

*Joanna Kotowicz-Jawor**

ENDOGENNE BARIERY PRZEJŚCIA POLSKIEJ GOSPODARKI DO INNOWACYJNEJ FAZY ROZWOJU¹

(Artykuł nadesłany: 07.09.2015 r. Zaakceptowany: 04.02.2016 r.)

WPROWADZENIE

W okresie przełomu cywilizacyjnego towarzyszącego rewolucji technologicznej, przesunięć globalnych centrów gospodarczych, wstrząsów na rynku światowym i poszukiwań nowego modelu gospodarki rynkowej, bezwzględny warunkiem uczestnictwa przedsiębiorstw w rywalizacji konkurencyjnej na otwartym rynku jest ich wysoka innowacyjność. Poziom innowacyjności polskich firm pozostaje bardzo niski. Zajmujemy czwarte miejsce od końca w europejskich rankingach innowacyjności.

Impulsem do pobudzania zdolności innowacyjnej firm miały być fundusze pomocy strukturalnej z UE transferowane w okresie perspektywy finansowej 2007–2013, a następnie 2014–2017. W perspektywie 2007–2013 wielkość alokacji była imponująca, tj. wyniosła 68 mld euro, z czego aż 60% przeznaczono na tzw. kategorie lizbońskie, tj.: innowacyjność, nowe technologie, informatyzację, tworzenie trwałych i wysokiej jakości miejsc pracy.

Ten szeroki strumień bezzwrotnego zasilania procesów rozwojowych polskich przedsiębiorstw nie przyniósł spodziewanych efektów. Dotychczasowa diagnoza przyczyn tego zjawiska ma powierzchowny (objawowy) charakter.

* Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.

¹ Artykuł powstał w ramach projektu „Paradygmat rozwoju a efektywność proinnowacyjnej pomocy strukturalnej z UE”, sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauk, przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/11/B/NS4/01594, realizowanego w Instytucie Nauk Ekonomicznych PAN pod kierunkiem prof. dr hab. Joanny Kotowicz-Jawor.

W literaturze przedmiotu wymienia się bariery biurokratyczne, finansowe, konserwatyzm struktury finansowania rozwoju firm z przewagą środków własnych, brak skłonności do finansowania zewnętrznego, niewydolność funkcjonowania sektora B+R, lukę informacyjną pomiędzy tym sektorem a przedsiębiorstwami. Wymienia się także niestabilność systemu regulacyjnego, co decyduje o krótkim horyzoncie projektowania działalności przedsiębiorstw. Do istotnych przyczyn słabej absorpcji funduszy strukturalnych na innowacje zalicza się także niski poziom kadr menedżerskich, w znacznej mierze niedojrzałość kapitału społecznego, niechęć do współpracy poziomej, brak zaufania, otoczenie kulturowe oraz systemy wartości.

W artykule sformułowano tezę, iż główną determinantą ograniczonej efektywności proinnowacyjnej pomocy z UE i niskiej innowacyjności przedsiębiorstw jest przejściowa faza rozwoju polskiej gospodarki odpowiedzi wymaga zasadnicze pytanie, co w fazie przejściowej przeszkadza w tworzeniu motywacji dla jednostek i podmiotów gospodarczych, aby chciały one inwestować w nowe i lepsze technologie, zwiększać umiejętności i organizować sprawne rynki. Jakie są główne bariery przejścia polskiej gospodarki od fazy inwestycji do innowacyjnego etapu rozwoju?

Poszukiwanie odpowiedzi na te pytania wymaga odniesienia się do syntez teoretycznych ekonomii instytucjonalnej i zasobowej.

1. SYNTEZY INSTYTUCJONALNE

Instytucjonaliści (North, 2005) twierdzą, iż bogate kraje od biednych odróżnia istnienie i jakość określonych instytucji. Efektywność rynków i wysokość kosztów transakcyjnych zależy od instytucji redukujących koszty wprowadzania nowych produktów na rynek i ułatwiających dostęp do informacji (Coase, 1986; Veblen, 1974).

Instytucjonalne uwarunkowania rynków zależą w dużym stopniu od poziomu zaufania społecznego, przejrzystości warunków działania, jakości systemu prawnego, zasad moralnych, systemów wartości i mentalności podmiotów gospodarczych.

Typologia instytucji obejmuje następujące ich rodzaje:

- publiczne,
- prywatne,
- rynkowe.

Instytucje publiczne to: prawo i systemy sądowe, prawo własności, prawo intelektualne, prawo spadkowe, prawo regulujące i chroniące konkurencję, przejrzystość instytucji rządowych i prywatnych.

Instytucje prywatne to: izby handlowe, rejestry kredytów, pożyczkodawcy, współpraca partnerów w prowadzeniu biznesu.

Instytucje rynkowe to: instytucje tworzące rynek, instytucje sfery rozwojowej, instytucje stabilizujące rynek, instytucje osłonowe.

Aby rynek mógł funkcjonować prawidłowo musi istnieć efektywna infrastruktura instytucjonalno-prawna, przejrzysty system regulacyjny i zagwarantowane prawa własności. Im lepsza jest gwarancja praw własności i im lepiej działa system egzekucji długów, tym łatwiej jest gospodarować firmą. Korupcja i słaba egzekucja długów przyczyniają się do zwiększenia kosztów transakcyjnych, osłabiając przedsiębiorczość i jej aktywność rozwojową. Instytucje umożliwiające wiarygodne umowy są bezwzględny warunkiem efektywności rynku i stanowią podstawę funkcjonowania bogatych społeczeństw.

Rozwinięcie tych tez zawiera synteza teoretyczna noblisty R.H. Coase'a. Warto przypomnieć, iż jest ona próbą odpowiedzi na pytanie, dlaczego w gospodarce rynkowej powstają i rozwijają się nowe przedsiębiorstwa, jeśli zgodnie z syntezą neoklasyczną mechanizm autoregulacyjny jest mechanizmem doskonałym?

Odpowiedzią Coase'a na to pytanie jest stwierdzenie, iż w gospodarce rynkowej funkcjonują dwa mechanizmy alokacji, tj.: mechanizm alokacji rynkowej czynników wytwórczych poprzez ceny oraz mechanizm alokacji tych czynników wewnątrz przedsiębiorstwa, sterowany przez właściciela lub menedżera.

Mechanizm alokacji rynkowej nie jest darmowy, lecz jego działanie pociąga za sobą określone koszty, często wyższe od kosztów alokacji wewnętrznej. Na tej podstawie Coase buduje teorię kosztów transakcyjnych. Dzielą się one na koszty *ex-ante* i *ex-post*.

Pierwsze z nich związane są z przygotowaniem kontraktu, monitorowaniem rynku, negocjacjami. Te drugie to nakłady związane z kontrolowaniem, czy druga strona kontraktu wywiązuje się z warunków umowy, oraz są to koszty ewentualnych działań nacelowanych na odzyskanie środków w przypadku nieuczciwego kontrahenta.

Przedsiębiorcy, dążąc do redukcji tych opłat, rozwijają już istniejące firmy lub tworzą nowe, wprowadzając część transakcji do przedsiębiorstwa. Pozwala to uniknąć znacznej części kosztów transakcyjnych. Jeśli koszty transakcji na rynku są niższe od tych wewnątrz przedsiębiorstwa, to zleca ono zadania wykonawcom zewnętrznym, ograniczając wielkość przedsiębiorstwa (*outsourcing*).

Optymalna wielkość firmy zostaje osiągnięta, gdy koszt organizowania dodatkowej transakcji wewnątrz firmy równy jest kosztowi tej transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa. Kryterium funkcjonowania i rozwoju firmy jest maksymalizacja zysku poprzez minimalizację kosztów transakcyjnych.

Rozważania powyższe pozwalają na postawienie wniosku, iż w doganiającej gospodarce, w jej przejściowej fazie rozwoju od gospodarki inwestycyjnej do gospodarki innowacyjnej, barierą efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstw i ich dynamicznego rozwoju przez innowacje pozostają zbyt wysokie koszty transakcyjne związane z przygotowaniem umów, lecz przede wszystkim wynikające z braku instytucji zapewniających wiarygodność umów. Koszty te powiększa niski poziom kapitału społecznego, w tym brak wzajemnego zaufania i niepewność uczciwości kontrahenta. Dążenie do minimalizacji kosztów transakcyjnych *ex-post*

w warunkach gospodarki fazy przejściowej hamuje skłonność przedsiębiorstw do aktywności innowacyjnej.

Fundamentalną determinantą rozwoju są uwarunkowania kulturowe i systemy wartości, które często nie idą w parze z demokratycznym systemem politycznym, przedsiębiorczością i sprawiedliwością społeczną. Inna ważna determinanta to istnienie efektywnych instytucji finansowych i ściśle ich powiązanie ze sferą realną gospodarki. Ważnym uwarunkowaniem rozwoju jest redukcja luki kapitału fizycznego i kapitału wiedzy o produkcji, funkcjonowaniu instytucji, organizacji i zarządzaniu. Kolejną barierą są niepełne informacje, które w istotny sposób utrudniają funkcjonowanie rynków.

Nawiązuje do tego problemu H. Leibenstein (1989) w teorii „efektywności X” eksponującej wpływ asymetrii informacji na produktywność podmiotów gospodarczych. W syntezie tej podkreśla się konflikt interesów dwóch głównych grup podmiotów w przedsiębiorstwie, tj. pryncypałów i agentów. Wskazuje się na odrębność ich funkcji celu i oportunizm. Kryterium działania pryncypała jest maksymalizacja nadwyżki firmy, zaś agenta – rzetelne wykonanie zadań (dla realizacji własnych celów).

Synteza „efektywności X” podkreśla występującą między tymi podmiotami asymetrię informacyjną i skłonności do podejmowania ryzyka. Przewaga informacyjna agenta wynika z jego ulokowania bliżej procesu produkcji w porównaniu z pryncypałem. W warunkach asymetrii informacji agent może je wykorzystywać niezgodnie z interesem przedsiębiorstwa.

Drugi rodzaj asymetrii to różnice w skłonności do podejmowania ryzyka przez obie grupy podmiotów. Pryncypałowie (przedsiębiorcy, menedżerowie) wykazują skłonność do podejmowania decyzji obarczonych wysokim ryzykiem (np. innowacyjnych), zaś agenci z pobudek oportunistycznych (ochrona miejsca pracy, wynagrodzenia) dążą do rzetelnego i zgodnego z interesem firmy wykonania zadań, unikając ryzykownych decyzji. Zarysowane asymetrie obniżają efektywność przedsiębiorstwa i ograniczają jego możliwości rozwojowe (utrącona „efektywność X”).

Kontrola pracy agentów jest bardzo trudna, a ciągle monitorowanie ich wyników byłoby kosztowne i mogłoby psuć wzajemne relacje wewnątrz firmy. Stąd zadaniem przedsiębiorcy jest motywowanie pracowników do rzetelnego i zgodnego z interesem firmy wykonania zadań m.in. przez system bodźców finansowych (premie, lecz także kary) poziom wynagrodzenia, ale **przede wszystkim przez dbałość o dobrą atmosferę pracy, wzajemne przyjazne relacje, zaufanie, otwartość**. Działania te mogą prowadzić do znaczącego ograniczenia skali utraconej „efektywności X”, poprawić produktywność firmy i zwiększyć jej zdolność rozwojową.

Syntetyczne przypomnienie głównych założeń teorii Leibensteina pozwala zidentyfikować kolejną zasadniczą przeszkodę poprawy innowacyjności polskich firm w przejściowej fazie rozwoju. Jest nią niski poziom dojrzałości kapitału społecznego, w tym brak wzajemnego zaufania, gotowości do współpracy i otwartości oraz kreatywności i rzetelnego wykonywania zadań. W przejściowej fazie roz-

woju silne oddziaływanie asymetrii informacji i ryzyka w przedsiębiorstwach hamuje ich skłonność do podejmowania ryzykownych przedsięwzięć innowacyjnych, w tym finansowanych z funduszy strukturalnych z UE.

Należy podkreślić, iż w etapie przejściowym wciąż jeszcze dominuje autofinansowanie rozwoju i niewielka skłonność do sięgania po źródła zewnętrzne, w tym fundusze pomocowe z UE (w ostatnim badaniu sektora MŚP przez PKPP „Lewiatan” wykazano, iż w roku 2014 gotowość do korzystania z europejskiej pomocy strukturalnej na innowacje zadeklarowało 17% respondentów) (Raport PKPP Lewiatan, 2014).

Warto też podkreślić, iż w przejściowym etapie rozwoju jednym z istotnych czynników hamujących procesy innowacyjne jest znacząca luka informacyjna występująca w relacjach przedsiębiorstw z twórcami nowej wiedzy, tj. placówkami naukowo-badawczymi, uniwersytetami. Zakłóca to funkcjonowanie zarówno popytowych, jak też podaźowych czynników procesów innowacyjnych.

Instytucjonalisci eksponują także tezę, iż determinanty instytucjonalne i kulturowe rozwoju wzmacniają się wzajemnie, bowiem kultura określa instytucje, a te zwrótnie oddziałują na uwarunkowania kulturowe. W stymulowaniu procesów rozwojowych zasadniczą rolę odgrywają liderzy polityczni integrujący zasoby kulturowe, organizacyjne, administracyjne. Niska jakość liderów politycznych utrwala przejmowanie instytucji publicznych przez partie polityczne i przyspiesza utratę skuteczności kadr kierowniczych w realizacji strategii rozwoju.

Nieskuteczność polityki wobec państw i regionów gospodarczo opóźnionych, opartej na neoklasycznym modelu wzrostu, uzasadnia konieczność poszukiwania nowego modelu teoretycznego, który potrafiłby wyjaśnić mechanizmy pozwalające na przełamanie barier rozwojowych regionów słabiej rozwiniętych i nadrobić przez nie opóźnienia w stosunku do obszarów zaawansowanych.

2. ENDOGENNE SYNTEZY TEORETYCZNE

Poszukiwania te stały się podstawą formułowania hipotez **endogennej teorii** wzrostu gospodarczego (Romer, Lucas, 1988). Teorie endogenne są oparte na założeniu, że wzrost gospodarczy jest zależny od zasobu kapitału i poziomu technologicznego, które nie podlegają procesom malejących przychodów.

Wysokie technologie w modelu endogennym nie są powszechnie dostępne tak jak w modelu neoklasycznym, bowiem powstają w wyniku działania wewnętrznego systemu gospodarczego, w którym szczególną rolę spełniają instytucje publiczne w sferze edukacji, badań naukowych, transferu wiedzy i innowacji. Jest to wynik odwrotnej zależności przyczynowo-skutkowej, w wyniku której nowe technologie pobudzają zapotrzebowanie na wysokie kompetencje intelektualne, nowe kierunki kształcenia, na prace B+R, nowy styl zarządzania i metody budowy projekcji rozwojowych. W modelu endogennym – w porównaniu z neoklasycznym – pojęcie kapitału obejmuje nie tylko kapitał materialny, ale i kapitał ludzki. Między nimi istnieje wzajemna zależność, bowiem bez wysokiej jakości kapitału ludzkiego nie

ma możliwości rozwoju technologii i zwrotnie trudno oczekiwać poprawy jakości kadr przy niskim poziomie technologicznym produkcji. Warunkiem zapewnienia akumulacji wysokiej jakości kapitału ludzkiego jest proces dyfuzji wiedzy i umiejętności. W ramach tego procesu wiedza zorganizowana, usystematyzowana i zapisana, tworzona w jednej firmie rozprzestrzenia się między ekspertami, powodując wzrost możliwości produkcyjnych i innowacyjnych przedsiębiorstw zlokalizowanych nie tylko w różnych regionach danego kraju, ale też w innych krajach.

Problem **fundamentalnej roli** posiadanego przez przedsiębiorstwo **zasobu wiedzy** w jego walce konkurencyjnej w przejściowym etapie rozwoju wymaga szerszego omówienia. Zasób wiedzy jest głównym zasobem niematerialnym firmy decydującym o jego rozwoju. Wiedza wspomaga proces wytwórczy i sama może tworzyć inne zasoby, a w przeciwieństwie do dóbr materialnych wiedza sama się rozwija (Kwiatkowski, 2002; Koźmiński, 2000, 2001).

Wiedza jest zasobem informacji służącym swoim twórcom i użytkownikom do realizacji ich zamierzeń przedsiębiorczych. Nie ma określonych granic rozwoju wiedzy. Każdy nakład na wiedzę jest pożądany, ale jej wycena *ex-ante* jest praktycznie niemożliwa.

Wiedza jest „nieuchwytnym” zasobem firmy, trudno mierzalnym, lecz niezbędnym dla rozwoju każdego przedsiębiorstwa. Przeszkodą w jej rozwoju może być kultura organizacji i poziom kwalifikacji kadr wewnątrz i na zewnątrz firmy. W literaturze przedmiotu wymienia się wiele różnorodnych typologii wiedzy. Wyróżnia się m.in. wiedzę: procesową, katalogową, historyczną. Według innej typologii wymienia się wiedzę: *know-what?* (co robić żeby było lepiej?), *know-why?* (dlaczego nie jest dobrze?), *know-how?* (jak to zrobić?), *know-who?* (kto potrafi to zrobić?).

W dobie globalizacji i rewolucji technologicznej wiedza stała się głównym strategicznym czynnikiem produkcji. Wymaga ona jednak właściwego zarządzania. Rozwój tego zasobu oznacza konieczność zatrudnienia kadr najwyższej jakości, tworzenia w firmie zespołów badawczych, inwestowania w sektor B+R oraz dyfuzji wiedzy przez dobrze zorganizowane systemy informacji. Warunki te są w ograniczonym stopniu spełnione w przejściowej fazie rozwoju gospodarki.

W gospodarce innowacyjnej głównym kryterium działania podmiotów gospodarczych jest maksymalizacja wiedzy. W polskiej gospodarce „doganiającej” paradygmat ten jest stosowany jeszcze w bardzo ograniczonym zakresie. Dominuje kryterium maksymalizacji obrotów i utrzymania pozycji na rynku.

Przejściowa faza rozwoju oznacza relatywnie niski poziom kapitału ludzkiego, słabą aktywność B+R przedsiębiorstw, braki własnego zaplecza badawczego, słabe powiązanie firm z sektorem nauki. Kultura organizacji pozostaje niska, a metody zarządzania wiedzą są słabo rozwinięte.

Proces kreowania wiedzy pobudzający innowacyjność firm dalece odbiega od mechanizmu „spirali wiedzy” prezentowanego w syntezie teoretycznej Nonaki, Takeuschi (2000). Warto przypomnieć, iż w procesie konwersji wiedzy ukrytej i jawnej w organizacji uczącej się szczególne znaczenie ma wiedza ukryta, której pozyskanie i dyfuzja zależy często od bezpośrednich nieformalnych kontaktów

pracowników blisko siebie zlokalizowanych i organizacji powiązanych podmiotów gospodarczych i instytucji.

W organizacji uczącej się proces konwersji wiedzy (przenikania) dokonuje się w czterech fazach:

- socjalizacji, tj. przekształcania wiedzy ukrytej w ukrytą przez dzielenie się doświadczeniami,
- eksternalizacji, tj. przekształcania wiedzy ukrytej w dostępną,
- kombinacji, tj. konwersji wiedzy dostępnej w dostępną przez porządkowanie, uzupełnianie wiedzy dostępnej, przetwarzanie i ujednoczenie wiedzy,
- internalizacji, tj. przejścia od wiedzy dostępnej do ukrytej i uczenia się przez działanie.

Wynikiem funkcjonowania zaprezentowanego mechanizmu „spirali wiedzy” jest powstanie nowej wiedzy, tj. innowacji.

Analiza istotnych założeń endogennej syntezy teoretycznej pozwala sformułować wnioski dotyczące przyczyn niskiej innowacyjności polskich przedsiębiorstw w gospodarce okresu przejściowego. Kluczową barierą rozwojową jest niedocenywanie przez przedsiębiorstwa zasadniczej roli posiadanego zasobu wiedzy. Funkcje celu naszych firm w okresie przejściowym dzieli jeszcze znaczący dystans od kryterium maksymalizacji wiedzy w krajach rozwiniętych. Relatywnie niski poziom kadr i ograniczona ich kreatywność powodują niedocenywanie rangi procesu uczenia się organizacji gospodarczej przez mechanizm konwersji wiedzy dla tworzenia nowych rozwiązań, tj. innowacji.

PODSUMOWANIE

Przypomniane syntezy teoretyczne wskazują, iż fundamentalnym warunkiem przejścia polskiej gospodarki od fazy inwestowania do fazy innowacyjnej i pobudzenia skłonności innowacyjnej przedsiębiorstw za pomocą funduszy strukturalnych z UE jest zapewnienie odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej dla podmiotów gospodarczych. Niezbędne jest dążenie do spójności systemów regulacyjnych z uwarunkowaniami kulturowymi i systemem wartości (jest to postulat zasadny, ale niezwykle trudny do realizacji). Warunkiem kluczowym jest także rozwój kapitału ludzkiego i dbałość o wyższą dojrzałość kapitału społecznego. Pobudzenie kreatywności kadr i gotowości do twórczej imitacji nowości wymaga zasadniczych zmian systemu edukacji na wszystkich poziomach i dostosowania sposobu funkcjonowania sektora B+R do potrzeb innowacyjnej gospodarki. Szczególną rolę odgrywa konieczność zmian instytucji publicznych, zapewnienie przejrzystości i stabilności ich działania. Dotyczy to w szczególności prawa własności, w tym własności intelektualnej. Instytucjonalne i kulturowe determinanty rozwoju wzmacniają się wzajemnie. Kluczowym warunkiem przejścia Polski do gospodarki innowacyjnej, to jest do GOW, jest budowa systemu regulacyjnego

właściwego dla tego etapu rozwoju. Jest on jednak uzależniony od poziomu zaufania społecznego, przejrzystości warunków działania, jakości systemu prawnego, zasad moralnych i mentalności podmiotów gospodarczych. Przyspieszyć proces doganiania krajów o gospodarce opartej na wiedzy może uruchomienie mechanizmów kreowania nowej wiedzy w uczących się organizacjach gospodarczych. Przeprowadzona analiza wykazała, iż istotnymi czynnikami redukującymi efekty innowacyjne absorpcji funduszy strukturalnych z UE są:

- marginalny udział paradygmatu maksymalizacji wiedzy wśród kryteriów funkcjonowania firm, niedocenywanie kluczowej roli zasobu wiedzy i właściwego nim zarządzania dla budowy przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa,
- niski poziom kadr i ich niewielka kreatywność ograniczają znacząco populację przedsiębiorstw zaliczanych do organizacji uczących się i tworzących nową wiedzę,
- negatywny wpływ asymetrii informacji i skłonności do podejmowania ryzykownych decyzji innowacyjnych przedsiębiorstw na ich aktywność rozwojową,
- brak determinant instytucjonalnych i kulturowych pozwalających na maksymalizację nadwyżki przez minimalizację kosztów transakcyjnych.

Wszystko to dokumentuje zasadność tezy, iż towarzyszące obecnemu etapowi rozwoju polskiej gospodarki uwarunkowania instytucjonalne, kulturowe i mentalne nie pozwalają na dokonanie przełomu zdolności innowacyjnej firm i wzrostu konkurencyjności gospodarki poprzez innowacje mimo transferu do niej wielkiej akumulacji zewnętrznej z Unii Europejskiej, przeznaczonej na cele innowacyjne.

BIBLIOGRAFIA

- Coase R.H. (1974), *The Economic Nature of the Firm*, Cambridge University Press.
- Determinanty rozwoju Polski. Polityka innowacyjna* (2015), J. Kotowicz-Jawor (red. nauk.), PTE, Warszawa.
- Konkurencyjność sektora MŚP rok 2014* (2014), Raport PKPP Lewiatan, Warszawa.
- Koźmiński A. (2000), *Zarządzanie – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Koźmiński A. (2001), *Zarządzanie wiedzą warunkiem konkurencyjności firmy, w: Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, VII Kongres Ekonomistów, Bellona, Warszawa.
- Kwiatkowski S. (2002), *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Leibenstein H. (1989), *Poza schematem homo economicus*, PWN, Warszawa.
- Nonaka I., Takeuchi H. (2000), *Kreowanie wiedzy w organizacji. Jak spółki japońskie dynamizują procesy innowacyjne?*, Poltext, Warszawa.
- North D. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Oxford.
- Romer P., Lucas R.E. (1988), *On the mechanics of economic development*, "Journal of Monetary Economics", Vol. 22, No. 1.
- Veblen T. (1974), *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa.

STRESZCZENIE

W artykule podjęto próbę identyfikacji cech przejściowej fazy rozwoju gospodarki od etapu inwestycyjnego do innowacyjnego w celu wyjaśnienia przyczyn niskiej efektywności funduszy strukturalnych w UE na cele innowacyjne.

Analizę oparto na wnioskach z instytucjonalnej i zasobowej teorii przedsiębiorstwa. Wykazano, że podstawową barierą przejścia do fazy innowacyjnej są przeszkody instytucjonalne, w tym wysokość kosztów transakcyjnych, zmienność systemu regulacji prawnych, asymetria informacji i ryzyka w relacjach między przedsiębiorstwem a sektorem B+R. Bariery przejścia są także funkcje celu polskich firm, krótki horyzont projektowania ich działalności i wysokie ryzyko aktywności innowacyjnej.

Te fundamentalne cechy przejściowego etapu rozwoju są kluczową przyczyną niskiej innowacyjności gospodarki i braku efektów pomocy publicznej z UE.

Słowa kluczowe: etap rozwoju, instytucje, wiedza, przedsiębiorstwo, innowacje.

ENDOGENOUS BARRIERS TO THE TRANSITION OF POLISH ECONOMY TO THE INNOVATION-DRIVEN STAGE OF DEVELOPMENT

ABSTRACT

The aim of paper is to identify the features of the transitory stage of economic development between the investment-driven and innovation-driven stages.

The analysis was based on the inferences drawn by the institutional and endogenous growth theory. It was found that the main barriers to the advancement to the innovation-driven stage of development are the following: institutional obstacles including high transaction costs, variability of law regulation system, asymmetry of information, and risks in relations between companies and R&D sector.

Barriers to the transition include also development paradigms of polish firms, shortsightedness in their decision making, and high level of risk of innovation activity.

These fundamental features of the transitory stage of development are the key causes of a low innovativeness level of the economy and a lack on innovation-promoting results of structural public support from the EU.

Keyword: stage of economic development, institutions, knowledge, enterprise, innovations.

JEL Classification: O12, O31, O38, O43