

Mgr Dariusz Firszt

Katedra Ekonomii Stosowanej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Instytucjonalne uwarunkowania innowacyjności gospodarki

WPROWADZENIE

Charakterystyczną cechą współczesnej gospodarki światowej jest ogromne zróżnicowanie poszczególnych krajów pod względem zdolności innowacyjnych: ponad 90% znaczących patentów powstaje w kilku zaledwie krajach z tzw. *Technology Frontier Area*. Ta dualność w sferze technologii pokrywa się z rozkładem wydajności pracy oraz poziomu dochodu *per capita* [Gomułka, 2009]. Powyższe tendencje korespondują z wnioskami sformułowanymi w ramach współczesnych teorii wzrostu gospodarczego głoszących, że podstawowym czynnikiem wzrostu są zmiany jakościowe, mające swoje źródła w innowacjach i transferze technologii [Kolasa, 2008]. Znacznie bardziej złożoną i budzącą więcej kontrowersji kwestią jest natomiast wyjaśnienie źródeł tak nierównomiernego rozkładu innowacyjności i wydajności. Zagadnienia te stały się przedmiotem rozważań prowadzonych w ramach endogenicznej teorii wzrostu, w których akcent położono na rolę inwestycji w kapitał ludzki oraz sektor B+R w dynamizowaniu zmian jakościowych [Romer, 1990; Grossman, Helpman, 1991; Barro, Sala-i-Martin, 1995]. W świetle tych badań znaczenie wspomnianych czynników wydaje się niepodważalne, nie wyjaśniają one jednak w pełni różnic w potencjale technologicznym poszczególnych gospodarek. Ponadto rodzą dodatkowe pytania, np. o przyczyny trudności wielu gospodarek z mobilizacją środków na badania i rozwój (B+R) czy też różnic w efektywności wykorzystania kapitału ludzkiego. Również teorie luki technologicznej, koncentrujące się na wyrównywaniu potencjału technologicznego w wyniku dyfuzji innowacji, jakkolwiek wiarygodnie wyjaśniają mechanizmy tego procesu, nie udzielają pełnej odpowiedzi, dlaczego w niektórych (dodajmy nielicznych) krajach proces *catching up* powiódł się, inne zaś nadal mają z tym problemy [zob. Gomułka, 1998; Brzozowski, Kubiela, 2007]. Rozstrzygnięcie tych kwestii nie jest – jak się wydaje – możliwe bez uwzględnienia instytucjonalnych uwarunkowań procesów gospodarczych, a tym samym różnic między krajami w sferze regulacji, kultury i mentalności. Stąd też w ostatnich latach nastąpił wzrost zainteresowa-

nia ekonomią instytucjonalną, w szczególności w kontekście problematyki innowacyjności.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie, w jaki sposób instytucje mogą współdecydować o poziomie innowacyjności gospodarki. Postawiono w nim tezę, iż jednym z kluczowych czynników ograniczających potencjał innowacyjny gospodarki Polski są niekorzystne uwarunkowania instytucjonalne. Dążąc do jej uzasadnienia w pierwszej części opracowania przybliżono pokrótce ogół czynników determinujących przebieg procesów innowacyjnych, a następnie wskazano mechanizm oddziaływania na nie czynników instytucjonalnych. Następnie przedstawiona została analiza (z racji ograniczeń wyznaczonych rozmiarami artykułu – dość ogólna) wskaźników obrazujących jakość rozwiązań instytucjonalnych w Polsce na tle krajów Europy Środkowej oraz państw rozwiniętych.

Należy dodać, że instytucje rozumiane są tutaj jako reguły, normy, zasady, skodyfikowane w przepisach prawa bądź o charakterze nieformalnym, określające zachowania podmiotów w społeczeństwie i gospodarce. Podkreślenie tego faktu jest o tyle istotne, iż w literaturze dotyczącej problematyki innowacji, powszechnie stosowana jest również potoczna interpretacja instytucji jako podmiotów czy też struktur organizacyjnych – pod pojęciem instytucjonalnego wsparcia innowacji rozumie się np. inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii itd. Są to zagadnienia odrębne i nie będą przedmiotem zainteresowania w niniejszym artykule.

INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI I JEJ DETERMINANTY¹

Innowacyjność jest terminem pochodnym w stosunku do pojęcia innowacja. Formułowanie precyzyjnych stwierdzeń na temat innowacyjności gospodarki, zarówno w kontekście jej poziomu jak i determinant, wymaga więc przyjęcia określonej definicji innowacji. W niniejszym artykule innowacja będzie zatem traktowana jako wdrożona w gospodarce, korzystna zmiana w obrębie produktów, procesów wytwarzania bądź metod organizacji i zarządzania. Przy czym dla uznania zmiany za innowację nie jest wymagane, aby była ona nowością na skalę światową; warunkiem wystarczającym jest nowość dla wdrażającego ją podmiotu. Równocześnie nie musi to być zmiana radykalna. Jako innowacje będą traktowane zarówno zmiany przełomowe i zaskakujące, jak również ewolucyjne zmiany o charakterze usprawniającym. Jeżeli niniejsze rozważania mają być adekwatne do specyfiki polskiej gospodarki, stosowanie powyższej, szerokiej interpretacji innowacyjności wydaje się uprawnione. Z uwagi na dystans technologiczny dzielący Polskę od krajów rozwiniętych zmiany jakościowe są

¹ Treść niniejszej części artykułu stanowi syntezę rozważań przedstawionych w [Firszt, 2008].

i z pewnością będą w najbliższych latach następować głównie za sprawą dyfuzji innowacji. Jakkolwiek trudno nie doceniać przewag wynikających ze zdolności do kreowania innowacji oryginalnych, ograniczenie się w analizach ekonomicznych wyłącznie do tego rodzaju zmian ograniczałoby istotnie praktyczną wartość tego rodzaju analiz.

Przyjęcie stanowiska co do wymagań w zakresie nowości i radykalności stawianym innowacjom jest istotne w kontekście rozważań na temat czynników określających tempo ich wdrażania. O ile zestaw czynników kształtujących zdolność do kreacji oraz transferu i absorpcji technologii można uznać za zbliżony, tym bardziej że procesy te wzajemnie się przenikają, w zależności od podejścia do tych kwestii z pewnością nieco inne będą jednak wagi, jakie należy przypisać poszczególnym czynnikom. W przypadku rozważań o charakterze ogólnym, akcentującym zależność jakościową, uprawnione jest więc szerokie podejście do problematyki innowacji. W precyzyjnych, ilościowych analizach, np. z zakresu modelowania wzrostu gospodarczego powszechne jest natomiast wyodrębnianie efektów związanych z działalnością *stricte* innowacyjną (mierzona np. wydatkami na B+R) oraz dyfuzją technologii (odzwierciedlaną np. w statystykach importu dóbr kapitałowych). Podkreśla się wręcz konieczność odmiennego podejścia do analiz rozwoju krajów z tzw. granicy technologicznej i krajów „goniących” [Gomułka, 2009].

Innowacyjność najczęściej definiowana jest jako gotowość i zdolność jednostek i organizacji do poszukiwania, wdrażania i upowszechniania innowacji [Pomykański, 2001, s. 18; Francik, 2003, s. 69; Bal-Woźniak, 2004, s. 20]. Powyższe określenie nie rozstrzyga, czy owa zdolność ma charakter potencjalny, czy też ma być rzeczywistą w postaci konkretnych efektów gospodarczych. Innowacyjność jako cecha charakteryzująca podmioty może być więc rozumiana na dwa sposoby. Pierwsze podejście utożsamia ją z określoną postawą, charakteryzującą się kreatywnością, otwartością na zmiany czy też skłonnością do ryzyka. W podejściu drugim akcentuje się skutki ilościowe działalności organizacji, np. w postaci liczby wdrożonych innowacji w danym okresie czy też udziału nowych produktów w sprzedaży [Francik, 2003, s. 69]. W tym ujęciu innowacyjność utożsamiana jest z aktywnością czy też efektywnością innowacyjną. Analizując instytucjonalny kontekst procesów gospodarczych istotne są obydwa aspekty innowacyjności.

Innowacja rozumiana jako akt wprowadzenia zmiany o wyżej określonych właściwościach jest kluczowym elementem w procesie innowacyjnym [Popławski, 1995, s. 30]. Aby zidentyfikować czynniki wpływające na tempo wdrażania innowacji w przedsiębiorstwach, przekładające się na innowacyjność gospodarki, niezbędna jest analiza przebiegu tego procesu i jego uwarunkowań. Nie jest to zadanie łatwe, jako że proces innowacyjny jest złożonym ciągiem wielu zdarzeń i działań. Składają się na niego nie tylko czynności o charakterze koncep-

cyjnym, w szczególności badania naukowe, ale również działania produkcyjne, przedsięwzięcia organizacyjne, operacje finansowe, itd. Obserwacja praktyki gospodarczej, szczególnie począwszy od drugiej połowy XX wieku wskazuje, że nastąpiła swoista ewolucja tego procesu. Współcześnie realizowane projekty innowacyjne nie są efektami spontanicznych odkryć utalentowanych jednostek, ale wynikiem programowanych, zakrojonych na szeroką skalę przedsięwzięć, ukierunkowanych na osiągnięcie określonego celu gospodarczego. Tym samym wdrażanie innowacji postrzegane jest dziś jako proces, którym można sterować i poprzez odpowiednie bodźce stymulować jego przebieg.

W powyższych okolicznościach nie dziwi fakt, iż literatura ekonomiczna obfituje w opracowania, w których podejmowane są próby przedstawienia procesów innowacyjnych w ujęciu modelowym. Sprowadzają się one do wyodrębnienia najważniejszych jego elementów i etapów, następnie zaś ustalenia ich sekwencji oraz identyfikacji współzależności. Z uwagi na poznawcze oraz aplikacyjne znaczenie tych dociekań są one jednym z ważniejszych elementów ciągle rozwijającej się teorii innowacji.

Pomijając zagadnienie historycznej ewolucji modeli innowacji warto pokrótce omówić ideę najnowszych koncepcji w tym obszarze. Opracowaniem, które zapoczątkowało współczesny nurt badań wyjaśniających przebieg procesu innowacyjnego i współzależności jego komponentów jest tzw. model powiązań łańcuchowych (*chain link*), opracowany przez S.J. Kline'a i N. Rosenberga [1986]. Zgodnie z tym modelem na proces innowacyjny składają się różnorodne działania, począwszy od badań naukowych, na dystrybucji innowacyjnych rozwiązań kończąc. Jednakże w przeciwieństwie do ujęcia tradycyjnego proces innowacyjny nie jest sekwencyjnym ciągiem kolejnych etapów, ale zespołem zintegrowanych, podejmowanych w dużej mierze równolegle działań, pomiędzy którymi występują wzajemne sprzężenia zwrotne. Najważniejsze etapy procesu mają miejsce w przedsiębiorstwie, poza ośrodkami badawczo-rozwojowymi (niezależnie od tego, czy są one zlokalizowane w danej firmie, czy też mają charakter ośrodków zewnętrznych w stosunku do przedsiębiorstwa). Kreowanie innowacyjnych rozwiązań wymaga w pierwszej kolejności odwołania się do zasobów wiedzy będących w posiadaniu firmy bądź pozyskiwanych w drodze kontaktów z otoczeniem. W wielu przypadkach jest to wiedza wystarczająca do wdrożenia innowacji. Innowacje nie zawsze są bowiem wdrożeniami wynalazków, mogą to być również „niewynalazcze” projekty analityczne, których istotą jest wykorzystanie dostępnej wiedzy w nowych zastosowaniach [PARP, 2004, s. 6]. Rola działalności badawczo-rozwojowej ujawnia się wówczas, gdy realizacja projektu innowacyjnego wymaga rozwiązań, które nie mogą być opracowane na bazie istniejącej wiedzy.

Model ten wskazuje na potrzebę holistycznego, interdyscyplinarnego podejścia do analizy procesów innowacyjnych, która nie może koncentrować się wy-

łącznie na diagnozach dotyczących sfery B+R, ale uwzględniać szereg innych czynników społecznych i ekonomicznych. Pozwala również na wyznaczenie obszarów, w których należy poszukiwać najistotniejszych czynników determinujących kreowanie innowacji. Naturalne wydaje się wyodrębnienie trzech sfer, w których należy poszukiwać determinant innowacyjności: przedsiębiorstwo, sfera nauki i techniki oraz szeroko rozumiane otoczenie [Popławski, 1995, s. 105].

Najważniejsza grupa czynników skupia się w obrębie przedsiębiorstwa i bywa określana mianem dynamy innowacyjnego [KBN/OECD, 1999, s. 38]. Należą do nich przede wszystkim: potencjał kadrowy, rozumiany jako struktura, kwalifikacje i postawy personelu (pracownicy naukowo-badawczy, kadra zarządzająca, pracownicy na stanowiskach technicznych i wykonawczych), baza materialna przedsiębiorstwa, w szczególności systemy informacyjne i telekomunikacyjne, oraz jej potencjał finansowy. Niebagatelną rolę odgrywa również – będąca przede wszystkim pochodną kwalifikacji menedżerów – struktura organizacyjna podmiotu oraz strategia marketingowa [KBN/OECD, 1999, s. 38].

Drugim obszarem, w którym należy upatrywać determinant innowacyjności przedsiębiorstw i całej gospodarki jest sfera nauki i techniki. Należą do nich przede wszystkim: potencjał (kadrowy, finansowy, infrastrukturalny) sektora B+R, jego struktura organizacyjna, ze szczególnym uwzględnieniem powiązań z przemysłem, nagromadzone doświadczenie w pracach badawczych, jak również ogólny poziom wiedzy i jej dostępność, np. w postaci skodyfikowanej w publikacjach naukowych [Popławski, 1995, s. 119]. W sposób pośredni funkcjonowanie sfery nauki kształtowane jest przez system szkolnictwa, w szczególności kształcenie techniczne na poziomie wyższym.

Trzecią, najbardziej pojemną grupą czynników innowacyjności gospodarki będzie szeroko rozumiane otoczenie. Zaliczyć można do niej czynniki o charakterze ekonomicznym, demograficznym, politycznym, instytucjonalnym, społeczno-kulturowym i ekologicznym. Nie sposób sformułować zamkniętego katalogu tych czynników, próbując natomiast wskazać najważniejsze z nich należy wymienić [KBN/OECD, 1999, s. 7]:

- uwarunkowania makroekonomiczne (koniunkturalne) oraz stabilność polityczna, które decydują o poziomie inwestycji, będących nieodłącznym elementem procesów innowacyjnych;
- polityka państwa w zakresie wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności (np. instrumenty podatkowe);
- otoczenie prawne, wyznaczające ogólne zasady prowadzenia działalności gospodarczej, jak również regulacje szczegółowe, np. w zakresie ochrony praw własności intelektualnej;
- system edukacyjny, decydujący o poziomie i profilu kwalifikacji obywateli, a tym samym o sposobie ich funkcjonowania w roli produkcyjnej i konsumpcyjnej;

- system finansowy, stwarzający możliwość pozyskania funduszy na działalność innowacyjną (szczególnie istnienie funduszy „wysokiego ryzyka”);
- szeroko rozumiana infrastruktura;
- czynniki kulturowe kształtujące postawy obywateli.

Jakkolwiek powyższa klasyfikacja wydaje się adekwatna do realnego przebiegu procesów innowacyjności, z punktu widzenia problematyki jaka będzie przedmiotem kolejnych części niniejszego opracowania przydatne będzie zgrupowanie wymienionych czynników, poprzez ich podział na dwie kategorie: uwarunkowania realne oraz wynikające ze sfery regulacji.

Do realnych determinant aktywności innowacyjnej gospodarki można zaliczyć przede wszystkim:

- rzeczowy i finansowy potencjał podmiotów funkcjonujących w danej gospodarce,
- potencjał (kapitał) intelektualny podmiotów sfery produkcji oraz sektora B+R.

Do regulacyjnych uwarunkowań innowacyjności, będących przedmiotem analizy w kolejnej części artykułu, można natomiast zaliczyć:

- model gospodarczy oraz funkcjonujący w jego ramach ład instytucjonalny,
- czynniki aksjologiczne, kulturowe i społeczne, które można ująć w kategorię instytucji nieformalnych,
- polityka gospodarcza, w szczególności innowacyjna realizowana przez poszczególne organy władzy państwowej i samorządowej.

ROLA INSTYTUCJI W KSZTAŁTOWANIU INNOWACYJNOŚCI GOSPODARKI

Dla uporządkowania rozważań na temat instytucjonalnych uwarunkowań innowacyjności przydatny jest powszechnie spotykany w naukach ekonomicznych podział instytucji na formalne, utożsamiane z regulacjami zawartymi w aktach prawnych różnej rangi oraz nieformalne, czyli reguły myślenia i działania zakorzenione w ludzkiej świadomości. Dodatkowo celowy wydaje się podział na instytucje o charakterze ogólnym, wpływające na szeroko rozumianą efektywność gospodarowania oraz przedsiębiorczość, której niezbędnym komponentem jest innowacyjność oraz reguły szczegółowe, odnoszące się bezpośrednio do procesów innowacyjnych. Przyjęcie takiej gradacji – od ogółu do szczegółu – sugeruje, iż punktem wyjścia analizy powinna być diagnoza systemowych uwarunkowań innowacyjności, w szczególności wykazanie różnic, jakie istnieją w tym obszarze pomiędzy gospodarką rynkową a centralnie planowaną. Wydaje się jednak, że problematyka ta została dość szczegółowo zdiagnozowana i przedstawiona w literaturze [zob. m.in.: Woźniak, 1993; Lipowski, 1994; Balcero-wicz, 1990, 1997], zaś historia dostarczyła wystarczających dowodów na przewagę systemu rynkowego. Niezdolność do wdrażania innowacji traktowana jest

wręcz jako główna przyczyna upadku gospodarek socjalistycznych pod koniec lat 80. ubiegłego stulecia [Gomułka, 1998]. Stąd też przedmiot analizy został w niniejszym artykule ograniczony do rozwiązań instytucjonalnych w ramach gospodarki rynkowej.

Chcąc najkrócej jak tylko to możliwe scharakteryzować istotę ładu instytucjonalnego gospodarki rynkowej, należy wskazać następujące jego elementy: wolność gospodarowania, a więc swobodę zawierania transakcji na rynku towarów i usług, pracy oraz finansowym, oraz dominację własności prywatnej i prawną ochronę tejsze własności [Lipowski, 1994, s. 28 i nast.]. Czynniki te są z kolei niezbędnymi przesłankami zaistnienia konkurencji, będącej trzecim kluczowym komponentem systemu rynkowego [Bałtowski, 2002, s. 24]. Dążenie do osiągnięcia zysku w warunkach konkurencyjnych skłania podmioty gospodarcze do podejmowania wysiłków na rzecz uzyskania przewag rynkowych bądź utrzymania obecnej pozycji. Jednym z podstawowych narzędzi osiągnięcia tych celów, szczególnie w długim okresie, są innowacje. Zatem od jakości rozwiązań instytucjonalnych dotyczących tych trzech kategorii zależy efektywność gospodarki, w tym jej zdolność do wdrażania innowacji.

Jakkolwiek wolność gospodarowania jest zasadą generalną w systemie rynkowym, nie może być ona nieograniczona. Ocena instytucji z nią związanych sprowadza się zatem do zbadania jakości rozwiązań ograniczających tę swobodę. Jest to spójne z definicją Northa [1990], który instytucje określa jako formalne i nieformalne ograniczenia strukturyzujące relacje społeczne i ekonomiczne, wprowadzające porządek i redukujące poziom niepewności.

Podstawowym tego typu ograniczeniem, bez którego trudne byłoby jakiegokolwiek współdziałanie gospodarcze, jest system norm gwarantujących dotrzymywanie kontraktów. Jakość tego rodzaju regulacji i łatwość egzekucji praw z nich wynikających poprawia ogólną efektywność podmiotów gospodarczych, ograniczając koszty transakcyjne [Williamson, 1998]. Innowacje niejako podnoszą poprzeczkę zarówno dla samych regulacji w tym obszarze, jak i organów odpowiedzialnych za ich stosowanie, głównie sądów. Wynika to stąd, iż proces innowacyjny rodzi często nowe, trudne w interpretacji sytuacje. W tym kontekście istotny jest więc nie tylko kształt konkretnych przepisów, ale sam proces ich formułowania, który powinien zapewniać nadążanie porządku prawnego za zmieniającą się rzeczywistością².

Inne rozwiązania, mające na celu wykluczenie działań społecznie szkodliwych w obrocie gospodarczym przyjmują postać pozwoleń, koncesji lub licen-

² Przykładem takiego nienadążania prawa za rzeczywistością gospodarczą może być obecny kryzys finansowy – dość powszechne są bowiem opinie, że jedną z głównych przyczyn jego powstania były innowacje finansowe, dla których nie wprowadzono wystarczająco szybko stosownych zmian instytucjonalnych na rynkach finansowych.

cji. Ich nadmiar bądź zła jakość mogą się okazać czynnikiem hamującym przedsiębiorczość. Jest to problem szczególnie istotny dla firm innowacyjnych, jako że duży ich odsetek funkcjonuje właśnie w branżach objętych tego typu ograniczeniami (np. przemysł farmaceutyczny), które mogą skutecznie opóźnić oraz zwiększyć koszty prac badawczych i wdrożeniowych [Goldberg, 2004, s. 34].

Rola instytucji własności prywatnej w procesie gospodarowania polega w głównej mierze na motywowaniu do działań przedsiębiorczych, a więc również innowacyjnych. Z uwagi na szerokie omówienie tego zagadnienia w literaturze powielanie tych kwestii w tym miejscu wydaje się zbędne. W kontekście innowacyjności warto jedynie wspomnieć, iż w ramach gospodarki rynkowej istnieją różne modele stosunków własnościowych, określające strukturę i charakter praw własności: np. oparty na małych i średnich przedsiębiorstwach bezpośrednio kontrolowanych przez właścicieli, czy też zdominowany przez wielkie spółki akcyjne z dużym udziałem pasywnych inwestorów, w tym instytucjonalnych. Podejmowane są próby rozstrzygnięcia, czy modele te mają wpływ na skłonność innowacyjną podmiotów. Jest to zagadnienie złożone, jako że wiąże się również z łaodem instytucjonalnym na poziomie mikroekonomicznym (sposób zarządzania, nadzór właścicielski – tzw. *corporate governance*). Stąd też nie ma jednoznacznej diagnozy, któremu modelowi można przypisać większą skłonność do innowacji [Lipowski, 1994, s. 38–39].

Trzeci z wymienionych wyżej filarów gospodarki rynkowej – konkurencja – pełni w procesie innowacyjnym podwójną rolę: wzmacnia motywację do wdrażania innowacji w celu uzyskania przewagi rynkowej oraz zapewnia selekcję zarówno pomysłów, jak i podmiotów. Istotne jest zatem, aby łaód instytucjonalny nie pozwalał na wytwarzanie się mechanizmów wypaczających konkurencję. Stąd też nie dziwi fakt, iż regulacje antymonopolowe stanowią istotny element systemów prawnych większości gospodarek rynkowych³.

Warunkiem istnienia konkurencji jest swoboda wejścia nowych podmiotów do danej branży. Swoboda ta w dużej mierze zdeterminowana jest przez system regulacji odnoszących się do zakładania firmy oraz sprawnego przekształcenia formy prawno-organizacyjnej. Należy podkreślić, że firmy innowacyjne często powstają „od zera”, na bazie pomysłu innowatora, który nie zawsze jest zorientowany w przepisach dotyczących działalności gospodarczej. Nadmiar biurokracji oraz wysokie koszty założenia przedsiębiorstwa w oczywisty sposób mogą ograniczyć aktywność innowacyjną. Łatwość przekształceń formy prawnej takiej firmy w miarę jej rozwoju sprzyja natomiast efektywności, m.in. poprzez wzrost możliwości pozyskania kapitału [Goldberg, 2004, s. 34].

³ W przeciwnym kierunku – w pewnym sensie – działa prawo patentowe, dające wynalazcy przez określony czas wyłączność na dysponowanie określonym rozwiązaniem technicznym. Jest to jednak konieczne dla zmotywowania podmiotów do ponoszenia nakładów na działalność B+R.

Nieodzownym elementem walki konkurencyjnej (schumpeterowskiej „twórczej destrukcji”) są wyjścia z branży – eliminacja nieefektywnych podmiotów. Proces ten może być zakłócony przez regulacje pozwalające na stosowanie preferencji, subsydiów, ulg itd. Stosowanie takich zasad, jeżeli nie są one związane z promowaniem innowacyjności, wypacza konkurencję i osłabia motywację do aktywności innowacyjnej [Lissowska, 2008, s. 227].

Kształtowanie ładu instytucjonalnego sprzyjającego innowacyjności wymaga eliminacji wszelkich rozwiązań sprzyjających korupcji. Mogą to być konkretne zapisy (np. w prawie przetargowym), częściej jednak problem sprowadza się do małej przejrzystości prawa, nadmiernej jego komplikacji, dającej możliwość różnej interpretacji tych samych zapisów i uznaniowości urzędników. Tego rodzaju niedoskonałość instytucji hamuje innowacyjność co najmniej na trzy sposoby. Po pierwsze, zwiększa ryzyko dla firm innowacyjnych (nieprzewidywalne decyzje urzędników), zniechęcając do projektów długoterminowych, jakimi są najczęściej projekty innowacyjne. Po drugie, sprzyja pogoni za rentą (korupcja, w sensie ekonomicznym, jest wyrazem takiej pogoni), dążeniem do uzyskania przewagi w sposób niemający nic wspólnego z innowacjami [Lissowska, 2008, s. 237]. Po trzecie, obniża kapitał społeczny, będący nieodzownym warunkiem aktywności innowacyjnej, o czym będzie mowa poniżej [Goldberg, 2004, s. 42].

Oprócz wyżej wymienionych regulacji o charakterze ogólnym można wskazać również normy w sposób bezpośredni określające poziom innowacyjności gospodarki. Należy do nich przede wszystkim prawna ochrona własności intelektualnej. Tak jak prawo własności w odniesieniu do dóbr materialnych motywuje do inwestycji w kierunku ich pomnażania, tak ochrona własności intelektualnej motywuje do ponoszenia nakładów na B+R służących pomnażaniu wiedzy. Zagwarantowanie, przynajmniej czasowe, wyłączności praw do efektów prac badawczych pozwala podmiotowi, który je zrealizował na osiągnięcie satysfakcjonującej stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału. Ochrona prawa własności – z uwagi na specyfikę wartości niematerialnych – jest wyjątkowo trudna i wymaga rozwiązań szczególnych.

Zagadnienie to nabiera szczególnego znaczenia dla krajów słabiej rozwiniętych, w których dominującym mechanizmem postępu technicznego jest dyfuzja innowacji. Doświadczenie pokazuje, że jakość ochrony własności intelektualnej w tych gospodarkach decyduje o strategii przedsiębiorstw z krajów rozwiniętych (dysponentów technologii), a tym samym o tempie transferu technologii. Słaba ochrona prawna zniechęca do udzielania licencji na najnowsze rozwiązania, w obawie przed utratą kontroli nad nimi. Również zachowanie bezpośrednich inwestorów zagranicznych w obszarze zarządzania wiedzą jest zdeterminowane tym, jak postrzegają oni ochronę własności intelektualnej w kraju przyjmującym. Słabość tej ochrony, która najczęściej idzie w parze z innymi

barierami instytucjonalnymi zwiększającymi koszty transakcyjne powoduje, że inwestor bezpośredni ogranicza kontakty z firmami lokalnymi, przez co z jednej strony zwiększa się importochłonność produkcji, z drugiej zaś strony ograniczeniu ulegają efekty *spillover*, polegające na przenikaniu innowacji do lokalnych kooperantów podmiotu zagranicznego [Lissowska, 2008, s. 243].

Odrębną kwestią związaną z ochroną własności intelektualnej są procedury uzyskania ochrony patentowej. Mają one znaczenie szczególnie w przypadku innowacyjności na najniższym szczeblu, w odniesieniu do osiągnięć indywidualnych czy też badań w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Wówczas stopień skomplikowania procedury uzyskania patentu i koszty z tym związane mogą skutecznie zniechęcać potencjalnych innowatorów.

Warunki dla prowadzenia działalności innowacyjnej określane są również przez rozwiązania instytucjonalne rynku finansowego danej gospodarki. O roli systemu finansowego można w tym kontekście mówić w znaczeniu ogólnym – rozwój instytucjonalny wpływa na efektywność alokacyjną tego rynku, która przejawia się w zapewnianiu finansowania dla perspektywicznych projektów inwestycyjnych, w tym również innowacyjnych. W obszarze tej problematyki toczy się dyskusja między innymi na temat wpływu modelu rynku finansowego na innowacyjność. Jednakże ważne są również pewne specyficzne rozwiązania w sferze finansów, dotyczące bezpośrednio innowacyjności. Jako przykład mogą posłużyć regulacje określające funkcjonowanie *venture capital*, służącego dofinansowaniu przedsiębiorstw będących w początkowym stadium wdrażania innowacji.

Można się spodziewać, iż w najbliższym czasie, w miarę pojawiania się kolejnych analiz dotyczących obecnego kryzysu finansowego, rozwinie się dyskusja na temat rewizji instytucjonalnego otoczenia sfery finansów, również w kontekście jej wpływu na innowacyjność. Dotychczasowe doświadczenia pozwalają na stwierdzenie, że funkcja rynku finansowego uległa pewnego rodzaju wypaczeniu. Polegało ono na tym, że innowacje finansowe zwiększyły zaangażowanie funduszy w przedsięwzięcia dalece ryzykowne, niemające jednakże nic wspólnego z innowacjami w sferze realnej gospodarki.

Rozwiązania instytucjonalne wpływające na finansowanie innowacji wykraczają poza sferę rynku finansowego i wiążą się również ze sferą podatków, systemem grantów publicznych, gwarancji rządowych, pożyczek i zamówień publicznych [Goldberg, 2004, s. 49]. Jakość rozwiązań regulacyjnych w tym obszarze jest szczególnie ważna w krajach spoza czołówki technologicznej, w których ciężar finansowania badań naukowych musi spoczywać w dużej części na państwie. Dopiero po przekroczeniu pewnego poziomu rozwoju możliwe jest spełnienie postulatu dominującej roli sektora prywatnego w wydatkach na B+R.

Niepodważalną rolę w stymulowaniu innowacyjności pełnią również instytucje nieformalne. Również w ich przypadku można mówić o normach wpływa-

jących na szeroko rozumianą przedsiębiorczość oraz bezpośrednio odnoszących się do innowacyjności. Co do kategorii podnoszących ogólny poziom efektywności, wiodącą rolę odgrywa zaufanie, którego poziom zależy od przestrzegania przez członków społeczeństwa ogólnie przyjętych zasad, czy to pod wpływem indywidualnych postaw aksjologicznych czy to w wyniku presji społecznej. Zaufanie na różne sposoby ogranicza ryzyko i koszty transakcyjne w działalności gospodarczej [Lissowska, 2008, s. 227]. W kontekście innowacyjności jest to zagadnienie szczególnej wagi z kilku powodów. Po pierwsze innowacje często rodzą konieczność nawiązywania nowych kontaktów – zaufanie obniża koszt zbierania informacji o potencjalnych kontrahentach. Po drugie, rodzą konieczność zawierania nowego rodzaju transakcji, za którymi często nie nadają prawo skodyfikowane. Po trzecie, elementem kooperacji w ramach procesu innowacyjnego jest dzielenie się wiedzą. Jeżeli nie ma zaufania, nawiązanie współpracy w tym obszarze wymaga zastępowania relacji rynkowych strukturami organizacyjnymi tak, aby wymiana przybierała charakter operacji wewnętrznych. Obniża to efektywność tych procesów i ogranicza dyfuzję innowacji w społeczeństwie [Lissowska, 2008, s. 331].

Zaufanie jest podstawowym komponentem kapitału ludzkiego, określanego jako zdolność do samoorganizacji, współpracy i koordynacji w celu rozwiązania wspólnych problemów [Sztadynger, 2005, s. 27]. Jeżeli wziąć pod uwagę, że proces innowacyjny jest procesem społecznym, w którym koordynacja działań, komunikacja, w szczególności przekazywanie wiedzy są kluczem do osiągnięcia sukcesu, jakim jest np. rozwiązanie określonego problemu technicznego, można mówić o bezpośrednim związku kapitału społecznego z innowacyjnością. Jednakże wpływa on na efektywność innowacyjną również w inny sposób, poprzez kształtowanie indywidualnych cech jednostek. Determinacja w zdobywaniu wykształcenia, indywidualny stosunek do pracy, przedsiębiorczości i bogacenia się, kreatywność, systematyczność, są to cechy jednostek odgrywające kluczową rolę w kształtowaniu postaw i aktywności innowacyjnej. Są one natomiast zależne nie tylko od zdolności poszczególnych jednostek, ale w dużej mierze od otoczenia społecznego, w którym one funkcjonują [Bartkowski, 2007, s. 77].

Podsumowując rozważania na temat relacji między instytucjami a innowacjami w ujęciu teoretycznym warto wspomnieć o dwóch generalnych zasadach, jakie musi spełniać ład instytucjonalny sprzyjający innowacyjności. Pierwszą jest stabilność prawa. Dla firm innowacyjnych jest ona szczególnie istotna dlatego, że przedsięwzięcia innowacyjne mają zwykle charakter długoterminowy. W warunkach niestabilności systemu prawnego ryzyko takich projektów może okazać się na tyle wysokie, że część z nich nie zostanie zrealizowana. Druga zasada to przystawalność norm nieformalnych i formalnych gwarantująca wsparcie prawa stanowionego, a czasami wypełnienie luk w nim normami nieformalnymi. Wsparcie to jest konieczne dla sprawnej kooperacji, bowiem z natury

innowacji wynika, iż nie jest możliwe objęcie przepisami prawa wszystkich zagadnień związanych z ich wdrażaniem [Lissowska, 2008, s. 225, 231].

Z powyższych prawidłowości wynikają istotne konsekwencje dla krajów realizujących intensywne zmiany ładu instytucjonalnego, na przykład – tak jak w Polsce – w wyniku transformacji systemowej. Po pierwsze, zmienność prawa wydaje się nieodzowna w takim procesie, co negatywnie wpływa na innowacyjność podmiotów gospodarczych, skracając perspektywę kalkulacji gospodarczych. Ponadto będący elementem transformacji proces zmian mentalnych jest o wiele powolniejszy niż stanowienie prawa. Stąd też nawet najlepsze proinnowacyjne regulacje mogą się okazać nieskuteczne, jeżeli nie nadążają za nimi zmiany w kapitale społecznym, zmierzające do popularyzacji postaw innowacyjnych.

INSTYTUCJE A INNOWACYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI

Próby empirycznej weryfikacji hipotez odnośnie do związków zachodzących pomiędzy jakością rozwiązań instytucjonalnych a poziomem innowacyjności gospodarki metodami ilościowymi natrafiają na problem pomiaru instytucji. Wynika on przede wszystkim z przyczyny obiektywnej, jaką jest natura samych instytucji. Dodatkową trudnością jest fakt, że analizy w tym obszarze wymagają szeroko zakrojonych, interdyscyplinarnych badań daleko wykraczających poza ekonomię – z udziałem socjologów, kulturoznawców i historyków. Badania ilościowe (korelacji, czy też estymacji bardziej wyrafinowanych modeli) wymagają ujęcia wielu wymiarów rozwoju instytucjonalnego w postaci mierników syntetycznych, celem ograniczenia liczby zmiennych. To zaś wymaga ustalenia wagi poszczególnych komponentów i może rodzić zarzuty arbitralności. Słabością takich metod pozostaje wreszcie niedoszacowanie roli instytucji nieformalnych. Są to kategorie nieuchwytny w statystykach, stąd też w wielu analizach są pomijane lub uwzględniane co najwyżej w sposób pośredni.

Pomimo wyżej wymienionych przeszkód podejmowane są próby kwantyfikacji poziomu rozwoju instytucjonalnego. W tabeli poniżej zebrano tego typu oceny ukazujące pozycję Polski na tle wybranych krajów, sporządzone według trzech różnych metod stosowanych przez następujące instytucje: *Freedom House* (FH), Światowe Forum Ekonomiczne (WEF) oraz Bank Światowy (BS)⁴.

Wskaźniki praw politycznych (*political rights* – PR) oraz wolności obywatelskich (*civil liberties* – CL) monitorowane przez *Freedom House* można określić jako najbardziej ogólne miary ładu instytucjonalnego. Opierają się na podstawowych zasadach sformułowanych w deklaracji praw człowieka, a ich związek z przebiegiem procesów gospodarczych polega na tym, iż określają poziom

⁴ Omówienie alternatywnych metod można znaleźć m.in. w [Wojtyna, 2008].

swobody działalności gospodarczej oraz przestrzegania podstawowych praw (np. własności prywatnej) stanowiących fundament sprawnego funkcjonowania rynku [Woźniak, Firszt, Jabłoński, 2008].

Tabela 1. Wskaźniki rozwoju instytucjonalnego dla Polski i wybranych krajów w 2008 r.

Kraj	Wskaźniki ładu instytucjonalnego wg metodologii <i>Freedom House</i> [nota najwyższa: 1]*		Poziom rozwoju instytucjonalnego w ocenie WEF [nota najwyższa: 7]		Reżim bodźców gospodarczych i instytucjonalnych w ocenie Banku Światowego [nota najwyższa: 10]
	wskaźnik praw politycznych (PR)	wskaźnik wolności obywatelskich (CL)	ocena	miejsce w rankingu	
Chiny	7	6	4,18	56	4,01
Czechy	1	1	3,87	72	8,23
Dania	1	1	6,18	3	9,66
Estonia	1	1	4,85	33	8,68
Finlandia	1	1	6,18	2	9,47
Francja	1	1	5,1	23	7,82
Grecja	1	2	4,1	58	7,08
Hiszpania	1	1	4,59	43	8,58
Irlandia	1	1	5,39	17	9,23
Japonia	1	2	4,99	26	7,71
Korea Pd.	1	2	4,95	28	5,57
Litwa	1	1	4,19	55	7,94
Łotwa	2	1	4,05	60	8,04
Niemcy	1	1	5,65	14	8,99
Polska	1	1	3,63	88	7,39
Portugalia	1	1	4,75	35	8,44
Rosja	6	5	3,29	110	1,55
Słowacja	1	1	3,85	73	7,99
Słowenia	1	1	4,4	49	8,11
Szwajcaria	1	1	5,97	5	9,5
Szwecja	1	1	6,05	4	9,18
Ukraina	3	2	3,26	115	4,06
USA	1	1	4,93	29	9,16
Węgry	1	1	3,94	64	8,39
Wielka Bryt.	1	1	4,99	25	9,28
Włochy	1	1	3,68	84	6,84

* – wskaźniki te przyjmują wartości od 1 do 7, im wyższa wartość tym mniejszy zakres wolności.

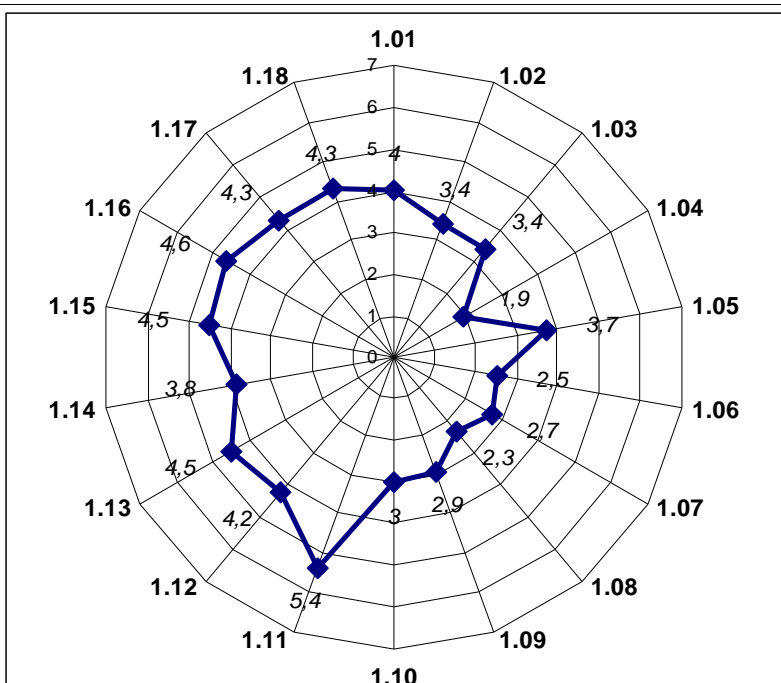
Źródło: [www.freedomhouse.org; World Economic Forum, 2008, s. 14–15; www.worldbank.org/kam].

Zgodnie z metodologią FH Polska otrzymała najlepsze z możliwych not (1), co sytuuje nasz kraj na równi z najbardziej rozwiniętymi, demokratycznymi gospodarkami. Ocenę tę w kontekście problematyki innowacyjności należy jednak traktować ostrożnie. Zakres swobód obywatelskich, w szczególności w obszarze gospodarowania, można potraktować jako warunek konieczny, ale niewystarczający do uaktywnienia się postaw przedsiębiorczych i innowacyjnych. Formułowanie bardziej precyzyjnych wniosków wymaga posłużenia się wskaźnikami w większym stopniu ukierunkowanymi na instytucje mające bezpośredni związek z innowacyjnością podmiotów gospodarczych.

Przykładem takiego właśnie, bardziej selektywnego podejścia do oceny instytucji jest metodologia stosowana przez WEF w corocznych raportach badających konkurencyjność gospodarek. Według tej metodologii instytucje stanowią jeden z 12 filarów konkurencyjności danej gospodarki. Biorąc pod uwagę bezpośredni związek zachodzący pomiędzy konkurencyjnością gospodarki a jej zdolnością do wdrażania innowacji, ocena instytucji zgodnie z tą metodologią pozwala na formułowanie wniosków również w zakresie ich wpływu na innowacyjność.

W badaniu WEF ocena jakości instytucji w Polsce jest – niestety – niska. Instytucje stanowią jeden z najslabszych, obok infrastruktury, filarów konkurencyjności polskiej gospodarki. Różnice tej oceny w stosunku do wcześniej przytoczonych wartości wskaźników PR i CL wynikają ze specyfiki zmian instytucjonalnych w okresie transformacji. Mianowicie stosunkowo szybko wprowadzone zostały podstawowe mechanizmy rynkowe (w tym swoboda działalności gospodarczej), a następnie rozpoczął się mozolny, w dalszym ciągu niezakończony proces budowy instytucji decydujących o ich skuteczności [Lissowska, 2008, s. 233 i nast.]. Skutki takiego opóźnienia nieco zamortyzował fakt, że w pierwszych latach transformacji istniały spore rezerwy efektywności, których uwolnienie pozwoliło na pojawienie się zmian jakościowych bez konieczności działań *stricte* innowacyjnych (jak inwestycje w B+R). Obecnie jednak jesteśmy w newralgicznym punkcie (zgodnie z WEF Polska znajduje się w fazie przejściowej od gospodarki opartej na inwestycjach do gospodarki innowacyjnej), w którym uzupełnienie niedociągnięć instytucjonalnych hamujących procesy innowacyjne jest bardzo istotne.

Wykres 1 wskazuje obszary ładu instytucjonalnego w Polsce odpowiedzialne za tak niską ocenę ogólną. Przytoczone dane wskazują, iż ocena instytucji sfery mikroekonomicznej wypada wyraźnie lepiej niż obszar regulacji państwowych. Najniższe pozycje w rankingu międzynarodowym Polska zajmuje pod względem uciążliwości regulacji. Problemem jest również brak zaufania do władzy oraz brak przejrzystości w decyzjach władz państwowych. Skutki tego rodzaju niedociągnięć dla przedsiębiorczości ogółem, a innowacyjności w szczególności zostały już wyjaśnione. Niska ocena sposobu wydatkowania środków publicznych potwierdza powszechnie znane problemy z mobilizacją funduszy na naukę.

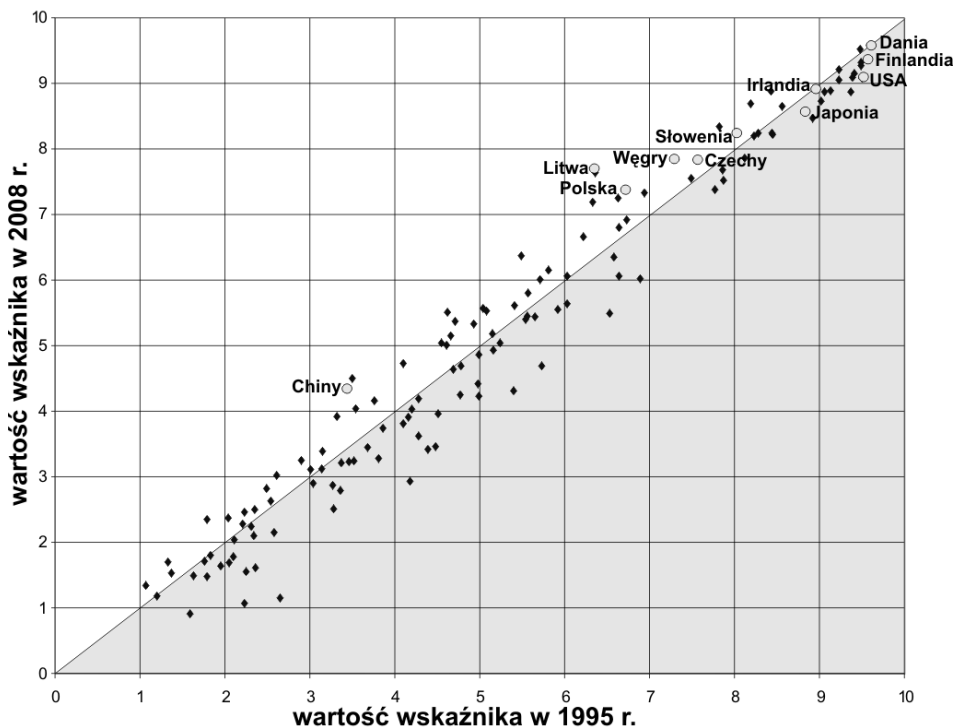


	Kategoria	nota	miejsce w rankingu
1.01	prawa własności	4	94
1.02	ochrona własności intelektualnej	3,4	76
1.03	kontrola środków publicznych	3,4	72
1.04	zaufanie do polityków	1,9	113
1.05	niezależność sądownictwa	3,7	73
1.06	neutralność decyzji rządu	2,5	105
1.07	jakość wydatków publicznych	2,7	115
1.08	uciążliwość regulacji państwowych	2,3	127
1.09	skuteczność prawa	2,9	109
1.10	jawność polityki rządu	3	128
1.11	ekonomiczne koszty terroryzmu	5,4	85
1.12	ekonomiczne koszty przestępczości	4,2	95
1.13	przestępczość zorganizowana	4,5	96
1.14	skuteczność policji	3,8	86
1.15	etyczne zachowanie się firm	4,5	47
1.16	standardy sprawozdawczości finansowej	4,6	74
1.17	skuteczność zarządzania przedsiębiorstwami	4,3	101
1.18	ochrona interesów właścicieli mniejszościowych	4,3	76

Wykres 1. Częstkowe oceny rozwoju instytucjonalnego w Polsce w 2008 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [World Economic Forum, 2008, s. 279].

Ostatnią z przytoczonych miar jakości instytucji można uznać za najbardziej ukierunkowaną na problematykę innowacyjności. Jest to element oceny rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w poszczególnych krajach według metodologii Banku Światowego. W tym przypadku Polska otrzymuje nieco lepsze noty niż w ocenie WEF, uzyskując blisko 7,4 pkt na 10 możliwych. Nie można na tej podstawie wyciągać jednak zbyt pochopnie pozytywnych wniosków, jako że wynik ten zależy m.in. od przyjętej metody standaryzacji. Pełny obraz sytuacji daje dopiero porównanie tego wskaźnika między krajami, a także tendencja w czasie. Okazuje się natomiast, że w porównaniu międzynarodowym wypadamy słabo, w szczególności na tle państw regionu (zob. wykres 2).



Wykres 2. Zmiany reżimu instytucjonalnego w Polsce i wybranych krajach w ocenie Banku Światowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.worldbank.org/kam].

Powyższy wykres ukazuje symptomy pozytywnych, choć powolnych zmian w obszarze rozwiązań instytucjonalnych w Polsce w kierunku likwidacji barier innowacyjności. Kraje znajdujące się na jasnej części wykresu to gospodarki, w których zaobserwowano progres, zaś jego skalę ilustruje odległość od prze-

kątej. Poprawa nastąpiła w większości państw naszego regionu, które razem z Polską zostały przyjęte do UE. Można zatem stwierdzić, że bliskość obszaru z lepszymi instytucjami oraz obowiązki w zakresie wdrażania *acquire communitaire* UE sprzyjają poprawie reżimu instytucjonalnego w kierunku rozwiązań właściwych w GOW.

PODSUMOWANIE

Zaprezentowane w niniejszym artykule wskaźniki jakości instytucji w Polsce oszacowane przez różne organizacje nie są w pełni zbieżne, co jest potwierdzeniem problemów, na jakie natrafiają próby kwantyfikacji instytucji. Mimo występujących różnic można jednak stwierdzić, iż wyniki uzyskane przez Polskę nie mogą być uznane za satysfakcjonujące. Wyjątkiem są dobre wskaźniki przestrzegania praw politycznych i wolności obywatelskich, jednakże ich ogólny charakter i pośredni związek z procesami innowacyjnymi sprawia, że w kontekście omawianych problemów są one najmniej miarodajne spośród trzech grup wskaźników poddanych analizie. Badania Banku Światowego, szczególnie zaś Światowego Forum Ekonomicznego wskazują natomiast jednoznacznie na dystans, jaki dzieli Polskę względem krajów rozwiniętych, a w wielu wypadkach również w stosunku do krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Jeżeli przyjąć zaproponowany w pierwszej części artykułu podział determinant innowacyjności na czynniki tkwiące w sferze realnej (potencjał materialny i intelektualny) oraz w sferze regulacji (instytucje i polityka gospodarcza) można dojść do wniosku, iż zasadniczo w każdym z tych obszarów nasza gospodarka nie dorównuje krajom z czołówki technologicznej. Powstaje więc pytanie, czy w tych warunkach istnieją przesłanki do skutecznego nadrabiania dystansu technologicznego i cywilizacyjnego. Wydaje się, że taką przesłanką powinna być przewaga przynajmniej w jednym ze wskazanych obszarów.

Braki infrastrukturalne, również w sektorze B+R oraz dotychczasowe trudności z generowaniem nakładów na edukację i naukę w Polsce wskazują, iż osiągnięcie światowych standardów w zakresie potencjału finansowego i rzeczowego sfery B+R jest sprawą raczej odległej przyszłości. Podobnie w przypadku kapitału ludzkiego odrobienie dystansu w krótkim okresie należy uznać za niemożliwe. Co prawda wskaźniki ilościowe, szczególnie w odniesieniu do edukacji i szkolnictwa wyższego w ostatnich kilkunastu latach znacząco się poprawiły, ale rozwój gospodarki opartej na wiedzy wymaga, aby zmianom tym towarzyszyła poprawa jakości i struktury kształcenia, to zaś jest niemożliwe bez znaczącego wzrostu nakładów na edukację. W tych okolicznościach można stwierdzić, że działania na rzecz poprawy innowacyjności Polskiej gospodarki powinny być w większym stopniu ukierunkowane na kształtowanie korzystnego

otoczenia instytucjonalnego. Z pewnością nie jest to zadanie łatwe, ale jego realizacja nie napotyka na bariery kapitałowe w rozmiarach podobnych do pozostałych obszarów innowacyjności.

LITERATURA

- Balcerowicz L., 1990, *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*, SGH, Warszawa.
- Balcerowicz L., 1997, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja*, PWN, Warszawa.
- Bal-Woźniak T., 2004, *O podmiotowych uwarunkowaniach innowacyjności, czyli pierwotnych przyczynach braku aktywności innowacyjnej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1030, Wrocław.
- Bałtowski M., 2002, *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Barro R., Sala-i-Martin X., 1995, *Economic Growth*, Mc Graw-Hill, Cambridge.
- Bartkowski J., 2007, *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym* [w:] *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, red. M. Herbst, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Brzozowski M., Kubiela S., 2007, *Struktura techniczna gospodarki a dyfuzja technologii w perspektywie konwergencji realnej Polski z UE* [w:] *Polska w Unii Europejskiej. Dynamika konwergencji ekonomicznej*, red. J.J. Michałek, W. Siwiński, M.W. Socha, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Firszt D., 2008, *Kapitał ludzki jako determinanta innowacyjności gospodarki*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków (w druku).
- Francik A., 2003, *Sterowanie procesami innowacyjnymi w organizacji*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Goldberg I., 2004, *Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększania konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej*, Bank Światowy, Waszyngton.
- Gomułka S., 1998, *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*, CASE, Warszawa.
- Gomułka S., 2009, *Mechanizm i źródła wzrostu gospodarczego w świecie* [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji, konwergencja czy dywergencja*, red. R. Rapacki, PWE, Warszawa.
- Grossman G., Helpman E., 1991, *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge.
- KBN/OECD, 1999, *Podręcznik Oslo: pomiar działalności naukowej i technicznej, proponowane zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji technologicznych*, Warszawa.
- Kline S.J., Rosenberg S., 1986, *An Overview on Innovation* [in:] *The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth*, ed. R. Landau, N. Rosenberg, National Academy Press, Washington.
- Kolasa M., 2008, *Bariery innowacji i absorpcji technologii w świetle nowej ekonomii rozwoju*, „Ekonomista”, nr 1.
- Lipowski A., 1994, *Przemiany strukturalne*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa.

- Lissowska M., 2008, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- North D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PARP, 2004, *Negocjacje w transferze technologii*, Warszawa.
- Pomykański A., 2001, *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź.
- Popławski W., 1995, *Mechanizmy procesów innowacyjnych w rozwoju przemysłów wysokiej techniki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Romer P., 1990, *Endogenous Technological Growth*, „Journal of Political Economy”, vol. 98.
- Sztaudynger J.J., 2005, *Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Williamson O.E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wojtyła A. (red.), 2008, *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, PWE, Warszawa.
- World Economic Forum, 2008, *The Global Competitiveness Report 2008–2009*, Geneva.
- Woźniak M.G., 1993, *Kierowanie, rynek, transformacja. Bariery stabilizacji*, Instytut Badań Rynkowych, Kraków.
- Woźniak M.G., Firszt D., Jabłoński Ł., 2008, *Konwergencja gospodarcza Polski i Ukrainy, czyli jak daleko Ukrainie do UE*, referat wygłoszony na Międzynarodowej Konferencji Naukowej „Wspólnota Europejska po 50 latach funkcjonowania – ocena i perspektywy” zorganizowanej przez Ośrodek Badań Integracji Europejskiej Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego w dniach 24–25 października 2008 r.
- www.worldbank.org/kam.
- www.freedomhouse.org.

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie roli instytucji w kształtowaniu innowacyjności gospodarki. Postawiono w nim tezę, że jednym z kluczowych czynników ograniczających potencjał innowacyjny Polski są niekorzystne uwarunkowania instytucjonalne. Dążąc do jej uzasadnienia przybliżono związki instytucji z innowacyjnością zdiagnozowane w teorii ekonomii oraz przedstawiono analizę wskaźników obrazujących jakość rozwiązań instytucjonalnych w Polsce na tle krajów Europy Środkowej oraz państw rozwiniętych.

Institutional Conditions of Innovative Activity

Summary

The aim of the paper is to present the importance of institutions for innovation development. It advanced the hypothesis that one of the key factors limiting the innovation potential of Poland are inappropriate institutional conditions. In regard to prove it, the article emphasizes the theoretical interdependence between institutions and innovativeness, and indexes illustrating quality of institutions in Poland in a light of other CEEC countries and well-developed countries.