

Konrad Prandacki
Akademia Finansów i Biznesu Vistula – Warszawa

INNOWACYJNOŚĆ A ROZWÓJ – UJĘCIE TEORETYCZNE

Streszczenie

Innowacja jest jednym z czynników umożliwiających osiągnięcie przedsiębiorstwu przewagi konkurencyjnej. W skali makro istotny jest proces innowacyjności, który dotyczy nie tylko zdolności tworzenia innowacji, ale również ich absorpcji.

W artykule przedstawiono podstawowe teoretyczne zagadnienia związane z innowacjami i innowacyjnością. W szczególności nacisk położono na definicje tych pojęć, podstawowe klasyfikacje oraz ich wpływ na rozwój gospodarczy. W tym ostatnim zakresie przytoczono szereg ekonomicznych teorii związanych z innowacjami.

Podstawowym narzędziem badawczym była analiza krytyczna dostępnej krajowej i zagranicznej literatury.

Słowa kluczowe: innowacyjność, teoria innowacyjności, innowacje, kreatywność.

Kody JEL: O10, O31

Wstęp

Rozwój gospodarczy nowoczesnego państwa powinien być oparty na innowacyjności. Zarówno kraje rozwijające się, np. Chiny, Brazylia, jak i wysoko rozwinięte konstruuja swoje strategie rozwoju oparte na innowacjach. Unia Europejska również wplata ten wątek w swoje dokumenty. W obecnym dziesięcioleciu zagadnienie to, obok zrównoważonego i sprzyjającego włączeniu społecznemu rozwojowi, ma być jednym z priorytetów państw członkowskich. Pierwszym z siedmiu projektów zawartych w strategii Europa 2020 (Komisja Europejska 2010) jest również *Unia Innowacji*. Odniesienia do tego zagadnienia można również odnaleźć w innych obszarach tematycznych.

W polskich strategiach także można spotkać wiele nawiązań do innowacyjności (Boni 2009). Jednakże to powszechne nastawienie na rozwój innowacji nie zawsze przekłada się na rzeczywiste działania. Często wynika to z braku zrozumienia, czym są wynalazki, innowacja, innowacyjność i kreatywność. Z tego powodu, podejmując rozważania na ten temat, warto poddać analizie teoretyczne aspekty tych pojęć.

Celem rozważań jest zdefiniowanie wspomnianych kategorii oraz podkreślenie różnic pomiędzy nimi. Ponadto, podjęto próbę opisu ekonomicznych teorii wyjaśniających znaczenie innowacji dla gospodarki.

Badanie przeprowadzono za pomocą analizy krytycznej dostępnej krajowej i zagranicznej literatury.

Innowacje i wynalazki – ujęcie teoretyczne

W opinii publicznej innowacje często są utożsamiane z wynalazkami. Jednakże są to dwa różne pojęcia. Zazwyczaj pierwszym krokiem do innowacji jest odkrycie. Ma ono charakter naukowy i dotyczy nowego prawa lub zasady. Odkrycie ma zazwyczaj charakter teoretyczny, choć zdarzają się odkrycia o charakterze implementacyjnym, np. odkrycie szczepionki. Wynalazek jest również odkryciem, ale bardziej nastawionym na zastosowanie (Wierzbicki 2012a). W opinii Urzędu Patentowego wynalazek to: „nowe rozwiązanie problemu o charakterze technicznym, posiadające poziom wynalazczy (tzn. nie wynikające w sposób oczywisty ze stanu techniki) i nadające się do przemysłowego stosowania” (Baczko 2010).

Wynalazek może być innowacją, ale nie musi. To drugie pojęcie ma dużo szersze znaczenie. Twórca teorii innowacyjności J.A. Schumpeter wyraźnie wskazywał na istnienie różnic między wynalazkiem a innowacją. Podkreślał, że tylko nieliczni przedsiębiorcy są w stanie dostrzec potencjał danego wynalazku i wykorzystać go dla swojej korzyści (Landreth, Colander 2005). We współczesnej praktyce i polityce gospodarczej to rozróżnienie często bywa pomijane. Jednakże poniższa definicja, używana przez amerykańską administrację, pokazuje, że innowacją może być „projekt, wynalazek, rozwój i/ oraz implementacja nowych lub zmienionych produktów, usług, procesów systemów metod organizacji w celu stworzenia nowej wartości dla klientów i zwrotu z inwestycji dla firmy” (ACMI 2008, s. i).

Innowacja kojarzy się zazwyczaj ze zmianą technologiczną. W rzeczywistości jest ona bardziej kategorią ekonomiczną i społeczną niż techniczną, ponieważ polega na zmianie wartości i zaspokajaniu potrzeb konsumenta poprzez wykorzystanie określonych zasobów (Drucker 1992). J.A. Schumpeter określał innowację jako wprowadzanie nowych kombinacji środków produkcji. Ponadto uważał, że jest to komercyjne lub przemysłowe zastosowanie czegoś nowego. Istotne jest, że nie ogranicza on nowości jedynie do sfery produktów, ale za innowacje uznawał również wszelkie działania mające tę cechę, a więc: procesy, metody produkcji, nowe rynki, nowe źródła dostaw oraz nowe formy prowadzenia działalności gospodarczej (Schumpeter 1960).

G. Barnett (1953) uważa, że innowacja to każda myśl, zachowanie lub rzecz, która jest nowa, tzn. jakościowo różna od form istniejących. Innowacje

nie muszą dotyczyć tylko sfery gospodarczej. Podkreśla to m.in. S. Marciniak, przyjmując, że: „innovacje są to twórcze zmiany w systemie społecznym, w strukturze gospodarczej, w technice oraz w przyrodzie” (Marciniak 1998, s. 8).

Natomiast OECD za innowację uznaje „wdrożenie nowego lub znacząco usprawnionego produktu (dobra lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacji działalności gospodarczej lub relacji zewnętrznych. Działania innowacyjne mają charakter naukowy, technologiczny, organizacyjny, finansowy lub handlowy i mają prowadzić bądź prowadzą do wdrożenia innowacji” (OECD 2005, s. 46).

Innowacje mogą być klasyfikowane na wiele sposobów. A.P. Wierzbicki (2012a) dzieli je na przełomowe i powszednie. Do pierwszej z tych kategorii zalicza wynalazki o dużym znaczeniu społeczno-ekonomicznym, których stopniowa modernizacja powoduje znaczące zmiany społeczne lub gospodarcze, np. telewizję. Innowacje tego typu są zazwyczaj upowszechniane w długim okresie, tj. nawet kilkudziesięciu lat. To powoduje, że znaczenie dzisiejszych wynalazków będzie można ocenić dopiero w dalekiej przyszłości, np. w połowie stulecia.

Do drugiej grupy zalicza się te zmiany, które prowadzą do zwiększenia użyteczności i konkurencyjności. Ich wdrożenie odbywa się w coraz krótszym czasie, niekiedy liczonym w miesiącach. Przykładem takich rozwiązań mogą być kolejne generacje procesorów lub telefonów komórkowych. Zazwyczaj innowacje powszednie wiążą się z szybszym zwrotem inwestycji i z tego powodu stanowią one główny obszar zainteresowania przedsiębiorstw.

OECD (2005) wprowadza odmienną klasyfikację innowacji. Dzieli je na cztery kategorie:

- produktową,
- procesową,
- marketingową,
- organizacyjną.

Ten podział uwzględnia nowe rodzaje innowacji, szczególnie w zakresie marketingu, które wcześniej często były klasyfikowane jako element innowacji procesowej. Ponadto warto zwrócić uwagę, że niektóre z wymienionych grup innowacji (zwłaszcza marketingowa i organizacyjna) mogą zachodzić nie tylko na płaszczyźnie mikroekonomicznej (np. tworzenie nowego produktu), ale również należy je analizować w skali makro – jako nowe metody zarządzania. Obie przytoczone metody nie wykluczają się wzajemnie, tzn. mechanizm stosowany przez OECD można zastosować zarówno do opisu innowacji przełomowych, jak i powszednich.

Innowacyjność a kreatywność

Do rozwoju innowacji niezbędna jest innowacyjność, czyli „skłonność i zdolność do tworzenia nowych i doskonalenia istniejących produktów i procesów technologicznych oraz nowych systemów organizacji i zarządzania, a także innych twórczych i imitacyjnych zmian, prowadzących do powstania nowych wartości” (Marciniak 2010, s. 27). Innowacyjność można również opisywać jako zdolność do wytwarzania, wdrażania i absorpcji innowacji. Skuteczność polityki innowacyjności jest zależna od tej skłonności. Warto zwrócić uwagę, że może mieć ona niejednorodny rozkład przestrzenny. Różnice mogą też występować w zależności od badanego obszaru i sektora gospodarki. Na tym samym terenie inaczej kształtuje się innowacyjność związana z technologiami komunikacyjnymi, a inaczej dotycząca innowacji w energetyce. Dlatego też ważne jest nie tylko określenie, jakie innowacje są możliwe do osiągnięcia, ale również czy zostaną one zastosowane przez producentów i zaakceptowane przez konsumentów (Prandecki 2012).

Innowacyjność może być analizowana na poziomie mikro- i makroekonomicznym. W tym drugim aspekcie oznacza ona nowe myślenie o rozwoju kraju, które tworzy nowe wartości (Płowiec 2010a).

Omawiane zagadnienie dzieli się na „innowacyjność nauki” i „innowacyjność gospodarki” (Wiszniewski 1999). Pierwsza z tych kategorii dotyczy innowacji uzyskanych w wyniku badań naukowych. M. Golińska-Pieszyńska (2009) zwraca jednak uwagę, że innowacyjna nauka nie musi spowodować innowacyjności gospodarki w sytuacji, w której brakuje chłonności na innowacje.

Drugie ze wspomnianych kryteriów budzi więcej kontrowersji, ponieważ niektórzy badacze uważają, że gospodarka jako całość nie może być oceniana przez pryzmat innowacyjności. Twierdzą oni, że tę cechę można przypisywać jedynie przedsiębiorstwom lub ich grupom (klastrom) (Marciniak 2010). Takie podejście nie wydaje się słuszne, ponieważ, jak już wcześniej wspomniano, istotną cechą innowacyjności jest również zdolność do absorpcji innowacji.

Ostatnim z elementów związanych z innowacjami jest kreatywność. Definiuje się ją jako umiejętność znajdowania nowych rozwiązań lub idei (Wierzbiński 2012a). W raporcie *Polska 2030. Trzecia Fala Nowoczesności*, kreatywność zdefiniowano jako indywidualną „zdolność do dokonania krytycznej oceny sytuacji lub działania, twórczego myślenia i umiejętność zaproponowania zmiany” (Boni 2012, s. 56). Takie podejście powoduje, że „innowacyjność staje się zjawiskiem, procesem i mechanizmem realizacji kreatywności, czyli wprowadzeniem w życie kreatywnego pomysłu” (Boni 2012, s. 56).

Innowacyjność w teorii ekonomii

Koncepcja rozwoju przez innowacyjność jest obecnie jednym z bardziej popularnych rozwiązań, intuicyjnie zaliczanych do głównego nurtu ekonomii. Jednakże nie ma ona nic wspólnego z dominującą w gospodarce teorią neoklasyczną, a z jedynie z nurtem instytucjonalnym. Do jego głównych przedstawicieli należy zaliczyć T.B. Veblena, W.C. Mitchella i R. Commonsa (Landreth, Colander 2005). Instytucjonaliści zwracali uwagę na ułomności ekonomii głównego nurtu, które powodowały, że nie przystawała ona do postkolonialnego świata. Podkreślali znaczenie złożoności warunków, w których funkcjonują poszczególne społeczności. W szczególności dotyczyło to szeroko rozumianych instytucji oraz niepełnych analiz dotyczących międzynarodowych porównań rozwoju krajów (Płowiec 2010a). Głównym założeniem nurtu instytucjonalnego i neoinstytucjonalnego jest przyznanie szczególnej roli instytucjom, które ułatwiają podejmowanie decyzji w warunkach dużej niepewności (i tym samym braku neoklasycznego pełnego dostępu do informacji) oraz norm moralnych (Prandecki 2007). Instytucjonaliści przykładali ponadto większą uwagę do rozwoju, niż utrzymywania równowagi, a więc zwracali uwagę na dynamiczne aspekty ewolucji oraz postulowali konieczność empirycznej weryfikacji teoretycznych założeń (Płowiec 2011).

Twórca teorii innowacyjności J.A. Schumpeter zaliczany jest do tzw. *quasi*-instytucjonalistów. Jego powiązanie z tym nurtem wiąże się głównie z próbami zdynamizowania statycznego modelu gospodarki kapitalistycznej. Zwracał on uwagę, że fundamentalne znaczenie mają czynniki uznawane za nieekonomiczne, tj. instytucje (Landreth, Colander 2005). Dowiódł, że do wywołania zmian wystarczają tylko czynniki wewnętrzne powiązane z pracą i ziemią. Trzeci z podstawowych czynników – kapitał – nie jest samodzielny i jedynie w warunkach rozwijającej się gospodarki generuje zysk. Wobec powyższego wskazane jest, aby gospodarka była w stałym procesie rozwoju (Stankiewicz 1998). Według J.A. Schumpetera, czynnikiem powodującym rozwój są przedsiębiorstwa, które wdrażają innowacje. Za innowacje uznawał on zarówno produkty, technologie, jak i rozwiązania prowadzące do gruntownych zmian w przedsiębiorstwie (Schumpeter 1960). W opinii Schumpetera instytucje odgrywają istotną rolę w kreowaniu innowacyjności, ponieważ to one, przez swoje decyzje, mogą wynagradzać i pobudzać przedsiębiorców do działania. Z tego powodu odpowiednie kształtowanie instytucji (zarówno formalnych, jak i nieformalnych) stanowi jeden z podstawowych czynników rozwoju innowacyjności. W szczególności dotyczy to swobodnej konkurencyjności, która zmusza przedsiębiorców do działania.

Schumpeter podkreślał również znaczenie cykli koniunkturalnych. Dla zaistnienia innowacji niezbędni są odpowiedni przedsiębiorcy skłonni wykozystać wynalazki. Stanowią oni swego rodzaju elitę. Za nimi podąża rzesza

imitatorów (w ramach powszechnie stosowanego ciągu trzech „I” (*invention* – wynalazek, *innovation* – innowacja, *imitation* – imitacja), którzy kopiują sprawdzone rozwiązania przyczyniając się do spadku zyskowności danej innowacji. Z czasem określona grupa przedsiębiorców podejmuje inwestycje, ale zysk jest już tak niewielki, że w efekcie końcowym przedsięwzięcie nie jest opłacalne. Ci przedsiębiorcy są przyczyną kryzysu (Heilbroner 1993). J.A. Schumpeter uważał, że wywołana w ten sposób depresja powoduje „kreatywną destrukcję”, czyli usuwanie nieefektywnych, gorzej zarządzanych przedsiębiorstw, co daje większą szansę wzrostu tym sprawniejszym (Płowiec 2010b).

Jak już wspomniano, punktem wyjścia dla innowacyjności są wynalazki. J.A. Schumpeter uważał, że wynalazki powstają poza systemem gospodarczym, a następnie są dostrzegane przez przedsiębiorców, którzy wdrażają je jako innowacje. W ten sposób możemy mówić o podażowej teorii wynalazków (Noga 2009). Jednakże w ekonomii istnieje również popytowe podejście do wynalazków. Jego autorem jest J. Schmookler. Pod koniec lat osiemdziesiątych XX w. obie teorieostały połączone przez K. Oppenländera, którego zdaniem, innowacje wprowadzane przez przedsiębiorców mogą mieć istotne znaczenie, ale stanowią mniejszość. Większość z nich to nowości o charakterze imitacyjnym, będące reakcją na zmiany popytu. Powoduje to, że konsumentów należy uznać za podstawowy czynnik wpływający na kierunek zmian w gospodarce (Jasiński 2011).

Mimo dość dużego zainteresowania innowacjami, w literaturze trudno jest znaleźć wyjaśnienia przyczyn ich powstawania. A. Noga (2009) zauważa cztery teorie z tego zakresu:

- technologicznej krzywej S,
- przerwanej równowagi,
- dominującego projektu,
- zdolności absorpcyjnej.

Klasyczna i neoklasyczna teoria ekonomii właściwie pomija zagadnienie innowacyjności. W opinii P. Druckera (1992), przyczyną jest brak zainteresowania przedsiębiorcą, który razem z klimatem, polityką, zarazą, wojną i techniką zaliczany jest do sił zewnętrznych, na które nie ma wpływu.

Innowacyjność a rozwój

Innowacje, w potocznej opinii, są uznawane za dominującą siłę sprawczą rozwoju gospodarczego, jednakże jest to bardzo trudne do udowodnienia. Wiele badań empirycznych nie wykazuje zależności między liczbą innowacji a wzrostem i rozwojem gospodarczym. Niektórzy autorzy (Denison 1962) próbują dowieść, że zmasowane wydatki na badania i rozwój powodują jedynie niewielkie, nic nie znaczące korzyści. Inni (Huebner 2005) wskazują, że rozwój poprzez innowacje, w szczególności przełomowe, wyhamował, a nawet

zakończył się. Z kolei w „The Economist” (2013) przekonuje się, że te pogłoski są jeszcze przedwczesne.

Analizując wpływ innowacji na rozwój danego obszaru warto przytoczyć badania C. Marchetti (1980). Jego teoria długich fal pokazuje, że w historii można wyodrębnić (co najmniej) trzy długookresowe (kilkadziesiąt lat) cykle innowacji. Są to okresy, w których dochodzi do powszechnego zastosowania wynalazków uznawanych za przełomowe. Temu procesowi towarzyszy wdrożenie wielu innych powszechnych innowacji, które wynikają z tej pierwszej. Należy spodziewać się, że bez zaistnienia innowacji przełomowej nie miałyby one miejsca. Jednakże, ze względu na ich liczbę zastosowanie mniejszych wynalazków ma również duże znaczenie gospodarcze. Na podstawie badań C. Marchetti uznaje, że innowacje stanowią istotny czynnik tworzenia rozwoju cywilizacyjnego świata. Skala tych porównań i długość okresów waha się, ale pewne trendy można wyodrębnić (Drewe 2012). Potwierdza to A.P. Wierzbicki (2012b), który na przykładzie wdrażania telewizji pokazuje, jak wiele czasu zajęło upowszechnienie tej innowacji.

Przytaczany już wielokrotnie J.A. Schumpeter uznawał, że „oczyszczające” działanie kryzysu, w bardzo długim czasie, doprowadzi do zaniku kapitalizmu poprzez oligopolizację gospodarki. Powyższe stwierdzenie częściowo wyjaśnia niższą skłonność do innowacji w krajach rozwijających się, gdzie monopole i oligopole potrafią odgrywać decydującą rolę. Podkreśla to również J. Kotyński (2010), który zauważa, że w państwach wysoko rozwiniętych, o rozbudowanej strukturze instytucjonalnej, dominują innowacje o charakterze technologicznym, co powoduje ich wysoką konkurencyjność. Z kolei kraje rozwijające się korzystają głównie z innowacji pozatechnologicznych. Tę sytuację wyjaśnia m.in. E.W. Nafziger (2012) wskazując, że PKB tych krajów jest głównie generowane przez handel, dla którego innowacją jest zazwyczaj tylko działanie marketingowe, np. przez otwieranie nowych rynków. Z powodu mniejszego udziału produkcji przemysłowej w PKB tych krajów innowacje produktowe mają mniejsze znaczenie.

Analizując wpływ innowacyjności na rozwój kraju należy zwracać uwagę na jego poziom rozwoju. S. Gomułka (2009) dzieli świat na dwie grupy. Do pierwszej z nich należą kraje tworzące obszar Technology Frontier Area (TFA). Charakteryzują się one wysokim poziomem wydajności i innowacyjności. Te kraje odgrywają wiodącą rolę we współczesnym rozwoju świata. Państwa pozostające poza TFA nie odgrywają istotnej roli. Cechuje je zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego, który zależy od skali otwartości na innowacje. Z kolei J. Sachs (2000) podzielił świat na trzy kategorie państw:

- innowatorów – kraje w których powstaje co najmniej dziesięć patentów na milion mieszkańców rocznie, stanowią one ok. 15% populacji świata,
- imitatorów – co najmniej dwa patenty na milion – ok. 50% ludności świata,
- reszta świata – wykluczeni z technologicznego punktu widzenia.

Wydaje się, że ten podział w bardziej przejrzysty sposób klasyfikuje poziom rozwoju krajów niż propozycja S. Gomułki. Jego autor nawiązał do przytaczanego już ciągu trzech „I”, który określa nie tylko zależność pomiędzy wynalazkiem, innowacją i imitacją, ale również jest dobrym kryterium oceny poziomu rozwoju państw.

Warto zwrócić uwagę, że na podstawie *The Global Competitiveness Report*, U. Płowiec (2010a) wyodrębniła 12 filarów konkurencyjności, które przypisała do bardzo podobnych grup, tj. gospodarek stymulowanych: innowacjami, efektywnością (imitatorzy) oraz tanimi czynnikami (pozostali). Z tego podziału wynika, że innowacje stanowią warunek rozwoju na najwyższym poziomie zaawansowania państw, kiedy już inne czynniki (w ramach konkurencji cenowej i jakościowej) zostały wykorzystane.

Podsumowanie

Nie istnieją jednoznaczne dowody wpływu innowacji na rozwój gospodarczy. Przytoczone powyżej uwagi pokazują, że kraje opierające swój rozwój na tworzeniu innowacji lub rozpowszechnianiu istniejących (imitatorzy) osiągają większe dochody i można je zakwalifikować do bardziej zaawansowanych grup w rozwoju cywilizacyjnym świata. Wydaje się, że osiągnięcie tych przewag następowało w wyniku długotrwałych procesów powodowanych innowacjami przełomowymi. W efekcie można zaobserwować znaczne różnice w dochodach pomiędzy innowatorami, imitatorami i pozostałymi państwami świata (Płowiec 2010a). Zależność ta może być oceniana dwukierunkowo: z jednej strony – innowacje przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, a z drugiej – odpowiedni poziom dochodu (a właściwie rozwoju) jest niezbędny do wytworzenia wynalazków i innowacji.

Warte podkreślenia jest, że kreowanie polityki innowacyjności wymaga nie tylko stworzenia odpowiednich warunków dla przedsiębiorców, które umożliwią im wdrażanie innowacji, ale również stworzenie odpowiednich rynków skłonnych zaakceptować proponowane innowacje. Z tego powodu nacisk powinien być położony nie na innowacje, a na innowacyjność i kreatywność całego społeczeństwa.

Bibliografia

- ACMI (2008), *Innovation Measurement. Tracking the State of Action in the American Economy*, The Advisory Committee on Measuring Innovation in the 21st Century Economy, Washington.
- Baczko T. (red.) (2010), *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.

- Barnett G. (1953), *Innovation the Basis of Cultural Change*, McGraw-Hill, New York.
- Boni M. (red.) (2009), *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Boni M. (red.) (2012), *Polska 2030. Trzecia Fala Nowoczesności, wersja robocza*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Denison E.F. (1962), *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before Us*. Committee for Economic Development, New York.
- Drewe P. (2012), *Long waves of innovations, turning points and cycles*, (w:) Kukliński A., Pawłowski K., Swianiewicz J., (Eds.), *The Turning Points of World History. Financial and Methodological Interpretations*, Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University – Rewasz Publishing House, Nowy Sącz – Pruszków.
- Drucker P.F. (1992), *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.
- Golińska-Pieszyńska M. (2009), *Polityka wiedzy a współczesne procesy innowacyjne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Gomułka S. (2009), *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego w świecie*, (w:) Rapacki R. (red.), *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, PWE, Warszawa.
- Heilbroner R.L. (1993), *Wielcy ekonomiści. Czasy – życie – idee*, PWE, Warszawa.
- Huebner J. (2005), *A Possible Declining Trend for Worldwide Innovation*, „Technological Forecasting & Social Change”, No. 72 (8).
- Jasiński L.J. (2011), *Nowe wymiary gospodarki*, (w:) Baczek T. (red.), *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 roku*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Komisja Europejska (2010), *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela 3.03.2010, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna.
- Kotyński J. (2010), *Zewnętrzne uwarunkowania a perspektywy rozwoju krajów Unii Europejskiej i Polski*, (w:) Płowiec U. (red.), *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Landreth H., Colander D.C. (2005), *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Marciniak S. (1998), *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- Marciniak S. (2010), *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C.H. Beck, Warszawa.
- Nafziger E.W. (2012), *Economic Development, Fifth Edition*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Noga A. (2009), *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- OECD (2005), *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, Third Edition*, OECD, Paris.

- Płowiec U. (2010a), *Kształtowanie gospodarki i społeczeństwa odpowiadających cywilizacji wiedzy*, (w:) Płowiec U. (red.), *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Płowiec U. (2010b), *Refleksje o innowacyjności Polski w perspektywie 2020 r.*, „Ekonomista”, nr 5.
- Płowiec U. (2011), *Teoretyczne podstawy rozwoju gospodarki i społeczeństwa wiedzy*, (w:) Poskrobko B. (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Materiały do studiowania*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok.
- Prandecki K. (2007), *Ochrona środowiska w teorii ekonomii*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 2.
- Prandecki K. (2012), *Innowacyjność w ochronie środowiska*, „Handel Wewnętrzny”, lipiec-sierpień, tom III.
- Sachs J. (2000), *A New Map of the World*, “The Economist”, June 24.
- Schumpeter J.A. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Stankiewicz W. (1998), *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa.
- Has the ideas machine broken down?* (2013), „The Economist”, January 12, <http://www.economist.com/news/briefing/21569381-idea-innovation-and-new-technology-have-stopped-driving-growth-getting-increasing> [dostęp: 19.01.2013].
- Wierzbicki A.P. (2012a), *Innowacyjność a potrzeba stymulacji kreatywności*, (w:) Kleer J., Wierzbicki A.P., *Innowacyjność, Kreatywność a Rozwój*, Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa.
- Wierzbicki A.P. (2012b), *Fundamental innovations, turning points and cycles*, (w:) Kukliński A., Pawłowski K., Swianiewicz J., (red.), *The Turning Points of World History. Financial and Methodological Interpretations*, Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University – Rewasz Publishing House, Nowy Sącz – Pruszków.
- Wiszniewski W. (1999), *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych. Procesy dostosowawcze do polityki innowacyjnej Unii Europejskiej*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMASZ”, Warszawa.

Innovativeness and Development – a Theoretical Approach

Summary

Innovation is one of the factors enabling achievement by an enterprise of a competitive advantage. In the macro scale, important is the process of innovativeness, which concerns not only ability to create innovation but also absorption thereof. In the article, there are presented basic theoretical issues related to innovation and innovativeness. In particular, an emphasis is made on the definitions of these notions, basic classifications and their impact on the economic development. In the latter sphere, the author refers to a number of

economic theories connected with innovation. The essential research tool was a critical analysis of the accessible national and foreign literature.

Key words: innovativeness, theory of innovativeness, innovation, creativity.

JEL codes: O10, O31