 1.1.4. Definicja i rodzaje innowacji
 - 1.1.5. Wymiar ekonomiczny innowacji
- 1.2. Determinanty innowacyjności gospodarki
- 1.3. Sposoby pomiaru innowacyjności gospodarki
- 1.4. Innowacyjność gospodarek wschodzących
 - 1.4.1. Pojęcie gospodarki wschodzącej
 - 1.4.2. Specyfika gospodarek wschodzących w dziedzinie innowacyjności
- 1.5. Podsumowanie

ROZDZIAŁ II

WPLYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI WSCHODZĄCEJ W ŚWIETLE TEORII I BADAŃ EMPIRYCZNYCH

- 2.1. Oddziaływanie BIZ na innowacyjność gospodarek wschodzących
 - 2.1.1. Działalność produkcyjna i usługowa inwestorów
 - 2.1.1.1. Skutki bezpośredniego oddziaływania
 - 2.1.1.2. Skutki pośredniego oddziaływania (efekty *spillover*)
 - 2.1.2. Działalność badawczo-rozwojowa inwestorów
 - 2.1.2.1. Skutki bezpośredniego oddziaływania
 - 2.1.2.2. Skutki pośredniego oddziaływania
 - 2.1.3. Czynniki warunkujące pojawienie efektów transferu technologii i dyfuzji wiedzy
 - 2.1.3.1. Uwarunkowania po stronie gospodarki goszczącej
 - 2.1.3.2. Uwarunkowania po stronie inwestora
- 2.2. Znaczenie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw z gospodarek wschodzących dla poprawy innowacyjności gospodarki macierzystej
 - 2.2.1. Wzmacnianie przewagi technologicznej poprzez inwestycje na rynkach zagranicznych – potencjalne korzyści
 - 2.2.1.1. Ekspansja zagraniczna w celu przejęcia technologii i wiedzy – liderzy i maruderzy
 - 2.2.1.2. Czynniki warunkujące postęp technologiczny maruderów poprzez inwestycje za granicą
 - 2.2.1.3. Korzyści z poszukiwania wiedzy za granicą i sposoby ich osiągnięcia
 - 2.2.2. Aktywa strategiczne jako motyw ekspansji firm z gospodarek wschodzących
- 2.3. Podsumowanie

ROZDZIAŁ III

INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI INDII W PERSPEKTYWIE MIĘDZYNARODOWEJ I KRAJOWEJ

- 3.1. Dostępność zasobów dla innowacji

- 3.1.1. Dostępność zasobów ludzkich
- 3.1.2. Dostępność zasobów finansowych
- 3.1.3. Dostępność zasobów rzeczowych
- 3.2. Zasoby zaangażowane w proces innowacyjny
 - 3.2.1. Zasoby ludzkie
 - 3.2.2. Zasoby kapitałowe i ich alokacja
- 3.3. Wyniki działalności innowacyjnej
 - 3.3.1. Liczba artykułów naukowych i częstotliwość cytowań
 - 3.3.2. Patenty i znaki towarowe
 - 3.3.3. Produkcja intensywnie wykorzystująca wiedzę i technikę
 - 3.3.4. Handel produktami wysokiej techniki
 - 3.3.5. Handel usługami o dużej intensywności wiedzy
 - 3.3.6. Saldo w międzynarodowym przepływie praw własności intelektualnej
 - 3.3.7. Zmiany produktywności
 - 3.3.8. Indeks innowacyjności gospodarki Indii
- 3.4. Specyfika Indii w dziedzinie innowacji: innowacje „frugalowe”
- 3.5. Podsumowanie

ROZDZIAŁ IV

ROLA BIZ W ROZWOJU NAPĘDZANYM INNOWACJAMI – ANALIZA EMPIRYCZNA NA PRZYKŁADZIE INDII

- 4.1. Działalność produkcyjno-usługowa inwestorów zagranicznych
 - 4.1.1. Motywy przyciągania BIZ
 - 4.1.2. Wielkość i dynamika napływu BIZ
 - 4.1.3. Struktura branżowa
 - 4.1.4. Kraj pochodzenia
 - 4.1.5. Polityka rządu wobec napływu BIZ
- 4.2. Działalność badawczo-rozwojowa inwestorów zagranicznych
 - 4.2.1. Udział inwestorów zagranicznych w finansowaniu prac B+R
 - 4.2.2. Struktura sektorowa i branżowa projektów B+R
 - 4.2.3. Miejsce Indii w strategii B+R inwestorów zagranicznych
- 4.3. Ekspansja firm indyjskich na rynkach zagranicznych w poszukiwaniu źródeł innowacyjności
 - 4.3.1. Motywy ekspansji
 - 4.3.2. Wielkość i dynamika inwestycji
 - 4.3.3. Struktura branżowa
 - 4.3.4. Geograficzne kierunki ekspansji
 - 4.3.5. Polityka rządu wobec indyjskich inwestycji za granicą
- 4.4. Wpływ BIZ na działalność innowacyjną przedsiębiorstw – analiza z wykorzystaniem modelu ekonometrycznego
 - 4.4.1. Zakres danych i charakterystyka próby
 - 4.4.2. Specyfikacja modelu
 - 4.4.2.1. Uzasadnienie wyboru modelu i jego opis
 - 4.4.2.2. Hipotezy badawcze
 - 4.4.2.3. Zestaw zmiennych objaśnianych i objaśniających
 - 4.4.3. Opis i analiza wyników estymacji parametrów równań modelowych
- 4.5. Podsumowanie

Podsumowanie i wnioski: próba zarysowania nowego paradygmatu w kwestii budowy strategii rozwoju napędzanego innowacjami poprzez równoległą internacjonalizację czynną i bierną

Literatura

Literatura (wybrane pozycje)

- Almeida P., Kogut B., *Localization of knowledge and the mobility of engineers in regional networks*, "Management Science", 1999, 45(7), s. 905–917.
- Berry H., *Leaders, laggards, and the pursuit of foreign knowledge*, "Strategic Management Journal", 2006, 27 (2), s. 151–168.
- Beule F. De, Bulcke D. Van Den, *Locational determinants of outward foreign direct Investment: an analysis of Chinese and Indian greenfield investments*, „Transnational Corporations”, 2012, 21(1), s. 1–34.
- Blomström M., Kokko A., *Multinational corporations and spillovers*, "Journal of Economic Surveys", 1998, 12, s. 247–277.
- Cantwell J., *Technological innovation and multinational corporations*, Blackwell, Oxford and Cambridge 1989.
- Chen V.Z., J. Li, D.M. Shapiro, *International reverse spillover effects on parent firms: Evidences from emerging-market MNEs in developed markets*, "European Management Journal", 2012, 30, s. 204–218.
- Cohen, W., Levinthal D., *Innovation and Learning: Two Faces of R&D*, "Economic Journal", 1989, 99(397), s. 569–596.
- Collins D., *The BRIC States and Outward Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, Oxford 2013.
- Drelich-Skulska B., *Narodowy system innowacji w Indiach na tle rozwoju gospodarczego kraju na przełomie XX i XXI wieku*, w: „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, Uniwersytet Szczeciński, 2013, 57, s. 539–558.
- Driffield N., Munday M., Roberts A., *Foreign Direct Investment, Transactions Linkages, and the Performance of the Domestic Sector*, "International Journal of the Economics of Business", 2002, 9(3), s. 335–351.
- Dunning J.H., *The Investment Development and Third World Multinationals*, w: *Multinationals from the South: New Actors in the International Economy*, K.M. Khan (red.), Pinter Publishers, London 1986.
- Dunning J.H., *The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future*, "International Journal of the Economics of Business", 2001, 8 (2), s. 173–190.
- Falvey R., Foster N., Memedovic O., *The Role of Intellectual Property Rights in Technology Transfer and Economic Growth: Theory and Evidence*, "Working Papers", UNIDO, Vienna 2006.
- Fors G., *Utilization of R&D Results in the Home and Foreign Plants of Multinationals*, "Journal of Industrial Economics", 1997, 45(3), s. 341–358.
- Gammeltoft P., *Emerging multinationals: outward FDI from the BRICS countries*, „International Journal of Technology and Globalization”, 2008, 4 (1), s. 5–22.
- Gorg H., Strobl E., *Spillover from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation*, "Scandinavian Journal of Economics", 2005, 107 (4), s. 693–709.
- Gorynia M., *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Griffith R., Redding S., Simpson H., *Foreign ownership and productivity: new evidence from the service sector and the R&D lab*, „Oxford Review of Economic Policy”, 2004, 20(3), s. 440–456.
- Griliches Z., *Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth*, "Bell Journal of Economics", 1979, 10 (1), s. 92–116.
- Jasiński A.H., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006.
- Kaplinsky R., *Schumacher meets Schumpeter: Appropriate technology below the radar*, "Research Policy", 2011, 40, s. 193–203.
- Kugler M., *Spillovers from foreign direct investment: Within or between industries?*, "Journal of Development Economics", 2006, 80, s. 444–77.
- Lall S., *Multinationals, Technology and Exports*, Macmillan, London 1985.
- Lall S., *The new multinationals: The spread of third world enterprises*, Wiley, New York 1983.

- Luo Y., Tung R. L., *International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective*, "Journal of International Business Studies", 2007, 38(4), s. 481–498.
- Mathews J., *Competitive advantages of the latecomer firm: a resource-based account of industrial catch-up strategies*, "Asia Pacific Journal of Management", 2002, 19 (4), s. 467–488.
- Mathews J., *Dragon multinationals: New players in 21st century globalization*, "Asia Pacific Journal of Management", 2006, 23 (1), s. 5–27.
- Moran T.H., *Harnessing Foreign Direct Investment for Development: Policies for Developed and Developing Countries*, Center for Global Development, Washington 2006.
- Patibandla M, Petersen B., *Role of transnational corporations in the evolution of a high-tech industry: The case of India's software industry*, "World Development", 2002, 30(9), s. 1561–1577.
- Planning Commission, *Twelfth Five Year Plan (2012–2017): Social Sectors*, Vol. III, Government of India, New Delhi 2012.
- Pradhan J.P., V. Abraham, *Overseas Mergers and Acquisitions by Indian Enterprises: Patterns and Motivations*, "Indian Journal of Economics", 2005.
- Pradhan J.P., N. Singh, *Outward FDI and Knowledge Flows: A Study of the Indian Automotive Sector*, "International Journal of Institutions and Economics", 2009, 1 (1), s. 155–186.
- Ramamurti R., *What is really different about emerging market multinationals?*, "Global Strategy Journal", 2012, 2, s. 41–47.
- Smarzyńska-Javorcik B., *Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillover through backward linkages*, "The American Economic Review", 2004, 94 (3), s. 605–627.
- Smeets R., *Collecting the pieces of the FDI knowledge spillover puzzle*, "The World Bank Research Observer", 2008, 23 (2), s. 107–138.
- Sporek T., *Rosnące znaczenie krajów BRIC*, w: *Trendy rozwojowe w gospodarce światowej*, red. M. Bartosik-Purgat, J. Schroeder, Wydawnictwo EU w Poznaniu, Poznań 2013, s. 152–161.
- Starzyk K., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii w procesie transformacji gospodarczej*, w: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Z. Olesiński (red.), PWE, Warszawa 1998.
- Stiebale J., Reize F., *The Impact of FDI through Mergers and Acquisitions on Innovation in Target Firms*, "International Journal of Industrial Organization", 2011, 29(2), s. 155–167.
- Taylor H., Nolke A., *Global players from India: A political economy perspective*, w: K.P. Sauvant, G. McAllister, W.A. Maschek (red.), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets: The Challenges Ahead*, Palgrave Macmillan, New York 2010, s. 145–171.
- Teece D. J., *Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how*, "The Economic Journal", 1977, 87, s. 242–261.
- The Economist, *Schumpeter: Frugal innovation lives on*, "The Economist", 24 January 2015, 414 (8922), s. 60.
- UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva, 2005.
- UNCTAD, *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, New York-Geneva, June 2013.
- Wancio A., *Instytucjonalne determinanty rozwoju innowacyjności gospodarki Indii*, w: *W kierunku nowego ładu gospodarczego - rola Azji w XXI wieku*, red. J. Marszałek-Kawa, R. Gawłowski, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2014, s. 401–426.
- Wancio A., *Klimat inwestycyjny w Indiach*, "Management and Business Administration. Central Europe", 2012, 20(1), s. 2–20.
- Wells L.T., *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investments from Developing Countries*, MIT Press, Cambridge 1983.
- Weresa M., *Polityka innowacyjna*, PWN, Warszawa 2014.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>