



Piotr Nowak

Doxa Capital sp. z o.o. sp. k.
Warszawa
ppnowak@gmail.com

INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW I GOSPODARKI ISLAMSKIEJ REPUBLIKI IRANU – WPLYW SANKCJI GOSPODARCZYCH

Streszczenie: Przedmiotem badań jest wpływ sankcji gospodarczych na innowacyjność i wartość przedsiębiorstw oraz gospodarki Islamskiej Republiki Iranu. Na skutek rozwoju programu jądrowego bez współpracy z instytucjami i społecznością międzynarodową Iran został objęty szeregiem sankcji ekonomicznych. Liczący ponad 81 mln mieszkańców rynek został odizolowany od zagranicznych dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych. Dotyczyło to również irańskich przedsiębiorstw i ośrodków naukowych, które na skutek sankcji nie miały możliwości współpracy z partnerami zagranicznymi. Badając zagadnienie wpływu sankcji na innowacyjność irańskich przedsiębiorstw i gospodarki, można stwierdzić zarówno pozytywne, jak i negatywne jego skutki. W 2016 r. większość istotnych sankcji została zniesiona, tym samym kreując szanse rozwoju innowacji w nowym otoczeniu i w modelu gospodarki opartej na wiedzy.

Słowa kluczowe: innowacje, sankcje gospodarcze, wartość przedsiębiorstw, Islamska Republika Iranu.

JEL Classification: O31, O32.

Wprowadzenie

Pojęcie innowacji coraz częściej staje się przedmiotem badań przedsiębiorców, naukowców i rządów państw. Rozwój tej dyscypliny w praktycznym zastosowaniu wyróżnia firmy i państwa w konkurencyjnym otoczeniu.

Rozwój irańskiego programu nuklearnego bez współpracy ze społecznością międzynarodową skutkowało nałożeniem sankcji ekonomicznych, w których następstwie m.in. ośrodki naukowe i przedsiębiorstwa zostały odizolowane od zagranicznych instytucji i dóbr. Funkcjonowanie w sankcyjnej rzeczywistości

miało wieloraki wpływ na innowacyjność i wartość irańskich przedsiębiorstw. Z jednej strony straciły one dostęp do zagranicznych podzespołów, maszyn, know-how, z drugiej konieczność samowystarczalności wpłynęła na dynamiczny rozwój własnych innowacyjnych rozwiązań.

Celem artykułu jest zbadanie wpływu sankcji gospodarczych na innowacyjność i wartość irańskiej gospodarki oraz przedsiębiorstw. Dokonano również próby zidentyfikowania charakterystyki otoczenia w ujęciu mikro- i makroekonomicznym oraz geopolitycznym. Metodyka badań obejmowała studia literaturowe oraz zjawiska zaobserwowane podczas pracy zawodowej i udziału autora w misjach gospodarczych do Islamskiej Republiki Iranu.

1. Zagadnienia teoretyczne związane z aktywnością innowacyjną przedsiębiorstw

1.1. Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach konkurencji

Zagadnienia związane z innowacją coraz częściej stają się tematem dyskusji, zarówno w kręgach przedsiębiorców, jak i wśród decydentów politycznych. Aby w pełni zidentyfikować rolę innowacji jako wartości dodanej przedsiębiorstw, należy najpierw zdefiniować same cele przedsiębiorstw, ich funkcje i cykl życia. Czynniki produkcji, przychód, zysk, koszt (w ujęciu ekonomicznym) i efektywność są głównymi zmiennymi kształtującymi jednostkę ekonomiczną, jaką jest przedsiębiorstwo. Wykorzystuje ono i przetwarza własne nakłady (*input*) w wyniki (*output*) i tym samym dąży do wytworzenia zysku [Licharski, 2007, s. 69]. Z kolei według Kodeksu cywilnego, przedsiębiorstwo to zorganizowany zespół składników materialnych i niematerialnych, przeznaczony do prowadzenia działalności gospodarczej [Ustawa Kodeks Cywilny]. Określając podstawowy cel przedsiębiorstwa, należy wyróżnić objaśnienie Dessa, Lumpkina i Eisnera [2004, s. 17], którzy zdefiniowali go jako maksymalizację zwrotu dla udziałowców w długim okresie. Realizując powyższy cel, przedsiębiorstwo wykorzystuje swoje funkcje: produkcyjną, socjalną, pozyskiwania dochodów, przedsiębiorczości, logistykę, organizacyjną oraz finansową [Grzenkowicz i in., 2008, s. 20]. Funkcje te usystematyzowane w strukturze wewnętrznej firm skutkują transformacją zasobów w produkty i usługi, które mają wyższą wartość niż zużyte zasoby. W kontekście rozważań niniejszego artykułu należy wyróżnić rolę technicznego rozwoju przedsiębiorstw, która ściśle powiązana jest z pojęciem innowacji. Wytworzenie dzięki niej produktów o wyższej wartości pozwala firmom na wy-

różnienie się w otoczeniu konkurencyjnym, a tym samym maksymalizację zysku. Można zatem stwierdzić, że innowacyjność stanowi kluczowy element w rozwoju przedsiębiorstwa.

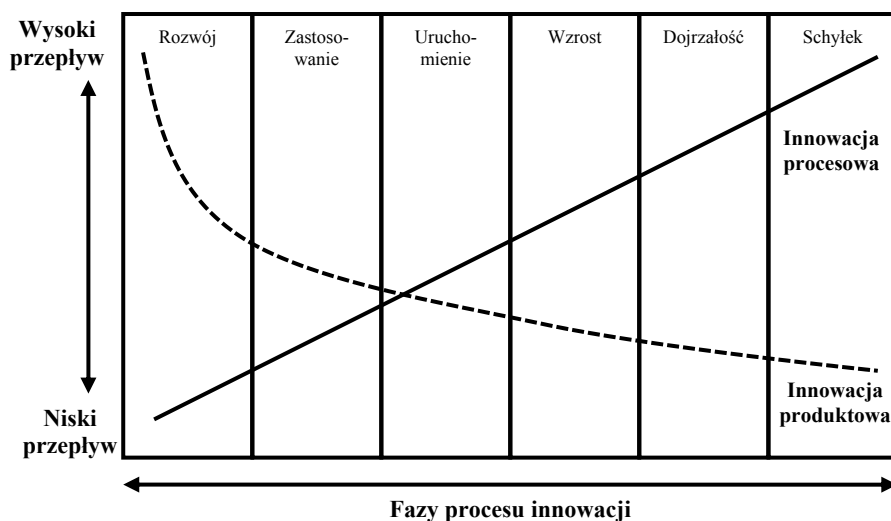
1.2. Pojęcie i typy innowacyjności

Początków naukowego zdefiniowania innowacyjności należy doszukiwać się w dziele *Kapitalizm, socjalizm, demokracja* autorstwa Josepha Schumpetera [1942], który określił ją jako element przełomowy, „kreatywną destrukcję”. W późniejszych latach badacze słusznie wyróżnili wiele typów innowacji, jednocześnie wiążąc ją z zagadnieniem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Tę z kolei można zdefiniować jako pewien zbiór zasobów lub umiejętności, dzięki którym oferowane przez przedsiębiorstwo produkty lub usługi mają wyższą wartość dla klienta bądź są tańsze w produkcji. Carpenter i Sanders [2007, s. 19] ujęli przewagę konkurencyjną jako umiejętność przedsiębiorstwa do wytworzenia wartości w sposób niedostępny dla konkurencji. Należy jednocześnie podkreślić, że ponadprzeciętne zyski przedsiębiorstw nie stanowią same w sobie przewagi konkurencyjnej, lecz jej rezultat.

Innowację można sklasyfikować jako techniczną i nietechniczną. W powszechnym użyciu jest utożsamiana przede wszystkim z postępem technologicznym. Należy jednak rozróżnić innowację i wynalazek. Według ustawy Prawo własności przemysłowej wynalazek to nowatorskie odkrycie naukowe, posiadające przemysłowe wykorzystanie [Ustawa Prawo własności przemysłowej]. Z drugiej strony innowację Griffin [1996, s. 646] zdefiniował jako wysiłek przedsiębiorstw ukierunkowany na opanowanie nowych produktów i usług lub wykorzystanie w nowy sposób tych już istniejących. Innowację w inny sposób zdefiniował Porter [1990, s. 45], który określił ją jako lepsze wykorzystanie danej metody lub wykonanie rzeczy, a także ulepszenie technologiczne, które mogą mieć zastosowanie w cyklu produktu – zmianie procesu wytwarzania, marketingu, dystrybucji itd. Zatem innowacja wykorzystywana jest w praktyce, co odróżnia ją od wynalazku.

Innowacje można skategoryzować na produktowe, procesowe, zarządcze i marketingowe. Z punktu widzenia zagadnień związanych z tematem artykułu wyróżnić należy 2 pierwsze: innowacje produktowe i procesowe, które jednocześnie należą do przedstawionej wcześniej innowacji technicznej. Według Besanta i Tidda [2011, s. 18] innowacją procesową jest dokonanie zmiany w metodzie produkcji lub dostarczenia produktu lub usługi, a produktową jest ulepszenie

produktu lub usługi oferowanej przez przedsiębiorstwo na rynku. Oba powyższe typy z pozoru zasadniczo się różnią, jednakże Grudzewski i Hejduk [2008, s. 58] zwracają uwagę, że innowacja produktowa wymaga opracowania lub przynajmniej dopasowania procesu wytwórczego, co wskazuje na pewną współzależność obu typów innowacji. Cechą innowacji procesowych jest stała, dodatnia liniowa perspektywa dochodowa, co przedstawiono na rys. 1. Z kolei innowacja produktowa charakteryzuje się przeciwnym kierunkiem. Jest to wynik spadku zyskowności innowacji wraz z postępem czasu, gdyż konkurencyjne przedsiębiorstwa były w stanie wdrożyć inne lub podobne produkty.



Rys. 1. Innowacja produktowa i procesowa w cyklu życia produktu

Źródło: [Griffin, 1996, s. 664].

1.3. Proces innowacyjny

Procesem innowacyjnym jest droga, którą przechodzi odkrycie naukowe, aby wdrożone do praktyki gospodarczej stanowiło innowacyjną wartość dodaną. Proces ten może być jednak rozpatrywany z punktu widzenia technologii lub przedsiębiorstwa. Proces innowacyjny w ujęciu technologicznym obejmuje rozwój samego odkrycia aż do momentu, w którym może być użyty w przedsiębiorstwie. Francik i Pochtowski [1991, s. 12-15] wyróżnili kolejne jego etapy:

1. Badania podstawowe.
2. Badania stosowane.

3. Badania rozwojowe.
4. Badania wdrożeniowe.
5. Fazę innowacji.
6. Dyfuzję.

Pierwszą fazą są poznawcze badania podstawowe, które mają na celu rozwój ogólnej wiedzy naukowej, zrozumienie otoczenia i procesów nim kierujących. Badania podstawowe mają również cel użyteczny, jednakże nie da się na ich podstawie sformułować konkretnych rozwiązań problemu [Janasz, Koziół-Nadolna, 2011, s. 22-24]. Służą temu badania stosowane, przeprowadzane przez ośrodki naukowe lub też firmy komercyjne. Na tym etapie dokonuje się transformacji wiedzy teoretycznej na możliwość wykorzystania jej w praktyce, a wymierny wynik może być chroniony prawnie, np. przez uzyskanie patentu. Następnym etapem są badania rozwojowe, które łączą wyniki badań stosowanych z wiedzą techniczną. W tej fazie tworzy się prototypy bądź też prowadzi badania dostosowawcze, co jest punktem poprzedzającym wykorzystanie osiągnięć na masową skalę. W fazie wdrożeniowej dostosowuje się produkcję do wdrożenia innowacji lub też odwrotnie – dostosowuje się innowację do ułatwienia produkcji masowej. Po jej uruchomieniu technologia osiąga docelowy etap innowacji, którym jest praktyczne zastosowanie. W odniesieniu do innowacji produktowej jest nim wdrożenie produktu na rynek, a w przypadku innowacji procesowej – uruchomienie zmodyfikowanej linii produkcyjnej.

Z kolei proces innowacyjny z punktu widzenia przedsiębiorstwa przebiega w krótszym okresie, gdyż może pomijać np. fazę badań pierwotnych. Jest natomiast ściśle powiązany z ogółem działań przedsiębiorstwa dążącego do osiągnięcia przewagi rynkowej. W tym wypadku pierwszą fazą jest zatem dostrzeżenie potrzeby klienta lub luki rynkowej. Przedsiębiorstwo wówczas, o ile ma zdolności, podejmuje kolejne kroki – planowanie i zgromadzenie zasobów. Kluczowe jest ustalenie, czy jest ono również w stanie sfinansować proces samodzielnie, czy wymaga zdobycia kapitału finansowego – partnerów instytucjonalnych, funduszy inwestycyjnych lub też zasobów niematerialnych. Następną część procesu to etap zdefiniowania wartości oferowanej klientowi, zarządzanie relacjami (np. z pozyskanymi partnerami). Ostatnim ogniwem jest wdrożenie innowacji na rynek i zdyskontowanie osiągniętego zysku.

Na sam proces innowacyjny wpływają nie tylko czynniki rynkowe, ale także nierynkowe, takie jak polityka rządu [Christensen, 2010, s. 47-57]. Należy bowiem wziąć pod uwagę uwarunkowania otoczenia, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje. Rządy mają również funkcję stymulującą innowacyjność firm –

poprzez subsydia, ulgi podatkowe, kreowanie standardów branżowych, czy innych korzystnie wpływających regulacji. Działania rządów mogą mieć jednak również negatywny wpływ na rozwój innowacji przedsiębiorstw. Przykładem są ambicje nuklearne Islamskiej Republiki Iranu, które skutkowały nałożeniem na państwo międzynarodowych sankcji gospodarczych, a tym samym odcięły irańskie przedsiębiorstwa od szeregu zagranicznych dóbr i rynków. W zaistniałej sytuacji nie miały one instrumentów, motywacji ani łatwości we wprowadzaniu innowacji.

2. Charakterystyka gospodarki Islamskiej Republiki Iranu

2.1. Sankcje gospodarcze jako element polityki międzynarodowej

Sankcje gospodarcze (lub też ekonomiczne) są narzędziem wykorzystywanym przez państwa lub organizacje do ukarania innego kraju. Realizowane są dla celów polityki międzynarodowej oraz bezpieczeństwa poprzez zawieszenie zwyczajowych stosunków handlowych i finansowych. Sankcje mogą być skierowane wobec innego kraju i dotyczyć go w całości, jak również tylko konkretnej gałęzi gospodarki lub grupy ludzi. Mogą mieć różne formy – finansowe (zamrożenie aktywów danego państwa), gospodarcze (zakaz przewożenia dóbr), dyplomatyczne (zerwanie stosunków dyplomatycznych), czy też osobowe (zakaz wjazdu konkretnych osób na określone terytorium). Państwa lub organizacje międzynarodowe, takie jak Organizacja Narodów Zjednoczonych lub Unia Europejska, mogą nakładać sankcje w celu wymuszenia, ukarania lub zawstydzenia innego podmiotu międzynarodowego, który narusza ogólnie przyjęte międzynarodowe normy postępowania, zagraża bezpieczeństwu innych krajów lub łamie prawo humanitarne. Sankcje są narzędziem wykorzystywanym m.in. do rozwiązywania konfliktów, zwalczania terroryzmu, ograniczenia rozprzestrzeniania broni (w tym masowego rażenia), ograniczenia przypadków nieprzestrzegania praw człowieka i zasad demokracji.

Sankcje gospodarcze są postrzegane jako tańsza i mniej ryzykowna alternatywa dla użycia siły militarnej. Wywierają większy nacisk na dane państwo lub jednostkę niż zakres oddziaływań samych narzędzi dyplomatycznych, ale z drugiej strony nie niosą tak poważnych skutków jak wojny. Wielokrotnie sankcje wprowadzane są mimo ich negatywnego wpływu na interes narodowy państwa decydującego się na ten krok, powodują np. spadek wymiany handlowej z poddanym sankcjom krajem, ale służą celom geopolitycznym. Jednym z krajów, który funkcjonuje w sankcyjnej rzeczywistości jest Islamska Republika Iranu.

2.2. Diagnoza stanu gospodarki Islamskiej Republiki Iranu

Islamska Republika Iranu jest 17 największym państwem na świecie. Jej populacja przekracza 81 mln mieszkańców, co pod tym względem stawia ją na równi z Niemcami. Kraj stanowi drugą gospodarkę po Arabii Saudyjskiej na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej (MENA), z PKB w wysokości 412 mld USD w 2016 r. Gospodarka irańska opiera się na sektorze węglowodorowym, rolnictwie i sektorze usług. Główne wpływy budżetowe stanowią czwarte na świecie pod względem wielkości odkryte złoża ropy naftowej i drugie na świecie złoża gazu ziemnego, jednak gospodarka nie jest od nich w pełni uzależniona [Sasnal (red.), 2014]. Według raportu Banku Światowego *Doing Business* [2016] Iran jest 120 państwem spośród 190 sklasyfikowanym pod względem przejrzystości i łatwości prowadzenia biznesu.

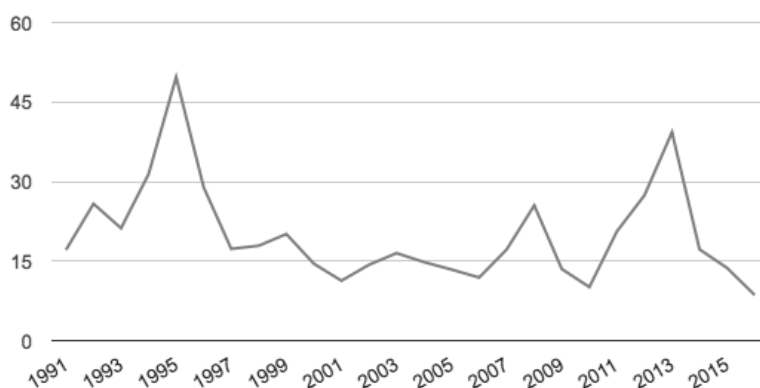
Analizując Iran w ujęciu makroekonomicznym, należy podzielić historię kraju na dwa okresy: przed i po rewolucji. W 1979 r. w wyniku islamskiej rewolucji szach Mohammad Reza Pahlawi został obalony przez ruch ajatollaha Ruhollaha Chomeiniego. Nowy władca zastąpił dotychczasową monarchię konstytucyjną ustrojem islamskiej republiki, zawieszając jednocześnie silną współpracę z zachodnimi państwami, w tym z USA, szczególnie w zakresie wojskowości i handlu surowcami. Nasilająca się postawa antyzachodnia i w punkcie kulminacyjnym szturm rewolucjonistów na ambasadę USA w Teheranie dały początek trwającej kolejne lata izolacji międzynarodowej Iranu, co przyczyniło się do upadku relatywnie dobrze prosperującej przed rewolucją gospodarki. Niestabilna sytuacja wewnętrzna, malejący eksport ropy i w końcu wojna iracko-irańska doprowadziły do spadku gospodarki Iranu o 30% do 1987 r. [Habibi, 2008, s. 2-3]. Trend spadkowy odwrócił się dopiero w 2000 r., jednakże w 2006 r. na Iran nałożone zostały sankcje gospodarcze i finansowe przez ONZ, Stany Zjednoczone, Unię Europejską i inne kraje. Były one wynikiem niekontrolowanych ambicji nuklearnych Iranu i braku współpracy w tym zakresie z organizacjami międzynarodowymi. Źródła sankcji nałożonych na Iran przedstawiono na rys. 2. Sankcje skutkowały niemal całkowitym zakończeniem wymiany handlowej Iranu z państwami zachodnimi, a co za tym idzie – odcięciem Irańczyków od zachodnich dóbr konsumpcyjnych, a także dotknęły praktycznie każdą gałąź gospodarki: m.in. sektor transportu (zakaz lotów cargo, zakaz dostarczania części do pojazdów i samolotów), sektor finansów (odcięcie Iranu od obiegu SWIFT, zamrożenie zagranicznych aktywów irańskich), a także sektor rafinerijny (zakaz eksportu ropy naftowej).

ONZ	USA	Unia Europejska	Inne kraje
<ul style="list-style-type: none"> • Rezolucja 1737 (23.12.2006) • Rezolucja 1747 (24.03.2007) • Rezolucja 1803 (3.03.2008) • Rezolucja 1929 (9.06.2010) 	<ul style="list-style-type: none"> • Uchwała Kongresu USA • Dekret prezydencki • Rozporządzenie Departamentu Skarbu • Biuro Przemysłu i Bezpieczeństwa 	<ul style="list-style-type: none"> • Rozporządzenie 423/2007 • Rozporządzenie Rady z dn. 23.04.2007 • Rozporządzenie 668/2010 • Rozporządzenie Rady z dn. 26.07.2010 	<ul style="list-style-type: none"> • Australia • Kanada • Japonia • Szwajcaria • Norwegia • Wielka Brytania • Pakistan

Rys. 2. Źródła sankcji nałożonych na Islamską Republikę Iranu

Źródło: opracowano na podstawie [Aminifard, 2013, s. 4].

Sytuacja uległa znacznej zmianie w 2016 r., kiedy negocjacje w tzw. formacie P5+1 (Iran, USA, Wielka Brytania, Francja, Rosja, Chiny i Niemcy) doprowadziły do zniesienia większości sankcji ekonomicznych w zamian za rezygnację Iranu z programu atomowego. Wówczas słaby ekonomicznie, ale bogaty w surowce Iran stał się jednym z najbardziej perspektywicznych rynków na świecie. Z drugiej strony ze względu na dotychczasowy brak dostępu do zachodnich dóbr konsumpcyjnych można było spodziewać się dużej chłonności rynku. Eksport Iranu warty był w 2016 r. niemal 32 mld USD, a import – 40 mld USD, co oznacza ujemny bilans handlowy w wysokości 12,2 mld USD. Iran borykał się z podstawowymi problemami gospodarczymi, takimi jak inflacja. Jej poziom w szczytowym momencie, w 1996 r., osiągnął blisko 50%. Niewątpliwie wpływało to negatywnie na decyzje konsumenckie i wydatki mieszkańców. W 2016 r. inflacja wyniosła 8,6% (rys. 3).



Rys. 3. Wysokość inflacji w Iranie w latach 1991-2016

Źródło: opracowano na podstawie danych Banku Światowego [2016].

Głównym towarem eksportowym była ropa i jej pochodne (ok. 75%), a importowym – samochody i części samochodowe, żywność i dobra konsumpcyjne. Głównymi partnerami handlowymi stały się Chiny, Indie, Japonia, Korea Południowa i Turcja.

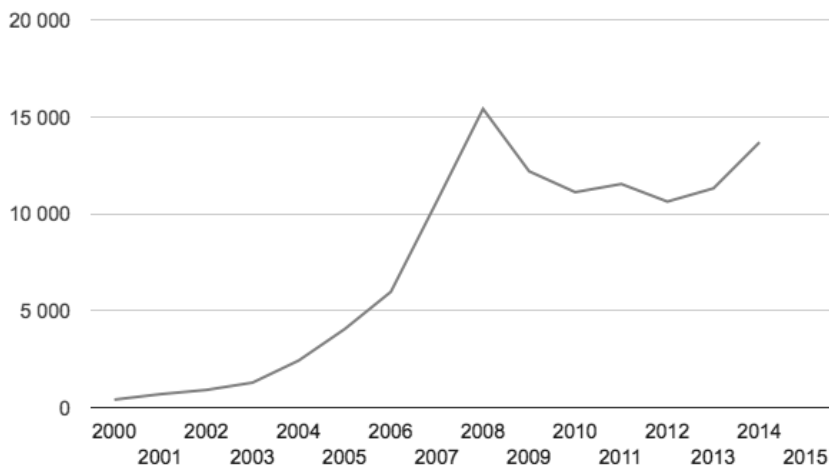
3. Innowacyjność irańskiej gospodarki i przedsiębiorstw – wpływ sankcji gospodarczych

3.1. Potencjał innowacyjny Iranu

Oceniając potencjał innowacyjny Iranu, należy wyraźnie podkreślić wpływ sankcji w ujęciu zarówno mikro-, jak i makroekonomicznym, a także wiążące się z tym silne uzależnienie przedsiębiorstw od zmiennej sytuacji geopolitycznej. Nie ulega wątpliwości, że nałożenie szeregu ograniczeń miało negatywny wpływ na gospodarkę, ale z drugiej strony wywarło presję na samorozwój, jednocześnie ograniczając lub blokując dopływ zagranicznej konkurencji. Mimo funkcjonowania w izolacji irańskie społeczeństwo należy do najszybciej rozwijających się pod względem naukowym na świecie. Jeszcze w 1980 r. na irańskich uniwersytetach studiowało 175 tys. studentów, a liczba ta urosła do 4,8 mln w 2015 r. [www 1]. Skutkiem tego jest osiągnięty przez Iran najszybszy na świecie wzrost liczby publikacji naukowych, szczególnie w naukach ścisłych i dziedzinach wprost związanych z przemysłem objętym sankcjami. Z drugiej strony w wyniku zmiennej i niepewnej sytuacji gospodarczej 42% absolwentów uniwersytetów pozostaje bez pracy [www 2]. Głębszym skutkiem jest powszechny „drenaż mózgów” (*brain drain*), który potęguje niechęć młodzieży wobec ustroju polityczno-religijnego kraju. Sankcje wpłynęły także na odizolowanie irańskiego środowiska naukowego od zachodnich ośrodków badawczych oraz zagranicznego sprzętu naukowego. Mimo to można zauważyć, że wraz z ich nałożeniem w Iranie wyraźnie wzrosła liczba zgłoszonych patentów, co pokazano na rys. 4.

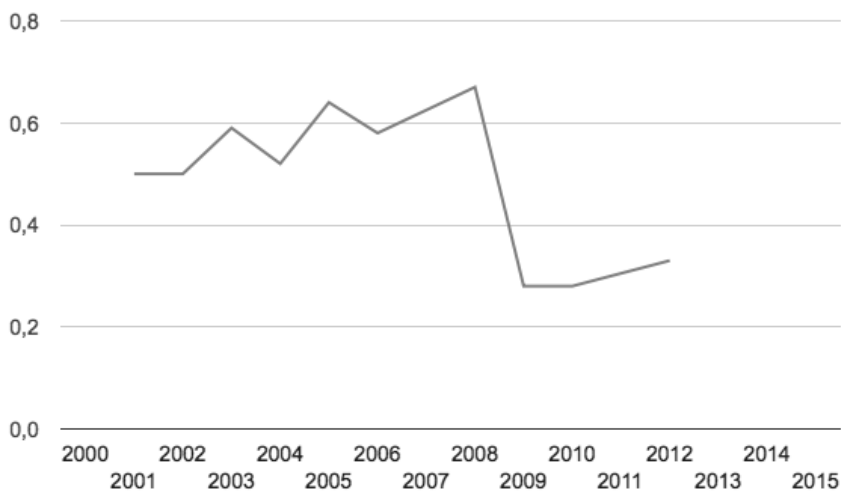
W szczytowym momencie (2008 r.) w Iranie zgłoszono ponad 15 400 wniosków patentowych. W tym samym okresie w Polsce liczba ta wyniosła 2488, zatem ponad sześciokrotnie mniej. Również przed wprowadzeniem międzynarodowej izolacji Iranu władze wprowadziły dwudziestoletni plan przejścia z modelu gospodarki opartej na zasobach (*Resource Based Economy*) do gospodarki opartej na wiedzy, w której to właśnie wiedza jest produktem stymulującym rozwój społeczny i gospodarczy. Plan założył również wzrost nakładów na prace

badawczo-rozwojowe (B+R) do 4% PKB w 2025 r. Dotychczasowe, dalekie od założonego celu, nakłady względem PKB obrazuje rys. 5. Z kolei udział sektora prywatnego w B+R jest znikomy.



Rys. 4. Liczba zgłoszonych patentów w Islamskiej Republice Iranu

Źródło: opracowano na podstawie danych z The World Intellectual Property Organization [www 3].



Rys. 5. Wydatki na prace badawczo-rozwojowe względem PKB Iranu

Źródło: opracowano na podstawie danych z Organizacji Narodów Zjednoczonych [www 4].

W Iranie istnieje 38 parków technologicznych [www 1], w których zatrudnionych jest bezpośrednio 24 000 ludzi w 3650 firmach. Firmy te operują na specjalnych warunkach – m.in. ulgach podatkowych, prawie pierwszeństwa sprzedaży wobec tożsamyh produktów wyprodukowanych za granicą. Nałożenie sankcji miało negatywny, ale paradoksalnie również pozytywny wpływ na rozwój sektora high-tech w Iranie. Firmy borykały się z problemami związanymi z importem niezbędnych części, podzespołów czy know-how, co skutkowało ostatecznie wzrostem ceny finalnego produktu. Sam gotowy wyrób ze względu na sankcje nie mógł być zakupiony przez większość innych krajów, w związku z czym trudno było skomercjalizować innowację. Ale z drugiej strony sankcje izolowały duży rynek irański od zewnętrznych firm i korporacji, dając tym samym szansę lokalnym przedsiębiorstwom na rozwój. Firmami, które paradoksalnie powstały lub dynamicznie rozwinęły się dzięki sankcjom, są liczne start-upy. Do najpopularniejszych należy Aparat z 30 mln unikalnych użytkowników miesięcznie, pozwalający na bezpłatne umieszczanie i odtwarzanie strumieniowe filmów, który zdobył popularność po zablokowaniu dostępu do światowego lidera – YouTube. Kolejnym jest Digikala – sklep internetowy, irański odpowiednik niedostępnego w tym kraju Amazona, mający ponad 50 mln unikalnych użytkowników miesięcznie i kreujący 85% e-handlu w Iranie, który oferuje w głównych miastach dostawę w dniu przeprowadzenia transakcji lub nazajutrz. Z kolei irańską odpowiedzią na rozpowszechnioną na całym globie aplikację Uber, łączącą kierowców i pasażerów, jest Snapp z 300 tys. aktywnych kierowców i 10 mln zarejestrowanych użytkowników.

W rankingu Global Innovation Index badającym m.in. jakość prowadzenia biznesu w danym kraju, poziom kształcenia, klimat polityczny, jakość i ilość innowacyjnych rozwiązań Iran zajął 65. miejsce, przy czym w 2014 r. zajmował jeszcze 120. miejsce na 126 badanych państw.

Podsumowanie

Zniesienie sankcji niewątpliwie wpłynie na wartość irańskich przedsiębiorstw, szczególnie w sektorze high-tech. Przede wszystkim firmy zyskają dostęp do zagranicznych dóbr – komponentów, materiałów, oprogramowania, w czym upatruje się możliwość skrócenia łańcucha produkcji i ostatecznie uzyskania niższych cen finalnego produktu. Bowiem odizolowany kraj był w stanie rozwijać własny program raketowy, ale nie potrafił odpowiednio serwisować floty samolotów Iran Air, a tym samym zapewnić bezpiecznego transportu. Ponadto postsankcyjny rozwój i geopolityczne bezpieczeństwo może zahamować „drenaż

mózgów” i skłonić osoby wykształcone do zaangażowania się na rodzimym rynku w sektorze B+R, a Irańczyków żyjących w krajach trzecich do powrotu. Zniesienie sankcji otwiera również cenne rynki zbytu dla irańskich przedsiębiorstw. Rozwój współpracy gospodarczej i naukowej z krajami Europy, Azji Wschodniej czy Ameryki Północnej pozytywnie wpłynie na wartość irańskich przedsiębiorstw, tak jak nastąpiło to w Polsce po przemianie ustrojowej – od 1995 do 2015 r. udział sektora prywatnego w kreowaniu wartości dodanej brutto (WDB) zwiększył się z 60,3% do 80,2%, przy czym za przyrost odpowiadały w większości podmioty z dominującym udziałem kapitału zagranicznego [Kowalczyk i in., 2017, s. 12]. Z kolei problemem przedsiębiorstw irańskich pozostaje ich struktura wynikająca ze specyficznego ustroju polityczno-prawno-religijnego. Powszechnym zjawiskiem w Iranie jest powiązanie firm publicznych i prywatnych w niejasny sposób. Ze względu na korupcję, wysoką inflację, dynamicznie zmieniającą się wartość riali, Bank Światowy w raporcie *Doing Business 2017* [2016] sklasyfikował Iran na 120. miejscu na 190 badanych państw. Typowym zjawiskiem jest lokowanie kapitału przez firmy w złocie, którego wartość nie podlega silnym wahaniom jak lokalna waluta.

Innowacyjność irańskich przedsiębiorstw w dużej mierze będzie zależna nie tylko od uwarunkowań wewnętrznych, takich jak wolność gospodarcza, ale również zewnętrznych. Wydaje się, że otwarcie rynku obejmującego ponad 80 mln mieszkańców, w tym 70% w wieku poniżej 35 lat, którzy w dodatku mieli bardzo ograniczony dostęp do zagranicznych dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych, to idealna okazja do rozwoju istniejących innowacji [www 5]. Wysoka liczba absolwentów kierunków technicznych przyciągnie zagraniczne koncerny technologiczne i tym samym wpłynie na spadek bezrobocia. Wciąż niepewna jest jednak sytuacja geopolityczna Iranu i stabilność porozumienia znoszącego sankcje. Czynnikiem hamującym rozwój innowacji jest również brak swobód obywatelskich. Trudno bowiem rozwijać np. start-up, mając świadomość, że może on być uznany za sprzeczny z islamskimi wartościami. Dynamiczniejszy rozwój innowacji może jednak nastąpić w każdej chwili – ale tylko za zgodą irańskich decydentów.

Literatura

- Aminifard A. (2013), *The Effect of Sanctions on Iran's Economy: Solutions and Prospects*, The Asian Institute for Policy Studies, Seoul 2013.
- Bessant J., Tidd J. (2011), *Innovation and Entrepreneurship* (2nd edition), John Wiley & Sons, West Sussex.

- Carpenter M.A. Sanders G. (2007), *Strategic Management: A Dynamic Perspective, Concepts and Cases*, Pearson, London.
- Christensen C.M. (2010), *Przełomowe innowacje*, PWN, Warszawa.
- Dess G.G., Lumpkin G.T., Eisner A.B. (2004), *Strategic Management. Text and Cases* (2nd edition), McGraw-Hill Irwin, New York.
- Francik A., Pocztowski A. (1991), *Procesy innowacyjne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Griffin R.W. (1996), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K. (2008), *Zarządzanie technologiami. Zaawansowane technologie i wyzwanie ich komercjalizacji*, Difin, Warszawa.
- Grzenkowicz N., Kowalczyk J., Kusiak A., Podgórski Z., Ambroziak M. (2008), *Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Habibi N. (2008), *The Iranian Economy in the Shadow of Economic Sanctions*, Crown Center for Middle East Studies, Brandeis University, Waltham, Massachusetts.
- Janasz W., Koziół-Nadolna K. (2011), *Innowacje w organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kowalczuk M., Olechnowicz A., Pękała A., Rozkrut M. (2017), *Polskie przedsiębiorstwa wczoraj i dziś – źródła sukcesu i nowe wyzwania*, EYGM Limited, Warszawa.
- Licharski J. (2007), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press Ltd., London.
- Sasnal P., red. (2014), *Kierunek Iran! Stosunki polsko-irańskie i możliwości ich rozwoju*, PISM, Warszawa.
- Schumpeter J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Row, New York.
- World Bank (2016), *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*, Washington, DC.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 nr 16, poz. 93.
- Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o zmianie ustawy Kodeks Cywilny oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. 2003 nr 49, poz. 408.
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. Prawo własności przemysłowej. Dz. U. 2001 nr 49, Dział II, Rozdział 1.
- [www 1] www.msrt.ir/en/page/20/statistics#us2015 (dostęp: 12.09.2017).
- [www 2] www.presstv.com/Detail/2015/04/25/408001/Iran-unemployment-jobless-graduate (dostęp: 21.09.2017).
- [www 3] www.data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD (dostęp: 10.09.2017)

[www 4] www.data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS (dostęp: 10.09.2017).

[www 5] www.iransnews.wordpress.com/2011/04/09/irans-population-tells-the-truth/ (dostęp: 25.09.2017).

INNOVATIVE ENTERPRISES AND ECONOMY OF ISLAMIC REPUBLIC OF IRAN – THE IMPACT OF ECONOMIC SANCTIONS

Summary: Paper examines the impact of economic sanctions on innovation and enterprises' value and economy of the Islamic Republic of Iran. As a consequence of the development of the nuclear program, the United Nations and European Union, inter alia, imposed numerous economic sanctions against Iran. The market of nearly 80 mln inhabitants has been isolated from foreign consumer and investment goods. Iranian companies and research centers have been also affected. Examining the impact of sanctions on the innovation of Iranian businesses, both positive and negative effects have been stated. Most of the significant sanctions have been lifted in 2016, creating thereby new opportunities for innovative growth in new environment and knowledge-based economy.

Keywords: Innovation, economic sanctions, value, Islamic Republic of Iran.