

HENRYK JAN WNOROWSKI

INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA  
DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW  
W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ



Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku  
Białystok 2011

recenzenci:  
prof. zw. dr hab. Leokadia Oręziak  
prof. zw. dr hab. Andrzej F. Bocian

opracowanie graficzne:  
Agencja Wydawniczo-Edytorska EkoPress

korekta:  
Halina Lisicka

skład:  
Bożena Dubiaga  
tel. 601 311 838

ISBN: 978-83-7431-264-6

copyright © by:  
**Uniwersytet w Białymstoku**, Białystok 2011

**Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku**  
15-097 Białystok, ul. M. Skłodowskiej-Curie 14  
<http://wydawnictwo.uwb.edu.pl>; e-mail: [ac-dw@uwb.edu.pl](mailto:ac-dw@uwb.edu.pl)

druk i oprawa:  
**TOTEM**, Inowrocław  
[www.totem.com.pl](http://www.totem.com.pl)

# SPIS TREŚCI

<b>Wstęp</b> .....	9
--------------------	---

## ROZDZIAŁ PIERWSZY

### **TEORETYCZNE I METODOLOGICZNE PODSTAWY BADANIA AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ**

1.1 Pojęcie aktywności gospodarczej .....	21
1.2 Wskaźniki aktywności gospodarczej .....	32
1.3 Próba oceny wpływu uwarunkowań instytucjonalnych na wzrost i aktywność gospodarczą w modelach endogenicznych .....	34

## ROZDZIAŁ DRUGI

### **BARIERY INSTYTUCJONALNE W SFERZE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ**

2.1 Uwagi wstępne .....	41
2.2 Przegląd głównych determinant i barier dla działalności gospodarczej i przedsiębiorczości według ocen ekspertów OECD .....	41
2.3 Przegląd głównych determinant i barier dla działalności gospodarczej i przedsiębiorczości według ocen ekspertów <i>World Economic Forum</i> (WEF) .....	48
2.4 Bariery i ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej według kryteriów stosowanych przez Bank Światowy .....	53

## ROZDZIAŁ TRZECI

### **ZRÓŻNICOWANIE W POZIOMIE ROZWOJU GOSPODARczego**

#### **ORAZ SILE OGRANICZEŃ INSTYTUCJONALNO-PRAWNYCH**

#### **W SFERZE AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ W WYBRANYCH KRAJACH UE**

3.1 Kilka słów wstępu o istocie rozdziału .....	57
3.2 Zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego w wybranych 22 krajach UE .....	59
3.2.1 Wybór kryteriów pomiaru – selekcja wstępna .....	59
3.2.2 Kryteria oceny stopnia rozwoju gospodarczego krajów – selekcja ostateczna .....	60

3.3	Zróżnicowanie poziomu ograniczeń instytucjonalnych w prowadzeniu działalności gospodarczej .....	63
3.3.1	Wybór kryteriów – uwagi wstępne .....	63
3.3.2	Wybór kryteriów – analiza szczegółowa .....	64
3.4	Metodologie wykorzystywane do grupowania krajów pod względem ich poziomu rozwoju gospodarczego oraz stanu ograniczeń instytucjonalnych dla prowadzenia działalności gospodarczej .....	72
3.4.1	Istota metody hierarchicznej analizy skupień – HCA i jej przydatność w badaniach związków korelacyjnych .....	74
3.4.2	Pomocnicze metody analizy – metoda głównych składowych – PCA .....	77
3.5	Wyniki badań dotyczące zróżnicowań w poziomie rozwoju gospodarczego .....	79
3.5.1	Grupy krajów według metody głównych składowych – PCA .....	79
3.5.2	Grupy krajów według hierarchicznej analizy skupień – HCA .....	89
3.6	Wyniki badań dotyczące stopnia zróżnicowania ograniczeń instytucjonalnych .....	94
3.6.1	Grupy krajów według hierarchicznej analizy skupień – HCA .....	94
3.6.2	Grupy krajów według metody głównych składowych – PCA .....	100
3.7	Ostateczne pogrupowanie krajów – wnioski końcowe .....	108

#### ROZDZIAŁ CZWARTY

### **METODOLOGIA „DOING BUSINESS” JAKO ARGUMENT NA RZECZ**

### **WYKORZYSTANIA DANYCH BANKU ŚWIATOWEGO**

### **W PROCESIE WERYFIKACJI HIPOTEZY GŁÓWNEJ NINIEJSZEGO BADANIA**

4.1	Określenie celu badań empirycznych .....	111
4.2	Baza empiryczna .....	114
4.3	Uzasadnianie twierdzeń .....	115
4.4	Definiowanie zmiennych modelu .....	125

## ROZDZIAŁ PIĄTY

### **OPIS ZRÓŻNICOWANIA PAŃSTW UE POD WZGLĘDEM WARUNKÓW INSTYTUCJONALNO-PRAWNYCH, TRAKTOWANYCH JAKO ZMIENNE OBJAŚNIAJĄCE POZIOM AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ**

5.1 Uwagi metodologiczne .....	137
5.2 Uruchamianie działalności gospodarczej .....	142
5.3 Uzyskiwanie pozwolenia na budowę .....	178
5.4 Warunki pozyskiwania pracowników .....	187
5.5 Rejestrowanie praw własności .....	198
5.6 Warunki uzyskiwania kredytu .....	205
5.7 Stopień ochrony inwestorów .....	211
5.8 System podatkowy .....	221
5.9 Warunki wymiany z zagranicą .....	233
5.10 Warunki egzekwowania umów .....	248
5.11 Warunki likwidacji przedsiębiorstwa .....	257

## ROZDZIAŁ SZÓSTY

### **UWARUNKOWANIA INSTYTUCJONALNO-PRAWNE A POZIOM AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ – WYNIKI BADAŃ I WNIOSKI KOŃCOWE**

6.1 Propozycja miernika jakości uwarunkowań instytucjonalno-prawnych – „profil przychylności biznesowej” .....	265
6.2 Modele relacji między poziomem aktywności gospodarczej a skalą instytucjonalno-prawnych uwarunkowań prowadzenia firmy .....	271
<b>Zakończenie</b> .....	<b>289</b>
Spis tabel .....	293
Spis rysunków .....	297
Aneks .....	303
Bibliografia .....	319



# WSTĘP

**P**rzynajmniej od znanych badań R. Solowa, jeżeli nie wcześniej, wiadomo już, że o tempie wzrostu gospodarczego i jego efektywności decyduje coś więcej niż proste przyrosty kapitału i siły roboczej. Wiadomo również, że tym dodatkowym czynnikiem wzrostu nie jest tylko jakiś czynnik zewnętrzny, nazwany przez niego postępowem technologicznym, ale raczej zespół czynników wewnętrznych, ujętych w ogólnym zbiorze, nazwanym od jego czasów *Total Factor Productivity* (TFP). Rozważania, ujęte w niniejszej książce, zmierzają właściwie w tym samym kierunku, tzn. badań egzogenicznej teorii wzrostu szukającej kolejnych czynników sprawczych decydujących o efektywności wykorzystania posiadanych zasobów<sup>1</sup>. W tym miejscu są brane pod uwagę takie zagadnienia (czynniki), jak: charakter systemu społeczno-gospodarczego, charakter i kierunki polityki ekonomicznej oraz całokształt uwarunkowań instytucjonalnych, które decydują o efektywności wykorzystania czynników produkcji, włączając oczywiście także ich wymiar jakościowy.

W obecnych czasach myślenie o czynnikach wzrostu, również tych nowych, musi uwzględniać wpływ takich uwarunkowań, jak integracja regionalna czy wszechogarniająca globalizacja. W miarę postępów globalizacji<sup>2</sup> i integracji

---

<sup>1</sup> Por. H. Wnorowski, *Diversification of Development Levels and its Causes In the Modern World Economy*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3, 2008.

<sup>2</sup> Jak zauważa R. Borowiecki, w warunkach globalizacji i nowej gospodarki współczesne przedsiębiorstwa zostały zmuszone do ciągłego poszukiwania i tworzenia przedsięwzięć adaptacyjnych lub antycypacyjnych do coraz bardziej burzliwego i złożonego otoczenia oraz do takiej przebudowy systemowej i zmiany swojej struktury, która pozwoli nabywać im nowe cechy, procedury i działania niezbędne do przeobrażeń i ekspansywności. To niewątpliwie prawda, ale współczesne przedsiębiorstwa potrzebują dzisiaj, być może jak nigdy dotąd, sprzyjających uwarunkowań instytucjonalno-prawnych swojego funkcjonowania. Por. R. Borowiecki, *Wyzwania globalizacji i nowej gospodarki jako przedmiot badań w nauce o przedsiębiorstwie*, [w:] H. Jagoda, J. Lichtarski (red.), *Kierunki i dylematy rozwoju nauki i praktycznego zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 26.

gospodarczej we współczesnym świecie, a więc gdy mamy do czynienia z jednej strony z względną obfitością czynników produkcji, a w szczególności z obfitością kapitału i technologii, z drugiej zaś z faktem ich coraz większej dostępności i ich znaczenie szybszego transferu w skali międzynarodowej – zagadnieniem o rosnącym znaczeniu w analizie czynników wzrostu i/lub rozwoju poszczególnych krajów staje się kwestia barier, ograniczeń czy reglamentacji instytucjonalno-prawnych, które decydują o terytorialnej lokalizacji (tj. gdzie – w kraju czy za granicą) inwestowania tych czynników.

Skoro proces globalizacji neutralizuje wiele zewnętrznych źródeł korzyści dla przedsiębiorstw, poszczególne państwa, chcąc poprawić funkcjonowanie gospodarki i zwiększać dobrobyt swoich obywateli, muszą zwrócić się w stronę potencjalnych źródeł korzyści wewnętrznych. Dużą wagę przywiązują się tutaj do tworzenia dogodnych warunków makroekonomicznych, politycznych i prawnych. Jednak o ile stworzenie dobrze prosperującej gospodarki wymaga dogodnych okoliczności makroekonomicznych, o tyle nie są one warunkiem wystarczającym<sup>3</sup>.

Coraz łatwiejszy transfer zasobów w skali międzynarodowej powoduje z kolei, że zasoby zewnętrzne mogą obecnie w coraz większym stopniu uzupełniać lub uszczuplać pulę zasobów wewnętrznych. Jest już bowiem wiedzą powszechną fakt, że dla głównych graczy gospodarczych w skali międzynarodowej, tj. dla wielkich korporacji transnarodowych (KTN) czy grup kapitałowych, ale i stopniowo dla wielu mniejszych podmiotów gospodarczych z wyobraźnią globalną, stopniowo, postępujący już od dziesięcioleci zanik barier formalnych w przepływie dóbr, usług i kapitału w skali międzynarodowej oraz coraz niższy koszt transportu liczony na jednostkę wartości dóbr i usług stwarzają tym podmiotom nowe warunki działania ekonomicznego w skali globalnej. Już w końcu ubiegłego stulecia, a więc ponad dziesięć lat temu, same TKN miały prawie 30% udziału w światowym PKB i niemal 80% udziału w handlu międzynarodowym. Wiadomo, że umiędzynarodowieniu systematycznie ulega także działalność małych i średnich przedsiębiorstw, szczególnie w ostatnich latach<sup>4</sup>.

Inaczej mówiąc, kwestia lokalizacji działalności gospodarczej dla tych podmiotów ekonomicznych przestaje być, w takim samym stopniu jak kilka dekad temu, pochodną: formalnych barier w handlu, kosztów transportu czy kosztów i/lub szybkości komunikowania się. Po rozpadzie obozu komuni-

---

<sup>3</sup> M.E. Porter, *Postawy, wartości i przekonania a makroekonomia dobrobytu*, [w:] L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, Wydawnictwo Zysk i Spółka, Poznań 2000, s. 64.

<sup>4</sup> Dobrą ilustracją umiędzynarodowienia małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) są dane zawarte w opracowaniach: „Managing Entrepreneurship” (OECD 2009) oraz „Produkt Market Regulations” (OECD 2003, 2008).



stycznego, bariery w przepływie technologii również uległy znacznej redukcji, a jednocześnie niebagatelnemu przyśpieszeniu uległo ich przesyłanie i upowszechnianie. W tej sytuacji, zagadnienie o zasadniczym znaczeniu dla wielu podmiotów w zakresie lokalizacji działalności (czyli, gdzie – w kraju czy za granicą? A jeśli za granicą – to gdzie?) staje się kwestią innych uwarunkowań, takich jak całościowy kształt uwarunkowań instytucjonalno-prawnych decydujących o wysokości szeroko rozumianych kosztów transakcyjnych, a więc kosztów związanych z rozpoczynaniem działalności gospodarczej, kosztów jej prowadzenia, możliwości jej rozszerzania, generowania i transferu zysków, a w końcu także i jej likwidacji czy również przenoszenia gdzie indziej.

Jest to w każdym razie zagadnienie na pewno o rosnącym znaczeniu, bowiem wybór lokalizacji inwestycji i/lub rozszerzania działalności gospodarczej określa w znacznej mierze wysokość tych kosztów, a te są, z kolei, w coraz większym stopniu pochodną przyjaznego ustroju gospodarczo-społecznego oraz jakości i kierunku prowadzonej polityki ekonomicznej danego kraju (czy szerzej, obszaru gospodarczego – np. UE), które zachęcają inwestorów zagranicznych do podejmowania działalności gospodarczej na danym terytorium.

W ostatnich latach powstało wiele znanych i uznanych opracowań i raportów statystyczno-analitycznych na temat trendów i czynników współczesnego rozwoju gospodarczego w świecie<sup>5</sup>, generalnie rzecz ujmując, oraz badań nad czynnikami rozwoju poszczególnych krajów traktowanych indywidualnie, które wyraźnie wskazują na rosnącą rolę ułatwień instytucjonalno-prawnych w przyciąganiu czynników produkcji z zagranicy (kapitału, technologii, zasobów ludzkich). Wynika z nich, że logiczna i przejrzysta konstrukcja uwarunkowań instytucjonalnych oraz ich „przyjazny” dla inwestorów charakter przyczyniają się w znakomity sposób do zwiększenia zasobów własnych sprzyjających rozwojowi gospodarczemu i/lub tworzeniu konkurencyjnych kompozycji czynników produkcji, typu: własna tania i/lub wysoko wykwalifikowana siła robocza plus obcy kapitał, technologie, dostęp do międzynarodowej sieci zbytu, budując tym samym nowe przewagi komparatywne danego kraju w wymianie międzynarodowej, a więc jednocześnie stwarzając mu w ten sposób nowe szanse rozwojowe na przyszłość.

Wystarczy przytoczyć, chociażby, doroczne opracowania generowane przez takie instytucje, jak: szwajcarski *Institute for Management Development* (IMD), kanadyjski *Fraser Institute*, organizacje typu *World Economic Forum* (WEF) czy *Heritage Foundation*, które wiele miejsca w owych analizach i ocenach

---

<sup>5</sup> Interesujących danych dostarczają między innymi badania *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), w których analizuje się rynki pod kątem liczby: nowo uruchamianych firm, przedsiębiorców rozwiązujących działalność we wczesnej fazie oraz właścicieli ustabilizowanych firm działających dłużej niż 42 miesiące. Por. Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [[www.viewswire.com](http://www.viewswire.com)].

czynników rozwoju gospodarczego i poprawy konkurencyjności poświęcają uwarunkowaniom instytucjonalnym decydującym w jakiejś istotnej mierze także o poprawie analizowanych i prezentowanych przez te organizacje zjawisk. Podobnie czyni ONZ-owska organizacja *United Nation Development Programme* (UNDP), analizująca corocznie czynniki decydujące o lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w badanych krajach.

Bardzo interesujące wydaje się być także opracowanie czynione od pewnego czasu systematycznie (konkretnie od 1998 roku) przez OECD, gdzie są analizowane uwarunkowania określające przedsiębiorczość (*enterprenerus-hip*) podmiotów gospodarczych w krajach członkowskich należących do tej organizacji, np. w raportach typu „Managing Entrepreneurship” (OECD 2009). Z kolei, najbardziej usystematyzowane dane na temat ograniczeń w działalności podmiotów gospodarczych są podawane w raportach dotyczących regulacji rynku produktów, „Produkt Market Regulations” (OECD, 2003, 2008). Uwarunkowania te są zbliżone w swym charakterze, a częściowo są niemal identyczne, z podzbiorem czynników analizowanych także w corocznych opracowaniach WEF o nazwie *The World Competitiveness Report* (WEF, 2009, 2010) i dotyczą w znakomitej większości uwarunkowań instytucjonalno-prawnych decydujących o badanej przez ekspertów OECD przedsiębiorczości.

Jeszcze bliżej kwestii dotyczących instytucjonalnych uwarunkowań prowadzenia biznesu są badania prowadzone systematycznie od 2003 roku przez ekspertów Banku Światowego w ponad już 180 krajach świata, a które odnoszą się do całej wiązki czynników formalno-prawnych, a konkretnie 10 głównych czynników, przy czym każdy składa się z wybranej liczby „podczynników” składowych o zróżnicowanym dla poszczególnych krajów znaczeniu. Zdaniem ekspertów Banku Światowego, wyselekcjonowane odpowiednio grupy czynników stanowią o wysokości kosztów transakcyjnych w analizowanych krajach, czy też, ujmując szerzej, o kosztach prowadzenia biznesu, a więc o czynnikach decydujących w głównej mierze o aktywności gospodarczej w tych krajach (patrz np. *World Bank Report on „Doing Business”* 2010).

W ostatnich latach powstało także wiele autorskich opracowań wskazujących na związki między zmieniającymi się uwarunkowaniami instytucjonalnymi a wzrostem aktywności gospodarczej. Na ogół są to opracowania sektorowe, ukazujące związki między pewną gamą tych uwarunkowań a efektami pośrednio prowadzącymi do wzrostu aktywności i wzrostu jako takiego. Takim etapem, niejako pośrednim, jest na ogół wzrost wydajności pracy, innowacyjności albo wystąpienie innych endogenicznych czynników wzrostu, które prowadzą następnie do wzrostu gospodarczego i wzrostu zatrudnienia. Autorzy wskazują tutaj na zasadniczy czynnik sprawczy, jakim jest wzrost konkurencji na rynku produktów czy usług, który pojawia się właśnie w związku z rozluźnieniem gorsetu regulacji hamujących wejście na rynek

nowych podmiotów gospodarczych czy też utrudniających ich funkcjonowanie. Silniejsza, w wyniku polityki deregulacyjnej, konkurencja wymusza, z kolei, innowacje, obniżkę kosztów, a więc stabilizuje lub obniża ceny, tym samym przeciwdziałając inflacji, zwiększając jednocześnie siłę nabywczą pieniądza i zachęcając do zwiększania zatrudnienia. Efektem końcowym tego łańcucha przyczynowo-skutkowego jest coraz wyższy wzrost gospodarczy.

Jednak początkiem tej sekwencji zdarzeń jest przede wszystkim rozluźnienie lub likwidacja ograniczeń w systemie instytucjonalno-prawnym. Takie wnioski wyprowadzili między innymi: G. Nicoletti i S. Scarpetta, analizując wpływ wycofywania się państwa z wielu dziedzin gospodarki i wprowadzania ułatwień dla nowo tworzonych firm na wzrost produktywności w krajach, które taką politykę zdecydowały się wprowadzić, w stosunku do sytuacji w krajach, w których polityka dużego udziału państwa i utrzymywania wysokiego poziomu regulacji była kontynuowana. Ich zdaniem, w tej pierwszej grupie krajów zdecydowanie szybciej rosła wydajność, a właściwie szczególnie jej wartościowa część wynikająca z innych powodów niż proste przyrosty kapitału czy pracy, lecz ze wzrostu czynników endogenicznych (tzw. *Total Factor Productivity* – TFP), niż w grupie drugiej<sup>6</sup>.

Natomiast O. Blanchard i F. Giavazzi<sup>7</sup>, R. Griffith i R. Harrison<sup>8</sup> oraz G. Fiori<sup>9</sup> dowiedli, że likwidacja czy zmniejszenie analizowanych przez nich barier wpływały pozytywnie na zwiększanie zatrudnienia w tych krajach.

---

<sup>6</sup> Por. G. Nicoletti, S. Scarpetta, *Regulation productivity and growth: OECD evidence*, The World Bank Series „Policy Research Working Paper Series”, No. 2944, 2003, s. 9–72; G. Nicoletti, S. Scarpetta, *Regulation and Economic Performance: Product Market Reform & Productivity in the OECD*, OECD Economic Development Working Paper, 460, OECD, 2005; J. Arnold, G. Nicoletti, S. Scarpetta, *Regulation, Allocative Efficiency and Productivity in OECD Countries: Industry and Firm Level Evidence*, OECD Economies Department Working Paper, 616, OECD, 2008; J. Arnold, A. Bassamini, S. Scarpetta, *Solow or Lucas?: Testing Growth Models Panel Data from OECD Countries*, OECD Economic Department Working Paper, 592, OECD, 2007.

<sup>7</sup> O. Blanchard, F. Giavazzi, *Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labour Markets*, „The Quarterly Journal of Economics”, MIT Press, Vol. 118(3), August, 2003, s. 879–907.

<sup>8</sup> R. Griffith, R. Harrison, *The link between product market reform and macroeconomic performance*, European Commission, Directorate – General for Economic and Financial Affairs, 2004, s. 51–72.; R. Griffith, R. Harrison, G. Macartney, *Product Market Reform, Labour Market Institutions and Unemployment*, „Economic Journal”, 117, March 2007, s. 142–166.

<sup>9</sup> G. Fiori, G. Nicoletti, S. Scarpetta, F. Schanterielli, *Employment outcomes and the Interaction Between Product and Labour Market Deregulation: Are They Substitutes or Complements*, Boston College Working Papers, 663, 2007.

Także inaczej sprofilowane, ale pokrewne opracowania, jak np. praca S. Goluba<sup>10</sup>, wskazują jednoznacznie na związek między skalą regulacji i restrykcji a skalą napływu BIZ do analizowanych krajów.

Wymienione powyżej, a także inne opracowania stanowią wielki ukłon w kierunku ekonomii instytucjonalnej, a to przez znaczne zwiększenie ilości danych statystycznych i wskaźników ilustrujących procesy rozwojowe zależne od uwarunkowań instytucjonalno-prawnych przyczyniających się tym samym do dalszego rozwoju tych dziedzin wiedzy ekonomicznej<sup>11</sup>. Badania będące przedmiotem niniejszej książki także szeroko korzystają z dorobku tej części teorii ekonomii, która szczególnie ostatnio, np. w związku z docenieniem dorobku takich uczonych, jak O. Williamson przez Komitet Noblowski, a przedtem honorując np. D. Northa czy R.H. Coase'a, znalazła należne jej, niewątpliwie, miejsce w całości dorobku ekonomii i nauk pokrewnych.

Niniejsza książka będzie poświęcona w zasadniczym stopniu zagadnieniu wpływu uwarunkowań instytucjonalno-prawnych na gospodarkę, w szczególności zaś problemowi wpływu reglamentacji (i ograniczeń) instytucjonalno-prawnych na poziom aktywności gospodarczej przedsiębiorstw w wybranych państwach Unii Europejskiej w latach 2004–2010. Jednoznacznie i zdecydowanie należy jednak zaznaczyć, że będzie ona różniła się w istotny sposób od wyżej wymienionych oraz innych podobnych opracowań i raportów, a to przede wszystkim ze względu na odmienny charakter i inaczej sformułowany zakres analizy badawczej. Stąd:

- po pierwsze, nie będzie to analiza wpływu otoczenia instytucjonalnego na wzrost gospodarczy, konkurencyjność czy wysokość kosztu transakcyjnego, lecz będzie to analiza i ocena wpływu pewnej wiązki wybranych celowo i zasadniczych, zdaniem autora, elementów tychże uwarunkowań a także i specyficznych kombinacji zależności między nimi (np.: układy synergiczne między określonymi czynnikami, zauważalne związki korelacyjne między nimi itp.) o określonej sile oddziaływania na poziom aktywności gospodarczej, co również, jak wiadomo, i co zostanie opisane poniżej, jest zasadniczo innym kryterium analizy procesów i efektów ekonomicznych od tych, ujmowanych w kryteriach najczęściej stosowanych, takich jak: np. wpływ jednej, konkretnej zmiennej ujmowanej „sau-

---

<sup>10</sup> S. Golub, *Serriees Trade and Domestic Regulation*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 49, 2003; S. Golub, T. Koyama, *OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index: Revision and Extension To More Economies*, OECD Working Papers on International Investment, No. 2006/4.

<sup>11</sup> Bardziej rozbudowaną analizę poglądów na temat wpływu uwarunkowań instytucjonalnych, a zwłaszcza podatków, na wzrost gospodarczy i konkurencyjność można znaleźć [w:] H. Wnorowski, *Wpływ podatków na wzrost gospodarczy i konkurencyjność w ujęciu instytucjonalnym*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4/2010.

te” na wzrost PKB (np. dla kontrastu, patrz: współczynnik korelacji Pearsona czy model zastosowany przez Geralda Scully’ego<sup>12</sup> dla badań wpływu podatków na PKB);

- po drugie, ocenie zostaną poddane całe organizmy gospodarek analizowanych krajów, a ocena ta będzie bazować przede wszystkim, gdzie to tylko będzie możliwe, na dokładnej analizie zachowań ekonomicznych małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w tych krajach. Powodów dla takiego ujęcia jest z kolei kilka, ale najważniejszym jest fakt, że MSP stanowią w większości analizowanych krajów ponad połowę gospodarki, w rozumieniu ich udziału w tworzeniu PKB, zatrudniając jednakże znacznie ponad połowę siły roboczej (w niektórych przypadkach nawet ponad 90% zatrudnionych). Ich działalność jest zatem dostatecznym barometrem analizowanych w badaniach zachowań;
- po trzecie i najważniejsze, MSP stanowią najbardziej wrażliwą tkankę gospodarki w większości krajów. Najszybciej i najmocniej reagują one na zmiany uwarunkowań instytucjonalno-prawnych w poszczególnych krajach (np. na znaczące zmiany podatkowe), jak też i najsilniej reagują na wahania koniunkturalne czy kryzysy gospodarcze. W odróżnieniu od przedsiębiorstw dużych, które zwykle dysponują większym kapitałem obrotowym, a także w odróżnieniu od korporacji transnarodowych (KTN), które, z kolei, często amortyzują zmiany w otoczeniu instytucjonalnym (podobnie jak i wahania koniunkturalne) „kosztem” filii w krajach gościnnej lokalizacji. Niewiele więc traci się, a nawet właściwie zyskuje na klarowności obrazu rzeczywistości gospodarczej, pomijając w tych badaniach reakcję KTN czy wielkich firm na zmiany w lokalnych uwarunkowaniach instytucjonalnych;
- po czwarte, powyższą analizą zależności zostanie objęta działalność MSP nie w całej UE, a jedynie w 22 krajach tego ugrupowania. Z badania zostały wyeliminowane dwa nowe kraje członkowskie Unii, tj. Bułgaria i Rumunia, ze względu na krótki staż członkostwa (ponadto, ze względu na: odmienne uwarunkowania instytucjonalne przed wejściem do UE, niski poziom rozwoju i małą dostępność do danych), oraz bardzo małe kraje, takie jak: Malta i Cypr i/lub bardzo małe i o nietypowej strukturze gospodarki, jak Luksemburg. Trzeba również nadmienić, że analiza aktywności gospodarczej w wybranych 22 krajach będzie uwzględniać także ich specyfikę i poziom ich rozwoju, jak np. kraje postkomunistyczne *versus* te o utrwalonych od dawna systemach instytucjonalnych, a przy tym znacznie zamożniejsze.

---

<sup>12</sup> G. Scully, *Taxation and Economic Growth in New Zeland*, „Pacific Economic Review”, Vol. 1, No. 2, 1996, s. 169–177.

W świetle powyższych uwag, prezentowane w tej książce badania zależności między ograniczeniami instytucjonalno-prawnymi a aktywnością gospodarczą wybranych 22 państw UE, zdaniem autora, stanowią wartościową i reprezentatywną analizę, nie powtarzając zarazem innych prac z pokrewnych merytorycznie obszarów.

Hipotezę główną niniejszej książki sformułowano jako stwierdzenie, że aktywność gospodarcza na poziomie mikroekonomicznym w danym kraju w istotnym stopniu zależy od uwarunkowań instytucjonalno-prawnych, w jakich przychodzi rozpocząć działalność, funkcjonować oraz zamykać działalność gospodarczą podmiotom zlokalizowanym w tym kraju. Wydaje się, że chociaż nie jest to jakoś trudna do zrozumienia zależność, to jednak warto podejmować wysiłki zmierzające do jej weryfikacji, chociażby dlatego, że w odniesieniu do instytucji nie działa, podstawowe w ekonomii klasycznej, założenie, iż tam, gdzie jest bodziec ekonomiczny, z miejsca pojawia się odpowiednie zachowanie. W rzeczywistości, nawet dobre i pożądane, instytucje nie zawsze generują popyt na siebie. Choćby społeczeństwu jako całości żyło się z nimi lepiej, to na każdej zmianie instytucjonalnej ktoś zyskuje, a ktoś inny traci – ci drudzy z pewnością zrobią wszystko, żeby nie dopuścić do utraty swoich pozycji<sup>13</sup>.

Dlatego, mimo świadomości licznych mankamentów wszelkich odpowiedzi jednoczynnikowych, można stwierdzić, że to właśnie uwarunkowania instytucjonalno-prawne przesądzają o tym, aby potencjalnym i obecnym przedsiębiorcom „chciało się chcieć”<sup>14</sup>.

Przedstawionemu powyżej, celowi badawczemu podporządkowano strukturę niniejszej książki. Generalnie, jej pierwsza część, czyli rozdziały: pierwszy i drugi, ma charakter teoretyczny, część druga zaś jest weryfikacją hipotezy badawczej. Weryfikacja ta jest prowadzona w dwustopniowej procedurze, odpowiednio w rozdziałach: trzecim oraz czwartym, piątym i szóstym.

Zatem, rozdział pierwszy zostanie poświęcony kwestiom terminologicznym i metodologicznym. W pierwszej kolejności będzie przedstawiony i uza-

---

<sup>13</sup> F. Fukuyama, *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2005, s. 48.

<sup>14</sup> Wszak niezwykle ważne są tutaj reguły gry, można nawet zaryzykować tezę, iż rozstrzygające, chodzi także o to, aby były one jak najprostsze, jak najbardziej przyjazne biznesowi. W klasycznych, otwartych strukturach wolnej konkurencji i tymczasowego uporządkowania działanie jest potencjalnie chaotyczne. Nie jest oczywiste co się zdarzy ani kto i co zrobi komu i kiedy. Zasady racjonalnej kalkulacji skutków bądź ścisłej tymczasowości są dokładnie określone, jednak ich interakcyjne następstwa w złożonych środowiskach (a rzeczywistość gospodarcza, w której przychodzi funkcjonować przedsiębiorstwom, niewątpliwie jest takim środowiskiem) pozostają wystarczająco niejasne, aby wyniki były niepewne. Por. J.G. March, J.P. Olsen, *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005, s. 31–52.

sadniony termin **aktywność gospodarcza**, będący tu głównym kryterium oceny działań zwiększających bądź redukujących działania gospodarcze w konkretnych i/lub zmieniających się uwarunkowaniach instytucjonalno-prawnych. Dokładne zdefiniowanie tego kryterium będzie musiało być względnie dokładne, ponieważ ów termin pokrywa się, przynajmniej częściowo, z podobnymi terminami opisującymi działania i efekty ekonomiczne tych działań, jak np.: rozwój gospodarczy, wzrost gospodarczy, konkurencyjność, przedsiębiorczość, produktywność, efektywność itp.

Ustalona już, definicja **aktywności gospodarczej** musi być adekwatnie zilustrowana odpowiednią gamą wskaźników, co też zostanie dokonane w tym rozdziale. Mając wyklarowaną kwestię terminologii i po dokonaniu wyboru wskaźników aktywności gospodarczej, podjęto próbę prezentacji jej wymiaru makro- i mikroekonomicznego w kontekście całokształtu uwarunkowań ekonomicznych. **Aktywność gospodarcza** jest bowiem funkcją wielu zmiennych. Dla celów badawczych niniejszej książki, analizowana wiązka reglamentacji (ograniczeń) instytucjonalno-prawnych (jest ich 10) jest zmienną najbardziej istotną, rzecz jasna, ale nie jedyną.

W rozdziale drugim natomiast dokonano przeglądu barier instytucjonalno-prawnych dla aktywności gospodarczej. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, dlaczego, oraz które z ograniczeń instytucjonalno-prawnych mają największy wpływ na aktywność gospodarczą. Autor podejmuje także próbę odpowiedniego ich pogrupowania, bazując na formalnych, intuicyjnych i sprawdzonych empirycznie w innych, podobnych opracowaniach (jak np.: w raportach OECD pt. „Produkt Market Regulation” czy w raportach Banku Światowego – „Doing Business”), tak aby, oprócz indywidualnie wyselekcjonowanych czynników sprawczych, znaleźć takie powiązania indukcyjne, korelacje czy związki synergiczne występujące między nimi, oraz sprawdzić, które, z kolei, odpowiednio wzmacniają działanie czynników występujących indywidualnie, przyspieszając tym samym w znacznie większym stopniu uzyskanie pozytywnych efektów gospodarczych. Na przykład wtedy, gdy zmniejszenie udziału państwa w poszczególnych dziedzinach gospodarki idzie w parze ze zmniejszeniem innych, administracyjnych regulacji krępujących gospodarkę, np. zmniejszeniem restrykcyjności względem BIZ itp.

W rozdziale trzecim przeprowadzono pierwszy etap weryfikacji hipotezy badawczej, który miał potwierdzić istnienie jedynie ogólnej zależności pomiędzy uwarunkowaniami instytucjonalno-prawnymi a aktywnością gospodarczą. W zamierzeniu autora, jest nią grupowanie badanych krajów na mniejsze zbiorowości, najbardziej do siebie podobnych elementów w oparciu o dwa kryteria: poziom rozwoju gospodarczego oraz uwarunkowania instytucjonalno-prawne dla prowadzenia biznesu. W tym celu przedstawiono konkretną analizę zróżnicowania terytorialnego badanej zbiorowości, w pierwszej kolej-

ności pod względem poziomu rozwoju gospodarczego i jego nowoczesności, a następnie ze względu na panujące tam ograniczenia instytucjonalno-prawne. W tym celu wykorzystano właściwe, dla takich zadań, metody analizy wielowymiarowej (Hierarchiczną Analizą Skupień – HCA i Metodą Głównych Składowych – PCA) oraz odpowiednio: dane wyjściowe Eurostatu (dla rozwoju gospodarczego) i Banku Światowego (dla ograniczeń instytucjonalno-prawnych).

W rezultacie tak zakrojonego zamierzenia, pogrupowano badane 22 kraje UE na mniejsze ich zbiorowości, najbardziej do siebie podobne pod względem poziomu rozwoju gospodarczego oraz pod względem siły ograniczeń instytucjonalno-prawnych. Zgodnie ze sformułowaną hipotezą, oczekiwano, iż składy grup krajów najwyżej rozwiniętych będą w dużym stopniu pokrywać się ze strukturami grup krajów z najprzychylniejszymi uwarunkowaniami instytucjonalno-prawnymi dla biznesu.

Drugi etap weryfikacji hipotezy badawczej, można nawet powiedzieć, jej właściwa weryfikacja nastąpiła w rozdziałach: czwartym, piątym i szóstym. Dokonano tam sprawdzenia siły związków, jakie zachodzą między poziomem i charakterem reglamentacji (ograniczeń) instytucjonalno-prawnych w poszczególnych krajach a odpowiednimi zmianami w poziomach ich aktywności gospodarczej. Bazą empiryczną dla tej weryfikacji były dane z raportów „Doing Business”, generalnie za lata 2004–2010, dotyczące dziesięciu kategorii uwarunkowań instytucjonalnych stanowiących o „łatwości prowadzenia biznesu” w każdym z tych krajów. Stały się one zmiennymi objaśniającymi dla zmiennej objaśnianej, jaką jest aktywność gospodarcza na poziomie mikroekonomicznym, w zbudowanym w książce modelu.

Zatem, w rozdziale czwartym przedstawiono argumentację na rzecz wykorzystania danych Banku Światowego z raportów „Doing Business” w procesie weryfikacji hipotezy badawczej niniejszej książki. Argumentacja ta jest wszechstronna, obejmuje jednak wyczerpującą prezentację metodologii Banku Światowego, ze wskazaniem jej słabych stron oraz pokazaniem tego, co jest nowe i co jest wartością dodaną niniejszego badania. Ogólnie, autorowi chodziło o to, aby pokazać, iż raporty „Doing Business” to przede wszystkim rankingi krajów, niniejsze badanie zaś, to głęboka analiza zależności, pozwalająca na formułowanie rekomendacji dla polityki gospodarczej, wykorzystująca oczywiście bardzo dobrą bazę danych Banku Światowego.

Rozdział piąty, najobszerniejszy, to opis zróżnicowania badanych 22 krajów UE pod względem uwarunkowań instytucjonalno-prawnych jako zmiennych objaśniających aktywność gospodarczą w tych państwach. Wykorzystano w tym celu dane „Doing Business”, uwzględniające 10 zmiennych syntetycznych warunkujących prowadzenie biznesu na poziomie mikroekonomicznym. Analizie zostały poddane nie tylko kategorie zbiorcze poszczególnych uwarunkowań, ale ich poszczególne składowe, dające obraz pewnej specyfiki czy



profilu uwarunkowań istniejących w poszczególnych krajach. Analiza w czasie (nie wszystkie dane były dostępne dla lat 2004–2010) dała obraz tendencji, ogólnie liberalizujących utrudnienia dla biznesu w większości krajów.

W tej analizie posłużono się metodą standaryzacji zmiennych, polegającą na wyrażeniu wartości wszystkich badanych cech w tych samych jednostkach, dla zapewnienia porównywalności poszczególnych państw pod względem dowolnej zmiennej z każdą z pozostałych zmiennych. W celu wyeliminowania przypadkowości wartości badanych zmiennych, posługiwano się zaś średnimi arytmetycznymi z badanych lat.

Rozdział szósty, wreszcie, pozwala na definitywne stwierdzenie, iż hipoteza badawcza niniejszej książki została zweryfikowana pozytywnie. W jego pierwszej części autor proponuje nowe narzędzie badawcze, miernik jakości uwarunkowań instytucjonalno-prawnych dla prowadzenia przedsiębiorstw, które nazywa „profilem przychylności biznesowej”. Następnie wykorzystując ten miernik, dokonuje oceny „środowiska” biznesowego w badanych krajach.

Po takiej prezentacji, autor buduje model znajdujący konkretną zależność pomiędzy aktywnością gospodarczą przedsiębiorstw (zmienną objaśnianą) a dziesięcioma kategoriami uwarunkowań instytucjonalno-prawnych (zmiennymi objaśniającymi). Ze względu na ograniczoną ilość danych dla trzech krajów, Grecji, Irlandii i Słowenii, wspomniany, model bazuje na statystykach Banku Światowego dla 19 krajów. Biorąc pod uwagę stosunkowo niewielki udział tych trzech państw w całości PKB Unii, jak i często ograniczoną wiarygodność podawanych danych (Grecja), ta eliminacja jest nawet korzystna dla wyników przeprowadzonych badań. Wyniki przeprowadzonej w tym rozdziale analizy potwierdzają, iż działalność przedsiębiorstw kształtuje się w zależności od przyjętych 10 instytucjonalno-prawnych ułatwień w sposób logistyczny, zgodnie z tzw. krzywą nasycenia.

W tym miejscu chciałbym serdecznie podziękować wszystkim osobom, zwłaszcza z Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku, które albo bezpośrednio za sprawą uwag zgłaszanych w trakcie pisania niniejszej książki, albo pośrednio, dzięki wskazaniu mi lub umożliwieniu dostępu do wartościowych źródeł, pomogły w ostatecznym skompletowaniu niezbędnych materiałów i/lub sformułowaniu ostatecznych wniosków.



## Rozdział 1

# TEORETYCZNE I METODOLOGICZNE PODSTAWY BADANIA AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ

### 1.1

#### Pojęcie aktywności gospodarczej

Pojęcie aktywności gospodarczej a pojęcia:

- rozwoju gospodarczego,
- wzrostu gospodarczego,
- konkurencyjności,
- przedsiębiorczości,
- innych pokrewnych zbiorów terminologicznych.

Gama terminów, ilustrujących działalność ekonomiczną i jej efekty, jest dosyć bogata, a na dodatek obszary opisywanych działalności w znacznej mierze się pokrywają. Stąd wyróżnienie terminu **aktywności gospodarczej** musi być dokonane etapami, tak aby nakreślić wyraźną, gdzie tylko to możliwe, linię podziału znaczeniowego między tym terminem a innymi, pokrewnymi, które w potocznym rozumieniu wydają się być czasem niemal identyczne.

**Aktywność gospodarcza** i jej rozwój, czy raczej rozszerzanie na pewno mieści się w znacznie większym zbiorze pojęciowym z tych pokrewnych, które poddano analizie, jakim jest niewątpliwie **rozwój gospodarczy**. Termin **rozwój gospodarczy** dlatego jest bardziej pojemnym pojęciem, gdyż dotyczy całokształtu działań zachodzących na terenie danego kraju i to nie tylko w ekonomicznych, ale i obszarach pokrewnych, związanych z rozwojem społecznym, a więc i z szeroko rozumianą: kulturą, edukacją, ochroną środowiska, ochroną zdrowia, a często i z rozwojem programów socjalnych gwarantujących, przynajmniej programowo, ogólny rozwój społeczeństwa gospodarującego na danym terenie i jego, zdaniem przynajmniej niektórych, konieczną spistością (koherentnością).

**Rozwój gospodarczy** wchłania tym samym większość składników wzrostu gospodarczego. Hierarchicznie rzecz ujmując, termin ten jest znacznie szerszym pojęciem nie tylko od pojęcia **aktywności gospodarczej**, ale także od pojęcia **wzrostu gospodarczego**. Termin **wzrost gospodarczy** odnosi się bowiem głównie do kwestii dynamiki zmian w sferze gospodarczej danego kraju, a więc pomija zagadnienia: społeczne, kulturowe, czy związane z ochroną środowiska. W swej istocie wzrost gospodarczy jest oczywiście w długim okresie warunkiem *sine qua non* rozwoju, szerzej rozumianego, ale nie jest to warunek wystarczający. Bez trudu można sobie przecież wyobrazić wzrost gospodarczy, który jeśli nawet jest znaczny w kategoriach pieniężnych czy fizycznych, nie musi wcale oznaczać koniecznych zmian jakościowych bądź to w warstwie ekonomicznej, technologicznej, kulturowej, edukacyjnej, bądź to społecznej.

Można również sobie wyobrazić wzrost gospodarczy, który zależy w dużym stopniu od struktury i wielkości zasobów danego kraju, a także charakteru jego eksportu. Bogate wyposażenie danego kraju w zasoby naturalne, odgrywające na dodatek znaczącą rolę w tworzeniu PKB i dochodów eksportowych, może kreować zarówno wiele możliwości rozwojowych, jak i niepewności i wypaczeń w rozwoju gospodarczym kraju, jeśli taka struktura podlega światowym wahaniom koniunkturalnym czy wahaniom cen na poszczególnych rynkach. W krańcowych wypadkach może nawet ten długofalowy rozwój hamować, ponieważ wzrost oparty na monokulturze i cyklach popytowo-cenowych w okresach dobrej koniunktury cenowej, dając spore dochody państwu, często osłabia wysiłki modernizacyjne i/lub opóźnia dokonywanie niezbędnych reform, przez co, w gruncie rzeczy, w dłuższych okresach hamuje ogólny rozwój lub przynajmniej zmniejsza tempo jego potencjalnych zmian.

Przykładem szans rozwojowych, gdzie wzrost gospodarczy przełożył się na rozwój, jakie stwarza monokultura i duża zależność od eksportu, są kraje eksportujące surowce energetyczne, głównie ropę naftową i gaz ziemny. Używały one olbrzymie dochody w latach 70., gdy wskutek konfliktów politycznych w skali międzynarodowej (konflikt arabsko-izraelski) i będących ich następstwem, zmian w polityce eksportowej państw producentów ropy naftowej, doszło do wielokrotnego wzrostu cen tych surowców, przekładając się na olbrzymi wzrost gospodarczy w krajach eksporterach netto tego surowca w większości tych państw. Rzecz jednak w tym, że przełożenie wzrostu dochodów z eksportu tego surowca, odzwierciedlonego w poprawie wskaźników wzrostu gospodarczego, nie oznaczało jeszcze, albo tylko w minimalnym stopniu, rozwoju gospodarczego tych krajów.

Przez pewien okres, te gwałtownie zwiększone dochody (petrodolary) stały się problemem, przynajmniej dla systemu bankowego (jak je „zagospodarować”, żeby uzyskać pozytywny zwrot z depozytów), w niewielkim tylko

stopniu przekładające się na wzrost gospodarczy, w postaci zwiększonej konsumpcji i to głównie elit rządzących, niż w postaci zmian w potencjale gospodarczym i jego strukturze, tak, żeby w efekcie końcowym przełożyć się na szerszy rozumiany rozwój gospodarczy analizowanych krajów<sup>15</sup>.

Trzeba było czekać na powtórkę kryzysu naftowego z początku lat 80., żeby znacząca grupa krajów Półwyspu Arabskiego (przedtem uczyniła to tylko Norwegia) wypracowała koncepcję przekucia szybko rosnących przychodów z eksportu surowców energetycznych, odzwierciedlonych we wskaźnikach wzrostu gospodarczego, na elementy składowe rozwoju gospodarczego w szerszym rozumieniu czy też i samego wzrostu gospodarczego ale mniej zależnego od monokultury i eksportu nie-, lub niskoprotworzonego surowca. Próba rozwoju przemysłu przetwórczego, rozbudowa infrastruktury, nawet rolnictwa (Arabia Saudyjska), a przede wszystkim infrastruktury turystycznej, centrów handlowych, ośrodków akademickich i kulturalnych: to przykłady ambitnych planów Kuwejtu, Kataru, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Omanu czy samej Arabii Saudyjskiej, przełożenie prymitywnych czynników wzrostu gospodarczego na wzrost bardziej zdywersyfikowany oraz na rozwój gospodarczy o trwałych podstawach i szerszym zakresie.

Dla kontrastu, co lepiej pozwala odróżnić problematykę wzrostu gospodarczego od rozwoju, takie kraje, jak Nigeria, Wenezuela czy w pewnym stopniu Rosja, nie wykorzystują swych bogactw, od których zależy większość ich dochodów eksportowych, na wiele więcej niż łatanie dziur w budżetach czy budowa fortun oligarchów i osób z nimi związanych, w stopniu, który oznaczałby lepszą, bardziej efektywną i strukturalnie korzystną dla długofalowych, pozytywnych tendencji rozwoju gospodarczego, czego odzwierciedleniem byłaby coraz bardziej konkurencyjna struktura gospodarki i eksportu z jednej strony i szerszy rozumiany rozwój (edukacja, kultura, programy społeczne, ochrona środowiska) z drugiej.

Rozszerzając zagadnienie różnic pojęciowych między wzrostem gospodarczym a rozwojem, należy zauważyć, iż z drugiej strony przy zerowym lub minimalnym wzroście gospodarczym mogą dokonywać się znaczące zmiany np.: w kulturze, edukacji czy w infrastrukturze instytucjonalno-prawnej, które tak na bieżąco, jak i na przyszłość warunkują późniejszy rozwój danego kraju, w szerokim tego słowa znaczeniu, ale nawet i w tym węższym, także ściśle ekonomicznym rozumieniu. Dobrym przykładem takiej sytuacji jest rozwój gospodarczy Japonii w latach 70. i 90.

---

<sup>15</sup> R.B. Barsky, Kilian, Lutz, *Oil nad Macroeconomics Since the 1970s*, „*The Journal of Economic Perspectives*” 18, 2004; G.J. Ikenberg, *The Irony of State Strength; Comparative Responses to the Oil Shocks in the 1970*, „*International Organization*” 18, 1986.

Otóż, wspomniany kryzys energetyczny lat 70. dotknął boleśnie przede wszystkim takie kraje, jak Japonia, tj. niemal w 100% zależne od importu surowców energetycznych, których ceny gwałtownie i znacząco wzrosły. Dla Japonii będącej w fazie niezwykle dynamicznego wzrostu, porównywalnego, a nawet momentami przewyższającego obecne tempo wzrostu Chin, uderzenie to było niezwykle silne, wskutek którego wzrost gospodarczy tego kraju został zahamowany na kilka lat<sup>16</sup>. Z drugiej jednak strony ograniczenia wynikające z gwałtownego podrożenia importu zaowocowały niezwykle przyśpieszeniem prac badawczych i wdrożeniowych w dziedzinach prowadzących do obniżenia energochłonności i materiałochłonności produkcji, usprawnień logistycznych w systemach energetycznych itp. Efektem była w ciągu dekady, niemal dwukrotna, obniżka wskaźników energochłonności i znaczna obniżka materiałochłonności wyrobów produkowanych i dystrybuowanych, tak w Japonii, jak i w innych krajach<sup>17</sup>.

Dane te ilustrują najbardziej wymownie, że rozwój może dokonywać się także w okresie braku lub nawet w okresie negatywnego wzrostu lub stagnacji mierzonej wskaźnikiem np. wzrostu PKB czy zatrudnienia. Tak właśnie działo się w tejże Japonii także w latach 90., kiedy na skutek kryzysu na rynku nieruchomości oraz kryzysu systemu bankowego, a następnie błędnej polityki ekonomicznej, głównie monetarnej, wzrost gospodarczy tego kraju w tym dziesięcioleciu nie przekroczył, średniorocznie biorąc 0,4%, zaś zakumulowany dług publiczny przekroczył 200% PKB<sup>18</sup>. Brak pozytywnego wzrostu Japonii nie oznaczał bynajmniej braku jej rozwoju. W gospodarce tego kraju dokonywały się przez cały czas pozytywne zmiany jakościowe, czego odzwierciedleniem były: zarówno ilość zarejestrowanych patentów i licencji świadcząca o dokonującym się postępie techniczno-technologicznym, liczba publikacji i cytowań w literaturze światowej, jak i dalszy szybki wzrost eksportu oraz pozytywne zmiany w jego strukturze. Świadectwem tych zmian jest rosnący w eksporcie udział dóbr zaawansowanych technologicznie (AT) oraz dóbr wysokiej technologii (HT)<sup>19</sup>. Inaczej mówiąc, charakter rozwoju gospodarki Japonii lat 90 stał się znowu, podobnie jak w latach 70., tyle że z innego powodu, przykładem nienakładania się zbioru pojęciowego terminów wzrost i rozwój gospodarczy.

Innym terminem, który, niewątpliwie, w znacznej części pokrywa się z terminem **aktywność gospodarcza**, a jednocześnie znacznie pojęciowo wy-

---

<sup>16</sup> J.W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004, s. 322–347.

<sup>17</sup> Badania prowadzone w Japonii i USA, w latach 1973–85, wykazywały niemal dwukrotny spadek zużycia paliwa w samochodach w tym okresie.

<sup>18</sup> *Economic Survey of Japa 2009*, OECD, Economics Departament, 2010.

<sup>19</sup> *International Trade Statistics 2009*, Released on November, 12, 2009.

kracza poza jej zakres jest **konkurencyjność gospodarcza**. Termin ten, mający zarówno swój wymiar mikroekonomiczny<sup>20</sup> – odnoszący się do zdolności podmiotów gospodarczych do utrzymywania i/lub poprawy swojej pozycji rynkowej, a w rozumieniu makro, do rozwoju gospodarczego danego kraju – pozwalającego, dzięki charakterowi tego rozwoju, do zachowania i/lub poprawy swego miejsca w międzynarodowym podziale pracy – zawiera w sobie, zależnie od przyjętej definicji, olbrzymią ilość czynników determinujących zarówno wzrost gospodarczy, jak i jego rozwój.

Dla przykładu, w jednej z definicji **konkurencyjności gospodarczej kraju** mowa jest o takim rozwoju jego gospodarki, która w procesie wzrostu zmienia swoją strukturę, a w konsekwencji i kompozycję swego eksportu w taki sposób i w takim tempie, które gwarantują nadążanie za zmianami w strukturze gospodarki światowej i odpowiednio, za zmieniającą się strukturą popytu międzynarodowego, odzwierciedloną w ciągle zmieniającej się kompozycji tej wymiany<sup>21</sup>.

Z kolei, w jeszcze innym podejściu<sup>22</sup>, punktem wyjścia do analizy pojęcia **konkurencyjności** może być odwołanie się do dość powszechnie występującego rozumienia **konkurencyjności firmy**. Na ogół uważa się, że firma jest konkurencyjna, jeżeli jest w stanie oferować produkty i usługi o wyższej jakości i/lub po niższych cenach niż jej konkurenci krajowi, a także międzynarodowi, jeśli działa ona również na rynku międzynarodowym.

Takie ukierunkowanie (definiowanie) pojęcia **konkurencyjności** wchłania zarówno znaczną część (jeśli nie całość) terminu **wzrost gospodarczy**, ale też i obejmuje jego elementy jakościowe, jak np.: elastyczność struktur gospodarczych, ich jakość, jak również i ich innowacyjność, wrażliwość na zmiany w otoczeniu międzynarodowym<sup>23</sup>. Tym samym więc wskazuje zarazem pośrednio lub bezpośrednio na całokształt zbioru czynników, które determinują takie właśnie, jakościowe i szybkie reakcje analizowanego organizmu gospodarczego danego kraju na zmiany warunków rozwojowych. Inaczej

---

<sup>20</sup> Np. M.J. Stankiewicz konkurencyjność przedsiębiorstwa definiuje jako zdolność do sprawnego realizowania celów na rynkowej arenie konkurencji. Zob. M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Badanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2005, s. 36.

<sup>21</sup> Por. W. Bieńkowski, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995, s. 49–54.

<sup>22</sup> L. Oręziak, *Konkurencja podatkowa a harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2007, s. 56.

<sup>23</sup> M. Gorynia, *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] M. Gorynia, E. Łązniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 48–60.

mówiąc, termin **konkurencyjność gospodarcza**, szczególnie w swym ujęciu makro i w swoim dynamicznym ujęciu długoterminowej zdolności do konkurowania, jest terminem obejmującym większość czynników rozwoju gospodarczego, pomijając może większość socjalnych i kulturowych aspektów tego rozwoju, ale za to rozszerzając badania o dogłębną analizę czynników określających ten rozwój w długim okresie.

Zakres aktywności gospodarczej na tym tle jest węższy, odnosi się wszak do działań opisujących żywotność tkanki gospodarczej – przedsiębiorstw, raczej zewnętrzny monitoring zmian wskaźników aktywności podmiotów gospodarczych, rozumiany w znacznym stopniu w kategoriach ilościowych. Można zatem powiedzieć, iż jest to bardziej fotograficzne, niż tomograficzne podejście, jak w wypadku badań nad długookresową zdolnością do konkurowania. Dla przykładu, wzrost liczby przedsiębiorstw czy wzrost zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach, wartość obrotów handlowych, poziom zysku, udział eksportu w wartości sprzedaży ogółem itp. są znakomitą ilustracją wzrostu aktywności gospodarczej i wzrostu gospodarczego zarazem, ale jest to głównie fotografia zmian poziomu, lecz nie zawsze są obrazem jakości czy zmian w potencjale zasobów, które determinują przyszłość, jak to ma miejsce w przypadku analizy zmian w zdolności do konkurowania gospodarczego w długim okresie. Nie umniejsza to oczywiście, zdaniem autora, znaczenia takiej analizy, lecz wskazuje na jej inny charakter i inny horyzont czasowy czynionych obserwacji. Próba graficznej prezentacji opisanych zależności pojęciowych w formie nakładających się zbiorów zaprezentowano na rysunku 1.1.

Jeszcze innym, ważnym wyróżnikiem terminu **konkurencyjność gospodarcza** jest uwzględnianie w nim istotnych uwarunkowań rozwoju, których nie ma w zakresie pojęciowym wzrostu gospodarczego, takich jak, jakość uwarunkowań instytucjonalnych wpływających na działalność podmiotów gospodarczych czy postawy obywateli. Na przykład, wiele instytucji zajmujących się badaniami konkurencyjności państw i tworzeniem rankingów wskazuje na znaczenie jakości i sprawności organów państwa odpowiedzialnych za gospodarkę, takich jak: sprawne sądownictwo, aparat podatkowy, urzędy odpowiedzialne za rejestrację działalności gospodarczej i wydawanie różnego rodzaju pozwoleń dla umożliwienia jej prowadzenia. Uwzględniana jest także tzw. miękka, tj. trudno mierzalna sfera działalności gospodarczej, jak np.: korupcja wśród urzędników, przestępczość i jej wpływ na gospodarkę itp.

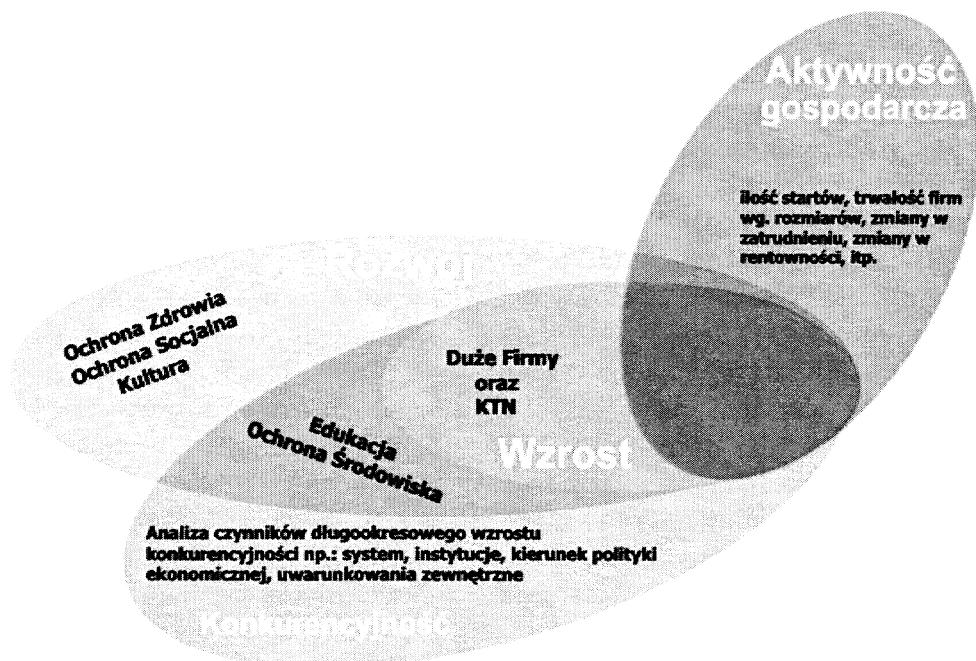
Mierzeniem tych specyficznych uwarunkowań konkurencyjności zajmują się takie instytucje, jak: Fraser Instytut, Heritage Foundation, The Freedom House itp. Badaniem zaś wpływu sprawności rządu i uwarunkowań instytucjonalnych zajmują się głównie Instytut Badań nad Rozwojem w Zarządzaniu w Lozannie, World Economic Forum w Genewie i Nowym Jorku, Bank Światowy w Waszyngtonie, publikujący od 2003 roku swoje raporty „Doing Busi-



ness”. Bogactwo ujęć różnych aspektów wzrostu i rozwoju gospodarczego, rozpatrywane przez te instytucje, znacznie wzbogaca pojęcie konkurencyjności gospodarczej, czyniąc z niego agregat znacznie szerszy niż tradycyjne terminy dotyczące wzrostu czy rozwoju.

**Rysunek 1.1**

Różnice pojęciowe między rozwojem, wzrostem gospodarczym, konkurencyjnością i aktywnością gospodarczą



Źródło: Opracowanie własne.

Warto wskazać także na próby łączenia terminologii konkurencyjności i wzrostu czynione od dłuższego czasu przez Komisję Europejską. Już bowiem w 2000 roku pierwotna wersja Strategii Lizbońskiej, mówiąca o konieczności osiągnięcia najwyższej na świecie konkurencyjności, gospodarki opartej na wiedzy w połączeniu ze społecznymi celami, takimi jak spójność społeczna, została wzbogacona po spotkaniu szefów państw Unii w Sztokholmie i Goeteborgu elementami rozwoju odnoszącymi się do wysokich standardów w dziedzinie ochrony środowiska<sup>24</sup>. Kolejna wersja tej strategii, tym razem pod na-

<sup>24</sup> *European Union Parliamentary Webside*, Lizbon European Council, 23 and 24 March, Presidency Conclusions; M.J. Rodrigues, *European Policies for Knowledge Economy*, Edward Edgar, 2009.

zwą *Europa 2020*, zawiera takie elementy (cechy) pożądanego wzrostu gospodarczego, jak 20/20/20, co oznacza cele w zakresie obniżki emisji gazów i udziału energii odnawialnej w całości konsumowanej energii w UE do roku 2020<sup>25</sup>.

Cele działań gospodarczo-społecznych w UE w latach 2000–2020, wyraźnie wskazują na nakładanie się wzajemne i próbę pogodzenia nie zawsze spójnych celów, jakie występują w programach poprawy wskaźników wzrostu, celów i cech rozwoju gospodarczego czy chęci poprawy konkurencyjności gospodarczej krajów. Rysunek 1.1 dobrze ilustruje zbieżność i rozdzielną jednocześnie, cech i celów zawartych w analizowanych pojęciach.

Analiza zmian w poziomie aktywności gospodarczej bliżej się ma do innego, bardzo ważnego pojęcia, jakim jest pojęcie **przedsiębiorczości**<sup>26</sup> (*entrepreneurship*). Pojęcie to ujmuje bowiem podobne lub momentami identyczne wskaźniki oceny działania podmiotów gospodarczych, jak też odnosi się do podobnej gamy czynników sprawczych i ocen wpływu zmian w tej działalności na całą gospodarkę. Analiza literatury przedmiotu dowodzi, że zainteresowanie przedsiębiorczością w różnych okresach historycznych nie zawsze było jednakowe. Nie każda gospodarka, nie każdy system polityczny stwarzały (stwarzają) warunki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości, zachęcające do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Nie zawsze również doceniano znaczenie przedsiębiorczości w gospodarce, a poglądy w tym zakresie ulegały znacznym przemianom – od zupełnego niedostrzegania jej roli w systemie gospodarczym (np. ekonomia klasyczna, teoria D. Ricarda czy ekonomia marksovska) po przekonanie, że jest to główna siła napędowa gospodarki, „motor postępu”, akcelerator wzrostu i rozwoju gospodarczego (np. poglądy J. Schumpetera)<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> 20/20/20 – propozycja Komisji Europejskiej w styczniu 2008 r., przyjęta przez Parlament Europejski w grudniu 2008, stała się prawem obowiązującym od czerwca 2009 r.

<sup>26</sup> Niestety, powszechności stosowania tego pojęcia nie towarzyszy jednoznaczność jego rozumienia, jest ono dalekie od klarowności. Intuicyjnie wyczuwamy, iż **przedsiębiorczość** to nie to samo, co podejmowanie jakiegoś przedsięwzięcia lub posiadanie przedsiębiorstwa. Mała firma ma konkretnego przedsiębiorcę, przedsiębiorczość występuje jednak również w przedsiębiorstwach wielkich. Pierwsze sformułowania przedsiębiorczości były wyprowadzane z funkcji realizowanych przez przedsiębiorcę (J. Schumpeter), następnie cechę tę zaczęto przypisywać także organizacjom. Szerzej na ten temat [w:] H. Wnorowski, *Aktywność mikroekonomiczna a potencjał gospodarczy regionu*, [w:] K. Meredyk (red.), *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej, Analiza II – Mechanizm rozwoju gospodarczego obszarów peryferyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.

<sup>27</sup> T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 14.

Zatem, w kolejności zdarzeń, w kwestii czynników sprawczych, przedsiębiorczość jest rezultatem splotu rozmaitych czynników, zależnych zarówno od wewnętrznych (podmiotowych) predyspozycji konkretnych osób podejmujących działalność gospodarczą na własny rachunek, jak i od warunków zewnętrznych wyznaczających tempo rozwoju nowo tworzonych firm. Jest więc ona kształtowana przez: wartości kulturowe panujące w danym kraju, regulacje prawne, poziom rozwoju technologii, dostępność do źródeł finansowania, jakość kadry prowadzącej działalność gospodarczą, czy wreszcie, przez stan gospodarki oraz jakość polityki gospodarczej prowadzonej w danym kraju.

Z kolei, ocena stanu przedsiębiorczości w danym kraju bywa na ogół konstruowana przez cały szereg wskaźników ilustrujących zmiany stanu, tj. poziomu i struktury zatrudnienia, oraz przez cały szereg innych wskaźników w zależności od przyjętej definicji<sup>28</sup> (patrz: tabela 1.1).

**Tabela 1.1**  
Główne kategorie dla wskaźników przedsiębiorczości

Uwarunkowania		Przedsiębiorczość	Efekty
B+R oraz technologia	Dostęp do finansowania	Wskaźniki oparte na firmie	Tworzenie nowych miejsc pracy
Potencjał przedsiębiorczości	Regulacje prawne	Wskaźniki oparte na zatrudnieniu	Wzrost gospodarczy
Uwarunkowania rynkowe	Kultura przedsiębiorczości	Inne wskaźniki wydajności	Zmniejszenie ubóstwa

Źródło: *Measuring Entrepreneurship A digest of indicators*, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicator Programme, OECD 2008, s. 7.

Podobnie efekty przedsiębiorczości mogą być oceniane, np. przez zdolność do kreowania nowych miejsc pracy, wzrostu gospodarczego w poszczególnych sektorach produkcji i usług, a często i na podstawie efektów działalności gospodarczej w postaci wzrostu dochodów ludności lub też, odwrotnie niejako, sektoralnie, np. przez pokazywanie zmian w zamożności grup najmniej zarabiających, na ogół sprawdzając zmiany w procentowym udziale ludności o dochodach świadczących o stanie ubóstwa (tj. ludności poniżej tzw. „*poverty line*”).

<sup>28</sup> Por. *Measuring Entrepreneurship A digest of indicators*, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicator Programme, OECD 2008, s. 5–30.

**Tabela 1.2**  
Główne wskaźniki przedsiębiorczości

Wskaźniki przedsiębiorczości		
Oparte na firmie	Oparte na zatrudnieniu	Inne
Wskaźnik powstawania nowych firm	Wskaźnik firm o dużym potencjale wzrostu według zatrudnienia	Wskaźnik firm o dużym potencjale wzrostu według obrotu
Wskaźnik zamykania firm	Wskaźnik firm rozwijających się „Gazeli” według zatrudnienia	Wskaźnik firm rozwijających się „Gazeli” według obrotu
Rotacja firm	Wskaźnik nowo powstałych firm prowadzonych przez właścicieli	Wartość dodana wytworzona przez nowe firmy
Wzrost populacji biznesu netto	Wskaźnik populacji firm prowadzonych przez właścicieli	Udział w wydajności nowych firm
Wskaźnik przetrwania po 3 i 5 latach	Zatrudnienie w firmach 3- i 5-letnich	Innowacyjność, nowych lub małych firm
Relacje przetrwania po 3 i 5 latach	Średnia wielkość firm po 3 i 5 latach	Eksport małych firm

Źródło: *Measuring Entrepreneurship A digest of indicators*, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicator Programme, OECD 2008, s. 9.

Mimo istotnych podobieństw, przedsiębiorczość nie jest jednak całkowicie tożsama z aktywnością gospodarczą<sup>29</sup>. Różnice, oprócz semantycznych, dotyczą też zakresu działań i efektów tych działań w sferze gospodarczej. Dla przykładu, wzrost zatrudnienia bezrobotnych w objętym depresją obszarze kraju, pojawiający się dzięki uruchomieniu tam programu robót publicznych, w ramach utworzonego przez rząd programu walki z bezrobociem, niewątpliwie zwiększa w tym regionie aktywność gospodarczą, ale niewiele to ma wspólnego, przynajmniej na tym początkowym etapie, zanim zaczną działać mechanizmy mnożnikowe, ze wzrostem przedsiębiorczości. Chyba, że aktywność ta, a więc i zwiększone zatrudnienie w danym regionie powstały nie na

<sup>29</sup> Współcześnie, przedsiębiorczość jest traktowana jako kategoria bardzo szeroka, obejmująca aspekty: ekonomiczne, technologiczne, psychologiczne, etyczne, kulturowe i wiele innych, niosąca ze sobą zupełnie nowe: postawy, zachowania, wartości. Odnosi się nie tylko do działalności gospodarczej, ale wielu innych form aktywności ludzkiej, gdzie jest wymagana: inicjatywa, intuicja, kreatywność, po prostu ... przedsiębiorczość. Staje się „sposobem bycia” nie tylko jednostek gospodarczych, lecz i innych uczestników gospodarki rynkowej: gospodarstw domowych, instytucji publicznych, administracyjnych, fundacji i innych. Sytuację taką wymusza rynek, który wymaga od uczestników rynku przedsiębiorczej postawy. Por. T. Piecuch, *op.cit.*, s. 47.

bazie administracyjnych działań lokalnej biurokracji wydającej rządowe pieniądze w sposób formalny i mało wyszukany, lecz dlatego, że kilka lokalnych przedsiębiorstw wykorzystało twórczo ten rządowy program walki z bezrobociem dla uruchomienia własnej produkcji dóbr i usług, właśnie dzięki tym stworzonym przez rząd możliwościom.

Jak widać na powyższym przykładzie, w powszechnym rozumieniu, przedsiębiorczość będzie kojarzyć się z aktywnością uruchamianą oddolnie, jako inicjatywa jednostek i podmiotów gospodarczych aktywizujących się pod wpływem różnego rodzaju bodźców, podczas gdy aktywność gospodarcza może mieć bardziej zróżnicowany rodowód i być postrzegana raczej jako skutek (efekt, rezultat działań) i nie musi kojarzyć się z twórczą inicjatywą przedsiębiorcy.

### Rysunek 1.2

Nakładające się zbiory pojęciowe aktywności gospodarczej i przedsiębiorczości



Źródło: Opracowanie własne.

Niemniej, widać wyraźnie, że w wielu wypadkach, jeśli nie w większości, linia dzieląca pojęcie przedsiębiorczości od pojęcia aktywności gospodarczej jest bardzo cienka, a niebyle często wręcz niezauważalna, a znaczne części zakresów pojęciowych pokrywają się. Dlatego też, w dalszej części tej książki, niezmiernie często korzystano z danych dotyczących przedsiębiorczości w analizowanych krajach, traktując je jako informacje statystyczne dobrze odzwierciedlające również pole obserwacji i analizy aktywności gospodarczej.

## Wskaźniki aktywności gospodarczej

Sumarycznymi wskaźnikami aktywności gospodarczej w skali każdego kraju jest oczywiście cała gama typowych wskaźników makroekonomicznych służących ilustracji zmian w tempie wzrostu gospodarczego, poczynając od zmian w: PKB, zatrudnieniu, poziomie wydajności pracy, zyskowności, zmian w stanie obrotów bieżących bilansu płatniczego czy też tych wskaźników, które ilustrują efekty w polityce monetarnej albo fiskalnej. Wskaźniki te można analizować jednostkowo lub także w logicznych zbiorach (zestawieniach typu „magicznego czworoboku” plus zmiany w budżecie danego kraju, czyli „magicznego pięcioboku” itp.), uzyskując w ten sposób dodatkowe informacje dotyczące nie tylko efektów formalnych, ale również dowiadując się w pogłębiony sposób o charakterze i skuteczności polityki ekonomicznej, potencjale dalszych zmian w gospodarce, jej aktualnej i długookresowej konkurencyjności itp. Dane te wykorzystywano wielokrotnie w niniejszym badaniu.

W przyjętych założeniach badawczych najważniejszymi wskaźnikami dla prowadzonych obserwacji pozostaną te, które najlepiej będą ilustrować zmiany aktywności gospodarczej na szczeblu mikro, czyli podmiotów gospodarczych, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi. Skoncentrowano się na tych wskaźnikach i danych sumarycznych, które w najlepszy, zdaniem autora, sposób będą odzwierciedlać zmiany w aktywności MSP, a więc w tej największej, najbardziej reprezentatywnej i zarazem najbardziej wrażliwej części analizowanych gospodarek.

Sugerując się najbardziej sprawdzoną metodologią przyjętą dla takich obserwacji i analiz, jaką od kilkunastu lat stosują badacze OECD, prezentowane dane i wskaźniki, o których szerzej poniżej, można pogrupować według kilku porządkujących je formalnie kryteriów, tj.:

- według kryterium liczby przedsiębiorstw w poszczególnych kategoriach określonych z kolei ich wielkością;
- według kryterium liczby osób zatrudnionych w poszczególnych kategoriach przedsiębiorstw;
- według wytworzonej wartości dodanej (*value addend*) w poszczególnych kategoriach przedsiębiorstw;
- według wartości eksportu w poszczególnych kategoriach przedsiębiorstw.

Kryteria powyższe mają niejako formalny i statystyczny charakter. Starając się wydobyć dynamikę zmian w sposób uwzględniający jednocześnie odmienność charakteru funkcjonujących przedsiębiorstw, możemy je podzielić także na następujące podgrupy:

- przedsiębiorstwa przekształcone często z jednoosobowych firm, zatrudniające więcej niż 10 osób (tzw. „*employer enterprises*”);

- przedsiębiorstwa charakteryzujące się szybkim wzrostem (tzw. „*high growth firms*”), tj. firmy o wzroście ponad 20% rocznie, według kryterium przyrostu wartości obrotów i/lub zatrudnienia, oraz, jako specjalna kategoria;
- przedsiębiorstwa młode i nowo powstałe (tj. nie starsze niż 5 lat od daty prowadzenia badania, które także charakteryzują się szybkim wzrostem (przedsiębiorstwa te określa się w statystykach nazwą „*gazelles*” – gazy).)

Stosując powyższe ustalenia porządkowe w odniesieniu do podziałów na odpowiednie kategorie przedsiębiorstw, jako miary aktywności gospodarczej najlepiej odpowiadające profilowi niniejszego badania<sup>30</sup> uznano następujące wskaźniki:

---

<sup>30</sup> Chodzi o to, że badanie to identyfikuje najbardziej przyjazne warunki, zwłaszcza dla uruchamiania biznesu (zakładania nowych przedsiębiorstw). W literaturze, a szczególnie w praktyce jest wykorzystywanych wiele innych wskaźników aktywności gospodarczej, praktycy bardzo często posługują się wskaźnikiem aktywności biznesu już funkcjonującego, jakim jest np. indeks PMI (*Purchasing Managers Index*) opracowany przez Institute for Supply Management. Dla Stanów Zjednoczonych jest on prezentowany pod nazwą ISM. Indeks ten jest również obliczany dla innych krajów, Eurolandu, także Polski przez agencję Reuters i prezentowany pod skrótem PMI. Stanowi on ważny indyktor sytuacji gospodarczej kraju. Algorytm obliczeń tego indeksu jest bardzo prosty. Wśród menadżerów zaopatrzenia w przedsiębiorstwach produkcyjnych na terenie całego kraju lub badanego obszaru jest przeprowadzana co miesiąc anonimowa ankieta dotycząca sytuacji w firmie w następujących sferach: nowe zamówienia, portfel zamówień, nowe zamówienia eksportowe, import, produkcja, dostawy, zapasy, zapasy dla klientów, zatrudnienie, ceny. Respondent ma za zadanie porównać obecną sytuację do tej, sprzed miesiąca przez udzielenie krótkich odpowiedzi: „jest lepiej”, „bez zmian”, „jest gorzej”. Indeks ISM jest obliczany jako średnia ważona z utworzonych na podstawie otrzymanych odpowiedzi, pięciu subindeksów (nowe zamówienia, produkcja, zatrudnienie, dostawy, zapasy), które są dodatkowo korygowane czynnikami sezonowymi. Wartość prognostyczna wskaźnika PMI (ISM) dla całej gospodarki zależy od udziału sektora produkcyjnego w wytwarzaniu PKB. Jeżeli przeważają w niej usługi, wówczas większą wartość przedstawia indeks PMI (ISM) dotyczący sektora usług, publikowany w USA od 1998 r. Wskaźnik ten mierzy aktywność w sektorze przedsiębiorstw usługowych. Ocenie jest poddawana sytuacja w zakresie: aktywności biznesowej, nowych zamówień, zatrudnienia, dostaw. Przebieg indeksu PMI (ISM) pokazuje cykliczność kryzysów gospodarczych. Jeśli jego wartość jest wyższa niż 50, świadczy to o dobrej sytuacji gospodarczej. Osiągnięcie maksimum 100 świadczyłoby o tym, że wszystkie zmiany w gospodarce są pozytywne, lecz idealnej gospodarki nie ma. Najwyższy poziom indeksu ISM, stanowiący 77, odnotowano w USA w lipcu 1950 r., lecz po dwóch latach wskaźnik spadł do 36,7. Poziom ISM mniejszy niż 50 oznacza, że gospodarka ma problemy i grozi jej kryzys. Im wskaźnik niższy, tym gorzej. Sytuacja, kiedy PMI (ISM) znajduje się poniżej 40, świadczy już o poważnym kryzysie. W grudniu 2008 r. ISM dla przemysłu w USA spadł do 32,9. Obecnie jest widoczne pewne odreagowanie. Jednak, gdzie jest dno? – pokaże przyszłość. Oznacza to, że panuje poważny kryzys gospodarczy, a data jego zakończenia nie jest bliska.

1. Ilość nowo powstałych w danym okresie („*birth rate*”) przedsiębiorstw z podziałem na działy gospodarki (produkcja i/lub usługi), i według ich wielkości;
2. Ilość zlikwidowanych przedsiębiorstw w danym okresie według kryterium jak powyżej;
3. Ilość firm, które przetrwały określony okres, np. rok lub dwa lata działalności (tzw. „*survival rates*”), także według poprzednich kategoryzacji;
4. Udział tych przedsiębiorstw, które utrzymały się na rynku przez określony czas, w całej populacji analizowanych przedsiębiorstw;
5. Udział firm charakteryzujących się szybkim wzrostem w całości populacji, analizowanych firm, kategoryzowanych według stanu zatrudnienia;
6. Udział firm charakteryzujących się szybkim wzrostem w całości populacji kategoryzowanych według wartości obrotów;
7. Udział „gazeli” w całości populacji według kryterium zatrudnienia;
8. Udział „gazeli” w całości populacji według kryterium wartości obrotów;
9. Przyrost zatrudnienia powstałego dzięki utworzeniu nowych przedsiębiorstw;
10. Zmiany w poziomie zatrudnienia w związku z likwidacją przedsiębiorstw.

### 1.3

## Próba oceny wpływu uwarunkowań instytucjonalnych na wzrost i aktywność gospodarczą w modelach endogenicznych

W teoriach wzrostu gospodarczego sprzed półwiecza i wcześniej dominowało proste ujęcie, oczywiście według naszych obecnych kryteriów, wskazujące na dominujący (lub niemal wyłączny) wpływ dwóch czynników wzrostu, a mianowicie – kapitału i pracy (zasobów siły roboczej). Próby oceny wpływu tych dwóch czynników na wzrost przybierały różne uproszczone formy (znowu, według naszych obecnych kryteriów i wiedzy), czego charakterystycznym i klasycznym już przykładem była i pozostaje nadal, funkcja produkcji Cobb-Douglasa<sup>31</sup>.

---

Z niższymi odczytami indeksu mieliśmy do czynienia tylko trzy razy, w latach: 1949, 1975, 1980. Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://janmazurek.bbblog.pl/wpis,barometry;kryzysu;8211;;indeks;pmi;ism,23421.html>].

<sup>31</sup> S. Dosiewicz, M. Gruszczyński, D. Kołakowski, T. Kuszewski, M. Podgórska, E. Syczewska, *Ekonometria*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1998, s. 147.



Już jednak wtedy zaczęły pojawiać się poważne opracowania naukowe, znacznie wzbogacające teorie wzrostu. Budowano dla ich syntetycznej demonstracji różne modele, czego najbardziej znaczącym przykładem, jak się okazało, były prace Solowa i skonstruowany przez niego model wzrostu. Obserwacje i badania nad czynnikami wzrostu wielu krajów, w tym Stanów Zjednoczonych, realizowane na podstawie bardzo rzetelnych danych (dzięki prowadzonym w tym kraju systematycznie od 1869 roku statystykom), doprowadziły Solowa i wielu ekonomistów do wniosku, że zaobserwowanego tam tempa wzrostu PKB nie da się wytłumaczyć tylko przyrostami siły roboczej i kapitału, jako że tempa ich wzrostu były w sumie niższe od osiąganego efektu końcowego w postaci faktycznego przyrostu PKB na głowę. Różnica w przyrostach PKB musiała być zatem wynikiem działania innego rodzaju czynników, które Solow nazwał poziomem technologicznym, a jej zmiany postępowaniem technologicznym, czego wyrazem, z kolei, w postaci wskaźnika stał się wskaźnik produktywności. Inaczej mówiąc, w dotychczasowej analizie czynników wzrostu pojawił się, obok kapitału i pracy (K i L) ujętych w kategoriach ilościowych ( $\$$  = budynki, maszyny oraz godziny pracy), czynnik jakościowy w postaci wyższej wydajności, nazwany tutaj umownie jako czynnik postępu technologicznego. Zapisując ten nowy czynnik przez  $A$ , otrzymamy wzbogacenie dotychczasowego równania zależności czynników wzrostu w następującej postaci:

$$Y = A \cdot F(K,L),$$

co oznacza, że  $Y$  może rosnać nawet przy tej samej ilości  $K$  i  $L$ , jeśli tylko rośnie samo  $A$ . Zapis tych zależności, ujętych w powyższym równaniu, otwiera tym samym całą gamę możliwości objaśniających następnie przyczyny zmian w wielkości  $A$ .

### **Model wzrostu Solowa<sup>32</sup> jako fundament rozwoju endogenicznych teorii wzrostu**

Kontynuując rozważania nad znaczeniem, zawartych w powyższym modelu, zależności wzrostu od rozpatrywanych czynników, możemy zacząć nasze

---

<sup>32</sup> Neoklasyczna teoria dynamiki gospodarczej (wzrostu gospodarczego) powstała w 1956 r. za sprawą Roberta Solowa. Jego teorię wzrostu gospodarczego określa się również jako model (wzrostu) Solowa. Model ten to nic innego, jak pewna forma makroekonomicznej funkcji produkcji, w której Robert Solow uwzględnił dodatkowy czynnik wytwórczy. Por. R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2008, s. 210-212.

obserwacje od zdynamizowania tych zależności, zapisując je w postaci równania:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha \left( \frac{\Delta K}{K} \right) + \beta \left( \frac{\Delta L}{L} \right),$$

w którym wskaźnik wzrostu PKB,  $\frac{\Delta Y}{Y}$  równa się wskaźnikowi wzrostu technologii (produktywności) plus przyrostom Y wynikającym z odpowiednio ważonego wzrostu kapitału  $\alpha \left( \frac{\Delta K}{K} \right)$  i pracy  $\beta \left( \frac{\Delta L}{L} \right)$ .

Przyjmując, jak w modelu Solowa, że Y jest proporcjonalny do A w funkcji produkcji, a:

$$\begin{aligned} \alpha + \beta &= 1, \text{ przy czym:} \\ 0 < \alpha < 1 \text{ oraz} \\ 0 < \beta < 1, \end{aligned}$$

a w związku z tym, zastępując  $\beta$  równoważnikiem w postaci  $\beta = 1 - \alpha$ , możemy ostatecznie zapisać to równanie w postaci:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha \left( \frac{\Delta K}{K} \right) + (1 - \alpha) \cdot \left( \frac{\Delta L}{L} \right).$$

Zbliżając się do momentu wykorzystania powyższego modelu do naszych rozważań, trzeba powtórzyć za klasykami kilka prawd wynikających z dotychczasowych rozważań.

Otóż dane dotyczące przyrostów kapitału i siły roboczej są dosyć łatwe do zidentyfikowania. Natomiast przyrost A, w przyczynach wzrostu którego koncentruje się to badanie, można zapisać, po przekształceniu równania, następująco:

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - \alpha \left( \frac{\Delta K}{K} \right) - (1 - \alpha) \cdot \left( \frac{\Delta L}{L} \right).$$

Zależność, ujęta powyżej, oznacza, że przyrosty Y, czyli zmiany w PKB ponad zmiany w K i L, będą wymagały dogłębnej analizy przyczyn zmian w A. Przypomnijmy, że takiej dokładnej i pogłębionej analizy Solow nie przeprowadził, wskazując na A jako kompozyt wielu podczynników, nazywając po prostu tę, nieokreśloną bliżej, pojemność wieloczynnikową jako *Total Factor Productivity* – TFP, czyli czynnik wielu (wszystkich poza K i L) zmiennych objaśniających.

Przyczyny zmian w A mogą być zarówno zewnętrzne (dyfuzja technologii przez naśladownictwo), jak i nieidentyfikowane w ogóle, tj. bez analizy źródeł (jak to się czyni w modelach egzogenicznych), czyli jak to sprawił w gruncie rzeczy Solow, nazywając A stałym procesem poprawy poziomu technologicz-

nego albo też postępu technologicznego (*technological progress*), albo mogą to być czynniki wewnętrzne. Koncepcja Solowa, jak ocenia to np. R. Barro, miała by sens wtedy, jak również byłaby wystarczająco satysfakcjonująca, gdyby postęp technologiczny był dziełem przypadku i w jakimś sensie był efektem bezinwestycyjnym, a nie owocem celowych wysiłków podejmowanych w różnych obszarach aktywności gospodarczo-społecznej czy politycznej<sup>33</sup>.

Bardziej sensowne i więcej wyjaśniające wydaje się jednak szukanie przyczyn zmian w A wewnątrz zjawisk gospodarczych i pokrewnych, natomiast temu służą właśnie teorie i modele wzrostu endogenicznego.

Próby identyfikacji przyczyn i znaczenia czynnika wzrostu A wewnątrz modelu, umownie dalej nazywanego postępowaniem technologicznym, podjęto ćwierć wieku temu kilku ekonomistów z Paulem Romerem na czele<sup>34</sup>. Początkowo rozbudowywano wątek techniczno-technologiczny, koncentrując się na analizie wpływu charakteru i skali wydatków na badania i rozwój (B plus R) na wzrost gospodarczy, następnie rozbudowując ten kierunek o badanie wpływu charakteru i siły polityki rządu w tym obszarze. Zaczęto także uwzględniać większość ważnych subtelności w tym obszarze, takich jak np. proporcje między wydatkami na B plus R pochodzącymi ze środków państwowych i/lub prywatnych, wskazując na ich inne przełożenie na wyniki gospodarcze/stosunkowo szybki zwrot przy wydatkach prywatnych skierowanych głównie na badania stosowane (i inny horyzont czasu, jeśli chodzi o efekt zwrotu w zależności od charakteru nakładów), badania podstawowe *versus* badania stosowane.

Dla rozważań prowadzonych w niniejszej książce jest ważne, że Romer i zwolennicy koncentracji uwagi na wpływie wydatków B plus R na wzrost A, a więc w konsekwencji i na przyrosty Y, wskazują, że siła oddziaływania B i R może być większa, jeśli są one dokonywane w warunkach odpowiednich, dodatkowych uwarunkowaniach stwarzanych przez rządy. Stąd koszty wydatków na B i R mogą być niższe, jeżeli towarzyszy im wsparcie ze strony rządów w postaci dotacji czy ulg podatkowych. Koszty mogą też być niższe, a efekty większe, jeśli polityka rządu prowadzi w konsekwencji do lepszych i prostszych regulacji zabezpieczających (np. prawa własności intelektualnej), lub polega na wprowadzaniu usprawnień w systemie rejestracji patentów i licencji oraz stwarzania możliwości czerpania korzyści z innych osiągnięć w tym obszarze działań. Regulacje te mogą dotyczyć także ułatwień w absorpcji i/lub dyfuzji patentów, tak krajowych jak i zagranicznych.

---

<sup>33</sup> R.J. Barro, *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, „NBER Working Paper”, No. 3120, 1989, s. 103–104.

<sup>34</sup> P.M. Romer, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy”, t. 98, 1990, s. 71–102.

Nie rozwijając nadmiernie opisu dotyczącego tego kierunku badań, warto jedynie wskazać, że rozwój teorii wzrostu, od w sumie egzogenicznej koncepcji Solowa poprzez pierwotną już endogeniczną wersję Romera w odniesieniu do wpływu wydatków B i R na postęp technologiczny, wkroczył w końcu w obszar ekonomii instytucjonalnej, ponieważ efektywność tych nakładów zaczęła być wyraźnie kojarzona jako pochodna, w jakimś stopniu, uwarunkowań formalno-prawnych i regulacji, a więc zaczęła być postrzegana jako wyraźnie zależna od polityki państwa odpowiedzialnego za tworzenie odpowiednich uwarunkowań instytucjonalnych.

Podobną obserwację odnotowano w odniesieniu do kolejnego nurtu rozwoju badań nad endogenicznymi przyczynami wzrostu, a mianowicie badań nad znaczeniem i wpływem wiedzy i kapitału ludzkiego na wzrost. Ekonomiści tego nurtu skoncentrowali się na eksponowaniu znaczenia kapitału ludzkiego jako samodzielnego czynnika, oddzielając go od prostych czy standardowych nakładów pracy (tzw. „*raw labour*”). Czynnikiem ten zawierał w sobie efekty edukacji i *know how* siły roboczej czy jej jakościowe charakterystyki typu: stan jej zdrowia, odżywienia itp.<sup>35</sup> Wydzielony w ten sposób czynnik przedstawiano w swej bogatej formie i różnorodnych uwarunkowaniach, wymieniając takie podczynniki, jak np.: charakter szkolnictwa wyższego czy system powiązań tego szkolnictwa z gospodarką<sup>36</sup>.

Charakter tych powiązań, podobnie jak i jakość systemu szkolnictwa, warunki i czas pracy, system ubezpieczeń czy opieki zdrowotnej, analogicznie jak i wiele innych pokrewnych uwarunkowań, wskazuje już niemal w prostej linii na istniejące zależności tego nowego wysublimowanego czynnika wzrostu, jakim stał się kapitał ludzki, na jego związek z polityką państwa w zakresie tworzenia odpowiednich ram instytucjonalnych, które determinują jego ilość i jakość. Inaczej mówiąc, i ten nowy nurt badań nad endogenicznym modelem wzrostu przenika i pokrywa się z obszarem ekonomii instytucjonalnej, dla której kwestia uwarunkowań instytucjonalnych jest nurtem zasadniczym.

Jeszcze innym, ale niezmiernie ważnym dla niniejszych rozważań nurtem rozwoju badań nad czynnikami wzrostu gospodarczego była i jest teoria konwergencji, czyli po prostu teoria doganiania czy zmniejszania dystansu i w efekcie końcowym ewentualnego wyrównywania poziomów rozwoju między słabiej rozwiniętymi krajami a wysoko rozwiniętymi. W badaniach nad wyrównywaniem tych poziomów niepoślednią rolę odgrywają badania nad znaczeniem

---

<sup>35</sup> R.J. Barro, *op.cit.*, s. 44–108.

<sup>36</sup> Por. np.: G.S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, University of Chicago Press, Chicago 1964; G.S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago 1976; M. Porter, *Location, Competition, and Economic Development: Local Cluster in a Global Economy*, „*Journal of Economic Development Quarterly*”, Vol. 14, No. 1, 2000.

czynników instytucjonalnych w badaniu czynników wzrostu. Wprawdzie w odniesieniu do wagi czy znaczenia czynników wzrostu dominuje przekonanie, że dla krajów słabo i/lub średnio rozwiniętych znaczenie K i L, jako czynników podstawowych, jest nieproporcjonalnie więcej warte, w sensie roli w całości znaczenia czynników wzrostu w stosunku do ich wagi dla krajów wysoko rozwiniętych<sup>37</sup>, jednakże znaczenie uwarunkowań pozostałych jest też istotne w tym, jako część TFP, ważne są również i uwarunkowania instytucjonalne kreowane głównie przez odpowiednią politykę państwa. Rzecz jednak w tym, że nie potrafimy dokładnie wyliczyć siły czy znaczenia tych czynników. Ta książka, miejmy nadzieję, będzie próbą odpowiedzi na powyższe pytanie.

Podsumowując rozważania na temat rozwoju endogenicznych teorii wzrostu, a przede wszystkim tych ich cech, które wyraźnie wskazują na silny związek wymienianych modeli (odnoszących się odpowiednio do: znaczenia B i R, kapitału ludzkiego czy warunków powodzenia procesu konwergencji) z uwarunkowaniami instytucjonalnymi, i idąc dalej tym śladem, można wprowadzić do tego globalnego, pojemnego czynnika, jakim jest TFP, także czynnik, na którym koncentruje się niniejsze badanie już jako wyodrębniony i samodzielny czynnik wzrostu, czyli uwarunkowania instytucjonalne. Wyodrębnienie tego czynnika niczym w gruncie rzeczy się nie różni od procesu wyodrębniania kapitału ludzkiego z zasobów siły roboczej L, także wyodrębnienie B i R z czynnika postępu technologicznego A. Jeśli zatem K sprowadzamy do maszyn i budynków, a L do prostych nakładów pracy liczonych jako przepracowane godziny czy ilość pracowników, to wszystkie elementy jakościowe K i L oraz czynniki jakościowe mieszczą się w TFP albo A. Stąd znowu jakość uwarunkowań instytucjonalnych może być albo subkomponentem już wysublimowanego kapitału ludzkiego i B + R, albo też można je wyodrębnić jako samodzielny czynnik współtworzący TFP i nazwać go JUI – od jakości uwarunkowań instytucjonalnych. W ten sposób, wypełniając niejako ideę Solowa w odniesieniu do TFP jako pojemnego wieloczynnikowego czynnika zbiorczego, można zapisać:

$$TFP = (BiR + JE + JIU + R),$$

gdzie B i R = nakłady na badania i rozwój,

JE = charakter i jakość szkolnictwa /ew. szkolnictwa wyższego /, natomiast

JUI = jakość uwarunkowań instytucjonalnych,

R = inne subczynniki.

---

<sup>37</sup> Por. *Raport Banku Światowego „Doing Business”*, 2010.

Oczywiście, o ile wielkości B i R są stosunkowo łatwo mierzalne w kategoriach fizycznych (choćby w kategoriach pieniężnych), podobnie jak, chociaż w mniejszym stopniu, JE (liczba studentów, absolwentów, ich nasycenie w stosunku do populacji, rankingi międzynarodowe itp.), o tyle mierzalność warunkowań instytucjonalnych jest bardziej skomplikowana i problematyczna. Tym niemniej, w niniejszej książce podjęto próbę dowiedzenia, że JUI można i należy uznać za samodzielny czynnik decydujący o tempie wzrostu gospodarczego państw. Przez co powinien on także mieć swoje miejsce w budowie modeli wzrostu wywodzących się z endogenicznych teorii wzrostu.

## Rozdział 2

# BARIERY INSTYTUCJONALNE W SFERZE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

### 2.1

#### Uwagi wstępne

Barier instytucjonalno-prawnych ograniczających działalność gospodarczą jest wiele, dlatego też wybór takiego zestawienia (wiązki) barier, który będzie najlepiej, zdaniem autora, odzwierciedlał największy stopień utrudnień dla analizowanych w niniejszym badaniu efektów tej działalności, w tym działalności MSP, będzie wymagał pogłębionego jego uzasadnienia. W procesie tej selekcji najlepiej zacząć od przedstawienia szerszego tła, jakim jest niewątpliwie szeroka gama czynników (determinant) wpływających na całokształt aktywności gospodarczej. To z niej spróbowano wydobyć najbardziej adekwatne czynniki sprawcze jako zmienne objaśniające obszar obserwacji.

### 2.2

#### Przegląd głównych determinant i barier dla działalności gospodarczej i przedsiębiorczości według ocen ekspertów OECD

Zatem, w analizach eksperckich OECD dotyczących determinant przedsiębiorczości („*entrepreneurial determinants*”), a więc bardzo zbliżonego kryterium oceny do tego, które jest przedmiotem niniejszej książki, wymienia się sześć grup czynników sprawczych, a mianowicie:

1. **Grupę I**, która dotyczy obszaru generowania innowacji i ich dyfuzji, a na którą składają się z kolei: wydatki na B + R analizowane w poszczególnych grupach przedsiębiorstw, liczba firm dostarczających na rynek towary i usługi innowacyjne (także według wielkości firm), firmy współ-

pracujące z innymi w obszarze innowacji – również według ich wielkości, oraz jako czwarty subczynnik – wielkość obrotów osiągniętych w handlu internetowym.

2. **Grupa II** odnosi się do dostępności źródeł finansowania, na którą składają się: łatwość w otrzymywaniu kredytów, liczba firm infrastrukturalnych o pozycji monopolistycznej, tzw. – „*Business angels*” – „Anioły biznesu” (zwykle w sektorach sieciowych – *networks*), inwestycje typu *venture capital* oraz udział sektorów wysokiej technologii w całości inwestycji typu *venture capital*.
3. **Grupa III** czynników odnosi się do potencjału/umiejętności („*capabilities*”), przedsiębiorczości, na którą składają się: liczba osób z wykształceniem wyższym, ilość prowadzonej, jednoosobowej działalności gospodarczej według miejsca rozpoczęcia jej prowadzenia („*place of birth*”), liczba studentów zagranicznych uczestniczących w systemie szkolnictwa wyższego, oraz liczba osób w wieku produkcyjnym (18–64 lata), która przeszła szkolenia w zakresie uruchamiania businessu.
4. **Grupa IV** dotyczy uwarunkowań regulacyjnych („*regulatory framework*”) i odnosi się do: łatwości w prowadzeniu businessu, barier dla przedsiębiorczości, górnego poziomu opodatkowania podatkiem od dochodów osobistych oraz górnego poziomu opodatkowania od działalności przedsiębiorstw.
5. **Grupa V** zaś odnosi się do warunków działania na rynku („*market condition*”) i zawiera: prawodawstwo dotyczące konkurencji i warunki makroekonomiczne, utrudnienia w prowadzeniu importu oraz utrudnienia w prowadzeniu eksportu.
6. **Grupa VI** odnosi się, z kolei, do kultury przedsiębiorczości („*entrepreneurial culture*”), na którą składają się, zdaniem autorów tego zestawienia czynników: preferencje dla pracy na swoim („*self-employment*”), stosunek do przedsiębiorczości, pozytywna ocena postaw i działań przedsiębiorczych.

Jak widać z powyższej prezentacji, jest to gama czynników sprawczych o charakterze raczej ograniczeń niż zasobów czy potencjału sprzyjającego zdecydowanie działalności gospodarczej, jak chociażby, dla przykładu, nastawienie proprzedsiębiorcze („*positive image of entrepreneurship & entrepreneurs*”) części społeczeństwa<sup>38</sup>.

---

<sup>38</sup> Szersze omówienie czynników określających przedsiębiorczość patrz: *Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators*, 2009 Edition, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicator Programme, OECD 2009.



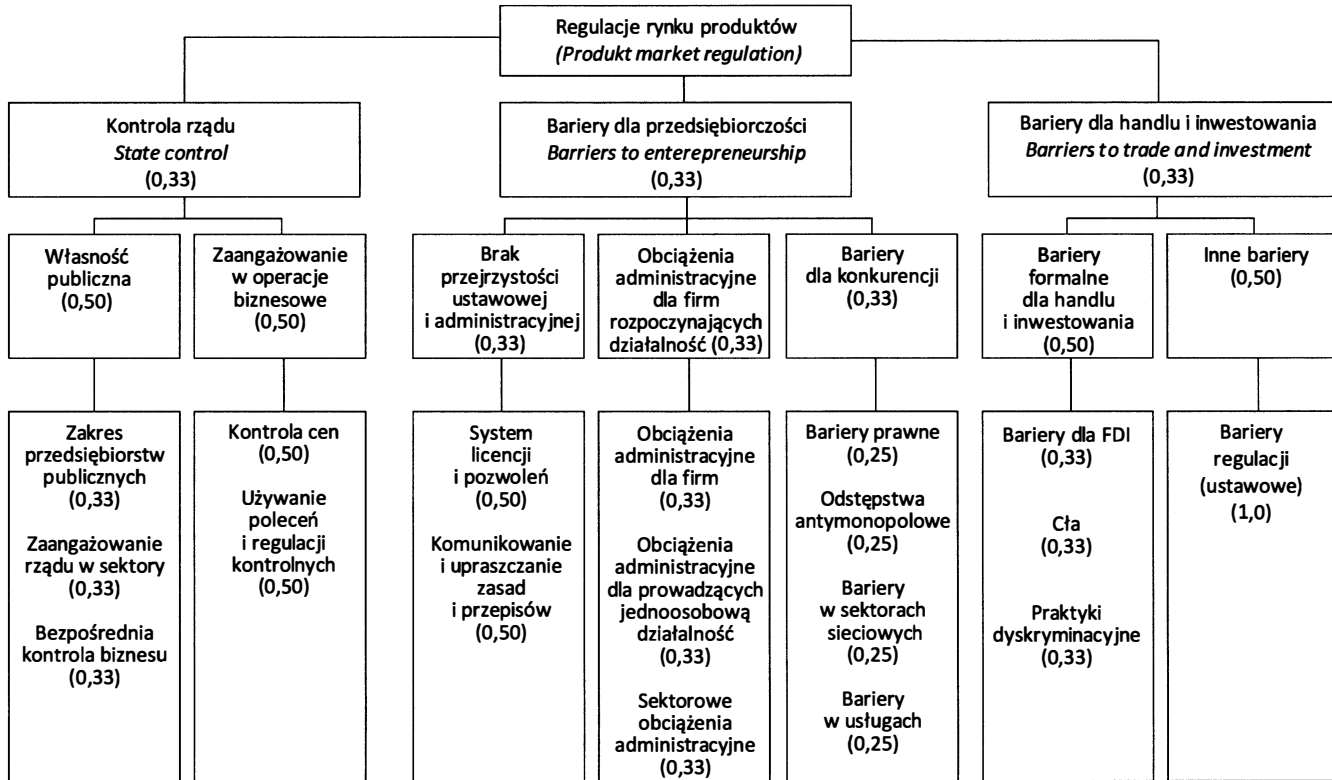
Koncentrując się zatem na ograniczeniach dla przedsiębiorczości i dla aktywności gospodarczej, szerzej rzecz ujmując, warto wskazać na inne prace ekspertów tejże organizacji, jaką jest OECD, które to prace są poświęcone właśnie temu tematowi. Warto także dodać, że w procesie grupowania głównych wiązek komponentów składających się na cały zestaw barier dla działalności gospodarczej, zwanych przez wielu jako regulacje rynku produktów (*Product Market Regulation* – PMR), eksperci tej organizacji stosują subiektywne, specyficzne podziały czy kategoryzacje tych barier, które nie zawsze wydają się przekonujące.

Dla przykładu jedna wiązka czynników ograniczających odnosi się bezpośrednio do stopnia zaangażowania rządu w działalność gospodarczą i nosi nazwę „kontrola rządu” (*„state control”*), na którą składają się: skala udziału własnościowego w aktywach przedsiębiorstw oraz bezpośrednio zaangażowanie w działalność gospodarczą w postaci kontroli cen i udziału w bezpośrednim zarządzaniu przez rozporządzenia i/lub regulacje. Ta wiązka kontroli rządowej jest więc wyodrębniona bardziej ze względu na swą specyfikę, charakteryzującą się bezpośrednią ingerencją państwa, nie zaś ich skutecznością, bowiem w formalnym podziale wszystkich, wymienionych, ograniczeń dla działalności gospodarczej przypisano jej symboliczną wagę 1/3 znaczenia w całości skutków tych ograniczeń (patrz: rysunek 2.1 obrazujący całość ograniczeń i regulacji formalnoprawnych).

Omawiana wiązka ograniczeń dzieli się na dwie części. Na pierwszą, jak już wspomniano, składa się zaangażowanie własnościowe rządu, któremu przypisano wagę 0,50 i wskazano w ramach tej aktywności następujące elementy z odpowiednio równymi wagami po 0,33:

- zakres przedsiębiorstw publicznych,
- zaangażowanie rządu w sektory,
- bezpośrednia kontrola biznesu.

Drugim elementem rządowej aktywności jest natomiast jego zaangażowanie w operacje biznesowe, gdzie wskazano dwa obszary tego zaangażowania, przypisując im także równe wagi po 0,50. Są to mianowicie: kontrola cen oraz używanie poleceń i regulacji kontrolnych.



Źródło: OECD, Product Market Regulation Database, 2008.

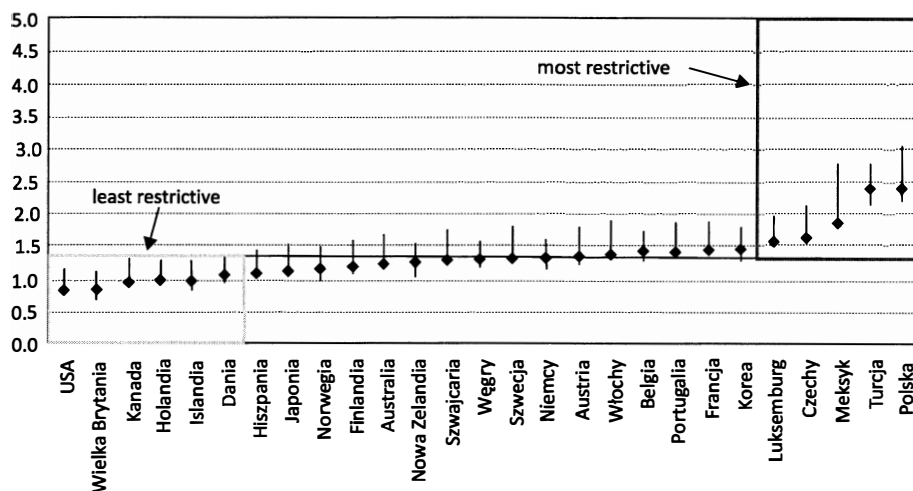
Trzecia wiązka czynników czy subczynników (o drugiej za chwilę) ograniczających działalność gospodarczą, której także przypisano wagę równą 1/3 wartości znaczeniowej, odnosi się do barier w wymianie z zagranicą oraz barier w inwestowaniu („*barriers to trade & investment*”) i na którą składają się: głównie bariery taryfowe (cła), procedury dyskryminujące obcych dostawców oraz specyficzne ograniczenia stosowane wobec inwestorów zagranicznych. Osobną podgrupą, w ramach tej wiązki, jest podgrupa o ogólnej nazwie „*regulatory barriers*”, która jest ogólną czy pewną zbiorczą kategorią ograniczającą wymianę z zagranicą, głównie zaś wskazuje się tu bariery pozataryfowe, jak np.: brak umów międzynarodowych wzajemnie sankcjonujących pewne sytuacje i/lub działania, brak międzynarodowych standardów itp.

Najważniejszą, drugą wśród, wyżej omawianych, grup regulacji rynku produktów, stanowi grupa o nazwie „bariery dla przedsiębiorczości” („*barriers to entrepreneurship*”), na którą składają się: nadmierne regulacje i administracyjne utrudnienia dla podejmowania działalności gospodarczej oraz utrudnienia we wprowadzaniu wolnego, konkurencyjnego rynku w postaci szeregu barier prawnych, stosowanie wyjątków w egzekucji prawa antymonopolowego, utrzymywanie tzw. naturalnych monopolii, jak np. w energetyce czy transporcie, a także utrudnienia dla firm chcących wejść na rynek bardzo profesjonalnych i intratnych zawodów (adwokaci, lekarze itp.). Ta bogata gama regulacji i ograniczeń ma też przypisaną wagę 1/3 całości wpływu (patrz: rysunek 2.1), co, jak to już zaznaczyliśmy, jest bardziej zabiegiem porządkowym niż merytorycznie uzasadnionym. Dlatego też większą wartość poznawczą mają inne badania prowadzone w wybranych krajach przez OECD, które koncentrują się na bardziej dokładnej analizie wybranych wiązek odczynników ograniczających działalność gospodarczą, a dokładność ta czy staranność polega na próbie określenia wagi tych ograniczeń, stosując skalę od 0–6, która to skala oznacza stopień restrykcyjności poszczególnych ograniczeń (6 oznacza największą restrykcyjność).

Na tej podstawie są budowane konkretne mapy barier czy względnej siły oddziaływania poszczególnych ograniczeń albo regulacji na działalność gospodarczą lub przedsiębiorczość w analizowanych krajach. Przykładem wyników uzyskiwanych w takich porównaniach międzynarodowych jest zamieszczony poniżej wykres (rysunek 2.2) obrazujący poziom restrykcyjności czy porównywalnego, w układzie międzynarodowym, stopnia ograniczeń występujących na rynku produktów w poszczególnych krajach.

**Rysunek 2.2**

Względna restrykcyjność regulacji rynku produktów  
(całość regulacji rynku produktów w krajach OECD, w roku 2008)

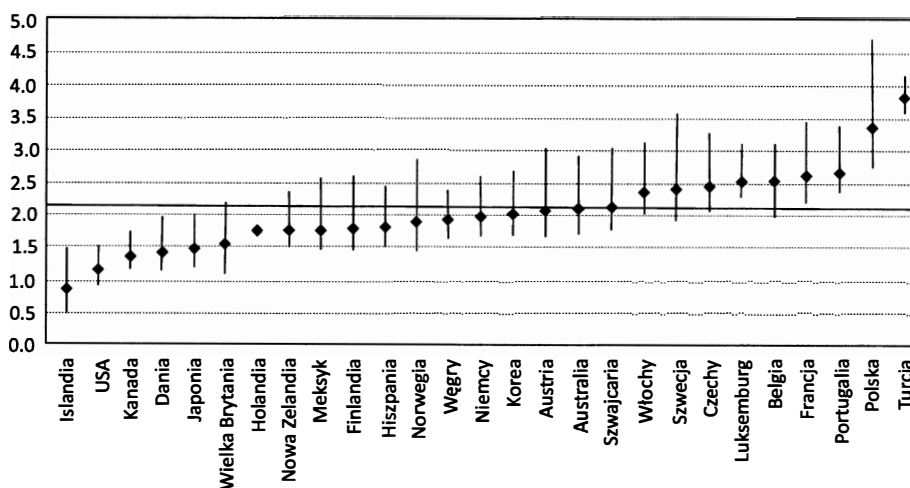


Źródło: *OECD*, Product Market Regulation Database, 2008.

Te same zależności i relacje można także zilustrować w odniesieniu do, poprzednio opisanych, trzech segmentów (wiązek) uwarunkowań ograniczających działalność gospodarczą i/lub przedsiębiorczość, co ilustrują bardziej precyzyjnie rysunki: 2.3, 2.4 i 2.5.

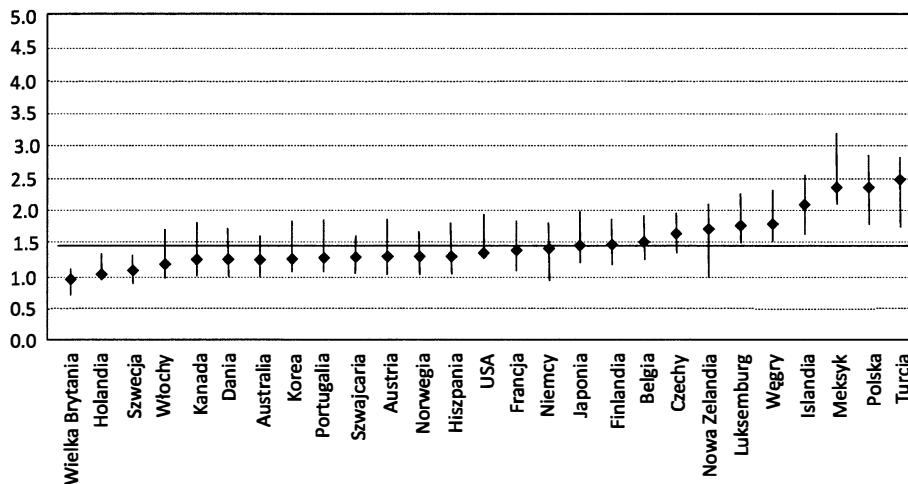
**Rysunek 2.3**

Stopień kontroli działalności gospodarczej z e strony państwa (rok 2008)



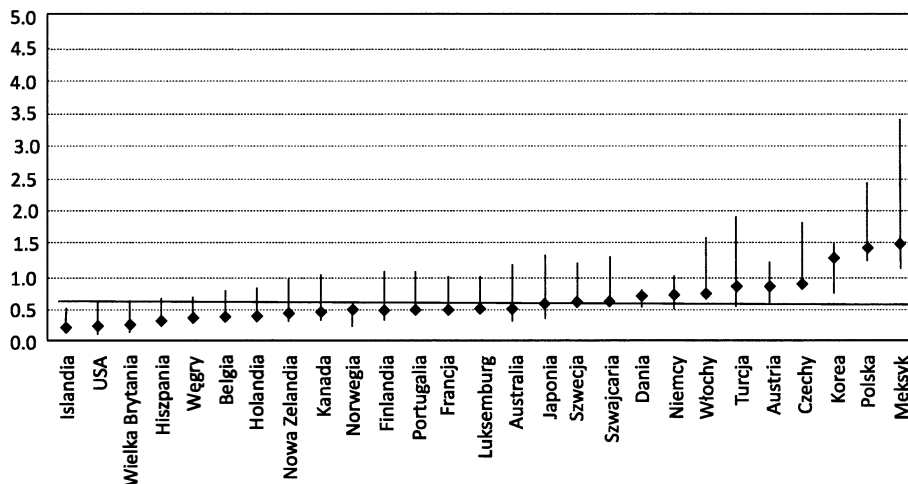
Źródło: *OECD*, Product Market Regulation Database, 2008.

**Rysunek 2.4**  
Bariery przedsiębiorczości (rok 2008)



Źródło: OECD, Product Market Regulation Database, 2008.

**Rysunek 2.5**  
Bariery w wymianie międzynarodowej i w inwestowaniu (rok 2008)



Źródło: OECD, Product Market Regulation Database, 2008.

Rysunki: 2.2–2.5 są graficznym obrazem pozycjonowania krajów OECD pod względem ograniczeń jakimi, generalnie, są regulacje rynku produktów w tych krajach. Rysunek 2.2 odnosi się do „łącznej” restrykcyjności tego rynku,

trzy kolejne pokazują sytuacje w relacji do trzech głównych składników regulacji rynku produktów, tj.: państwowej kontroli działalności gospodarczej, barier przedsiębiorczości i barier w wymianie międzynarodowej. Obraz generalnie jest smutny, gdyż kraj nasz jest lokowany pod względem wszystkich kryteriów w końcowych częściach skali.

## 2.3

### Przegląd głównych determinant i barier dla działalności gospodarczej i przedsiębiorczości według ocen ekspertów *World Economic Forum* (WEF)

Niezwykle rozbudowany sposób grupowania czynników wzrostu gospodarczego i poprawy konkurencyjności wprowadzili w ostatnich latach eksperci pracujący dla *World Economic Forum*, przygotowujący roczne rankingi konkurencyjności państw<sup>39</sup>. Mianowicie, zróżnicowali oni wagi (znaczenie) czynników konkurencyjności i wzrostu gospodarczego w zależności od poziomu rozwoju analizowanych krajów, słusznie domniemając, że inne znaczenie mają te same czynniki dla krajów biednych niż np. dla krajów OECD i że inne bariery wzrostu występują, jako mniej lub bardziej ważne, dla tych różnych przecięć grup krajów. Dlatego też konsekwencją tych zróżnicowanych ocen są różniące się rekomendacje dla polityki gospodarczej tych krajów koncentrującej uwagę na przyśpieszaniu wzrostu i/lub poprawie konkurencyjności.

Porządkując prezentację powyższej metodologii, należy zacząć od stwierdzenia, że niezależnie od poziomu rozwoju wszystkie kraje spotykają się zwykle z tym samym zestawem czynników, które determinują ich rozwój i konkurencyjność. Różna jest jedynie ich skala i intensywność. Do czynników tych, lub raczej do grup czynników, których, zdaniem autorów raportów „Global Competitiveness Reports”, jest 12, należą:

---

<sup>39</sup> Rankingi międzynarodowej konkurencyjności gospodarek są sporządzane praktycznie od wielu dziesięcioleci przez różne instytucje. Rankingi przedstawiane przez *World Economic Forum*, publikowane od ponad dwóch dziesięcioleci, należą do najbardziej znaczących. Ranking za 2006 r., oparty na mierniku GCI, obejmuje 125 krajów, zaś oparty na mierniku BCI, 121 krajów. Za najbardziej konkurencyjny kraj została uznana Szwajcaria, ze względu na: sprawnie działające instytucje, bardzo dobrze rozwiniętą infrastrukturę oraz wysoki poziom innowacyjności technologicznej. Por. L. Oręziak, *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2007, s. 58.

1. Instytucje,
2. Infrastruktura,
3. Stabilność makroekonomiczna,
4. Zdrowie i podstawowe wykształcenie.

Wyżej wymienione, pierwsze, cztery czynniki z tej grupy są ważne dla wszystkich krajów, ale największą wagę mają dla krajów słabo rozwiniętych, których gospodarki w głównej mierze zależą od ilości zasobów produkcyjnych (tzw. „*factor driver economics*”) i są to kraje, gdzie dochód na głowę z reguły nie przekracza 2000 USD.

**Tabela 2.1**  
Kategoryzacja krajów według dochodowości (PKB *per capita*)  
oraz podstawowych czynników wzrostu

Poziom rozwoju	Czynnik wzrostu	Dochód na głowę w USD
1) Kraje biedne <i>Factor Driven Economies</i>	Podstawowe czynniki wzrostu – wymiar głównie ilościowy	< 2.000
Etap pośredni		2.000 – 3.000
2) Kraje średnio rozwinięte <i>Efficiency driven economies</i>	Kraje koncentrujące się na poprawie wydajności	3.000 – 9.000
Etap pośredni		9.000 – 17.000
3) Kraje wysoko rozwinięte <i>Innovation driven economies</i>	Kraje koncentrujące się na innowacjach	>17.000

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, WEF, 2009.

Kolejnych sześć grup czynników (od 5–10) określających szanse na szybki rozwój i poprawę konkurencyjności, to:

5. Szkolnictwo wyższe i szkolenia,
6. Efektywność rynków dóbr i usług,
7. Efektywność rynków pracy,
8. Poziom rozwoju rynków finansowych,
9. Potencjał technologiczny,
10. Wielkość rynku.

Ta grupa czynników ma, z kolei, największe znaczenie dla krajów średnio i dobrze rozwiniętych, dla których proces doganiania krajów – liderów jest wielkim wyzwaniem i które próbują je dogonić, koncentrując się na doskonaleniu mechanizmów wzrostu, poczynając od podniesienia poziomu szkolnictwa wyższego po rozbudowę potencjału technologicznego i doskonalenie instrumentów polityki ekonomicznej.

Trzecia i ostatnia grupa czynników (11–12) to także takie kierunki działań, które doskonalą techniki prowadzenia biznesu („*business sophistication*”) oraz wspierają innowacyjność gospodarki („*innovation*”):

11. Dojrzałość biznesowa,

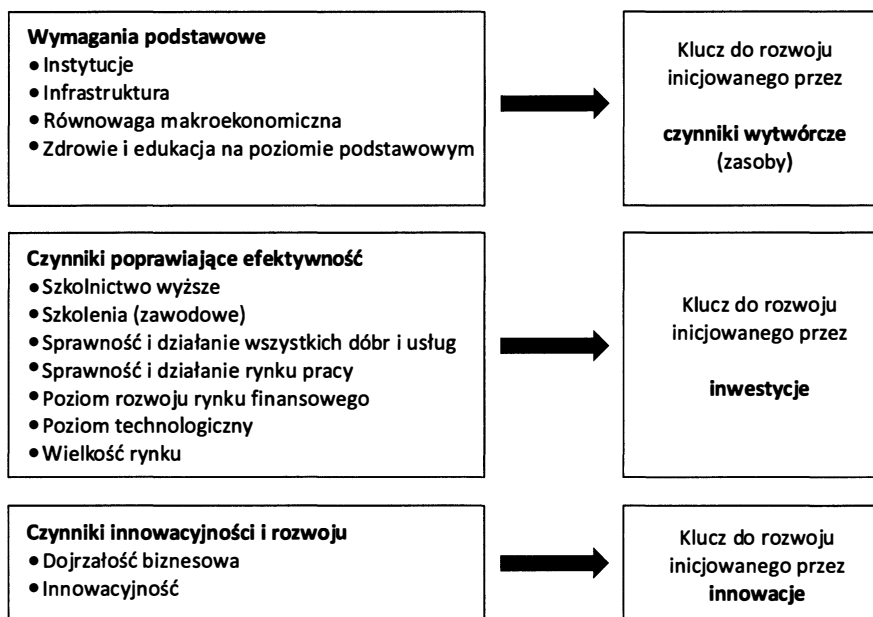
12. Innowacyjność.

Działania te są typowe dla krajów najwyżej rozwiniętych („*Innovation driven economies*”).

Porządkując powyższe, można posłużyć się zapisem graficznym tych trzech faz rozwojowych gospodarek (a zarazem trzech kategorii krajów), przypisując im właściwe, a zarazem odpowiadające im najważniejsze grupy czynników przesądzających o ich konkurencyjności na różnych etapach rozwoju – tabela 2.2.

**Tabela 2.2**

12 głównych czynników (filarów) konkurencyjności według znaczeń w odniesieniu do faz rozwoju gospodarczego państw



Źródło: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, WEF, Geneva 2009.

Jak wspomniano wcześniej, wymienione wyżej, trzy kategorie czynników: podstawowe (1–4), określające możliwości poprawy efektywności (5–10), oraz te związane z fazą innowacyjności i doskonaleniem businessu (11–12) są nie tylko przypisane do poszczególnych trzech kategorii krajów, ale, ponadto, eksperci WEF podjęli próbę przypisania im określonych wag (znaczenia)



w procentach i to właśnie z uwzględnieniem dynamiki tych znaczeń w odniesieniu do wymienionych faz rozwojowych, co ilustrują dane procentowe zawarte w tabeli 2.3.

**Tabela 2.3**

Wagi trzech kategorii czynników determinujących rozwój i konkurencyjność w odniesieniu do 3 faz rozwojowych państw w %

Trzy kategorie czynników	Kraje biedne	Kraje doganiające	Kraje wysoko rozwinięte
Czynniki podstawowe (zasoby)	60%	40%	20%
Czynniki decydujące o poprawie wydajności	35%	50%	50%
Czynniki doskonalenia biznesu i innowacyjność	5%	10%	30%

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, WEF, 2009.

Z powyższych danych wyłania się dosyć klarowny obraz olbrzymiego zróżnicowania znaczenia czynników rozwojowych dla różnych grup krajów. Badania ekspertów WEF są więc potwierdzeniem, sygnalizowanego już na wstępie, zastrzeżenia metodologicznego mówiącego o tym, że w niniejszym badaniu 22 krajów UE autor będzie stosował podobną relatywizację ocen wpływu barier aktywności gospodarczej, w zależności od poziomu rozwoju i pewnej specyfiki analizowanych krajów, głównie zaś krajów postkomunistycznych z krótkim stażem w UE, na ogół znacznie biedniejszych od krajów starych UE, a ponadto bardzo obciążonych różnymi słabościami rozwiązań instytucjonalnych, w tym głównie w sferze instytucji nieformalnych.

Wracając do bardziej szczegółowej analizy znaczenia wymienionych 12 grup czynników dla wzrostu i konkurencyjności, wyraźnie widać, jak dramatycznie zmieniają się te wagi względem poziomu rozwoju. Zatem, w początkowej fazie rozwoju krajów, w których wzrost opiera się głównie na ilościowym wzroście zasobów (kapitał i praca) w grupie czynników określających możliwość ich wykorzystania, występują głównie takie podstawowe bariery rozwojowe, jak: jakość i stabilność instytucji (zabezpieczenie praw własności, etyka i korupcja, jakość sądów, sprawność organów państwowych, poczucie i stan bezpieczeństwa itp.), jakość infrastruktury materialnej, stabilność ekonomiczna i w końcu podstawowe, jakość siły roboczej określana przez jej podstawową edukację i zdrowotność. Ta grupa czynników stanowi w 60% o możliwości rozwoju.

Dla gospodarek średnio i dobrze rozwiniętych, o ambitnych programach rozwoju i doganiania najlepszych, barierami nie są już problemy z wypełnieniem podstawowych standardów, lecz czynniki dynamizujące efektywność, takie jak: jakość edukacji wyższej, funkcjonowanie systemu doskonalenia zawodowego, usprawnianie funkcjonowania rynków, usuwanie barier w handlu i dla napływu FDI, uelastycznianie rynku pracy, poziom opodatkowania, jakość systemu podatkowego, poziom rozwoju i stabilność systemu finansowego, potencjał technologiczny i stopień nasycenia technologiami, i wreszcie, skala rynku wewnętrznego i znaczenie rynków zewnętrznych dla rozwoju własnej produkcji dóbr i usług. Dla krajów z tej grupy znaczenie barier (czynników) proefektywnościowych stanowi 50% wartości całości uwarunkowań.

Reasumując, dla krajów o najwyższym poziomie rozwoju, dla których innowacyjność i finezja w biznesie jest obszarem najwyższej troski, znaczenie mają przede wszystkim: likwidacja ograniczeń dla jakości otoczenia biznesowego, możliwość budowania klastrów technologiczno-usługowych i produkcyjnych, tworzenia synergicznych układów między biznesem a uniwersytetami i instytutami badawczymi oraz stworzenie sprawnych systemów rejestracji patentów i licencji itp. Ten obszar uwarunkowań wart jest dla tej grupy krajów 30% całości czynników sprawczych, a więc trzykrotnie więcej niż dla krajów średnio zamożnych i sześciokrotnie więcej niż dla krajów biednych.

Nie wchodząc głębiej w technologię prezentowanej metodologii, trzeba jednak wskazać te jej cechy, które będą najbardziej przydatne w niniejszym badaniu. Jest to z jednej strony, podkreślana już, względność ocen w analizowaniu i prezentacji barier dla aktywności gospodarczej. Z drugiej zaś podkreślenie faktu, że niezależnie od przyjętej metodologii i jej specyfiki określonej przez cele poszczególnych opracowań, niemal wszędzie powtarzają się bardzo podobne charakterystyczne wiązki barier rozwojowych. Są nimi przede wszystkim: ograniczenia instytucjonalne, a więc zabezpieczenie praw własności, jakość i możliwość egzekucji prawa przez agencje rządowe, jakość i stabilność instytucji finansowych, elastyczne rynki produkcji, dystrybucji i rynku pracy oraz wolny handel i swoboda działań BIZ i ograniczona ingerencja rządu w gospodarkę, czego najlepszym gwarantem jest ograniczana restrykcyjność i niskie opodatkowanie. Te wiązki barier wydają się być podstawowe i powtarzalne.

Jedynym „mankamentem” utrudniającym pełne wykorzystanie badań WEF dla celów niniejszego badania jest brak odniesień do wpływu analizowanych uwarunkowań instytucjonalnych na działalność MSP. Metodologia analizy i wnioski WEF odnoszą się do gospodarek krajowych, a więc ich analiza jest dokonywana na nieco wyższym poziomie agregacji.

## Bariery i ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej według kryteriów stosowanych przez Bank Światowy

Bariery i ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej rejestrowane i analizowane od 2003 roku przez Bank Światowy (opisywane w raportach pod nazwą „Doing Business” lub „Ease in Doing Business”) stanowią kolejne, niezwykle cenne źródło informacji dla wszystkich badaczy związków między tymi ograniczeniami a poziomem i zmianami aktywności gospodarczej w wybranych krajach. Dodatkowym atutem tych corocznych zestawień i analiz jest fakt koncentracji uwagi ekspertów z Banku Światowego na ograniczeniach, które odnoszą się do działalności małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), co także zbiega się w znacznym stopniu z obszarem zainteresowania niniejszej książki. Rzecz jasna, baza danych Banku Światowego jest w jakimś sensie specyficzna, gdyż jej gromadzenie odbywa się według własnego scenariusza. I tak, dla przykładu:

- większość informacji zbieranych przez ekspertów BŚ i osób z nimi współpracujących odnosi się do działalności w dużych aglomeracjach miejskich i nie odzwierciedla dokładnie tym samym tego, co dzieje się w „terenie”;
- po drugie, dane dotyczące warunków działania przedsiębiorstw odnoszą się do spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, według odpowiednich ich wielkości (głównie do firm w przedziale: 10–50 zatrudnionych), a nie dotyczą np. firm jednoosobowych. Analiza ogranicza się, ponadto, do przedsiębiorstw w 100% będących własnością obywateli danego kraju oraz do tych podmiotów gospodarczych, w których kapitał założycielski wynosi co najmniej dziesięciokrotność dochodu *per capita*, licząc na koniec 2007 roku;
- po trzecie, wybór ograniczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej, jak też ich grupowanie sprowadza się jedynie do 10 grup takich ograniczeń i jest dokonywane przez ekspertów Banku w sposób arbitralny;
- ponadto, eksperci zbierający informacje mają określone ograniczenia czasowe w ich zbieraniu, jak również przyjmują założenie, że ich informatorzy z odpowiednich grup przedsiębiorstw mają pełną wiedzę na temat ograniczeń, co, jak pokazuje praktyka, nie zawsze jest pełnym obrazem rzeczywistości.

Niemniej, mimo tej specyfiki, a więc i ograniczeń metodologicznych limitujących zbiory danych np. w stosunku do tych bardziej pojemnych, zamieszczanych w odpowiednich zbiorach statystycznych wybranych państw ujmowanych w analizach OECD, profil zainteresowań Banku Światowego jest bardzo

bliski niniejszemu badaniu, gdyż w procesie weryfikacji hipotezy głównej wykorzystywano właśnie te statystyki. Poza tym, plusem tego specyficznego, w pewnym sensie zawężającego, ujęcia przez Bank Światowy jest większa precyzja obserwacji, co przy formułowaniu nowych propozycji w odniesieniu do regulacji formalno-prawnych, wynikających z konkretnych analiz, ma zdecydowanie większą wartość. Precyzja ta wynika między innymi z konkretnego grupowania ograniczeń regulujących działalność gospodarczą, której wynikiem jest zestawienie 10 grup ograniczeń/barier odzwierciedlających konkretne fazy/etapy, a jednocześnie obszary prowadzenia biznesu, a więc:

1. **Faza pierwsza** to etap tworzenia biznesu czy rozpoczęcia działalności gospodarczej („*starting a business*”), a więc konieczność wykonania szeregu czynności biurokratycznych, zgromadzenia i zdeponowania w banku lub u notariusza odpowiednich kwot i dokumentów, zanim odpowiednia procedura administracyjna zostanie uruchomiona, która także odpowiednio długo, szczególnie w krajach rozwijających się, trwa i kosztuje.
2. **Faza druga** lub kolejny obszar działań wielu przedsiębiorstw to konieczność uzyskania zgody na budowę lub dostosowanie posiadanych obiektów do działalności gospodarczej („*dealing with construction permits*”), co jak wiadomo, oznacza uzyskanie odpowiednich pozwoleń dotyczących tak lokalizacji, jak i samego obiektu, oraz różnych ocen i/lub opinii odnoszących się do skutków oddziaływania danego obiektu na środowisko. Istnieją ważne ograniczenia w prowadzonych przez BŚ analizach, np. budowlanych. Muszą one podlegać ocenie i odpowiednim porównaniom międzynarodowym, mieć w swoim składzie osobowym właściwą liczbę pracowników, w tym licencjonowanego architekta zarejestrowanego lokalnie, czy jednocześnie spełniać inne wymagania, np. nie zalegać z podatkami.
3. **Faza trzecia** wiąże się z całą gamą czynności i konsekwencji tych czynności, które odnoszą się do: procesu zatrudniania, jakości warunków zatrudniania i ewentualnego zwalniania personelu, a więc odpowiednio do: zapewnienia im bezpieczeństwa, warunków sanitarnych, socjalnych, praw związanych z: wynagrodzeniem w czasie różnych urlopów, czasem pracy, warunkami zwolnień, odpraw i szeregiem innych aspektów związanych z tą sferą („*employing workers*”). W analizach Banku przyjmuje się również konkretne założenia dotyczące standardów zachowań w tej mierze, w jakiej punktem odniesienia są normy Międzynarodowej Organizacji Pracy (*International Labour Organization – ILO*), która najlepiej, zdaniem Banku, odzwierciedla pożądane warunki pracy gwarantowane pracodawcy i pracobiorcy, jako rodzaj kompromisu jednocześnie.
4. **Faza czwarta** to obszar aktywności przedsiębiorstwa związany z posiadaniem i zabezpieczeniem praw własności, a także ich transferem („*regi-*

- stering property*”). Na każdym z tych podetapów trzeba postępować zgodnie z określonymi procedurami i ponosić określone opłaty rejestracyjne, płacić podatki itp., które mogą być uciążliwe, długotrwałe i wysokie.
5. **Faza piąta** odnosi się do działań związanych z warunkami uzyskiwania kredytu (*„getting credit”*) i dotyczy informacji i warunków dostępu do źródeł finansowania, w tym i do zabezpieczenia praw kredytobiorcy i kredytodawcy, a także i do informacji o zdolności kredytowej i jej transparentności. Zdaniem ekspertów BŚ, co potwierdzają także prowadzone przez innych badania, istnienie baz danych dotyczących zadłużeń podmiotów gospodarczych i ich wypłacalności (tzw. *„credit registry”*) i w miarę swobodny dostęp do nich zdecydowanie pozytywnie przekłada się na większą ilość udzielanych kredytów, a tym samym i zwiększenie aktywności gospodarczej.
  6. **Faza szósta** lub raczej szósty obszar działań większości przedsiębiorców odnosi się do kwestii zabezpieczenia praw inwestorów (*„protecting investors”*). Jest to bardzo czuły ekonomicznie obszar, ponieważ brak odpowiednich zabezpieczeń prawnych i skutecznych sądów ogranicza znacznie samą chęć podejmowania działalności gospodarczej. Obszar ten obejmuje konkretne elementy całej struktury zabezpieczeń inwestorów (tak dużych czy większościowych, jak i małych), jak np.: ich prawo do nadzoru nad działalnością zarządów, rad nadzorczych, kolejność uzyskiwania odszkodowań w sytuacji bankructwa firm, nadzór i ewentualna możliwość zmiany egzekutorów (komorników) prowadzących sprawy upadłościowe itp.
  7. **Faza siódma** to cała sfera spraw związanych z opodatkowaniem działalności gospodarczej (*„paying taxes”*) i dotyczy odpowiednio: klarowności przepisów w tej sferze, wysokości podatków i sposobów ich płacenia, skomplikowania czynności związanych z ich płaceniem, ilością i warunkami zwolnień podatkowych i szeregiem innych.
  8. **Faza ósma** lub ósma grupa barier i czynności z nimi związanych odnosi się do warunków wymiany z zagranicą (*„trading across borders”*). Dla firm, które taką wymianę z zagranicą prowadzą, a w dzisiejszych czasach dotyczy to także bardzo wielu MSP, liczba dokumentów potrzebnych do prowadzenia eksportu czy importu, ich stopień skomplikowania, oraz procedura odpowiednich urzędów kontrolujących tę wymianę są bardzo ważne, ponieważ bezpośrednio przekładają się na wysokość kosztów transakcyjnych, a czasem i przesądzają w ogóle o samej decyzji, czy taką wymianę opłaca się prowadzić czy podejmować.
  9. **Faza dziewiąta** natomiast dotyczy także niezwykle czułej na wejściu fazy działalności gospodarczej, ponieważ odnosi się do warunków, a czasem samej możliwości przestrzegania umów. W krajach, w których nie zawsze

przestrzega się umów co do ich terminowości czy warunków płatności, niezwykle ważna jest egzekucja prawa, co z kolei zależy nie tylko od jego jakości, ale także od: jakości aparatu sądowego, długości i stopnia skomplikowania procedur, kosztów procesowych itp.

10. **Faza dziesiąta** i końcowa, ujęta w „Doing Business” grupa barier, wiąże się z ostatnią zwykle fazą działalności, jaką jest faza likwidacji działalności gospodarczej („*closing a business*”). Nie jest to wcale faza krótka, łatwa czy tania, w wielu wypadkach jest nawet dłuższa niż samo założenie biznesu, dlatego też eksperci Banku Światowego słusznie nadali temu obszarowi działalności należną mu rangę, dziesiąte miejsce w całej zbiorowości analizowanych barier.

Każda z, wymienionych powyżej, dziesięciu faz prowadzenia działalności gospodarczej, a zarazem wiązek ograniczeń w prowadzeniu tej działalności ma oczywiście w swych kolejnych raportach Banku Światowego (2003–2010) bardzo konkretny wymiar czy też stopień uszczegółowienia<sup>40</sup>. W niniejszej książce zostaną one poddane bardzo szczegółowej analizie w objętych badaniem 22 krajach UE, by następnie posłużyć do zbudowania modelu relacji między poziomem aktywności gospodarczej a uwarunkowaniami instytucjonalno-prawnymi prowadzenia przedsiębiorstwa.

---

<sup>40</sup> Por. np.: *Raport* pt. „Doing Business 2009”, World Bank The International Finance Corporation oraz Palgrave Macmillan, 2009, s. IV-VIII, s. 1–57 oraz s. 61–84.

# ZRÓŻNICOWANIE W POZIOMIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO ORAZ SIŁY OGRANICZEŃ INSTYTUCJONALNO-PRAWNYCH W SFERZE AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ W WYBRANYCH KRAJACH UE

### 3.1

#### Kilka słów wstępu o istocie rozdziału

**P**rzestawione, w poprzednich rozdziałach, problemy uwarunkowań instytucjonalnych determinujące tempo i efektywność rozwoju gospodarczego krajów i/lub aktywności gospodarczej przedsiębiorstw były prezentowane przede wszystkim w ich podstawowym i porządkowym niejako wymiarze. W tym rozdziale zaś, zamierzeniem autora jest bardziej precyzyjna analiza tych uwarunkowań pod kątem stopnia ich zróżnicowania, w sensie struktury i siły oddziaływania w poszczególnych, 22 krajach, biorąc jednocześnie pod uwagę stopień zróżnicowania tych krajów pod względem poziomu ich gospodarczego rozwoju. Uważa się bowiem, że w badaniach wpływu ograniczeń formalno-prawnych na wzrost i aktywność gospodarczą trzeba uwzględnić fakt, czy dany kraj jest krajem rozwijającym się, nadążającym za grupą krajów (gospodarek) wysoko rozwiniętych, czy też nie. Zarówno intuicja badawcza, jak i znane opracowania osób czy instytucji badających np. czynniki wzrostu i konkurencyjności gospodarczej, jak chociażby *World Economic Forum*, wprowadzają takie zróżnicowanie jako istotne w analizie czynników sprawczych. Dlatego też pierwszym krokiem w analizie, prezentowanych 22 krajów UE, będzie próba pogrupowania tych krajów według ich poziomu rozwoju gospodarczego oraz wybranych parametrów jakości (nowoczesności) tego rozwoju, takich jak np.: innowacyjność, poziom edukacji, nasycenia infrastrukturą IT i/lub ITC, celem znalezienia szukanych różnicowań, co z kolei pomoże w adekwatnym pogrupowaniu tych krajów na podstawie wybranych wskaźników pomiaru.

Podobnie postąpiono w odniesieniu do zróżnicowań w sile oddziaływania ograniczeń formalno-prawnych, występujących w 22 krajach UE, na aktywność gospodarczą, oraz występujących w nich kosztach transakcyjnych w prowadzeniu biznesu. Zróżnicowanie to zostanie wykonane na podstawie danych Banku Światowego i jego ostatnich raportów „Doing Business”, gdzie jest prezentowanych 10 grup typowych uwarunkowań instytucjonalnych dla prowadzenia biznesu. Jednakże to zróżnicowanie będzie znacznie bardziej pogłębione, ponieważ będzie uwzględniało nie tylko sumaryczną wartość wymienionych 10 wiązek tych ograniczeń, ale także znaczenie, przynajmniej trzech głównych, podgrup w każdej z tych wiązek w momencie szukania prawidłowej odpowiedzi na pytanie o źródła takiego, a nie innego grupowania krajów. Dzięki temu zabiegowi, powstanie znacznie bogatsza mapa zróżnicowań w tych 22 krajach i tym samym bardziej adekwatnie odzwierciedlająca faktyczne różnice uwarunkowań instytucjonalnych występujących właśnie w tych krajach. Powstaną w ten sposób podgrupy krajów o podobnym stopniu utrudnień /ułatwień instytucjonalnych w prowadzeniu biznesu.

Dla obu, wyżej wymienionych, działań zastosowano specjalne metody analizy i pomiaru stosowane czasem także w podobnych opracowaniach, w których szuka się zbliżonych poziomów i/lub cech rozwojowych krajów, celem ich bardziej precyzyjnej i tym samym wiarygodnej, w sensie wyników analizowanych podobieństw/zróżnicowań, analizy. Te metody to hierarchiczna analiza skupień (*Hierarchical Cluster Analysis* – HCA) oraz metoda głównych składowych (*Principal Components Analysis* – PCA), która stanowi jednocześnie rodzaj swoistego weryfikatora wyników badań prowadzonych metodą HCA. W jakimś sensie, pomocniczą metodą ilustracji uzyskiwanych wyników zróżnicowań będą mapy termiczne (*heatmaps*), *scatterplots*, jak też i *biplots* (dwu- i trójwymiarowe) umożliwiające ilustrację zależności i skupień.

Wykorzystane w książce metody pozwolą lepiej pogrupować analizowane 22 gospodarki zarówno w odniesieniu do pierwszego kryterium, tj. poziomu i nowoczesności rozwoju gospodarczego (pkt 3.2), jak i w odniesieniu do uwarunkowań instytucjonalnych oddziałujących na działalność biznesową (pkt 3.3). Wyniki, przeprowadzonych w tym punkcie pracy, obserwacji zostaną następnie zaprezentowane (pkt: 3.5 i 3.6), a później przeanalizowane i przedstawione w formie wniosków (pkt 3.7), stanowiąc jednocześnie punkt wyjścia do badań korelacji między uwarunkowaniami instytucjonalnymi a poziomem aktywności gospodarczej w poszczególnych, wyodrębnionych już grupach krajów (rozdział 4.).



## Zróźnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego w wybranych 22 krajach UE

### 3.2.1 Wybór kryteriów pomiaru – selekcja wstępna

Pogrupowanie analizowanych 22 krajów, z punktu widzenia ich poziomu rozwoju gospodarczego oraz nowoczesności tego rozwoju, wymaga przyjęcia określonego kryterium pomiaru<sup>41</sup>. Wybór ten sprowadza się zatem do przyjęcia jednych miar za właściwe wraz z uzasadnieniem oraz wyeliminowania innych, nawet często występujących w innych opracowaniach podobnego typu, także z właściwym uzasadnieniem.

Najpierw te miary, które nie będą używane. Należy zacząć od wszystkich tych, które składają się na oceny poziomu rozwoju oraz wiążą się z pozytywną oceną miar decydujących o różnych aspektach poziomu rozwoju o niekoniecznym ekonomicznym jego wymiarze. Należą do tej grupy całe zespoły miar, tzw. jakości życia<sup>42</sup>, samozadowolenia, w tym bezpieczeństwa obywateli, czy wiele wskaźników oceniających tzw. rozwój zrównoważony („*sustainable development*”) uwzględniający sposób wykorzystywania zasobów naturalnych i jakości środowiska naturalnego. Kryteria te, choć ważne, nie będą jednak przedmiotem niniejszych rozważań, ponieważ nie leżą w bezpośrednim obszarze (przedziale) badanych zależności, między uwarunkowaniami instytucjonalnymi a aktywnością gospodarczą analizowanych państw.

Skoncentrowano się zatem w obszarze zagadnień ściśle ekonomicznych, które będą mierzone w takich przedziałach, jak: potencjał gospodarczy państw, jego umiędzynarodowienie i nowoczesność. Ze względu na porównawczy charakter badań, wskaźniki tego potencjału i nowoczesności będą oczywiście sprowadzone do wspólnego mianownika, jakim jest jednostkowy wymiar tych wielkości mierzony np. *per capita*.

Autor zwraca uwagę, że nawet w obszarze ściśle ekonomicznego pomiaru rezygnuje z miar o bardziej kompleksowym charakterze, takich jak np. miary „magicznego czworoboku” lub „pięcioboku”, stosowane skutecznie np. w pomiarach zdolności konkurencyjnej gospodarek czy w ocenie wyboru właściwej

---

<sup>41</sup> Szerokie omówienie mierników rozwoju gospodarczego można znaleźć między innymi [w:] B. Piątkowski, *Mierniki rozwoju i zacofania (niedorozwoju)*, [w:] B. Fiedor, K. Kociuszewski (red.), *Ekonomia rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 26–46.

<sup>42</sup> K. Aiginger, *Nowe wyzwania dla Modelu Europejskiego i jak im sprostać*, [w:] W. Bieńkowski, M. Radło (red.), *Wzrost gospodarczy czy bezpieczeństwo socjalne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 187–190.

polityki ekonomicznej państw, co przecież również wiąże się z zagadnieniem wpływu zmian w polityce ekonomicznej, a więc często także ze zmianą uwarunkowań instytucjonalnych, na wzrost gospodarczy, jego charakter, a w konsekwencji również i poziom<sup>43</sup>. Wskaźniki wielowymiarowe czy kompleksowe (wieloczynnikowe) nie będą jednak dobrze służyły w ocenie związków korelacyjnych, jakie badano w rozdziale czwartym, właśnie z racji swego kompleksowego, wewnętrznego charakteru.

Natomiast tym, co będzie wyróżniać niniejszy pomiar prowadzący do grupowania państw w kwestii poziomu ich gospodarczego rozwoju, jest uwzględnienie, a właściwie nawet koncentracja na jego nowoczesności. W tym celu zastosowano takie kryteria, jak: stopień scholaryzacji, koncentracja na wysiłku naukowo-badawczym, stan/jakość infrastruktury internetowej, wskaźniki innowacyjności mierzone ilością zarejestrowanych patentów itp. Ze wskaźników makroekonomicznych wybrano dwa najważniejsze i najczęściej używane, a mianowicie poziom PKB *per capita* mierzony w sile nabywczej pieniądza oraz poziom produktywności. Uwzględniono także stopień umiędzynarodowienia, mierzony udziałem (wagą) rachunku obrotów bieżących w PKB.

Powstanie w ten sposób zespół ośmiu wskaźników dobrze, zdaniem autora, odzwierciedlający poziom rozwoju gospodarczego z uwzględnieniem jego nowoczesności. Następnie, według tego właśnie rozbudowanego, kompleksowego ale komplementarnego i kompatybilnego jednocześnie kryterium, dokonano grupowania państw o odpowiednich poziomach rozwoju.

### 3.2.2 Kryteria oceny stopnia rozwoju gospodarczego krajów – selekcja ostateczna

Zasygnalizowany wyżej, wyselekcjonowany dla potrzeb niniejszej książki, zespół ośmiu wskaźników rozwoju gospodarczego (oznaczanych odpowiednio od a1. do a8.) będzie obejmował następujące miary:

**a1.** Poziom Produktu Krajowego Brutto (PKB) na głowę, jako ostateczny, sumaryczny wskaźnik poziomu rozwoju gospodarczego. Jego lepszą, gdyż rzeczywistą miarą, jest oczywiście poziom PKB na głowę liczony według metody parytetu siły nabywczej ppp (*purchasing power parity*) lub pps (*purchasing power standards*), a więc uwzględniającą rzeczywistą siłę nabywczą pieniądza, czyli redukującą deformujące oddziaływanie zróżnicowania w poziomach cen nominalnych w poszczególnych krajach (np. między krajami skandynawskimi a nowymi członkami UE). Dlatego też wskaźnik PKB *per capita*, według kryte-

---

<sup>43</sup> Por. W. Bienkowski, *Reaganomika, op.cit.*, s. 60-64, s. 76-79; J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 105-112, s. 134-143.

rium pps, będzie pierwszą i zasadniczą miarą tworzenia mapy zróżnicowań w wybranych 22 krajach<sup>44</sup>.

**a2.** Udział (znaczenie) rachunku obrotów bieżących w PKB – kolejny, syntetyczny wskaźnik, wskazujący na zróżnicowanie analizowanych krajów. Świadczy on o stopniu otwartości (umiędzynarodowienia) danej gospodarki. Z reguły, a reguła ta z całą pewnością odnosi się do grupy 22 analizowanych krajów, jeśli wskaźnik ten jest wysoki, odnosi się do krajów o wyższym stopniu rozwoju i nowoczesności (konkurencyjności). Tylko kraje monokulturowe w eksporcie, np. eksporterzy surowców energetycznych (np. większość krajów OPEC czy Rosja), lub kraje wielkie, o rozległym, bardzo wymagającym rynku wewnętrznym (np. USA), mogą deformować informacyjną rolę tego wskaźnika. W typowych przypadkach stopień otwartości jest skorelowany pozytywnie z poziomem rozwoju i konkurencyjnością struktury gospodarczej.

**a3.** Wskaźnik ilustrujący poziom wydajności pracy, liczony na jednego zatrudnionego lub na godzinę pracy zatrudnionego<sup>45</sup>. Wskaźnik wydajności będzie jednym z zasadniczych kryteriów pomiaru zróżnicowań analizowanych krajów i ich grupowania.

**a4.** Nadwyżka operacyjna brutto oraz nadwyżka operacyjna netto (*Gross operating surplus* oraz *mixed income*), jako miary zróżnicowania, dobrze ilustrują wartość dodaną i/lub zyskowność danej gospodarki. Często bowiem gospodarka jest wysoko rozwinięta, umiędzynarodowiona (otwarta) czy bardzo wydajna, ale niekoniecznie, szczególnie w pewnych okresach, zyskowna, co często dzieje się za sprawą zjawisk trudno kontrolowanych, jak np. inflacja

---

<sup>44</sup> W nawiązaniu do wcześniejszych uwag, w odniesieniu do kryterium wyboru wskaźników, warto dodać, że wybór właściwych miar (wskaźników) zróżnicowań poziomu rozwoju gospodarczego kraju zawsze jest obarczony niebezpieczeństwem błędu, chociażby takiego, jak subiektywna hierarchia wartości użyta przez analityka. W tym wypadku są jednak miarami dosyć powszechnie używanymi, ponieważ uważanymi za sprawdzone i uniwersalne. Jedynym, dodatkowym kryterium wyboru miar, wziętym pod uwagę ze względu na zastosowane metody badawcze w tym rozdziale (konkretnie: HCA, PCA), jest konieczność unikania (eliminacji) wskaźników o wyraźnym stopniu korelacji, ponieważ czynniki silnie skorelowane wpływają, w nieporównywalnie większym stopniu, na wynik niż pozostałe użyte w badaniu, przez co zniekształcają ten wynik. Użyte poniżej miary, takie jak: a1.,..., a8. minimalizują wystąpienie wymienionych deformacji.

<sup>45</sup> Ze względu na charakter statystyk wykorzystywanych na ogół w krajach UE, będą wykorzystane dane Eurostatu, które podają wydajność na zatrudnionego. Statystyki OECD, z kolei, podają wydajność liczoną na godzinę pracy zatrudnionego, ale nie obejmują wszystkich badanych 22 krajów UE, jako że nie wszystkie z nich są członkami tej organizacji. Stąd wybór wskaźnika – wydajność na zatrudnionego.

czy aprecjacja waluty, które mogą skutecznie zredukować wypracowywane zyski, osiągnane dzięki dużej wydajności.

**a5.** Wskaźnik udziału wydatków na badania i rozwój (B+R) jako % PKB, odzwierciedlający stopień nowoczesności i pośrednio innowacyjności gospodarek, szczególnie jeśli struktura tych wydatków (% udział państwa *versus* % wydatków sektora prywatnego w całości badań) będzie wskazywała na odpowiedni udział tego ostatniego. Jeżeli ten udział jest odpowiednio wysoki (50% lub wyżej), to, z reguły wysoki udział B+R w PKB przekłada się i odzwierciedla stopień rozwoju i nowoczesności gospodarki, korelując się pozytywnie na ogół z jej wysoką konkurencyjnością<sup>46</sup>.

**a6.** Wskaźnik odzwierciedlający stopień nasycenia gospodarki (społeczeństwa) liniami przesyłowymi o dużej przepustowości danych (*broadband penetration ratio / number of broadband lines per 100 inhabitants* <sup>47</sup>) – podobny w charakterze do poprzedniego. Wskaźnik ten świadczy zdecydowanie lepiej o poziomie rozwoju i nowoczesności niż tradycyjne wskaźniki, podobnie jak wskaźnik mocy komputerów lepiej tę zdolność ilustruje niż wskaźnik liczby komputerów na 100 mieszkańców szczególnie, w sytuacji, kiedy teraz komputery, tak jak i telefony komórkowe np. stają się już urządzeniami masowymi nawet w krajach rozwijających się, a zatem nie ich liczba czy ilościowe nasycenie *per capita*, lecz jakość i ich moc stają się rzeczywistym wyróżnikiem nowoczesności.

**a7.** Wskaźnik ilości zgłaszanych patentów na 10 000 mieszkańców – także z gamy wskaźników poziomu rozwoju i nowoczesności.

---

<sup>46</sup> Warto tu przytoczyć wymowny przykład Wielkiej Brytanii przed 1979 rokiem, a więc przed dojściem do władzy rządów konserwatystów pod przewodnictwem Margaret Thatcher, kiedy to udział wydatków na B i R w PKB tego kraju wynosił 3,5%, a mimo to Wielka Brytania miała fatalne wyniki gospodarcze i cechowała się niską innowacyjnością w tamtym czasie. Rzecz w tym, że 80% tychże wydatków pochodziło z kasy państwowej i było niezbyt efektywnie wydatkowanych, a tylko 20% pochodziło z sektora prywatnego. Po zmianie polityki ekonomicznej, za czasów rządów M. Thatcher i praktycznie do chwili obecnej, proporcje te zaczęły ulegać odwróceniu i mimo nieco niższego udziału wydatków na B i R w PKB tego kraju, wpływ tych wydatków na wzrost i nowoczesność brytyjskiej gospodarki bardzo pozytywnie się zmienił. Por. R. Ciborowski, *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.

<sup>47</sup> Jako *broadband lines* – Eurostat zdefiniował takie linie przesyłowe, które mają przepustowość równą lub większą niż 144 Kbity na sekundę.

**a8.** Liczba uczniów i studentów w wieku 5–29 jako % populacji w tym właśnie przedziale wieku, (według *International Standard Classification of Education – ISCED*, ten przedział wiekowy obejmuje 6 poziomów/rodzajów nauki i/lub studiowania, od szkoły podstawowej – poziom pierwszy, do poziomu szóstego, który obejmuje studia doktoranckie).

Podsumowując, powyższe wskaźniki (a1.,....., a8.), w przekonaniu autora, wystarczą do dokonania potrzebnego pogrupowania analizowanych krajów, tak aby poszczególne podgrupy właściwie odzwierciedlały zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego i nowoczesności tych krajów.

### 3.3

## Zróżnicowanie poziomu ograniczeń instytucjonalnych w prowadzeniu działalności gospodarczej

### 3.3.1 Wybór kryteriów – uwagi wstępne

Spośród kilku możliwych wyborów kryteriów oceny ograniczeń instytucjonalnych dla działalności biznesowej oferowanych przez wiele instytucji, czy grup badawczych, zaliczając do nich grupy eksperckie OECD, w niniejszej książce wykorzystano przede wszystkim metodologię ocen proponowaną przez Bank Światowy. Jest ona udoskonalana od dziesięcioleci, ponadto, w wyborze kierowano się kilkoma dodatkowymi, wyartykułowanymi poniżej, powodami.

Po pierwsze, analiza przeprowadzana corocznie przez Bank Światowy w odniesieniu do monitoringu zmian w otoczeniu instytucjonalnym, determinującym działalność gospodarczą, obejmuje swym zasięgiem ponad 180 krajów (w roku 2010 były to już 183 kraje), a więc, rzecz jasna, znajdują się wśród nich wszystkie, analizowane 22 kraje UE. Analizy o podobnym charakterze, prowadzone przez OECD, ograniczają się jedynie do krajów członkowskich, a nie wszystkie analizowane kraje należą do tej organizacji. Z kolei, UE nie wykonuje takich analiz, a indywidualne grupy badawcze lub indywidualne prace badawcze, o podobnym charakterze, traktują oczywiście terytorialny obszar analizy, stosując swoje indywidualne kryteria odnoszące się, siłą rzeczy, do „swoich” indywidualnie skonstruowanych obszarów badawczych. Dlatego też, opierając się na metodologii opracowanej i stosowanej przez Bank Światowy, jest spełnione kryterium kompletności danych dla wszystkich interesujących nas krajów, a także zostaje spełnione, niezwykle ważne, kryterium jednolitości metodologicznej.

Po drugie, coroczne analizy Banku Światowego są realizowane selektywnie w odniesieniu do różnych pod względem zamożności grup krajów, stosując metodę względnego ważenia ocen w zależności od wysokości PKB na głowę, co jest kryterium niezwykle istotnym.

Trzecim, ważnym wyróżnikiem, który zachęca do korzystania z danych i analiz Banku Światowego, jest koncentracja analityków Banku na wpływie regulacji i zabezpieczenia praw własności na działalność gospodarczą oraz stopień aktywności małych i średnich przedsiębiorstw.

Kolejnym argumentem za korzystaniem z opracowań Banku Światowego, w tym względzie, jest fakt aktywnego wykorzystywania przez Bank danych gromadzonych nie tylko przez tradycyjne kanały zbierania informacji (agencje rządowe, urzędy statystyczne, banki itp.), ale także przez setki informatorów, pracujących oficjalnie i regularnie dla potrzeb corocznych raportów „Doing Business” i to we wszystkich dziesięciu grupach tematycznych, które te raporty zawierają. Dla przykładu, w obszarze tematycznym dotyczącym ograniczeń w wymianie międzynarodowej („*trading across borders*”) pracowało dla Banku 912 informatorów, a w opracowywaniu kwestii łatwości w zakładaniu przedsiębiorstwa („*starting a business*”) współpracowało aż 970 ankieterów<sup>48</sup>. Te dodatkowe informacje, zbierane regularnie przez Bank, są często najlepszym weryfikatorem danych oficjalnych. Ponadto, dane i analizy podawane w corocznych raportach Banku są najczęściej uważnie czytane przez odpowiednich analityków w poszczególnych krajach, a następnie w różnej formie konfrontowane z Bankiem, co skutkuje często nanoszeniem odpowiednich korekt w stosowanej metodologii w kolejnych latach czy też dokonywaniem odpowiednich korekt w zaobserwowanych i prezentowanych poprzednio trendach.

Słowem, te generalne obserwacje i porównania wskazują na wielką zbieżność, wiarygodność i adekwatność założeń metodologicznych stosowanych przez Bank z naszymi obszarami i zamierzeniami badawczymi będącymi przedmiotem niniejszej książki.

### 3.3.2 Wybór kryteriów – analiza szczegółowa

Poniżej, przedstawiono 10 głównych grup (wiązek) czynników sprawczych o charakterze instytucjonalnym (które alternatywnie nazwano regulacjami albo uwarunkowaniami formalno-prawnymi) decydujących, według Banku Światowego, o aktywności gospodarczej podmiotów gospodarczych w analizowanych krajach. Na bazie tych czynników przeanalizowano sytuację w zakresie stopnia trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w wybranych krajach. Ciężar każdej z tych grup jest zależny od odpowiedniej ilości

---

<sup>48</sup> Raport „Doing Business”, 2010, s. 67.

i znaczenia innych podczynników sprawczych, które decydują ostatecznie o wadze grupy jako całości. Metodologia dotycząca selekcji firm i wyceny wag (znaczenia) poszczególnych grup, które stanowią o ich sprawnym działaniu jest następująca:

– **Pierwszym kryterium** oceny łatwości/trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej jest trudność w uruchomieniu aktywności gospodarczej (albo założenia biznesu), na co składa się konieczność zebrania odpowiedniej ilości licencji i zgód, zaświadczeń i specyfikacji opisujących zakładane przedsiębiorstwo, w tym też informacji na temat jego pracowników, pamiętając jednocześnie, że wszystkie te wymagane dokumenty muszą być oczywiście poświadczane przez odpowiednie władze. Dla jasności trzeba tu dodać, że Bank Światowy nie bierze pod uwagę wszystkich nowo zakładanych przedsiębiorstw, byłoby to zadanie ponad siły, szczególnie w krajach rozległych o nierozwiniętej dostatecznie sieci zbierania informacji w terenie. Dlatego też Bank zawęża swoje obserwacje do większych aglomeracji miejskich oraz ogranicza się do firm z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.), jako formy dominującej i lepiej udokumentowanej formalnie, a ponadto, analizuje utrudnienia w uruchamianiu tych firm tylko wtedy, kiedy są to firmy będące w pełni własnością obywateli danego kraju, a ich kapitał założycielki wynosi przynajmniej dziesięciokrotność dochodu na głowę<sup>49</sup>. Innym ograniczeniem, zawężającym ilość i jakość przedsiębiorstw branych pod uwagę w badaniach, jest eliminacja firm, które albo korzystają ze specjalnych przywilejów podatkowych, albo odwrotnie, są obłożone specyficznymi podatkami, jak np. firmy handlujące wyrobami tytoniowymi czy alkoholem, które płacą podatki akcyzowe. Ponadto, firmy objęte analizą muszą zatrudniać od 10 do 50 pracowników będących obywatelami badanego kraju, a wartość obrotów badanej firmy musi wynosić przynajmniej równowartość stukrotności dochodów na głowę w danym kraju. To ostatnie ograniczenie jest szczególnie istotne, gdyż w niniejszym badaniu także położono duży nacisk na analizę małych i średnich przedsiębiorstw.

Przedstawiony opis w odniesieniu do ograniczeń w prowadzonych badaniach firm wymaga jeszcze kilku istotnych uściśleń. Np. wobec procedur (dokumentów), potrzebnych do uruchomienia działalności gospodarczej, ważna jest nie tylko ich ilość i specyfika, ale także czas, jaki jest wymagany, aby je skompletować, jak również (bez łąpówek) je uzyskać, mierzony w kategoriach względnych, tj. w relacji do miejscowych dochodów, w tym koszt koniecznych, składanych przed rejestracją firmy, wymaganych przez władze rejestrujące, depozytów (zabezpieczeń). Dlatego też na ostateczną wagę tej wiązki utrudnień w uruchamianiu działalności gospodarczej bierze się pod uwagę, przypię-

---

<sup>49</sup> Nasze dane są zaczerpnięte z ostatnich roczników „Doing Business” – wzięto dane z końca roku 2006 jako punkt odniesienia. Por. *Raport „Doing Business”*, 2009, s. 69.

sując im odpowiednie wagi cząstkowe, zarówno ilość, jak i specyfikę potrzebnej do rejestracji dokumentacji, czas ich skompletowania, koszty poniesione w czasie ich gromadzenia oraz, wspomniane, wymogi formalne w odniesieniu do wymaganych depozytów.

- **Drugą wiązką utrudnień** w prowadzeniu działalności gospodarczej jest wiązka wymogów formalnych, jakie trzeba spełnić, aby wybudować i oddać do fizycznego użytkowania obiekt, w którym będzie się mieścić firma i prowadzić swoją działalność już po jej formalnym zarejestrowaniu. Jako pewien punkt odniesienia, dla określenia skali trudności, które mogą towarzyszyć temu etapowi uruchamiania biznesu, Bank Światowy przyjął proces uzyskiwania koniecznych pozwoleń i ich koszt, jaki występuje na ogół przy organizacji standardowej hurtowni. Żeby ją wybudować, z reguły, trzeba mieć typową dokumentację budowlaną (mapy, plany architektoniczne i techniczne), zgody właściwych władz (administracyjnych, sanitarnych itp.). Stąd znowu, podobnie jak w poprzednim przypadku rejestracji działalności gospodarczej, ważna jest nie tylko ilość procedur (dokumentów) i ich charakter determinujący stopień trudności w ich uzyskaniu, lecz także czas potrzebny na ich uzyskanie, a ponadto, koszt finansowy, jaki wszystkim tym procedurom towarzyszy.

- **Trzecią grupą trudności** związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej są uwarunkowania prawne związane z warunkami zatrudniania pracowników, głównie zaś z warunkami zatrudniania, zwalniania i długością czasu pracy. Badając to zagadnienie, eksperci Banku Światowego przyjęli jednak kilka rygorystycznych założeń, a mianowicie:

- pracownik, będący punktem odniesienia w prowadzonych badaniach, musi być obywatelem danego kraju mieszkającym w mieście, być płci męskiej, pracować w firmie przynajmniej 20 lat i nie być członkiem związków zawodowych;
- z kolei, firma, w której pracuje tak scharakteryzowany pracownik, ma być własnością lokalnego obywatela (lub obywateli), zatrudniać przynajmniej 201 pracowników, być firmą produkcyjną, a nie usługową, mieć formę prawną jako firma z o.o. i być zlokalizowaną w wielkiej aglomeracji miejskiej.

Mając powyższe ograniczenia na uwadze, sprawdza się następnie trzy, wspomniane, parametry: utrudnienia w zatrudnianiu pracowników, ograniczenia w długości dnia/tygodnia roboczego i warunki zwalniania pracowników z pracy.

Zatem, ograniczenia w zatrudnianiu pracowników dotyczą na przykład takich kwestii, jak: długość trwania umów o zatrudnieniu, płaca minimalna w okresie początkowym w stosunku do wynagrodzeń pracowników o dużym stażu pracy itp. Wartościom tym jest przypisywana następnie odpowiednia



waga (od 0 do 1), tak aby móc później dokonywać odpowiednich porównań w skali międzynarodowej.

Z kolei, ograniczenia w długości czasu pracy dotyczą takich kwestii, jak: długość pracy w tygodniu (np. możliwość pracy 5 i pół dnia, 50 godzin lub więcej), możliwość pracy w weekend czy nocą, czy wakacje są dłuższe niż 21 dni, czy nie itp. Wartościom tym przypisuje się odpowiednie wagi, celem dokonania odpowiednich porównań międzynarodowych.

Co do problemów ze zwalnianiem pracowników, stosuje się w ocenie stopnia trudności aż osiem kryteriów, które dotyczą konieczności zachowania odpowiednich procedur przy zwalnianiu pracowników, takich jak np.: konieczność zawiadamiania odpowiednich organów o zamiarze ich zwalniania, różnych w przypadku zwolnień indywidualnych i grupowych (powyżej 25 pracowników), konieczność oferowania odpowiednich rekompensat, także typu szkolenia pozwalające na łatwiejszą zmianę zawodu itp. Tak jak w poprzednich przypadkach, oceny są odpowiednio ważone, tak aby móc dokonywać odpowiednich porównań względem miejsca i czasu. Podobnej ocenie i porównaniom poddaje się również zagadnienia związane z obciążeniami pracodawcy w zakresie nieplanowych czy pośrednich kosztów, takich jak: obowiązkowe ubezpieczenia, koszty zasiłków, odpraw, rekompensat za zaistniałe okaleczenia czy urazy nabyte w czasie pracy itp. Ważnym elementem kosztów zwalniania pracowników jest także wysokość odpraw, które to koszty również porównuje się międzynarodowo, stosując odpowiednią metodologię.

– **Czwartą grupą uwarunkowań** instytucjonalnych, która często sprawia spore trudności w prowadzeniu, a przede wszystkim w rozszerzaniu działalności gospodarczej, jest konieczność zarejestrowania praw właścicielskich wtedy np., kiedy trzeba kupić grunt czy budynek lub wtedy, gdy kupuje się jakąś firmę albo sprzedaje część własnej firmy. Podobnie jak w grupie poprzednich utrudnień, analizuje się tylko takie firmy, które są własnością lokalnych obywateli, zatrudniają przynajmniej 50 osób, także obywateli danego kraju. W tym jednak wypadku, firma może być zlokalizowana na peryferiach wielkich miast i może to być firma także usługowa, tyle że nadal musi być to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Zaś, co do samego przedmiotu aktu kupna – sprzedaży, to ta zmieniająca właściciela własność musi mieć wartość równą przynajmniej 50 dochodom *per capita*, być w 100% własnością sprzedającego i nie może być w żaden sposób obciążona. Typ własności, będącej przedmiotem analizy, powinien spełniać określone parametry i standardy, np.: powinna być to własność zarejestrowana w rejestrze hipotecznym, powinna być pozbawiona pewnych cech ewentualnie ograniczających jej wartość rynkową, a więc zbywalna i możliwa do użytkowania. Takimi ograniczeniami są np. określone wymogami w odniesieniu do: standardów w zakresie ochrony środowiska, zastrzeżeń instytucji dziedzictwa kulturowego czy innych ograniczeń.

Zatem, badaniu i porównaniom podlegają takie elementy procesu rejestracji aktu własności, jak: ilość i jakość w sensie skomplikowania procedur, czas trwania procesu przenoszenia własności mierzony w dniach kalendarzowych oraz koszt tych operacji mierzony w proporcji do wartości obiektu będącego przedmiotem aktu kupna-sprzedaży. Do pomiaru bierze się tylko koszt zarejestrowany oficjalnie i poniesiony przez obie strony transakcji. Dane powyższe, ujęte w tych kategoriach względnych, mogą i są przedmiotem porównań międzynarodowych.

– **Piątą grupą uwarunkowań** instytucjonalnych, analizowanych w procesie liczenia kosztów transakcyjnych i międzynarodowych porównań w tym względzie, jest problem kosztów uzyskiwania wsparcia finansowego w postaci kredytów. Siłę tego typu ograniczeń mierzy się analizując uprawnienia formalne zarówno starających się o kredyt, jak i kredytodawców, a ponadto, przedmiotem analizy i porównań jest system informacji o: możliwościach uzyskania kredytu, jego warunkach, przejrzystości itp.

W odniesieniu do uprawnień kredytodawców i kredytobiorców sprawdza się głównie zabezpieczenia prawne i regulacje dotyczące zdolności kredytowej i koniecznych zabezpieczeń (*collateral law*), jak też i uregulowań na wypadek bankructw (*bankruptcy law*). Regulacje te bardzo dokładnie opisują typowe sytuacje i konsekwencje ich zaistnienia w postaci: co i w jakie sposób można upłynnić w wypadku niewypłacalności, kto i w jakiej kolejności otrzyma, jaką część rekompensaty, jak też, i jakie prawa w konkretnych sytuacjach, np. bankructwa firm, zachowa, i jaką część uprawnień poprzednio istniejących, jak np. prawo do kontynuowania pracy w bankrutującej firmie po zmianie właściciela itp.

Z kolei, tworzenie indeksów stopnia trudności czy łatwości w zdobyciu informacji kredytowej buduje się na podstawie dostępności informacji o kredytobiorcach i kredytodawcach, osiągalne zarówno *via* publiczne, jak i prywatne instytucje czy organizacje, które się ich gromadzeniem zajmują. Na podstawie zebranych informacji Bank Światowy tworzy indeksy w skali: 0–6, oceniając odpowiednie wymiary przejrzystości systemu i/lub dostępności do kredytów w danym kraju.

– **Kolejnym blokiem tematycznym**, który określi stopień trudności prowadzenia businessu w danym kraju, pomagając w ocenie stopnia wysokości ewentualnych kosztów transakcyjnych, jest próba oceny stopnia zabezpieczeń inwestorów. Szczególnie zaś chodzi o udziałowców mniejszościowych, którzy najczęściej stają się ofiarami nadużyć ze strony managementu wykorzystującego często powierzone zasoby dla celów osobistych. Kwestie tę Bank bada analizując trzy wymiary zagadnienia, a mianowicie:

- stopień jawności prowadzonej działalności, co daje udziałowcom odpowiedni podgląd prowadzonych transakcji;
- stopień samodzielności dyrektorów w zakresie podejmowania decyzji w firmie;
- stopień możliwości ukarania managementu przez udziałowców, jeśli dyrektorzy nie realizują ich interesów.

Bank Światowy, analizując wspomniane zagadnienie, bierze pod uwagę tylko pewien wybrany segment przedsiębiorstw, a mianowicie firmy:

- publiczne, notowane na liczących się giełdach w danym kraju, na których jest odpowiednia liczba upublicznionych przedsiębiorstw;
- posiadające zarząd i szefa, który może legalnie działać w ich imieniu;
- działające w branży spożywczej, które mają własną sieć dystrybucji.

Po tak zdefiniowanym obszarze analizy firm spełniających wymienione warunki, następnie jest dokonywana indeksacja, wymienionych poprzednio, trzech wymiarów analizy, czyli: stopnia jawności prowadzonych transakcji, stopnia samodzielności dyrektorów (management) oraz stopnia możliwości wyegzekwowania praw akcjonariuszy wobec zarządu, jeśli nie spełnia on oczekiwań. W ocenie stosuje się skalę ocen od 0 do 10, co daje też możliwość porównań względem miejsca (kraju) i czasu, zestawiając np. z okresem poprzednim.

– **Siódmym blokiem utrudnień** w prowadzeniu działalności gospodarczej, najczęściej i najłatwiej postrzeganym, chociaż nie zawsze najważniejszym, jest system podatkowy. System ten, w sensie oceny jego wpływu na działalność gospodarczą, ma wiele wymiarów. Od samego wymiaru finansowego, ujętego w postaci transferu środków finansowych na konta administracji państwowej, czy tej nie rejestrowanej przez państwo a dokonywanej przez przedsiębiorcę np. na rzecz funduszy pracowniczych czy ich funduszy emerytalnych, po kłopoty typu administracyjnego, bardzo czasochłonnego, którego wymiarem jest ilość transferów i/czy wysyłanych sprawozdań podatkowych pomnożonych jeszcze przez wskaźnik ich skomplikowania, czego najprostszym wymiarem, choć nie jedynym, jest ilość stron niezbędnych sprawozdań czy raportów.

Podobnie jak w poprzednich zestawieniach utrudnień, do analizy są brane jedynie wyselekcjonowane firmy. A mianowicie, analizie są poddawane firmy z o.o., które zaczęły funkcjonować po 1 stycznia 2005 roku, zlokalizowane w dużych aglomeracjach, są w 100% własnością obywateli danego kraju, ich kapitał wyjściowy przekracza ponad stokrotnie dochód roczny na głowę, a obroty przekroczyły ponad tysiącrotnie dochód roczny na obywatela i zatrudniają minimum 60 pracowników. Podawane są także inne ograniczenia

w stosunku do analizowanych firm, ale o mniejszym, naszym zdaniem, znaczeniu<sup>50</sup>.

Po dokonaniu, powyżej opisanej, selekcji są analizowane i indeksowane następujące charakterystyki:

- ilość i częstotliwość płatności podatkowych;
- stopień ich uciążliwości;
- łączne obciążenia podatkowe, tj.: ogólnokrajowe (np. federalne), stanowe (wojewódzkie) i lokalne, a także te często nie rejestrowane jako podatki, takie jak: obciążenia związane z ochroną środowiska, korzystaniem z dróg czy pojazdów mechanicznych (opłaty drogowe np. dywidendy) i podatki od zysków kapitałowych, podatki gruntowe czy podatki od dokonywanych transakcji.

Słowem, Bank analizuje wszystkie obciążenia, jakie ponosi przedsiębiorca. Przedmiotem obserwacji i analiz jest więc znacznie więcej obciążeń i utrudnień podatkowych niż to rejestrują urzędy państwowe, a kwoty ujmowane w raportach przedsiębiorstw są wyższe niż te rejestrowane na rachunkach rządowych.

– **Ósmym zbiorem regulacji formalnoprawnych**, które są analizowane przez Bank jako kolejna wiązka utrudnień w prowadzeniu działalności, są regulacje określające warunki działania w zakresie wymiany gospodarczej z zagranicą. Analizowane są zarówno procedury w sensie ich ilości, jak i stopnia ich złożoności (uciążliwości), jak również koszty wymiany z zagranicą w całym swym łańcuchu czynności, poczynając od umowy między dwoma porozumiewającymi się stronami, aż do zakończenia transakcji.

Zakłada się także, że tylko pewien rodzaj i wielkość firm będą brane pod uwagę w tej analizie. Firma musi zatrudniać przynajmniej 100 pracowników, mieć lokalizację w wielkiej aglomeracji miejskiej w danym kraju, być firmą prywatną z o.o., jej właściciele muszą być obywatelami danego kraju, zaś wielkość transakcji eksportowych musi przewyższać przynajmniej 10% wartości sprzedaży tej firmy.

Przedmiotem transakcji nie mogą być dobra militarne, muszą za to spełniać standardowe wymogi fitosanitarne i nie wymagać jakiegoś specjalnego traktowania z zamrażaniem dóbr w czasie transportu włącznie. Procedury związane z dokumentacją dotyczą wszystkich etapów transakcji wymiany, od dokumentów bankowych poczynając, po dokumenty załadunku, rozładunku, a na dokumentach celnych kończąc.

Rejestruje się oczywiście czas trwania tych wszystkich procedur w dniach kalendarzowych, dla odpowiednich zestawień względem czasu i porównań międzynarodowych. Jedną z ciekawych miar kosztów wymiany jest koszt

---

<sup>50</sup> *Raport „Doing Business”, 2009, s. 78.*

wystandaryzowanego kontenera, którego wynajęcie, dla przykładu, może wynosić od ok. 800 US\$ w Danii do 5500 \$ w Iraku i nawet do 7–8 tysięcy \$ w niektórych krajach afrykańskich.

– **Przedostatnim zbiorem regulacji** o dużym znaczeniu w wyznaczaniu kosztów transakcyjnych w prowadzonej działalności gospodarczej jest zbiór regulacji w zakresie egzekwowania umów (*enforcing contracts*). Stopień łatwości i/lub trudności w egzekwowaniu kontraktów zależy od wielu czynników, ale z całą pewnością zależy on od efektywności systemu prawnego i aparatu sądowego w danym kraju. Dlatego też eksperci Banku na tym właśnie etapie spraw, należących do tego zbioru uwarunkowań, koncentrują się przede wszystkim w swojej ocenie kosztów transakcyjnych związanych z tym zagadnieniem.

Tak jak w przypadku wszystkich dotychczas analizowanych wiązek uwarunkowań, do analizy skali zjawiska bierze się pod uwagę tylko określone parametry zjawisk. W tym wypadku chodzi o kontrakty o wartości większej niż 200% dochodu rocznego na głowę, analizowane pretensje tylko między lokalnymi przedsiębiorcami mieszkającymi w wielkich aglomeracjach, a przedmiotem sporu mogą być kwestie związane z dobrami odpowiedniej jakości itp. Jak w wielu poprzednich kwestiach, analizowanych we wcześniejszych grupach uregulowań, tak i tu chodzi również o: ilość, charakter procedur, a także okres trwania i sposób, a więc tempo ich ostatecznych rozstrzygnięć. To one decydują definitywnie o koszcie wyegzekwowania umów, a koszt, o którym mowa, to tylko ten koszt, który jest rejestrowany oficjalnie.

– **Dziesiątą i ostatnią grupą uwarunkowań** formalnoprawnych, które decydują o łatwości albo trudności (jak, kto woli) prowadzenia działalności gospodarczej, są uregulowania decydujące o koszcie likwidacji tej działalności. Wbrew pozorom, w wielu krajach koszt ten znacznie przewyższa koszt założenia businessu, a na dodatek są kraje, w których likwidacja działalności nie pozwala na odzyskanie nawet minimalnej części wartości likwidowanej (lub traconej) własności.

Do analizy i porównań, w tej mierze, Bank Światowy już tradycyjnie wybiera tylko firmy z o.o., które są własnością ludzi będących obywatelami danego kraju w 100%, a badane przedsiębiorstwo jest zlokalizowane w wielkiej aglomeracji miejskiej. Ponadto, firma powinna zatrudniać przynajmniej 200 pracowników, być profesjonalnie zarządzana, a jej dochody roczne powinny przekraczać 1000 razy wartość rocznych dochodów na mieszkańca i to przynajmniej przez 3 lata.

W tym wypadku także kryterium klasyfikacji warunków działania businessu w danym kraju z tego, ostatniego punktu widzenia będą także procedury, ich ilość i jakość oraz czas ich trwania w dniach kalendarzowych, a więc do

czasu formalnego zamknięcia działalności, ewentualnie czasu odzyskania jakiejś części wartości danego przedsiębiorstwa. Wartość odzyskiwaną podaje się w procentach wartości przedsiębiorstwa, co pozwala na łatwe porównania w skali międzynarodowej.

Podsumowując ten dosyć szczegółowy opis poszczególnych grup regulacji formalnoprawnych, warto podkreślić wielką przydatność omawianych analiz porównawczych. Przydatność ta wynika z przyjętej metodologii mierzenia utrudnień w działalności gospodarczej, która pozwala ocenić zarówno skalę trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w poszczególnych krajach, jak i w wyniku wprowadzenia wskaźników relatywizujących ten stopień trudności, umożliwia ich stosowanie do porównań międzynarodowych. Obie te cechy, omówionej metodologii, jak również uzyskana dzięki nim wiarygodność danych, pozwalają na ich szerokie wykorzystanie w prowadzonych w niniejszej książce analizach.

### 3.4

## Metodologie wykorzystywane do grupowania krajów pod względem ich poziomu rozwoju gospodarczego oraz stanu ograniczeń instytucjonalnych dla prowadzenia działalności gospodarczej

Analizowane w niniejszej książce 22 kraje UE różnią się między sobą znacznie, zarówno pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, jak i uwarunkowań instytucjonalnych decydujących o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej w tych krajach. Próba znalezienia związków przyczynowo-skutkowych między uwarunkowaniami instytucjonalnymi, czyli uwarunkowaniami formalnoprawnymi dominującymi w poszczególnych krajach a osiąganymi w nich wynikami ekonomicznymi i poziomem aktywności gospodarczej, wymaga, zdaniem autora, dokonania najpierw pogrupowania tej zbiorowości na mniej liczne podgrupy krajów bardziej do siebie podobnych.

Dla tempa i efektywności rozwoju tych krajów różne znaczenie mają rozmaite grupy czynników instytucjonalnych, jak też i bodźców ekonomicznych. Dla słabszych krajów, tj. o niższym poziomie rozwoju, jest ważna przede wszystkim ilość podstawowych czynników wzrostu, takich jak kapitał czy siła robocza, podczas gdy dla grup krajów średnio rozwiniętych, koncentrujących się na poprawie efektywności gospodarowania, jest istotna np. jakość infrastruktury czy sprawność organizacyjna. Z kolei zaś, dla krajów najwyżej roz-

winiętych, kluczowe są czynniki decydujące o nowoczesności i innowacyjności, a więc na pierwszy plan wychodzą takie czynniki sprawcze, które przesądzają o: jakości kapitału ludzkiego, bazie technologicznej, systemie powiązań nauki z przemysłem itp. W związku z tym, poszczególnym grupom tych czynników są przypisywane różne wagi, zmieniające się wraz z obserwowanym, różniącym się poziomem rozwoju tych krajów.

W analizie prowadzonej w niniejszej pracy wykorzystano pogłębione metody szukania różnicowań w poziomie rozwoju gospodarczego. Uwzględniono wszak nie tylko różnice w poziomie PKB na głowę liczonym w sile nabywczej pieniądza (pps), ale także siedem dodatkowych wskaźników, ilustrujących występujące różnicowanie pośród analizowanych 22 krajów. Wprowadzenie siedmiu innych, poza PKB *per capita* wyróżników, daje znacznie ciekawszy, gdyż szerszy i bardziej pogłębiony, obraz tych różnicowań, a ponadto wzbogaca analizę i pozwala na wyszukanie specyficznych podobieństw i różnic pomiędzy poszczególnymi krajami.

Rzecz jednak w tym, że tych podobieństw między krajami nie da się określić dokładnie bez użycia precyzyjnych miar statystycznych, które są niezbędne do dokładnego ich zmierzenia. Aby pokonać tę barierę, skorzystano z dostępnych metod, jakie są w takich sytuacjach stosowane w podobnych badaniach. Są to głównie: metoda hierarchicznej analizy skupień (*Hierarchical Cluster Analysis – HCA*) oraz metoda głównych składowych (*Principal Components Analysis – PCA*). Obie metody dają możliwość precyzyjnego wyszukania analizowanych różnicowań i/lub podobieństw w badanej grupie 22 krajów, co pozwoli na ich właściwe pogrupowanie.

Kolejność zastosowania tych metod jest w gruncie rzeczy dowolna. Co prawda, z założenia metoda PCA jest metodą weryfikującą, jednak można ją stosować również na początku badań w celu sprawdzenia, czy dane statystyczne zostały właściwie dobrane. Wtedy, kiedy dane te są dobrane (w jakimś sensie narzucone) odgórnie, znajdują się w materiale źródłowym, z którego korzysta się wówczas badaczowi dokonującemu takiej analizy przy pomocy tych danych zostaje upewnienie się jedynie, czy wcześniejsza selekcja była dokonana prawidłowo, co może uczynić na końcu swoich badań.

Metody te wykorzystano następnie do dokonania odpowiedniego pogrupowania badanych 22 krajów względem istniejących w nich różnicowań w stopniu trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej, określonych przez różne wiązki (i ich wagę) regulacji formalnoprawnych, determinujących tę działalność. W tym wypadku, zgodnie z zaadaptowaną metodologią, zbadano różnicowania według dziesięciu wiązek tych uwarunkowań, a następnie uszeregowano analizowane kraje według skali trudności, jakie stwarzają te uwarunkowania dla przedsiębiorców.

### 3.4.1 Istota metody hierarchicznej analizy skupień – HCA i jej przydatność w badaniach związków korelacyjnych

Generalnie rzecz ujmując, metoda hierarchicznej analizy skupień (albo grupowań) – HCA jest jedną z wielu metod numerycznych służących analizie danych wielowymiarowych, które umożliwiają identyfikację względnie homogenicznych grup obserwacji<sup>51</sup>. Stosując tę metodę, można wykryć skupiska (grupy) obiektów (w naszym wypadku krajów) podobnych do siebie wewnątrz grupy, jak i tych najbardziej różniących się między grupami<sup>52</sup>. Skupienia te (grupowania) są tworzone w wyniku oceny podobieństwa między analizowanymi obiektami pod względem dostępności cech tych obiektów. W wyniku analizy prowadzonej tą metodą można otrzymać pogrupowania obiektów, w niniejszym badaniu 22 krajów, w taki sposób, aby podobne obiekty (kraje) znalazły się w tej samej podgrupie.

Kolejnym krokiem, w analizach skupień typu HCA, jest stworzenie określonej gradacji (hierarchii) podobieństw między obiektami i ułożenie odpowiedniej struktury tych podobieństw z punktu widzenia ich bliskości (podobieństw ich cech, w niniejszym badaniu najpierw ośmiu, a następnie dziesięciu), tworząc tzw. drzewa binarne, czyli graficzną ilustrację grupowania podobieństw między obiektami. Drzewa binarne (inaczej dendrogramy) tworzy się identyfikując najpierw dwa najbliższe położone obiekty (kraje), tworząc następnie większe ich grupy o malejącej stopniowo bliskości (skupiska, klasy), aby ostatecznie połączyć je wszystkie, budując w ten sposób strukturę podobną wizualnie do rozgałęzionego drzewa, stąd czasem używa się nazwy tej metody jako metody dendrologicznej.

Niezwykle ważną kwestią w analizie tych podobieństw jest wybranie miar tego podobieństwa, albo inaczej miar odległości analizowanych cech między obiektami. Jednym ze sposobów mierzenia tych odległości jest zastosowanie współczynnika korelacji liniowej Pearsona, którego użycie jest możliwe tylko wtedy, gdy zmienne analizowane są mierzone w tej samej skali, a więc muszą one wcześniej być wystandaryzowane. Pojęcie podobieństwa

---

<sup>51</sup> Por. K. Kopczevska, T. Kopczevski, P. Wójcik, *Metody ilościowe WR. Aplikacje ekonomiczne i finansowe*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2009, s. 423–452.

<sup>52</sup> Analiza skupień to wielowymiarowa technika pozwalająca wykryć współzależności między obiektami, powiązana ściśle z zagadnieniami klasyfikowania i porządkowania otaczającej rzeczywistości. Jest to grupa metod służących do utworzenia „sensownej” i interpretowalnej klasyfikacji, początkowo nie sklasyfikowanego zbioru danych, z wykorzystaniem wartości zmiennych, obserwowanych na poziomie każdego indywidualnego obiektu. Nie zakłada się *a priori* żadnej informacji o właściwościach grup ani o ich liczbie. Podział jest dokonywany na podstawie informacji zawartej w samych obiektach. Są one dzielone tak, aby podobne do siebie znalazły się w tej samej grupie, a znacznie różniące się w innych grupach. Por. K. Kopczevska i inni, *op.cit.*, s. 423–424.



jest związane z pojęciem odległości, stąd w badaniu tym, im większe podobieństwo cech, tym mniejsza odległość między nimi. Im większe różnice w podobieństwach, tym odległości będą większe. W badaniach odległości i budowania macierzy odległości zastosowano, najbardziej popularną i dobrze tu pasującą, odległość euklidesową, której zapis matematyczny w zastosowaniu do przestrzeni wielowymiarowej, a więc tej, która będzie zastosowana, można przedstawić w postaci wzoru:

$$d_E = \sqrt{\sum_{k=1}^p (x_k - w_k)^2},$$

gdzie:

$d_E$  – odległość euklidesowa,

$x, w$  – punkty w przestrzeni  $p$ -wymiarowej, między którymi mierzymy odległość.

Jako alternatywę dla tej, wyżej wymienionej, metody mierzenia odległości można zastosować metodę Manhattan (zwaną czasem miejską, gdyż nazwa i metoda nawiązuje do układu ulic w tej części Nowego Jorku, którą cechuje równoległo-prostopadły układ osi ulic – stąd odległość ta jest mierzona wzdłuż równoległych i prostopadłych osi), gdzie odległości między obiektami  $x$  i  $w$  można zapisać wzorem:

$$d_M = \sum_{k=1}^p |x_k - w_k|.$$

Odległość euklidesowa i odległość miejska mogą być potraktowane jako swoiste odmiany odległości Minkowskiego, która jest obliczana wzorem<sup>53</sup>:

$$d_{Min}(\lambda) = \left(\sum_{k=1}^p (x_k - w_k)^\lambda\right)^{1/\lambda}.$$

Systematyzując działania w hierarchicznej analizie skupień, należy pamiętać o sekwencji kroków, jakie trzeba podjąć, żeby proces ten przebiegał prawidłowo, oraz o konieczności spełnienia określonych warunków, między innymi w kwestii wyboru merytorycznych cech analizowanych obiektów, jak i ich ilości, żeby zadanie było wykonalne i wiarygodne. Poniżej kilka uwag w tej kwestii.

Zatem, jeśli chodzi o kolejność i ilość kroków (etapów) działań, stosuje się zwykle od czterech do siedmiu kroków w zależności od przyjętych założeń i oznaczeń. W każdym jednak przypadku kilka pierwszych działań jest identycznych, ponieważ wynika to z przyjęcia wspólnych założeń wyjściowych<sup>54</sup>:

<sup>53</sup> Tamże, s. 425.

<sup>54</sup> Tamże, s. 409–421.

- pierwszym krokiem jest oczywiście wybór obiektów badania, w tym przypadku będą to wspomniane 22 kraje;
- drugim jest normalizacja danych, lub szerzej, wybór formuły normalizacji danych;
- trzecim jest wybór miar odległości (taki np. jak ten dokonany powyżej);
- czwartym jest konstrukcja/obliczenie macierzy odległości między obiektami, co zostanie dokonane w następnym punkcie tego rozdziału;
- piątym jest wybór metody klasyfikacji (np. w metodzie budowania dendrogramu trzeba dokonać połączeń między obiektami, grupując je w klasy według stopnia podobieństw i odległości między nimi, oraz wskazując na ich kolejność i ustalenie liczby tych klas/grup obiektów czyli w tym przypadku krajów);
- szóstym etapem jest ocena wyników klasyfikacji;
- siódmym etapem wreszcie jest opis (interpretacja) i profilowanie klas (grup) – czyli wskazanie cech charakterystycznych poszczególnych klas, pozwalających na wskazanie różnic między nimi.

W kontekście omawiania etapów, występujących w typowej analizie skupień, warto wspomnieć, że wielu badaczy ogranicza, wyżej zamieszczoną, listę siedmiu etapów do czterech podstawowych (pierwszych), rozdzielając niejako etapy dotyczące metodologii zastosowanej w badaniu od tych, które stanowią już fazę interpretacji uzyskanych wyników<sup>55</sup>. Niezależnie od wspomnianych różnic, etapy początkowe są identyczne.

Natomiast w kwestii wyboru merytorycznych cech analizowanych obiektów oraz ich ilości należy podkreślić co następuje:

- w odniesieniu do wyboru zmiennych (obiektów i ich cech) panuje zgodna opinia, że ten wybór jest najważniejszą decyzją analityka podejmującego tego typu badania, ponieważ dobór zmiennych decyduje o wiarygodności ostatecznych wyników klasyfikacji. W doborze tym trzeba przestrzegać kilku żelaznych zasad, a mianowicie:
  - należy brać tylko te zmienne, które dają się jednoznacznie odróżnić od innych, a więc i analizowanych obiektów,
  - trzeba także zadbać o to, aby zmienne te nie były ze sobą zbyt silnie skorelowane, gdyż otrzymane wyniki deformowałyby prawidłowość ich odczytu,

---

<sup>55</sup> M. Gomółka, M.J. Radło, *Modele ekonomiczno-społeczne państw OECD – próba grupowania z wykorzystaniem analizy wielowymiarowej*, [w:] W. Bieńkowski, M.A. Weresa, M.J. Radło (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s. 97–118.

- ponadto, nie należy zbyt mnożyć zmiennych, ponieważ zbyt wielka ich ilość utrudnia dokonanie właściwej klasyfikacji,
- przede wszystkim zaś, trzeba eliminować zmienne mniej istotne, ponieważ zaciemniają one tylko obraz, nie pozwalając na prawidłowy wybór szukanych klas (grup). Wybór zmiennych jest zawsze wyborem subiektywnym badacza, ale w przypisywaniu im odpowiednich wag zawsze jest dokonywane merytoryczne uzasadnienie i dlatego, przypisując takie wagi, łatwiej jest o dokonanie odpowiedniej selekcji i maksymalne ograniczenie zmiennych (im ich mniej, tym lepiej);
- w odniesieniu do przypisywania wag do poszczególnych zmiennych wiąże się to z koniecznością normalizacji danych oraz ich zawężenia celem eliminacji dużych liczb, które mają deformujący wpływ na wynik. Dlatego zarówno w przypadku danych makroekonomicznych, jak i tych dotyczących ograniczeń instytucjonalnych zostanie przeprowadzona standaryzacja danych;
- w stosunku do zaleceń w osiąganiu celów etapu trzeciego i czwartego, gdzie /kiedy będzie dokonywane tworzenie macierzy odległości między obiektami i tworzenie na tej podstawie hierarchii skupień, to, jak to już sygnalizowano, najbardziej adekwatnym wyborem, z bardzo wielu, wydaje się być metoda dendrologiczna, o której już pisano wcześniej<sup>56</sup>.

### 3.4.2 Pomocnicze metody analizy – metoda głównych składowych – PCA

Starając się upewnić, dlaczego takie, a nie inne, skupiska obiektów, czyli skupiska badanych krajów, są od siebie bardziej lub mniej oddalone, co użytko jako efekt zastosowania metody HCA, można następnie niejako zweryfikować tak otrzymany wynik, wykorzystując do takiego właśnie weryfikującego badania, komplementarną metodę, zwaną metodą głównych składowych – PCA (*Principal Components Analysis*). Metoda ta, będąca w gruncie rzeczy narzędziem statystycznym, pozwala odpowiedzieć na pytanie, czy zmienne opisujące analizowaną zbiorowość należy je różnicować i czy możliwe jest zastąpienie tych zmiennych inną zmienną syntetyczną. Właśnie metoda PCA daje taką możliwość, umożliwia redukcję, czyli uproszczenie struktury danych, przez odpowiednią transformację i skondensowanie zmiennych pierwotnych we wzajemnie ortogonalne, nowe zmienne, tzw. główne składowe. Skondensowanie informacji, zawartej w wyjściowym zbiorze zmiennych, dokonuje się przez pogrupowanie zmiennych zachowujących się podobnie (silnie skorelowanych) i stworzenie na ich podstawie mniejszej liczby zmiennych kompo-

---

<sup>56</sup> K. Kopczewska, T. Kopczewski, P. Wójcik, *op.cit.*, s. 413–433.

mentowych (składowych, czynników), przy jak najmniejszej utracie informacji. Ta część utraconej informacji jest jednak najczęściej rekompensowana przez zwiększoną czytelność i użyteczność analizy.<sup>57</sup> Nowe zmienne (główne składowe) powinny wyjaśnić maksymalną ilość wariancji zmiennych pierwotnych.

Podstawowe równanie metody głównych składowych zapisujemy w postaci układu równań liniowych:

$$Z^T = AG^T,$$

$$G = A^T Z,$$

gdzie:

Z – oznacza macierz standaryzowanych zmiennych pierwotnych,

A – oznacza macierz ładunków czynnikowych składowych głównych,

G – oznacza macierz składowych głównych.

Pierwsza główna składowa  $G_1$  jest taką kombinacją, dla której wariancja próbkowa jest największa i wyraża się wzorem :

$$S_{G_1}^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m a_{i1} a_{j1} S_{ij}$$

i jest największa spośród wszystkich kombinacji liniowych takich, że:

$$a_1^T a_1 = 1$$

(warunek jednoznacznego wyznaczenia wektora współczynników).

Drugą główną składową można przedstawić w sposób analogiczny. Jest ona kombinacją liniową zmiennych pierwotnych, maksymalizującą wariancję przy warunkach:

$$a_1^T a_1 = 1 \text{ oraz } a_1^T a_2 = 0.$$

Drugi z nich zapewnia ortogonalność powstałych składowych. Konsekwencją tego jest sumowanie się kolejnych wariancji głównych składowych do wariancji całkowitej. Znaczenie i przydatność składowej głównej jest mierzona wielkością, wyjaśnianej przez nią, całkowitej zmienności. Jeśli, dla przykładu, w układzie naszych zmiennych, odpowiednio ośmiu (poziom rozwoju gospodarczego), czy dziesięciu (uwarunkowania instytucjonalne), pierwsza skła-

---

<sup>57</sup> Tamże, s. 401–422.

dowa wyjaśnia ponad 80% zmienności, np. poziom PKB *per capita* według pps jako główna miara poziomu rozwoju gospodarczego krajów, to oznacza to, że prawie cała zmienność tego zbioru (układu) da się przedstawić na prostej, zamiast wielowymiarowo.

W rzeczywistości jednak, na ogół, potrzeba kilku pierwszych głównych składowych, żeby chociaż w 70–80% wyjaśnić wariancję całkowitą (co zobaczymy np. przy wyjaśnianiu wpływu/wag grup czynników obrazujących wpływ uwarunkowań instytucjonalnych na wysokość kosztu transakcyjnego i aktywność gospodarczą). Kolejne składowe wyjaśniają malejącą ilość łącznej wariancji zmiennych.

Szersze omówienie tej metody, podobnie jak metod ilustracji termicznej „*heatmaps*”, zostanie przedstawione w trakcie ich praktycznego zastosowania w następnym punkcie analizy w tym rozdziale.

### 3.5

## Wyniki badań dotyczące zróżnicowań w poziomie rozwoju gospodarczego

Poniżej, zaprezentowano konkretne dane statystyczne, ujęte w wybranych wskaźnikach wzrostu gospodarczego i jego nowoczesności, celem przedstawienia badania wykorzystującego zaprezentowane metody analizy statystycznej: HCA i PCA. Rozpoczęto od zastosowania metody PCA, jako że w pierwszej kolejności będzie dokonana weryfikacja danych przed ostatecznym grupowaniem krajów.

### 3.5.1 Grupy krajów według metody głównych składowych – PCA

W tabeli 3.1 zamieszczono analizowane 22 kraje Unii Europejskiej oraz osiem wskaźników poziomu rozwoju gospodarczego i nowoczesności dla każdego z nich wyselekcjonowanych wcześniej. Statystyki pochodzą z bazy danych Eurostatu. Poszczególne wskaźniki oznaczono następującymi symbolami:

- **gdppcps** – wskaźnik PKB *per capita* liczony według formuły pps – *purchasing power standards*;
- **ca** – wskaźnik udziału salda rachunku obrotów bieżących w PKB w %;
- **lpppe** – wskaźnik wydajności pracy liczony na zatrudnionego jako % w stosunku do średniej w UE – 27 (UE 27 = 100);

- **gosmi** – wskaźnik wartości dodanej (*gross operating surplus*) i jej zyskowność w małych przedsiębiorstwach (*mixed income*) jako % PKB;
- **erd** – wskaźnik udziału wydatków na badania i rozwój (B+R) jako % PKB;
- **bpr** – wskaźnik udziału ilości linii szeroko pasmowego dostępu (*broadband access lines*) na 100 mieszkańców;
- **paepo** – wskaźnik udziału ilości zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego do liczby mieszkańców;
- **pas** – wskaźnik liczby uczniów i studentów w wieku 5 lat do 29 lat (według nomenklatury ISCED to grupy lub przedziały kształcenia 1–6) w populacji ogólnej w tym samym wieku 5 lat – 29 lat.

Tabela 3.1 zawiera zestawienie ośmiu wskaźników rozwoju gospodarczego i jego nowoczesności w odniesieniu do 22 krajów UE. Z łatwością można uszeregować kolejność krajów i pogrupować je w obszarze pojedynczego wskaźnika, jeżeli dąży się do uwzględnienia wszystkich ośmiu jednocześnie, to bez zastosowania metod hierarchicznej analizy skupień nie byłoby to możliwe.

Stąd, w pierwszej kolejności, przed przystąpieniem do analizy głównych składowych, na rysunku 3.1 zaprezentowano tzw. *scatterplot*. Jest to wykres rozrzutu, dzięki któremu można sprawdzić podstawową korelację między poszczególnymi parami zmiennych. Ułatwia on jednocześnie wykrycie zależności funkcjonalnych między zmiennymi.

**Tabela 3.1**  
Dane makroekonomiczne dla 22 krajów UE w roku 2008\*

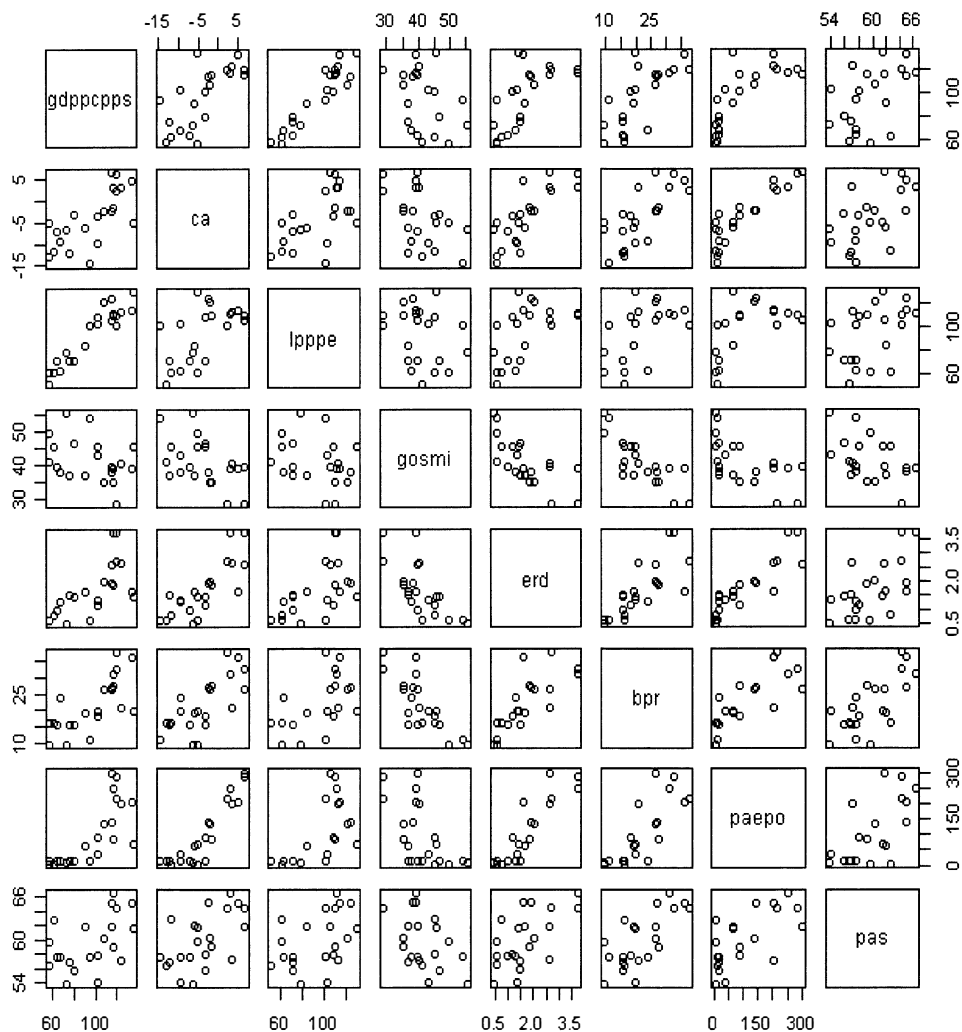
Lp.	Kraj	gdpp cpps	ca	lpppe	gosmi	erd	bpr	paepo*	pas*
1.	Austria	123,5	3,2	113,5	40,3	2,67	20,8	201,42	57,1
2.	Belgia	115,2	-2,5	125,5	38	1,92	26,6	141,22	65
3.	Czechy	80,4	-3,1	72	46,7	1,47	15,8	13,44	55,8
4.	Dania	120,1	2,2	101,5	28,6	2,72	37,4	216,08	64,4
5.	Estonia	67,4	-9,4	63,8	37,8	1,29	23,6	14,14	57,6
6.	Finlandia	116,9	3	111,6	39,1	3,73	30,7	250,59	66,5
7.	Francja	108	-2,3	121,6	35,2	2,02	26,2	137,13	60,3
8.	Grecja	94,3	-14,6	102,2	54	0,58*	11,2	11,94	57,5
9.	Hiszpania	102,6	-9,6	103,6	43	1,35	19,8	36,99	54,1
10.	Holandia	134	4,8	114,5	39,2	1,63	35,8	205,52	65,1
11.	Irlandia	135,4	-5,2	130,2	45,6	1,43	19,5	67,84	61,6
12.	Litwa	61,9	-11,7	62	45,3	0,8	16,1	2,95	62,7
13.	Łotwa	57,3	-13	52,3	41,2	0,61	16,3	11,94	56,5
14.	Niemcy	115,6	6,6	107	39,5	2,63	26,3	301,95	61,8
15.	Polska	56,4	-5,1	62	49,7	0,61	9,6	3,65	59,6
16.	Portugalia	76	-12,1	71,2	36,8	1,51	15,8	15,46	56,8
17.	Słowacja	72,3	-6,6	79,3	55,6	0,47	9,6	6,55	53,8
18.	Słowenia	90,9	-6,2	84,4	36,8	1,66	19,1	64,57	61,9
19.	Szwecja	120,1	6,3	110,6	28,8	3,75	32,5	287,03	64,3
20.	Węgry	64,4	-7,1	71,3	39,5	1	15,7	15,15	57,5
21.	Wielka Brytania	116,2	-1,6	110	35,2	1,88	27,5	84,81	59,1
22.	Włochy	101,8	-3,4	109,5	45,3	1,18	18,1	88,79	57,9

\* Przedstawione w tabeli 3.1 wskaźniki odzwierciedlają stan z 2008 roku, za wyjątkiem wskaźników: **paepo** i **pas** oraz wskaźnika **erd** dla Grecji, dla których to najnowsze dane były dostępne jedynie za rok 2007. Źródłem analizowanych danych jest baza danych EUROSTAT.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych EUROSTAT.

**Rysunek 3.1**

*Scatterplot* (wykres rozproszenia) dla danych makroekonomicznych przedstawionych w tabeli 3.1



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres rozproszenia został zbudowany z punktów odpowiadających różnym wartościom wskaźników w poszczególnych krajach. Przy silnym skorelowaniu zmiennych powinno być zauważalne, że punkty te dążą w jakimś kierunku. Gdy korelacja jest słaba bądź jej nie ma, ma się wrażenie ich rozproszenia. Inaczej mówiąc, istnieją cztery rodzaje korelacji zmiennych: korelacja liniowa dodatnia, korelacja liniowa ujemna, brak korelacji oraz korelacja



krzywoliniowa. W przypadku niniejszego badania, trudna jest jednoznaczna interpretacja rozproszenia z obrazu zaprezentowanego na rysunku 3.1. Oczywiście, widoczne są pewne skupienia krajów w odniesieniu do poszczególnych par wskaźników. Trudno jednak stwierdzić, iż jawiący się obraz jest jednoznaczny. W takiej sytuacji niezbędne jest obliczenie korelacji między poszczególnymi zmiennymi opisującymi. Wyniki tych obliczeń zawiera tabela 3.2 prezentująca macierz korelacji między poszczególnymi zmiennymi.

**Tabela 3.2**  
Macierz korelacji danych makroekonomicznych

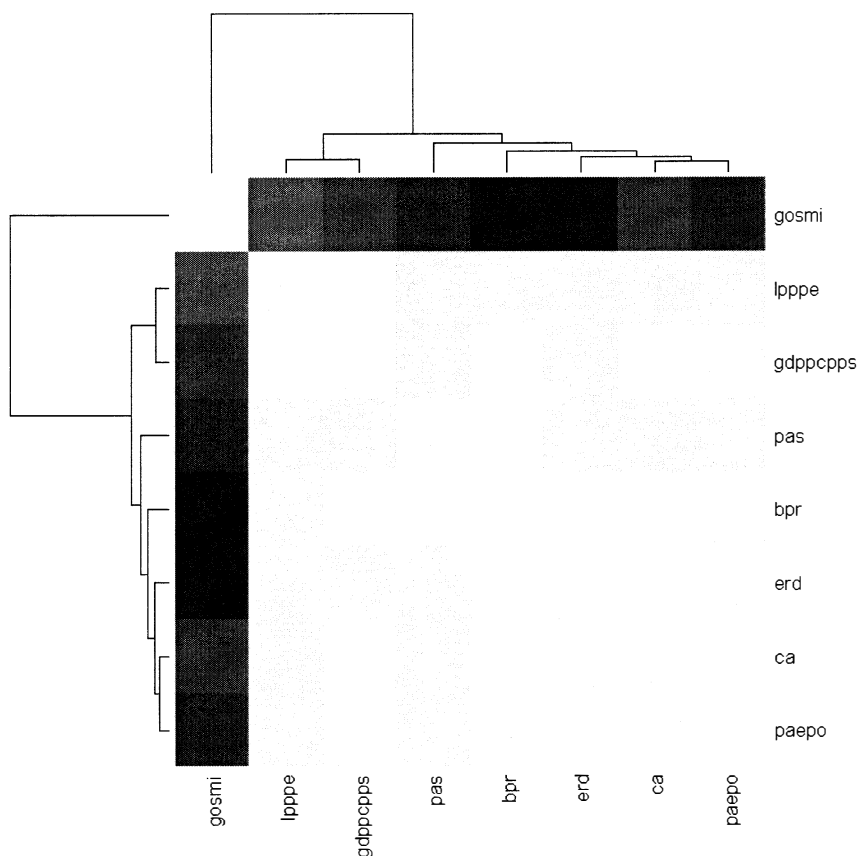
	gdppcpps	ca	lpppe	gosmi	erd	bpr	paepo	pas
gdppcpps	1.00	0.71	0.94	-0.40	0.67	0.72	0.76	0.53
ca	0.71	1.00	0.59	-0.49	0.80	0.73	0.90	0.58
lpppe	0.94	0.59	1.00	-0.26	0.56	0.57	0.65	0.45
gosmi	-0.40	-0.49	-0.26	1.00	-0.70	-0.80	-0.58	-0.51
erd	0.67	0.80	0.56	-0.70	1.00	0.77	0.89	0.61
bpr	0.72	0.73	0.57	-0.80	0.77	1.00	0.81	0.72
paepo	0.76	0.90	0.65	-0.58	0.89	0.81	1.00	0.67
pas	0.53	0.58	0.45	-0.51	0.61	0.72	0.67	1.00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 3.1.

Następnie, dla ułatwienia obserwacji i znalezienia związków pomiędzy wskaźnikami, te same zależności przedstawiono graficznie, posługując się mapami termicznymi, tzw. „*heatmaps*”. W tej metodzie jest możliwe sporządzenie dwóch rodzajów map, jedną w układzie symetrycznym zaprezentowano na rysunku 3.2, drugą z histogramem (rysunek A1), można znaleźć w aneksie.

Siłę skorelowania na mapach termicznych odzwierciedla barwa koloru w ten sposób, że im jaśniejsza barwa, tym silniejsze skorelowanie. Natomiast siłę współzależności w wyrażeniu liczbowym najczęściej liczy się przy pomocy współczynnika korelacji liniowej Pearsona, oznaczanego symbolem  $r_{xy}$ , który może przyjmować wartości w przedziale  $[-1,1]$ , gdzie  $r_{xy} = 0$  oznacza brak skorelowania, a bezwzględna wartość, im bliżej 1, tym silniejsza korelacja (zwykle przyjmuje się, że  $r$  poniżej 0.3 – oznacza, iż korelacja jest słaba, od 0.3 do 0.5 korelacja przeciętna, od 0.5 do 1 korelacja jest od wysokiej do pełnej).

**Rysunek 3.2**  
 Mapa termiczna (*heatmap*) w układzie symetrycznym



Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki obserwacji niniejszego badania zawarte zarówno w macierzy korelacji (tabela 3.2), jak i na mapach termicznych (rysunki 3.2 oraz A1 – w aneksie) wskazują na istnienie silnego skorelowania między wieloma zmiennymi. Przykładem takiej korelacji mogą być np. zależność między wskaźnikami: **ca**, **erd**, i **paepo**. Skorelowanie wskaźnika **ca** (wskaźnik udziałów obrotów bieżących w PKB w %) z wskaźnikiem **erd** (udział wydatków na badania i rozwój jako % PKB) – współczynnik korelacji liniowej Pearsona – 0,80, oraz wskaźnikiem **paepo** (udział ilości zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego do ilości mieszkańców) – współczynnik Pearsona – 0,90, jest bardzo logiczne, łatwo wytłumaczalne i wielokrotnie potwierdzone badaniami. Tylko kraje o wysokim udziale wydatków na badania i rozwój na mieszkańca

oraz o wielkiej otwartości na wymianę międzynarodową wykazują się dużą innowacyjnością ilustrowaną ilością zgłoszonych patentów.

Podobnie też istnieje silna zależność między poziomem wydajności pracy liczoną na zatrudnionego (**lpppe**) a wskaźnikiem PKB *per capita* (**gdppcpps**) – w tym badaniu współczynnik Pearsona – 0,94. Oznacza to, że prezentowana metoda dobrze odzwierciedla badane zależności.

Przytoczone przykłady dotyczą zależności bardzo widocznych i w jakimś sensie oczywistych, jednak w wielu innych ma się także do czynienia z wysoką korelacją. Analiza współczynników korelacji liniowej Pearsona, zawartych w tabeli 3.2, jak i na mapach termicznych, przedstawionych na rysunkach: 3.2 i A1, pokazują, iż istnieje duża liczba korelacji, dla których współczynnik Pearsona przyjmuje wielkości w przedziale o wartościach bezwzględnych od 0.5 do 1, co uzasadnia przeprowadzenie analizy głównych składowych (PCA), celem dokładniejszego zbadania zjawiska.

**Tabela 3.3**  
Główne składowe dla danych makroekonomicznych

	Comp. 1.	Comp. 2.	Comp. 3.	Comp. 4.
<i>Standard deviation</i>	2.3758911	1.0142721	0.69740447	0.68693282
<i>Proportion of Variance</i>	0.7056073	0.1285935	0.06079663	0.05898459
<i>Cumulative Proportion</i>	0.7056073	0.8342008	0.89499742	0.95398200
	Comp. 5.	Comp. 6.	Comp. 7.	Comp. 8.
<i>Standard deviation</i>	0.43591646	0.29058272	0.244611629	0.183977285
<i>Proportion of Variance</i>	0.02375290	0.01055479	0.007479356	0.004230955
<i>Cumulative Proportion</i>	0.97773490	0.98828969	0.995769045	1.00000000

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 3.3 zostało domyślnie wygenerowanych osiem komponentów, czyli tyle samo, ile było oryginalnych wskaźników. Dla każdego z tych komponentów zostały obliczone trzy miary, które są ze sobą powiązane:

- *standard deviation* (odchylenie standardowe), czyli wariancje;
- *proportion of variance* (czyli proporcje wariancji), oraz
- *cumulative proportion* (proporcja skumulowana).

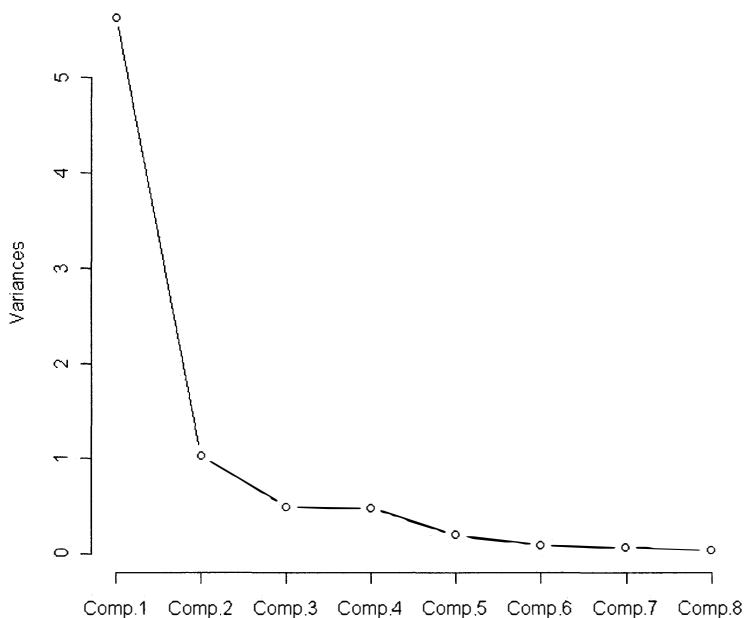
Każda z tych miar jest ze sobą skumulowana. Odnosząc się do tabeli powyżej, zaobserwowano:

- wariancje (odchylenia standardowe) dla kolejnych komponentów mają coraz niższe wartości. Oznacza to, że pierwsza składowa zawiera najwięcej informacji ze zbioru, a kolejne coraz mniej;

- proporcja wariancji to inaczej iloraz wariancji danego czynnika, przez sumę wszystkich wariancji (w tym przypadku 8); w tym przypadku pierwszy komponent zawiera aż 70% informacji z oryginalnego zbioru zmiennych, kolejny niespełna 13%, a ostatni niewiele ponad 0,4%;
- proporcja skumulowana pokazuje natomiast, jaką część zmiennych wyjaśnia suma czynników od pierwszego do danego włącznie, w tym przypadku pierwsze cztery komponenty zawierają ponad 95% informacji z pierwotnego zbioru zmiennych.

Kończąc analizę PCA, należy zdecydować się na wybór jedynie istotnych/głównych komponentów. Można tutaj skorzystać z kilku metod. Jedną z nich jest tzw. test osypiska, który pokazuje wartości wszystkich składowych/komponentów (rysunek 3.3). Twórca tego testu, Cattell, sugeruje, żeby przyrzeć się takiemu wykresowi i znaleźć miejsce, w którym następuje łagodny spadek wartości kolejnych składowych. Na lewo od tego punktu są główne składowe, a na prawo „osypisko”, gruz inaczej mówiąc, czyli reszta komponentów nie mająca, rzecz jasna, już takiego znaczenia, jak główne składowe.

**Rysunek 3.3**  
Test/wykres osypiska (liniowy)



Źródło: Opracowanie własne.

Według kryterium Cattella, wykres staje się zwykle bardziej płaski bądź po 1., bądź po 4. komponencie. Przedstawiając ten sam test w inny sposób, zamiast liniowo, sposobem słupkowym, można zauważyć, że pierwsze dwa komponenty są o zdecydowanie większej sile niż pozostałe, rozkładające się bardziej równomiernie (patrz rysunek A2 w aneksie).

Po dodatkowych obliczeniach przedstawionych w tabeli 3.4 i zastosowaniu kryterium Kaizera, wymagającego przekroczenia wartości 1 przez kolejne składowe, stwierdzono, że faktycznie dwa komponenty są liczbą składowych posiadających wystarczającą ilość informacji z oryginalnego zbioru zmiennych.

**Tabela 3.4**  
Dokładne wartości komponentów/głównych składowych  
dla danych makroekonomicznych

	Comp. 1.	Comp. 2.	Comp. 3.	Comp. 4.
<b>Wartości</b>	5.64485846	1.02874787	0.48637300	0.47187670
	Comp. 5.	Comp. 6.	Comp. 7.	Comp. 8.
<b>Wartości</b>	0.19002316	0.08443832	0.05983485	0.03384764

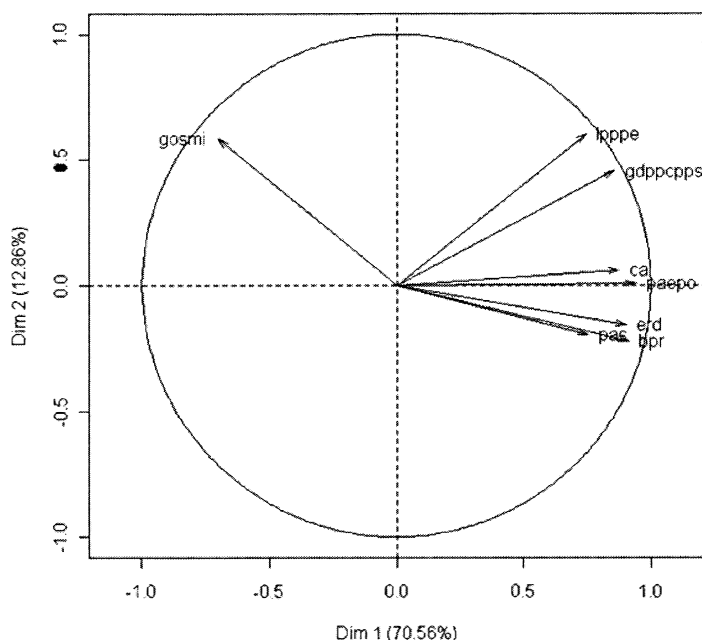
Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 3.4 wyraźnie widać, że tylko dwa pierwsze komponenty mają wartości większe od 1, stąd poddano je dalszej, głębszej analizie graficznej.

Na rysunku 3.4 został pokazany wpływ zmiennych (ośmiu wskaźników) na poszczególne komponenty (główne składowe). Każda ze zmiennych jest reprezentowana za pomocą wektora. Długość każdego z nich, a także kierunek przez nie wyznaczony określają siłę, jaką każdy ze wskaźników wywiera na dwa pierwsze komponenty (główne składowe). Ważny jest nie tylko kierunek i długość poszczególnych wektorów, ale także ich położenie w stosunku do pozostałych wektorów. Im bliżej siebie znajdują się, tym silniejsza korelacja pomiędzy wskaźnikami. W naszym badaniu widać korelację pomiędzy dwiema grupami: **erd**, **pas**, **bpr** oraz **ca** i **paepo**. Są to odpowiednio: wskaźnik udziału wydatków na badania i rozwój, wskaźnik ilości uczniów i studentów i wskaźnik udziału ilości linii szeroko pasmowego dostępu oraz wskaźnik udziału rachunku obrotów bieżących w PKB i wskaźnik ilości zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego. Korelacja ta odzwierciedla model inwestowania zarówno w kapitał ludzki, jak i nowoczesne badania i technologie.

Rysunek 3.4

Ładunki czynnikowe względem dwóch głównych składowych/komponentów



Źródło: Opracowanie własne.

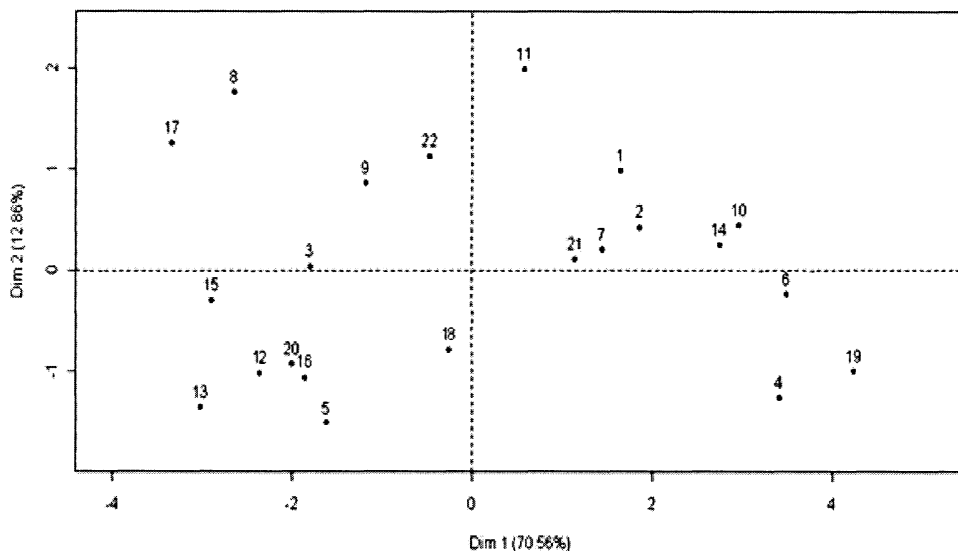
Wektory prostopadłe, z kolei, oznaczają brak korelacji, czyli w tym przypadku wskaźniki: **gosmi** i **lpppe** nie są skorelowane. Są to: wskaźnik wartości dodanej i zyskowności w przedsiębiorstwach jako % PKB oraz wskaźnik wydajności pracy liczony na zatrudnionego, co oznacza, że nie ma bezpośredniego przełożenia zdolności produkcyjnej i wydajności na zyskowność, ponieważ często przykładowo proste, nie wymagające wielkich nakładów technologicznych, rozwiązania są zyskowne, a nie są wcale wydajne ani nowoczesne, a bywa przecież często odwrotnie.

Natomiast wektory, które znajdują się naprzeciwko siebie i są po przeciwnych stronach, oznaczają ujemną korelację, co w tym badaniu jest zilustrowane wskaźnikami: **gosmi** i **pas**, czyli przez wskaźnik wartości dodanej i zyskowności bardzo małych przedsiębiorstw, oraz wskaźnik udziału ilości uczniów i studentów w wieku 5 lat-29 lat w całej populacji w tym wieku, co jest zrozumiałe, im bowiem więcej uczących się, tym mniejsza liczba siły roboczej dostępnej na rynku pracy w danym momencie, a co za tym idzie, tym większe koszty zatrudnienia pracownika.

W związku z powyższym, następnie, za pomocą tzw. biplotu przedstawiono kraje w dwuwymiarowej płaszczyźnie głównych składowych (komponent pierwszy i komponent drugi).

**Rysunek 3.5**

Pozycje krajów w przestrzeni głównych składowych (comp.1 × comp.2)



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 3.5 sytuuje poszczególne kraje z badanej zbiorowości na podstawie dwóch kryteriów, którymi są wyznaczone przez nas dwie główne składowe, najlepiej wyjaśniające przyczyny różnicowań między krajami. Rysunek ten znakomicie ilustruje, ciągle istniejącą, przepaść w poziomie rozwoju gospodarczego i nowoczesności analizowanych 22 krajów. Z jednej strony mamy wysoki poziom reprezentowany przez takie kraje, jak: Szwecja, Finlandia, Dania, Holandia i Niemcy (19, 6, 4, 10 i 14), z drugiej zaś przez takie kraje, jak: Łotwa Słowacja, Polska, Grecja, Litwa, Węgry, Portugalia i Estonia (13, 17, 15, 8, 12, 20, 16, i 5).

### 3.5.2 Grupy krajów według hierarchicznej analizy skupień – HCA

Pierwszą fazą tego badania będzie grupowanie krajów pod względem dostępnych zmiennych. W tabeli 3.5 przedstawiono podstawowe statystyki opisowe dla wskaźników omawianych krajów. Celem jest ewentualne wykrycie wśród wyników danych, które wyraźnie odstają od reszty. Jeśli jakieś dane będą się wyraźnie różnić, oznacza to, iż jakiś wskaźnik może dominować w dalszej analizie, uniemożliwiając wykrycie innych zależności o mniejszej sile korelacji, ale równie istotnych dla badania (czyli w dalszym badaniu grupowanie krajów mogłoby być niepełne – np. byłoby ukazane tylko grupowanie

krajów pod względem jednego, dominującego wskaźnika). Jeśli więc znajdujemy takie „odstające” dane, będzie to oznaczało konieczność przeprowadzenia standaryzacji, aby tym samym zmniejszyć siłę dominującego wskaźnika przy równoczesnym zachowaniu proporcji/odległości pozostałych, tak aby końcowym efektem był taki dobór danych, by przeprowadzone grupowanie krajów brało pod uwagę wszystkie, wcześniej wybrane, wskaźniki (osiem wskaźników dotyczących danych makroekonomicznych).

**Tabela 3.5**  
Podstawowe miary statystyczne dotyczące ośmiu wskaźników odnoszących się do danych makroekonomicznych

	gdppcps	ca	lpppe	gosmi	erd	bpr	paepo	pas
<b>Min.</b>	56.40	-14.600	52.30	28.60	0.470	9.60	2.95	53.80
<b>1st Qu.</b>	73.22	-8.825	71.47	37.50	1.045	15.88	13.62	57.20
<b>Median</b>	102.20	-4.250	102.90	39.50	1.490	19.65	66.20	59.35
<b>Mean</b>	96.85	-3.973	94.53	40.96	1.678	21.55	99.05	59.86
<b>3rd Qu.</b>	116.72	1.250	111.35	45.30	1.995	26.52	186.37	62.50
<b>Max.</b>	135.40	6.600	130.20	55.60	3.750	37.40	301.95	66.50

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 3.1.

Dzięki uzyskanym miarom statystycznym, stwierdzono, że jest potrzebna standaryzacja danych, ponieważ istnieją pewne nieprawidłowości, dla przykładu, wskaźnik *ca* przyjmuje znacznie niższe wartości niż inne zmienne, co znacznie mogłoby zniekształcić obraz badania odległości między poszczególnymi krajami. Zdecydowano zatem o dokonaniu standaryzacji powyższych danych.

Następnym, trzecim etapem grupowania jest obliczenie macierzy odległości. Wykonano trzy obliczenia macierzy odległości (metodą euklidesową, miejską i Minkowskiego), aby sprawdzić, czy wybór danej metody wpływa na wynik grupowania danych. Poniżej, przedstawiono wyniki otrzymane z wyliczeń z wykorzystaniem metody euklidesowej (tabela 3.6). Macierze skonstruowane metodami: miejską i Minkowskiego zamieszczono w aneksie. Pod każdą z tych tabel obliczono najmniejszą wartość odległości dla każdej z tych macierzy.



**Tabela 3.6**  
Macierz odległości liczona metodą euklidesową

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
2	2.70																				
3	3.64	4.27																			
4	3.37	2.57	5.47																		
5	4.34	4.18	2.06	4.94																	
6	3.08	2.54	5.47	2.20	5.50																
7	1.96	1.37	3.65	2.59	3.53	2.99															
8	4.82	4.70	2.78	6.71	3.59	6.47	4.49														
9	3.21	3.68	2.09	5.10	2.53	5.33	2.85	2.45													
10	3.10	1.98	5.13	2.14	5.13	2.51	2.53	5.92	4.76												
11	2.83	2.11	3.69	4.35	4.27	4.08	2.33	3.32	2.76	3.27											
12	5.18	4.47	2.55	5.87	2.10	5.93	4.39	2.94	3.43	5.61	4.30										
13	5.33	5.28	2.33	6.31	1.55	6.71	4.72	3.24	3.06	6.30	4.99	1.84									
14	1.87	2.56	4.63	2.50	4.97	1.97	2.46	5.84	4.54	2.22	3.67	5.58	6.03								
15	5.11	5.08	1.95	6.54	2.75	6.42	4.83	2.83	3.50	6.06	4.58	1.71	2.15	5.70							
16	4.23	4.27	2.05	5.30	1.21	5.69	3.57	3.16	2.18	5.50	4.05	2.25	1.59	5.14	2.75						
17	5.03	5.59	2.05	7.20	3.50	7.02	5.11	2.08	2.94	6.49	4.48	3.17	2.88	6.06	2.03	3.30					
18	3.20	2.54	2.43	3.76	1.97	4.05	2.23	3.54	2.55	3.81	2.90	2.41	2.97	3.66	3.11	1.95	4.02				
19	3.31	3.25	6.06	1.62	5.87	1.75	3.24	7.39	5.80	2.94	4.92	6.72	7.17	2.23	7.18	6.06	7.78	4.55			
20	4.24	4.25	1.53	5.39	1.17	5.72	3.64	3.07	2.39	5.34	4.06	1.84	1.37	5.00	1.91	1.14	2.76	1.96	6.15		
21	2.06	1.85	3.31	2.73	3.21	3.39	0.88	4.39	2.55	2.65	2.37	4.26	4.46	2.80	4.66	3.32	4.89	2.11	3.57	3.40	
22	2.50	2.74	2.07	4.52	2.93	4.46	2.23	2.57	1.58	3.77	1.91	3.27	3.54	3.53	3.16	2.80	3.00	2.12	5.11	2.53	2.14

Min = 0.8777763

Źródło: Opracowanie własne.

Po przeanalizowaniu tabel: 3.6, A1 i A2 należy stwierdzić, że wybór metody nie będzie miał wpływu na dalsze badanie. Bez względu na przyjętą metodę pomiaru odległości między krajami, zauważono, że najmniejsza odległość występuje w każdym przypadku pomiędzy krajem nr 7 a krajem nr 21, czyli między Francją i Wielką Brytanią. Dlatego zdecydowano się na grupowanie według jednej metody mierzenia odległości i tym samym jednej metody konstruowania macierzy, tj. metody euklidesowej.

Ostatnim krokiem w metodzie HCA jest grupowanie. Grupowanie może być dokonane przy wykorzystaniu różnych metod. Wyszczególnienie metod, które można wykorzystać do grupowania obiektów (krajów), jest zawarte w tabeli 3.7, poniżej.

**Tabela 3.7**

Zestawienie metod, według których jest dokonywane grupowanie HCA

Nazwa metody	$\alpha_i$	$\beta$	$\gamma$	Oznaczenie
Pojedynczego połączenia	0,5	0	-0,5	<i>single</i>
Kompletnego połączenia	0,5	0	0,5	<i>complete</i>
Średniej klasowej	$\frac{n_i}{n_i + n_k}$	0	0	<i>average</i>
Ważonej średniej klasowej	0,5	0	0	<i>mcquitty</i>
Powiększonej sumy kwadratów	$\frac{n_i + n_l}{n_+}$	$\frac{-n_l}{n_+}$	0	<i>ward</i>
Środka ciężkości	$\frac{n_i}{n_i + n_k}$	$\frac{-n_i n_k}{(n_i + n_k)^2}$	0	<i>centroid</i>
Medianowa	0,5	-0,25	0	<i>median</i>

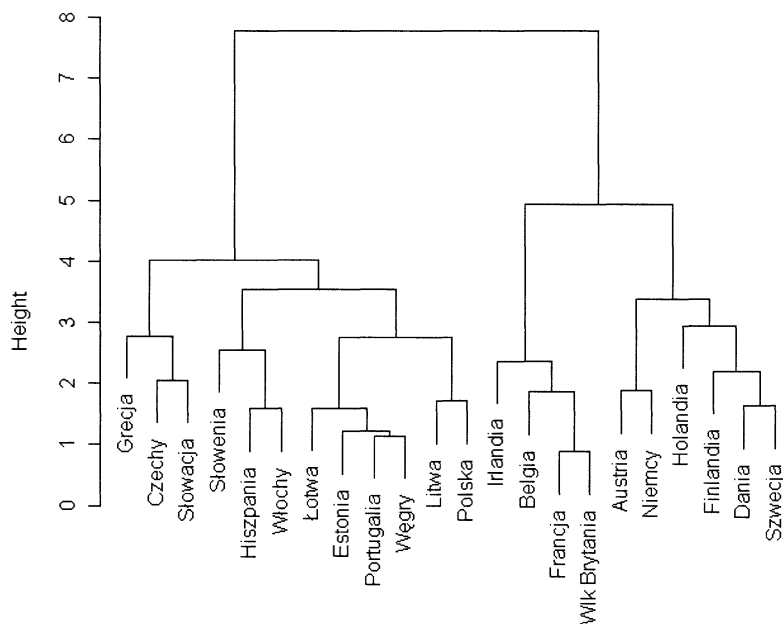
Źródło: Na podstawie: M. Walesiak, E. Gatnar (red.), *Statystyczna analiza danych z wykorzystaniem programu R*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 414.

Po przeanalizowaniu wyników uzyskanych przy wykorzystaniu powyższych metod, zdecydowano się na wybór metody „kompletnego połączenia” w grupowaniu krajów (budowaniu dendrogramów). Efekt „tego zabiegu” zaprezentowano na rysunkach 3.6 i 3.7. Dendrogramy uzyskane z wykorzystaniem pozostałych sześciu metod zamieściliśmy w aneksie (odpowiednio rysunki: A3 – A8).

Dane ilustrowane, w powyższym, dendrogramie (rysunek 3.6) dobrze informują o istniejących podobieństwach między analizowanymi krajami w kwestii rozwoju gospodarczego. Charakterystyczna jest bliskość w poziomie rozwoju gospodarczego np. Szwecji i Dani (identyczny wskaźnik **gdppcpps** =

120,1), bliskość Finlandii do Danii i Szwecji (podobne **gdppcpps** i **ca**). Podobna bliskość charakteryzuje gospodarki: Niemiec i Austrii, a także Wielkiej Brytanii i Francji oraz plasujących się blisko: Belgii i Irlandii. Z kolei, jest widoczna bliskość Włoch i Hiszpanii (niemal identyczny wskaźnik **gdppcpps** i podobne deficyty na rachunku bieżącym), jednakże pozostałe cechy ich gospodarek plasują te kraje w grupie krajów charakteryzujących się, generalnie, niższym poziomem rozwoju, ale także i nowoczesności.

**Rysunek 3.6**  
Dendrogram (metoda *complete*, odległość euklidesowa)

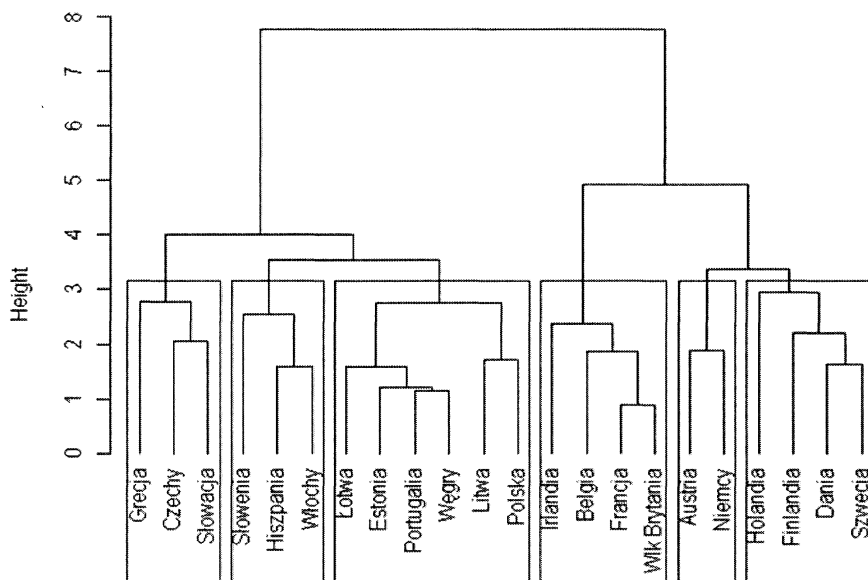


Źródło: Opracowanie własne.

Dendrogram, przedstawiony na rysunku 3.7, dodatkowo zawiera podział na grupy analizowanych 22 krajów. Można powiedzieć, iż to zaznaczenie, wyodrębnienie grup powstało w efekcie „obcięcia” dendrogramu na określonym poziomie. W ten sposób wyodrębniono sześć grup krajów. Wyraźne podobieństwa między krajami skandynawskimi i Holandią pozwoliły zakwalifikować je do wspólnej grupy. Kolejna grupa to: Niemcy i Austria. Wielką Brytanię, Francję, Belgię i Irlandię zakwalifikowano do grupy kolejnej. Czwarta grupa to kraje słabiej rozwinięte, takie jak: Polska, Węgry, Portugalia, Estonia, Łotwa i Litwa. Inne grupy o dużej skali podobieństwa stanowią: Włochy, Hiszpania i Słowe-

nia oraz Grecja Czechy i Słowacja. Otrzymany wynik grupowania jest niemal identyczny, jak z zastosowaniem metody głównych składowych.

**Rysunek 3.7**  
Dendrogram (metoda *complete*, odległość euklidesowa)  
z zaznaczonymi grupami krajów



Źródło: Opracowanie własne.

### 3.6

## Wyniki badań dotyczące stopnia zróżnicowania ograniczeń instytucjonalnych

Poniżej prezentowane są badania dotyczące analizy skupień analizowanych krajów pod względem stopnia zróżnicowania w poziomie i jakości uwarunkowań instytucjonalnych.

### 3.6.1 Grupy krajów według hierarchicznej analizy skupień – HCA

Tabela 3.8 zawiera dane statystyczne, które posłużą jako dane wyjściowe do analizy ograniczeń instytucjonalnych w analizowanych 22 krajach.

**Tabela 3.8**

Dane dotyczące uwarunkowań instytucjonalnych w 22 krajach UE, w 2008 r.

Lp.	Kraj	sb	dcp	ew	rp	gc	pi	pt	tab	ec	cb
1.	Austria	83	40	62	30	26	122	80	12	6	21
2.	Belgia	19	37	36	161	48	12	65	48	22	9
3.	Czechy	91	83	55	54	26	83	113	30	97	108
4.	Dania	18	6	10	39	13	19	13	2	30	7
5.	Estonia	20	14	156	21	48	33	31	7	29	50
6.	Finlandia	16	39	127	17	26	51	83	5	7	5
7.	Francja	12	17	144	159	36	64	82	25	14	32
8.	Grecja	152	42	142	93	84	158	86	65	87	38
9.	Hiszpania	118	46	154	42	13	83	93	47	55	17
10.	Holandia	41	84	92	22	13	98	36	14	36	8
11.	Irlandia	5	20	37	79	7	5	6	20	39	6
12.	Litwa	57	57	124	4	36	83	71	23	18	31
13.	Łotwa	30	82	96	85	13	51	20	19	3	64
14.	Niemcy	71	16	137	47	3	83	67	10	15	29
15.	Polska	129	156	78	81	68	33	125	40	68	88
16.	Portugalia	38	112	157	65	68	33	66	31	49	20
17.	Słowacja	72	50	75	5	7	98	122	90	50	36
18.	Słowenia	120	62	166	99	68	19	63	69	79	34
19.	Szwecja	22	17	107	7	36	51	42	6	53	19
20.	Węgry	67	87	81	96	26	107	127	45	12	53
21.	Wielka Brytania	6	54	21	19	1	9	12	27	24	10
22.	Włochy	65	78	56	49	68	51	122	62	155	25

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportu „Doing Business” 2008.

Tak jak poprzednio, analizowane kraje uszeregowano w porządku alfabetycznym, przypisując im numery od 1 do 22. Wskaźniki natomiast otrzymały następujące symbole:

- **sb** – uruchamianie aktywności gospodarczej,
- **dcp** – wymogi formalne przy rejestrowaniu siedziby firmy,
- **ew** – warunki zatrudnienia pracowników,
- **rp** – rejestrowanie praw własności,
- **gc** – warunki uzyskania kredytowania,
- **pi** – stopień zabezpieczenia inwestorów,
- **pt** – system podatkowy,
- **tab** – warunki prowadzenia wymiany z zagranicą,
- **ec** – warunki egzekwowania umów,
- **cb** – warunki likwidacji działalności gospodarczej.

Dane statystyczne, zawarte w tabeli 3.8 a, będące przedmiotem niniejszego badania pochodzą z raportu Banku Światowego „Doing Business” 2008. Wybór roku 2008, z którego zaczerpnięto dane, był krokiem świadomym. Wprawdzie w momencie pisania niniejszej pracy były już dostępne dane z roku 2009 i 2010, jednak ze względu na zestawianie powyższych danych z danymi statystycznymi, dotyczącymi wielkości ekonomicznych oraz poziomu i nowoczesności gospodarki, które to były dostępne jedynie dla roku 2008, konieczne było, aby statystyki z obydwu obszarów badawczych dotyczyły tego samego roku.

Wstępna analiza skupień pod względem dostępnych zmiennych (tabela 3.9, poniżej), pokazuje, że dane, generalnie, przyjmują w miarę jednorodne wartości, jedynie wskaźnik **ew** nieco odbiega od pozostałych. Nie ma tutaj więc większego zagrożenia dla przekłamań interpretacyjnych, tym niemniej, dla wyeliminowania nawet tych najmniejszych ewentualnych zniekształceń, w końcowych wynikach zdecydowano się na przeprowadzenie standaryzacji danych.

**Tabela 3.9**  
Podstawowe miary statystyczne

	sb	dcp	ew	rp	gc	pi	pt	tab	ec	cb
Min.	5.00	6.00	10.00	4.00	1.00	5.00	6.00	2.00	3.00	5.00
1st Qu.	19.25	24.25	57.50	21.25	13.00	33.00	37.50	12.50	15.75	11.75
Median	49.00	48.00	94.00	48.00	26.00	51.00	69.00	26.00	33.00	27.00
Mean	56.91	54.50	96.05	57.91	33.36	61.18	69.32	31.68	43.09	32.27
3rd Qu.	80.25	81.00	140.75	84.00	48.00	83.00	91.25	46.50	54.50	37.50
Max.	152.00	156.00	166.00	161.00	84.00	158.00	127.00	90.00	155.00	108.00

Źródło: Opracowanie własne.

Następnie skonstruowano macierze odległości, stosując różne techniki ich mierzenia, aby sprawdzić, czy któraś z metod jej obliczania może mieć wpływ na jej dalsze badanie. Macierz odległości, mierzone metodą euklidesową, przedstawiono w tabeli 3.10, macierze wykorzystujące metody: miejską i Minkowskiego, znajdują się w aneksie (tabele: A3 i A4).

**Tabela 3.10**  
Macierz odległości mierzona metodą euklidesową

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
2	4.67																				
3	4.53	5.82																			
4	3.86	3.98	6.04																		
5	3.90	4.75	5.19	3.78																	
6	2.78	4.37	5.51	3.39	2.61																
7	4.10	3.02	5.43	4.70	3.63	3.52															
8	4.85	6.04	5.05	7.30	5.87	6.13	5.36														
9	3.10	4.96	4.42	5.12	4.11	3.47	4.10	3.93													
10	2.37	4.68	4.89	3.50	3.57	2.50	4.30	5.57	3.25												
11	4.33	3.21	6.03	1.47	3.81	3.56	4.10	7.16	4.91	3.55											
12	2.04	4.65	4.32	4.02	2.56	1.92	3.81	4.78	2.57	2.05	4.19										
13	3.63	4.02	4.39	3.85	3.21	3.50	3.48	6.14	4.24	2.96	3.44	3.05									
14	2.26	4.68	4.80	3.75	2.88	2.24	3.25	5.33	2.52	2.64	3.82	2.10	3.12								
15	5.66	5.87	3.33	7.22	6.10	6.21	6.06	5.25	5.16	5.77	7.01	5.08	5.14	6.12							
16	4.38	4.16	4.99	5.19	3.51	3.43	3.88	4.97	3.77	3.49	4.75	2.99	3.67	4.22	4.21						
17	3.87	5.32	4.27	5.67	5.36	4.60	5.28	4.88	2.99	4.23	5.52	3.61	4.99	4.21	5.46	5.02					
18	5.23	4.43	4.95	6.09	4.51	5.09	4.38	3.71	3.39	5.06	5.50	4.23	4.83	4.79	4.29	3.09	4.77				
19	3.06	4.42	5.06	2.70	1.85	1.93	3.89	5.73	3.62	2.54	3.01	2.18	3.52	2.54	6.22	3.59	4.72	4.74			
20	3.01	4.20	3.45	5.47	4.83	4.03	3.58	4.49	3.30	3.72	5.26	3.13	3.48	3.58	3.99	3.92	3.28	4.49	4.61		
21	4.09	4.06	5.83	1.86	4.02	3.40	5.00	7.42	4.88	3.05	1.76	3.78	3.36	3.98	6.72	4.71	4.99	5.84	3.09	5.11	
22	5.42	5.12	4.21	6.14	5.75	5.60	5.79	4.58	4.51	5.22	5.90	4.89	6.02	5.86	4.42	4.25	4.33	3.95	4.99	4.79	5.89

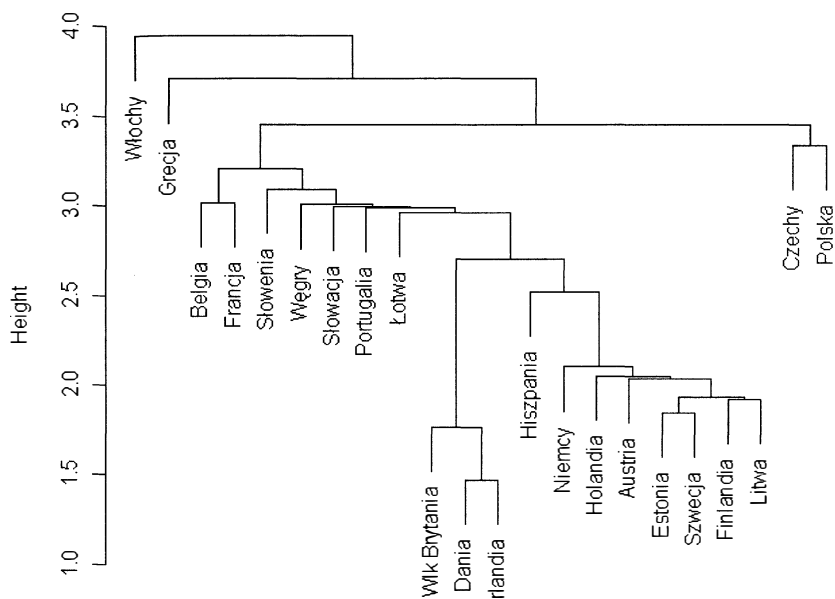
Min = 1.472709

Źródło: Opracowanie własne.

Pod każdą z tabel obliczono minimalną odległość, dzięki czemu można zauważyć, że wybór metody nie miał istotnego wpływu na wynik macierzy odległości. Przykładowo, za każdym razem pierwsza para krajów, między którymi występuje najmniejsza odległość, to kraje: 4. i 11., czyli Dania i Irlandia. Z powyższych powodów, w dalszym badaniu zastosowano tylko jedną z metod obliczania odległości między krajami, to jest metodę euklidesową. Wybór ten ma także znaczenie dla ciągłości metodologicznej prowadzonego badania, gdyż jest to ta sama metoda, którą wykorzystano przy badaniu wskaźników gospodarczych.

Następnie pogrupowano kraje z wykorzystaniem dendrogramów. Tym razem zdecydowano się na wybór metody *single* mierzenia odległości (rysunki: 3.8 i 3.9). Pozostałe metody mierzenia odległości zamieszczono w aneksie – odpowiednio: rysunki A9 – A14.

**Rysunek 3.8**  
Dendrogram (metoda euklidesowa, odległość single)



Źródło: Opracowanie własne.

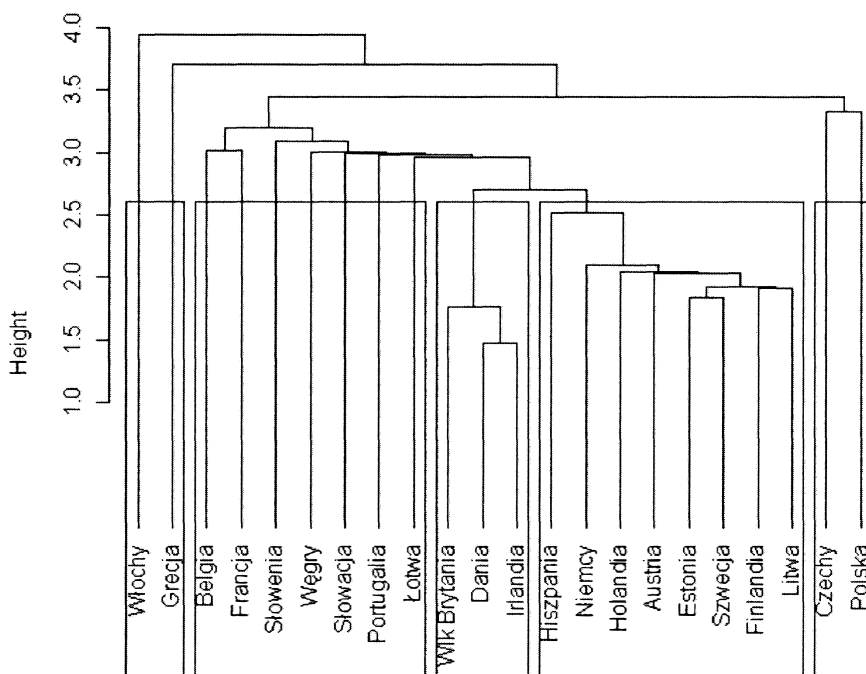
Dendrogram przedstawiony na rysunku 3.9, skonstruowany z wykorzystaniem metody *single*, jest, generalnie, podobny do tych uzyskanych innymi metodami. Już pierwsza obserwacja wskazuje na charakterystyczną bliskość takich krajów, jak: Francja i Belgia, Wielka Brytania, Irlandia i Dania, Estonia



i Szwecja, Polska i Czechy czy Finlandia i Litwa. Można stwierdzić zatem, że o bliskości, a więc o podobieństwach uwarunkowań instytucjonalnych, nie decyduje poziom rozwoju gospodarczego lub też, patrząc odwrotnie – identyczność czy bliskość uwarunkowań formalnoprawnych nie pokrywa się w pełni z poziomem, czy też nie wpływa na podobieństwo odzwierciedlone poziomem rozwoju gospodarczego. Jest to oczywiście zrozumiałe, znając kontekst historyczny rozwoju tych krajów i występujące między nimi różnice kulturowe wpływające także na zachowania ekonomiczne. Mimo to, zaobserwowane podobieństwa pozwalają potwierdzić zależność między uwarunkowaniami instytucjonalno-prawnymi a rozwojem gospodarczym.

**Rysunek 3.9**

Dendrogram (metoda euklidesowa, odległość *single*) z zaznaczeniem grup krajów



Źródło: Opracowanie własne.

Z kolei, dendrogram, zaprezentowany na rysunku 3.9, pozwolił na pogrupowanie krajów w większe wiązki odzwierciedlające podobieństwa między nimi. Najbardziej charakterystyczne grupy krajów to:

- najbardziej restrykcyjne: Grecja i Włochy;

- Polska i Czechy cechujące się także stosunkowo dużą restrykcyjnością przepisów w stosunku do działalności gospodarczej;
- podobnie restrykcyjne kraje, jak: Belgia, Francja, Słowenia, Słowacja, Węgry, Portugalia i Łotwa;
- następnie umiarkowanie restrykcyjne: Finlandia, Szwecja, Estonia, Austria, Holandia, Niemcy i Hiszpania;
- najbardziej liberalne: Wielka Brytania, Dania i Irlandia, gdzie ilość ograniczeń do prowadzenia działalności gospodarczej jest stosunkowo niewielka.

### 3.6.2 Grupy krajów według metody głównych składowych – PCA

Tak jak w badaniu dotyczącym danych makroekonomicznych, dla dodatkowego uwiarygodnienia wyników uzyskanych metodą hierarchicznej analizy skupień, przeprowadzono weryfikację danych metodą głównych składowych – PCA.

Początkowa analiza korelacji między zmiennymi, przedstawiona metodą *scatterplot* na rysunku 3.10, nie jest wystarczająca na dokonanie ostatecznej oceny. Rzecz jasna, dla niektórych par ograniczeń instytucjonalnych są widoczne pewne skupiska krajów, co świadczy o ich podobieństwie, jednak trudno na tej podstawie dokonywać jakichś generalnych uogólnień. Dlatego też, w tabeli 3.11 przedstawiono dodatkowe obliczenia macierzy korelacji.

**Tabela 3.11**

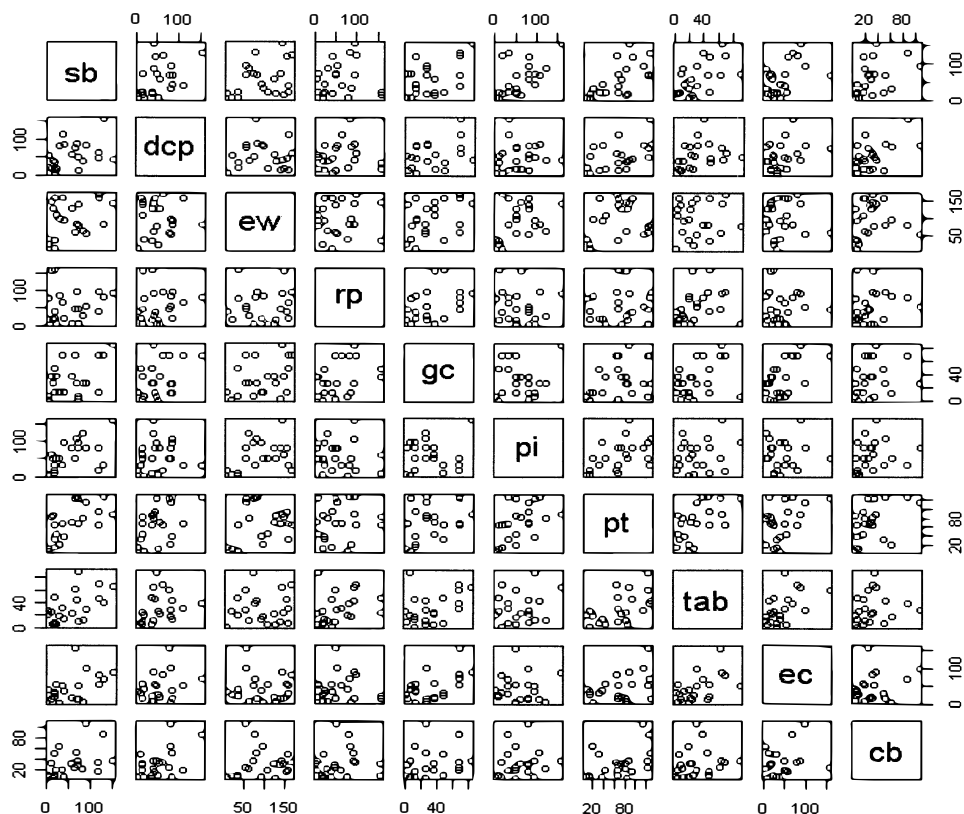
Macierz korelacji danych dotyczących ograniczeń instytucjonalnych

	sb	dcp	ew	rp	gc	pi	pt	tab	ec	cb
sb	1.00	0.41	0.31	0.07	0.45	0.55	0.62	0.57	0.49	0.46
dcp	0.41	1.00	-0.01	0.08	0.36	0.04	0.46	0.31	0.31	0.53
ew	0.31	-0.01	1.00	0.04	0.37	0.26	0.15	0.07	-0.03	0.06
rp	0.07	0.08	0.04	1.00	0.36	-0.15	0.12	0.27	0.00	0.15
gc	0.45	0.36	0.37	0.36	1.00	0.03	0.36	0.38	0.55	0.22
pi	0.55	0.04	0.26	-0.15	0.03	1.00	0.49	0.21	0.04	0.20
pt	0.62	0.46	0.15	0.12	0.36	0.49	1.00	0.58	0.42	0.46
tab	0.57	0.31	0.07	0.27	0.38	0.21	0.58	1.00	0.55	0.18
ec	0.49	0.31	-0.03	0.00	0.55	0.04	0.42	0.55	1.00	0.27
cb	0.46	0.53	0.06	0.15	0.22	0.20	0.46	0.18	0.27	1.00

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 3.10

Scatterplot (wykres rozproszenia) dla danych dotyczących ograniczeń instytucjonalnych, przedstawionych w tabeli 3.8



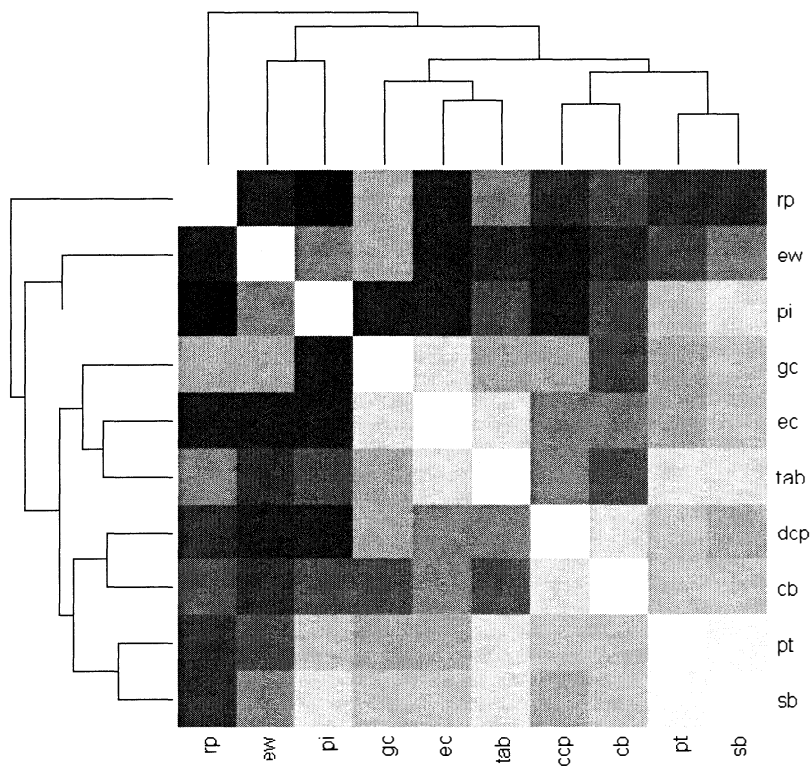
Źródło: Opracowanie własne.

Dla wzbogacenia obliczeń, a jednocześnie dla bardziej klarownej prezentacji zróżnicowań zbudowano następnie mapy termiczne, tzw. *heatmaps*. Kolejno więc, rysunek 3.11 prezentuje mapę termiczną w porządku symetrycznym, a rysunek A15, w aneksie, mapę termiczną z histogramem.

Uważna analiza danych z tabeli 3.11, jak też obserwacja uzyskanych obrazów, pozwala stwierdzić, że poszczególne wskaźniki ograniczeń instytucjonalnych są w większości przypadków dosyć słabo ze sobą skorelowane – przewaga koloru ciemnego na mapach termicznych. Istnieje kilka wskaźników, między którymi nie ma korelacji. Przykładowo, w przypadku wskaźników **ec** (warunki egzekwowania umów) i **rp** (rejestracja praw własności) współczynnik korelacji Pearsona wynosi 0,00. Czy też pomiędzy **dcp** (wymogi formalne przy rejestracji siedziby firmy) a **ew** (warunki zatrudniania pracow-

ników) współczynnik ten wynosi  $-0,01$ , a pomiędzy **ew** i **ec** wynosi  $-0,03$ . Dla przypomnienia, korelacja nie występuje, jeśli współczynnik korelacji liniowej Pearsona jest równy 0 lub jest mniejszy od bezwzględnej wartości 0,3, na mapach termicznych w kwadratach powstałych na przecięciu tych wskaźników są zaś najciemniejsze kolory.

**Rysunek 3.11**  
Mapa termiczna (*heatmap*) w układzie symetrycznym



Źródło: Opracowanie własne.

Natomiast wśród pozostałych wskaźników istnieją silniejsze bądź słabsze korelacje. Dodatkowo, należy stwierdzić, iż istnieje także spora grupa wskaźników silniej skorelowanych (obszary jaśniejsze). Zasadne okazało się więc prowadzenie dalszych badań, co przedstawiono w tabeli 3.12, poniżej. Zostało w niej domyślnie wygenerowanych dziesięć komponentów, czyli tyle samo, ile było oryginalnych wskaźników, dla każdego z nich zaś obliczono odpowiednie miary.

**Tabela 3.12**  
PCA dla danych dotyczących ograniczeń instytucjonalnych

	Comp. 1.	Comp. 2.	Comp. 3.	Comp. 4.
<i>Standard deviation</i>	1.9572628	1.2035578	1.1051952	1.0076387
<i>Proportion of Variance</i>	0.3830878	0.1448551	0.1221456	0.1015336
<i>Cumulative Proportion</i>	0.3830878	0.5279429	0.6500885	0.7516221
	Comp. 5.	Comp. 6.	Comp. 7.	Comp. 8.
<i>Standard deviation</i>	0.93866754	0.71001951	0.62933415	0.59219483
<i>Proportion of Variance</i>	0.08810968	0.05041277	0.03960615	0.03506947
<i>Cumulative Proportion</i>	0.83973179	0.89014456	0.92975071	0.96482018
	Comp. 9.	Comp. 10.		
<i>Standard deviation</i>	0.42897105	0.40961205		
<i>Proportion of Variance</i>	0.01840162	0.01677820		
<i>Cumulative Proportion</i>	0.98322180	1.00000000		

Źródło: Opracowanie własne.

Z analizy danych z tabeli 3.12 wyprowadzono następujące wnioski:

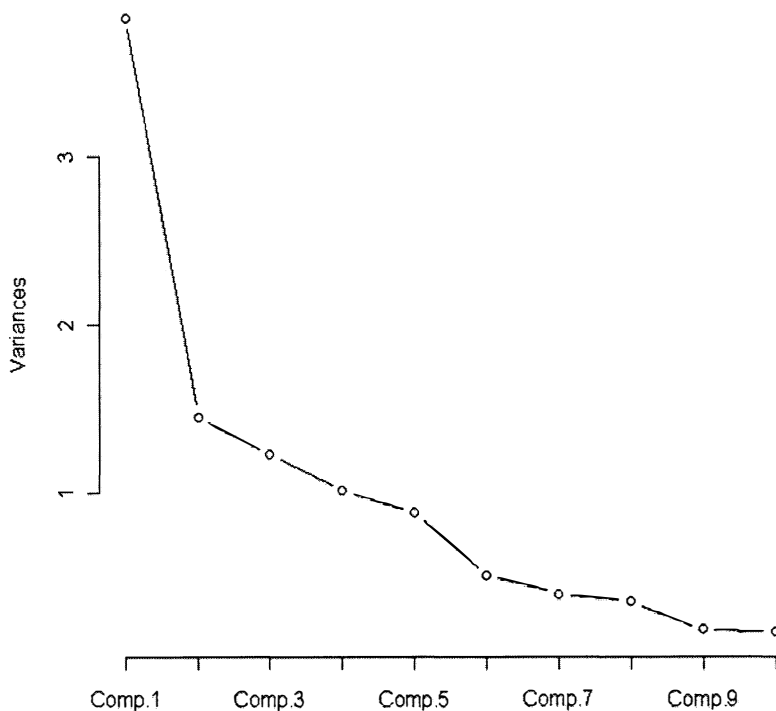
- istnieje prawidłowa, malejąca tendencja wariancji, dla kolejnych komponentów wariancje są coraz niższe;
- przyglądając się proporcjom wariancji, widać, że pierwsza składowa zawiera około 38% informacji z oryginalnego zbioru zmiennych;
- natomiast proporcja skumulowana pokazuje, że dopiero pięć komponentów zawiera prawie 84% informacji z pierwotnego zbioru zmiennych.

Dla dokładnego sprawdzenia zawartości informacji głównych składowych, posłużono się następnym wykresem – testem osypiska (rysunek 3.12) i metodą Cattella (opisaną wcześniej przy interpretacji danych makroekonomicznych).

Według kryterium Cattella, wykres staje się bardziej płaski, bądź po 1., bądź po 5. komponentach. Zmiana sposobu ilustrowania testu osypiska z liniowego na słupkowy sugeruje rozwiązanie jedynie z komponentem pierwszym (patrz: rysunek A16 – w aneksie). Nie wydaje się jednak, żeby taka liczba komponentów była wystarczająca dla naszych dziesięciu oryginalnych zmiennych.

Jednak po dodatkowych obliczeniach, przedstawionych w tabeli 3.13 i zastosowaniu kryterium Kaizera wymagającego przekroczenia wartości 1 przez kolejne składowe, należy stwierdzić, że cztery komponenty są liczbą składowych, posiadających wystarczającą liczbę informacji z oryginalnego zbioru zmiennych.

**Rysunek 3.12**  
Test osypiska (liniowy)



Źródło: Opracowanie własne.

**Tabela 3.13**  
Dokładne wartości komponentów/głównych składowych dla danych uwarunkowań instytucjonalnych

	Comp. 1.	Comp. 2.	Comp. 3.	Comp. 4.
<b>Wartości</b>	3.8308777	1.4485514	1.2214563	1.0153358
	Comp. 5.	Comp. 6.	Comp. 7.	Comp. 8.
<b>Wartości</b>	0.8810968	0.5041277	0.3960615	0.3506947
	Comp. 9.	Comp. 10.		
<b>Wartości</b>	0.1840162	0.1677820		

Źródło: Opracowanie własne.

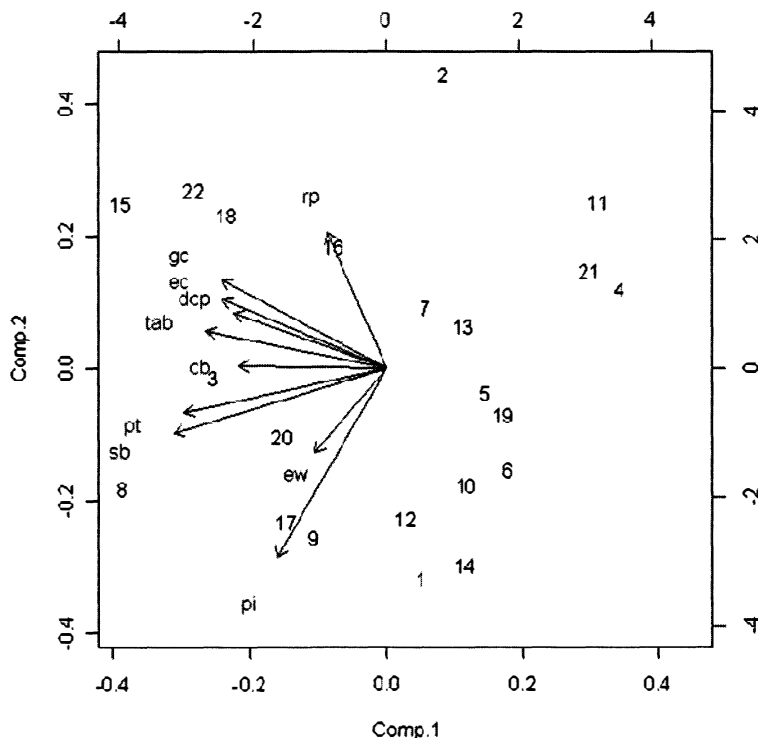
W zależności więc od wyboru kryterium, uzyskujemy różne odpowiedzi na stawiane pytanie o zawartość informacji głównych składowych. Zarówno kryterium Kaizera, jak i test osypiska mają różne niedoskonałości. Otóż test osypiska pokazuje zbyt małą ilość składowych w przeciwieństwie do kryterium Kaizera, które, zdaniem autora, wskazuje na zbyt dużą ilość komponentów.

Aby podkreślić różnorodność poglądów na ten temat, należy jeszcze wskazać inne kryteria wyboru, np. to mówiące o 80% proporcji skumulowanej, co w przypadku oznaczałoby pięć komponentów.

Często jednak w badaniach stosuje się kryterium uznaniowe, polegające na zdroworozsądkowym wyborze liczby komponentów przez samego autora badania, posiłkując się oczywiście powyższymi metodami. Stąd ostatecznie autor zdecydował się na pierwsze trzy komponenty jako wystarczającą ilość składowych. Stwarzają one, niewątpliwie, określoną łatwość interpretacyjną w porównaniu z ich większą ilością.

**Rysunek 3.13**

Kierunek wektorów zmiennych pierwotnych oraz pozycja krajów w przestrzeni głównych składowych (comp.1 × comp.2)



Źródło: Opracowanie własne.

Ostatnią fazą weryfikacyjną niniejszego badania jest naniesienie krajów na płaszczyznę głównych składowych wraz z wektorami pierwotnych wskaźników. Rysunek 3.13 jest ilustracją biplotu (pozycji krajów w przestrzeni głównych składowych), (komponent 1 × komponent 2).

Z układu (kierunku i długości) wektorów można zauważyć, że wśród analizowanych wskaźników istnieją grupy silnie ze sobą skorelowane, są to: **ew** (warunki zatrudniania pracowników) i **pi** (stopień zabezpieczenia inwestorów), **pt** (system podatkowy) i **sb** (uruchamianie aktywności gospodarczej) oraz **gc** (warunki uzyskania kredytowania), **ec** (warunki egzekwowania umów), **dep** (warunki formalne przy rejestrowaniu firmy) i **tab** (warunki prowadzenia wymiany z zagranicą). Z kolei, analizując układ rozmieszczenia krajów, widać, że krajem najbardziej izolowanym/nie przystającym do innych krajów jest kraj nr 2 – czyli Belgia. Krajami o najniższym stopniu regulacji są kraje nr: 4, 11 i 21, czyli: Dania, Irlandia i Wielka Brytania. Z kolei, krajami o najwyższym poziomie regulacji instytucjonalnych są kraje o nr: 8 i 15, czyli Grecja i Polska.

Następnie w biplotcie, ukazującym relacje wskaźników względem komponentów: drugiego i trzeciego (rysunek A17 – w aneksie), zaobserwowano dwie przeciwstawnie skorelowane grupy wskaźników. Pierwsza obejmuje **cb** (warunki likwidacji działalności gospodarczej), **dcp** (warunki formalne przy rejestracji siedziby firmy) i **ec** (warunki egzekwowania umów) i można ją nazwać grupą „wymogów formalnych”. Po drugiej stronie zaś można wskazać grupę „wymogów realnych” obejmującą **pi** (stopień zabezpieczenia inwestorów), **sb** (uruchamianie aktywności gospodarczej) i **ew** (warunki zatrudniania pracowników). Zauważalne także są pojedyncze pary wskaźników oddziałujące w przeciwnych kierunkach, jak np.: system podatkowy (**pt**) i warunki uzyskania kredytowania (**gc**).

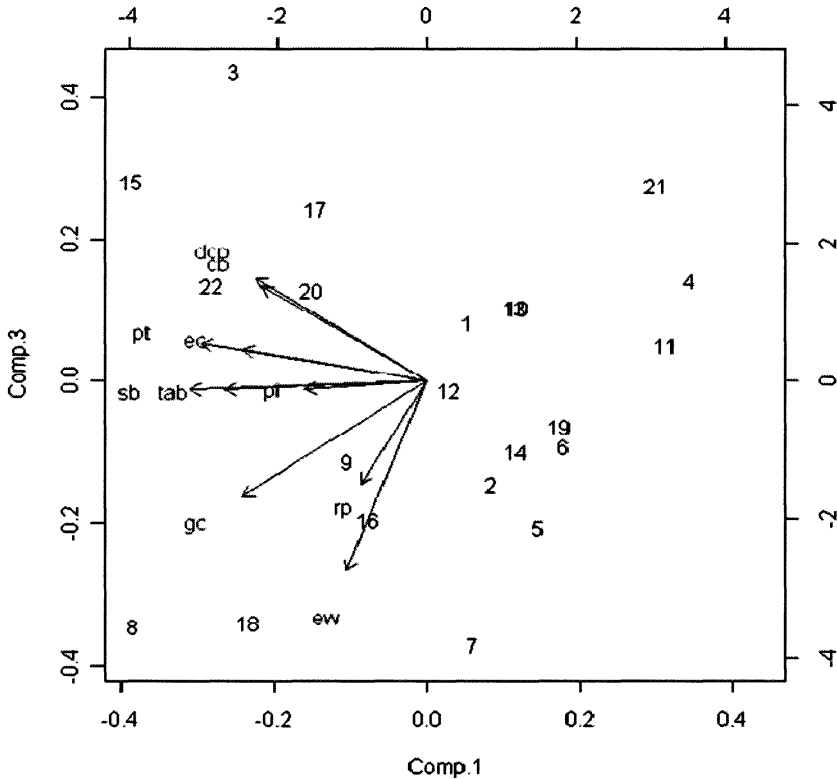
Z wymogami realnymi najgorzej radzą sobie takie kraje, jak kraje nr: 8 czy 9, czyli Grecja i Hiszpania, natomiast z wymogami formalnymi kraje: 4, 11 czy 21, będące odpowiednio następującymi krajami: Dania, Irlandia i Wielka Brytania (ma to wytłumaczenie w małej formalizacji przepisów w tych krajach).

Na kolejnym biplotcie (rysunek 3.14) przedstawiającym rozmieszczenie krajów i wskaźników względem komponentów pierwszego i trzeciego widać, iż pierwsza główna składowa wykazuje silne powiązania ze wszystkimi zmiennymi pierwotnymi. Równie wyraźny jest również podział na najlepszych i najgorszych pod względem istniejących uwarunkowań instytucjonalnych. Grupa wymieniona przy omawianiu biplotu pierwszego (rysunek 3.13), składająca się z krajów: 4, 11 i 21, czyli z: Dani, Irlandii i Wielkiej Brytanii, jest wyraźnie oddalona od reszty krajów. Z kolei, kraje: 8 i 15 (również wcześniej wspomniane), którymi są: Grecja i Polska, radzą sobie najgorzej – są krajami najbardziej wysuniętymi z lewej strony (w ich kierunku są skierowane także wszystkie wektory naszych wskaźników).



**Rysunek 3.14**

Kierunek wektorów zmiennych pierwotnych oraz pozycja krajów w przestrzeni głównych składowych (comp.3 × comp.1)

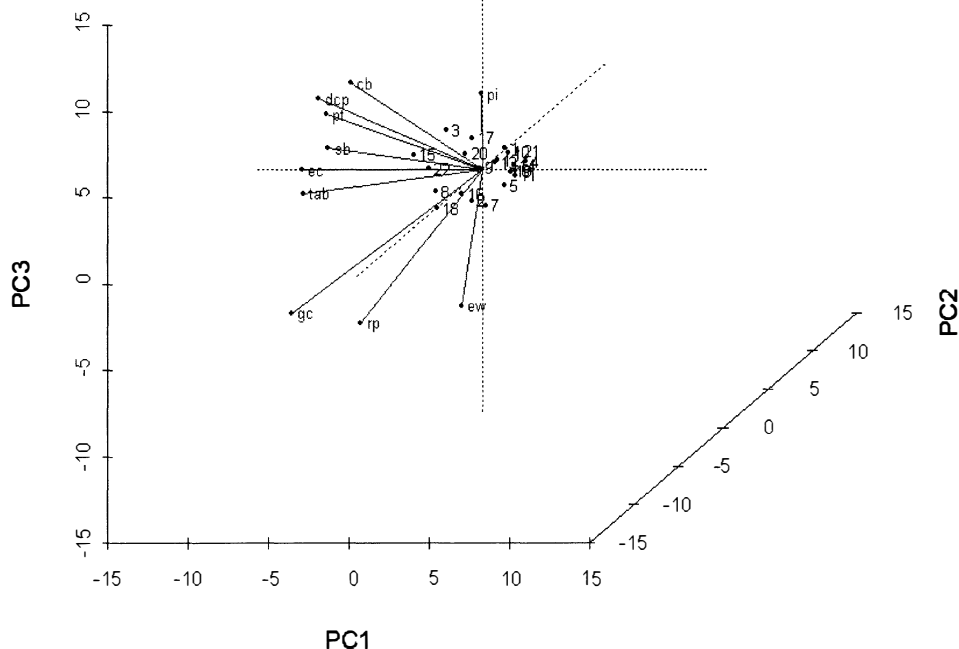


Źródło: Opracowanie własne.

Ostatnim obrazem rozmieszczenia krajów w przestrzeni głównych składowych jest biplot trójwymiarowy przedstawiający kraje według wszystkich, wybranych przez nas, trzech głównych składowych. Analiza tego biplotu sumuje i potwierdza wcześniejsze obserwacje i potwierdza, że pięć grup krajów uzyskanych na podstawie hierarchicznej analizy skupień zostało wyodrębnionych właściwie. Należy zauważyć, że do grup krajów o największym skupieniu ograniczeń instytucjonalnych, wcześniej wyodrębnionych, dochodzi kraj nr 22, czyli Włochy, które tworzą odrębną grupę wraz z Grecją.

**Rysunek 3.15**

Rozmieszczenie krajów w przestrzeni głównych składowych (PC1 × PC2 × PC3)



Źródło: Opracowanie własne.

### 3.7

## Ostateczne pogrupowanie krajów – wnioski końcowe

Techniki statystyczne, zastosowane w tym rozdziale, pozwoliły na możliwie dokładne pogrupowanie krajów zarówno ze względu na zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego i nowoczesności tych krajów, jak i ze względu na występujące między nimi różnice w uwarunkowaniach instytucjonalno-prawnych dla prowadzenia działalności gospodarczej przez funkcjonujące tam podmioty. Dzięki dokładnemu rozpoznaniu tych różnic i/lub podobieństw między analizowanymi krajami, w pierwszym obszarze wyróżniono sześć, a w drugim pięć podgrup krajów. Pozwoliło to na lepsze, bardziej adekwatne rozpoznanie w potencjalnych czynnikach sprawczych, decydujących o ich rozwoju i aktywności gospodarczej. Dzięki temu rozpoznaniu, w kolejnym rozdziale zostanie podjęta próba znalezienia związków korelacyjnych między uwarunkowaniami instytucjonalnymi a warunkami i tempem rozwoju gospodarczego,

uwzględniająca z jednej strony specyfikę typową dla różnych poziomów rozwoju poszczególnych krajów, z drugiej zaś znacznie dłuższy horyzont badawczy.

Z dotychczasowych obserwacji wynika także wyraźnie, że w analizie sytuacji w poszczególnych krajach czy też ich grupach muszą być brane pod uwagę także inne miary i wskaźniki oceniające, gdyż zróżnicowanie w poziomach rozwoju czy ich nowoczesności jest ciągle ogromne. Mimo globalizacji i szybko postępującej integracji w Europie, co przecież sprzyja standaryzacji norm formalnoprawnych, ciągle jednak występują bardzo rozmaite i różniące się uwarunkowania instytucjonalne w poszczególnych krajach, co przecież silnie oddziałuje na zachowania poszczególnych firm i aktywność gospodarczą, generalnie rzecz biorąc.

Podsumowując zaobserwowane zróżnicowania w poziomie rozwoju gospodarczego, należy stwierdzić, iż ciągle wyraźnie są widoczne różnice w poziomie rozwoju gospodarczego i efektywności starych państw członkowskich UE oraz krajów skandynawskich, stosunkowo niedawnych członków tego ugrupowania, jak np. Szwecja czy Finlandia, a nowymi członkami UE, głównie krajami postkomunistycznymi (Słowenia lekko odstaje, na plus, od tej grupy). Jedynie Grecja i Portugalia stanowią rodzaj pomostu między tymi, krańcowo różnymi pod względem poziomu rozwoju, grupami krajów.

Jeszcze większa przepaść występuje między tymi grupami krajów w kwestii ich nowoczesności. Analizując takie wskaźniki, jak **erd** (wskaźnik udziału wydatków na badania i rozwój jako % PKB) czy **paepo** (wskaźnik ilości zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego do liczby mieszkańców), widzimy różnice kilkukrotne, a nawet sięgające dwucyfrowej wielokrotności (np. jeśli weźmiemy wskaźnik **paepo**, to między Litwą czy Polską z jednej strony, a Niemcami z drugiej, różnica ta wynosi nawet stokrotność!). Jedynie stopień scholaryzacji, mierzony wskaźnikiem **pas**, wydaje się wskazywać na stopniowe wyrównywanie różnic między analizowanymi krajami. Generalnie jednak, wskaźniki poziomu rozwoju gospodarczego i nowoczesności dla analizowanych 22 krajów wskazują ciągle na istnienie ogromnych zróżnicowań, które muszą być brane pod uwagę w analizie czynników sprawczych decydujących o dalszym rozwoju tych krajów. Tym niemniej, zastosowane techniki statystyczne: HCA, PCA i pokrewne narzędzia badawcze, pozwoliły na maksymalnie dokładne pogrupowanie badanych krajów na podstawie sprawdzonych kryteriów bliskości.

Podobny zabieg dotyczył uwarunkowań instytucjonalno-prawnych, decydujących o warunkach rozwoju gospodarczego tych krajów. Bazując na diagnozie sporządzonej przez Bank Światowy i zaprezentowanej w raporcie „Doing Business” 2008, poszukiwano większych podobieństw w badanej zbiorowości. Pozwoliło to w efekcie na wyodrębnienie grup krajów o charakterystycznych parametrach wskazujących na istnienie różnic i/lub podobieństw tych uwarunkowań. Zauważono, że te podobieństwa i/lub różnice:

- są ciągle istotne, mimo uczestnictwa tych wszystkich krajów w Unii Europejskiej, co, jak wiadomo, powinno owocować standaryzacją norm formalnoprawnych określających warunki działalności gospodarczej w tych krajach;
- że występujące między krajami różnice i/lub podobieństwa nie pokrywają się w pełni z charakterem różnicowań między krajami, jakie zaobserwowano, analizując różnice w poziomie rozwoju gospodarczego.

Ilustracją tej ostatniej odmienności różnicowań, według kryterium uwarunkowań instytucjonalnych, są zamieszczone dendrogramy (rysunki: 3.7 i 3.9), które wyraźnie wskazują na inne grupowania krajów przy użyciu tego drugiego zespołu kryterium. Zatem, na przykład, mimo wyraźnych różnic w poziomie rozwoju gospodarczego, Polska i Hiszpania mają zbliżony stopień utrudnień w rozpoczynaniu działalności gospodarczej (wskaźnik **sb**), podobnie jak niemal identyczny stopień utrudnień w zatrudnianiu pracowników ma Grecja i Francja (wskaźnik **ew**), mimo że w poziomie rozwoju gospodarczego występują między tymi krajami spore różnice, a w poziomie nowoczesności nawet ogromne (np. wskaźnik **paepo** mówiący o ilości patentów na mieszkańca wykazuje 12-krotną przewagę Francji nad Grecją).

W pewnych jednak obszarach podobieństwa w grupowaniach krajów według kryterium poziomu rozwoju gospodarczego oraz jego nowoczesności z jednej strony, a także uwarunkowań instytucjonalno-prawnych z drugiej strony, pokrywają się w znacznym stopniu. Dotyczy to przede wszystkim krajów skandynawskich oraz krajów o modelu anglosaskim, takich jak: Wielka Brytania i Irlandia. Wyraźnie widać również, że kraje bałtyckie, a przede wszystkim Estonia skutecznie próbuje dostosować swoje normy formalnoprawne, określające łatwość/trudność w prowadzeniu businessu, do liberalnych norm krajów anglosaskich (patrz np.: wskaźnik **dep**, **rp** czy **tab** dla Estonii, bardzo bliski np. normom istniejącym w Finlandii). Z drugiej jednak strony zadziwia bardzo wysoki stopień utrudnień biurokratycznych w prowadzeniu businessu w takich krajach, jak Francja, w którym np. wskaźnik **ew** – ilustrujący warunki zatrudniania pracowników czy wskaźnik **rp** – ilustrujący możliwość rejestrowania praw własności są jednymi z najwyższych na świecie. Podobnie jest także w Belgii.

Tych kilka przykładów ilustruje fakt istniejących różnic w poziomie restrykcyjności norm formalnoprawnych, decydujących o aktywności gospodarczej, oraz w, ilustrowanych poprzednio, różnicowaniach i poziomie rozwoju gospodarczego, a także nowoczesności poszczególnych krajów i odpowiednich ich grup. Dlatego znalezienie zależności pomiędzy uwarunkowaniami instytucjonalno-prawnymi a poziomem rozwoju i poziomem aktywności gospodarczej będzie wymagać pogłębionych analiz i dłuższego horyzontu obserwacji, co nastąpi w rozdziale 4.

METODOLOGIA „DOING BUSINESS”  
JAKO ARGUMENT NA RZECZ WYKORZYSTANIA  
DANYCH BANKU ŚWIATOWEGO  
W PROCESIE WERYFIKACJI HIPOTEZY GŁÓWNEJ  
NINIEJSZEGO BADANIA

4.1

Określenie celu badań empirycznych

**P**odejmowanie aktywności ekonomicznej wymaga od gospodarującego podmiotu określonej sprawności psychofizycznej oraz sprzyjających tej działalności warunków społeczno-materialnego otoczenia.

Właściwości podmiotu, określane zwykle jako przedsiębiorczość, stanowią przedmiot licznych badań: psychologicznych, socjologicznych, antropologicznych itp. W niniejszej części książki pomija się zróżnicowanie gospodarujących podmiotów z punktu widzenia takiej właśnie zmiennej (jakkolwiek byłaby tu rozumiana), jak przedsiębiorczość. W polu badawczego zainteresowania pozostają jedynie pozapodmiotowe, zewnętrzne dla działającej jednostki, warunki rozpoczynania, prowadzenia i kończenia działalności gospodarczej. Tę relację między działalnością a warunkami można zapisać w skrócie w następujący, funkcyjny sposób:

$$\text{AKTYWNOŚĆ GOSPODARCZA} = f(\text{WARUNKI GOSPODAROWANIA})$$
$$A = f(W).$$

Wśród zmiennych objaśniających aktywność gospodarczą nie uwzględnia się w badaniu takich czynników, które pod względem tzw. ducha przedsiębiorczości w jakikolwiek sposób charakteryzowałyby działający podmiot (odwaga, skłonność do ryzyka, wytrwałość, odporność na stres, poczucie niezależności itp.). Wszystkie podmioty są traktowane w badaniu jako „przedsiębiorcy-klony”.

Za aksjomat przyjmuje się także twierdzenie, że państwo ma, dający się analitycznie określić, instytucjonalno-prawny wpływ na kształt warunków gospodarowania. Ogólnie, warunki te można zapisać w sposób następujący:

$$\text{WARUNKI GOSPODAROWANIA (Wg)} = \text{WARUNKI INSTYTUCJONALNO-PRAWNE (Wi/p)} + \text{WARUNKI POZOSTAŁE (Wr)},$$

$$Wg = Wi/p + Wr.$$

Przedmiotem analizy pozostaje postać (forma), siła i kierunek związku między instytucjonalno-prawnymi uwarunkowaniami gospodarowania (zmienna objaśniająca –  $Wi/p$ ) a aktywnością gospodarczą (zmienna objaśniana –  $A$ ):

$$A = f(Wi/p).$$

Konceptualizacja badań sprowadza się tu do uzgodnienia znaczenia obu terminów ( $A$  i  $Wi/p$ ) oraz do określenia typu relacji między wyróżnionymi pojęciami – zmiennymi.

Punktem wyjścia w badaniu związku jest operacjonalizacja obu, wyżej wymienionych, zmiennych. Sprowadza się ona do utworzenia dla każdej z nich definicji operacyjnej, w celu umożliwienia dokonania pomiaru wartości każdego z badanych czynników.

Można sobie wyobrazić wiele sposobów takiej operacjonalizacji. Każdy w sferze stosowania będzie związany z określonymi kosztami dokonania pomiarów. Można także wykorzystać, przy badaniu związku, operacjonalizacje już istniejące, jak także wyniki pomiarów już dokonanych. Taką właśnie sytuację, okazję badawczą, stanowią publikowane corocznie przez Bank Światowy dane w raportach zatytułowanych „Doing Business”. Autorzy tych raportów ustalili zmienne, które, w ich przekonaniu, tworzą skalę ułatwień (utrudnień) w: rozpoczynaniu, prowadzeniu i kończeniu działalności gospodarczej (zmienne te szczegółowo omówione zostaną w rozdziale 5.).

W związku z decyzją autora o wykorzystaniu w niniejszej książce danych Banku Światowego, zawartych w raportach „Doing Business”, konieczne staje się w miarę szczegółowe i krytyczne zarazem omówienie, stosowanej przez Autorów raportów, metodologii badań.

Bank światowy publikuje corocznie specjalny raport poświęcony regulacjom instytucjonalno-prawnym, które ułatwiają prowadzenie działalności gospodarczej, bądź też aktywność taką hamują. Zawiera on wskaźniki ilościowe, które pozwalają na dokonywanie porównań między ponad 180 państwami, poczynając od Afganistanu, a na Zimbabwe kończąc.

Rządy wielu krajów coraz rzadziej ograniczają się wyłącznie do optymalizowania warunków makroekonomicznych. Są podejmowane coraz liczniejsze i coraz intensywniejsze działania w sferze instytucjonalno-prawnej, aby stymulować podejmowanie przez obywateli działalności gospodarczej.

Do niedawna nie było żadnych danych pozwalających na analizę tego typu interwencjonistycznych zjawisk w skali światowej. Pierwsze analizy miały miejsce w latach 80. i opierały się na badaniach ankietowych w przedsiębiorstwach i na opiniach ekspertów. Obarczone więc musiały być znacznym subiektywizmem.

Projekt raportu zwanego „Doing Business” powstał siedem lat temu. Przedmiotem badań stały się małe i średnie przedsiębiorstwa. Podjęto w nim próbę pomiaru siły i kierunku wpływu, jaki na biografie tych podmiotów wywierają różnego rodzaju ograniczenia instytucjonalno-prawne.

W chwili obecnej istnieją jedynie dwie znormalizowane metody (techniki, narzędzia) pozwalające na dokonywanie pomiaru oddziaływania reglamentacyjnej działalności państwa na aktywność przedsiębiorstw: „Doing Business” i model kosztów standardowych<sup>58</sup>.

Sposobem sprawdzenia czy „Doing Business” oferuje możliwość ustalenia, jak zmiany instytucjonalno-prawne otoczenia oddziałują na działalność przedsiębiorstw, jest badanie korelacji między ustalonymi z „Doing Business” rangami i różnymi wskaźnikami ekonomicznymi. Najbliższy raportowi „Doing Business” ciąg wskaźników jest zawarty w publikacjach OECD na temat reglamentacji rynku produktów i współczynnik korelacji wynosi 0,80. Wskaźnik konkurencyjności w skali światowej, prezentowany przez Światowe Forum Ekonomiczne i Rocznik Konkurencyjności Światowej, publikowany przez IMD, obejmuje szerszy krąg zjawisk, lecz i tu korelacja z rangami „Doing Business” jest wysoka (odpowiednio: 0,80 i 0,76). Te korelacje pokazują, że w warunkach stabilizacji makroekonomicznej, reglamentacja aktywności gospodarczej wpływa znacząco na konkurencyjność przedsiębiorstw<sup>59</sup>.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią w krajach słabszych gospodarczo motor konkurencyjności, wzrostu i tworzenia miejsc pracy. Jednak w wielu takich krajach szara strefa obejmuje około 80% całej działalności gospodarczej. Fakt ten tłumaczą, być może, w znacznej mierze właśnie ograniczenia instytucjonalno-prawne i rozbudowana nadzwyczaj biurokracja<sup>60</sup>.

---

<sup>58</sup> Model ten opracowano i po raz pierwszy zastosowano w Holandii. Umożliwia on pomiar i analizę administracyjnego obciążenia przedsiębiorstw przez państwo drogą ograniczeń instytucjonalno-prawnych. Metoda ta pozwala na ocenę skutków, jakie wywiera na działalność przedsiębiorstwa konkretna ustawa, jak również skutków, jakie wywiera cały system prawny.

<sup>59</sup> Por. *Raport „Doing Business” 2010*, s. VI.

<sup>60</sup> Tamże.

Dlatego dane prezentowane przez „Doing Business” stają się powszechnie bazą empiryczną dla wielu badań nad związkami między wartościami publikowanych wskaźników a zmianami aktywności gospodarczej i konsekwencjami tych zmian dla życia społeczno-ekonomicznego. 325 artykułów ukazało się w specjalistycznych czasopismach i 742 opracowania są dostępne do wglądu na *Google Scholar*<sup>61</sup>. W opracowaniach tych akcentuje się, że :

- szara strefa jest tym obszerniejsza, im większe ograniczenia formalnoprawne;
- redukcja kosztów związanych z założeniem firmy prowadzi do zmniejszenia korupcji;
- ułatwienia instytucjonalno-prawne skutkują wzrostem zatrudnienia<sup>62</sup>.

## 4.2 Baza empiryczna

Dane wykorzystywane w raporcie „Doing Business” są opracowywane corocznie zgodnie ze standardową procedurą. Zespół badawczy Banku Światowego wraz ze specjalistami ze środowisk uniwersyteckich przygotowuje specjalny kwestionariusz. Badanie sprowadza się do prostej analizy przypadków prowadzenia działalności gospodarczej w wybranej, dla celów porównawczych, strukturze przedsiębiorstwa (szerzej na ten temat pisano w rozdziale 3.). Bierze się pod uwagę: jego formę prawną firmy, rozmiary firmy, umiejscowienie i rodzaj działalności. Badania sondażowe są przeprowadzane za pomocą 6700 ekspertów lokalnych, wśród których znajdują się: prawnicy, radcy handlowi i inni urzędnicy biegli w sprawach instytucjonalno-prawnych ograniczeń działalności gospodarczej.

W ilościowej analizie danych należy uwzględnić pięć ograniczeń, które charakteryzują metodologię „Doing Business”:

1. Gromadzone materiały statystyczne odnoszą się do największego ośrodka gospodarczego kraju i stąd mogą nie być reprezentatywne dla reszty terytorium państwa;
2. Dane dotyczą najczęściej specyficznej formy prawnej przedsiębiorstwa, jaką stanowi spółka z ograniczoną odpowiedzialnością;
3. Dane dotyczą zagadnień specyficznych, które to nie muszą stanowić głównych problemów w każdym, czy nawet w większości, badanych państw;

---

<sup>61</sup> Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://scholar.google.com>].

<sup>62</sup> *Raport „Doing Business” 2010*, s. VII.



4. Ocena wartości tych zmiennych, które są wyrazem czasu często wobec różnych odpowiedzi ekspertów – zostaje uśredniona;
5. Zakłada się, że przedsiębiorstwo dysponuje wszystkimi, niezbędnymi w zakresie ograniczeń instytucjonalno-prawnych, informacjami.

Są to faktycznie dosyć istotne ograniczenia metodologiczne, mające szczególne znaczenie dla porównań międzynarodowych, niniejsze badanie w rzeczy samej jest także takim porównaniem. Jednak, zdaniem autora, mają one tutaj mniejsze znaczenie, gdyż dokonywane w tym badaniu porównania dotyczą, jakby nie patrzeć, krajów znajdujących się na zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego i o zbliżonej kulturze organizacyjnej, stąd „wady metodologiczne” obciążają wszystkie podmioty badania w podobnym stopniu.

Większość ustaw i rozporządzeń determinujących od strony prawnej prowadzenie przedsiębiorstwa w poszczególnych krajach można konsultować na stronie: Web Doing Business [<http://www.doingbusiness.org>]. Tam też są publikowane wszystkie badania sondażowe i wszelkie szczegóły związane z poszczególnymi wskaźnikami.

„Doing Business” publikuje każdego roku 8900 wskaźników. Podawane są także dla każdego wskaźnika szeregi czasowe od momentu, gdy wprowadzono daną zmienną do zamieszczanych w raportach analiz.

Należy zauważyć, iż publikowanie przez Bank Światowy powyższego zbioru danych pozwala badającemu zjawisko instytucjonalno-prawnych ograniczeń w biznesie na zastosowanie, niejednakowego od praktykowanego przez „Doing Business”, sposobu przetwarzania danych, odmiennej (własnej) metodologii. Taki właśnie przypadek ma miejsce w niniejszej książce, autor stosuje własną metodologię. Jednak uzasadnienie własnych rozwiązań metodologicznych wymaga, chociażby skrótowej, prezentacji sposobu przetworzenia danych publikowanych przez „Doing Business”.

### 4.3

## Uzasadnianie twierdzeń

Autorzy raportu „Doing Business” nie definiują zjawiska, które zostało nazwane przez nich jako *Ease of doing business* (fr. *Facilite de faire des affaires*). W języku polskim nazwę tę można oddać umownie wyrażeniami: *łatwość w prowadzeniu interesów, bezproblemowość w prowadzeniu firmy, bądź w prowadzeniu działalności gospodarczej*. Jak zoperacjonalizować tak nominalnie określoną zmienną? Jakich użyć zmiennych objaśniających, jakimi wyrazić ją wskaźnikami?

Każda zmienna objaśniająca zależy w materialnej rzeczywistości od praktycznie nieograniczonej liczby zmiennych, jest to oczywistość doświadczalna. Jednak pewne zmienne objaśniają/wyjaśniają więcej, a inne mniej, to również spostrzeżenie empiryczne. Zawsze więc istnieje problem wyboru określonych charakterystyk. Nie ulega wątpliwości, że na łatwość prowadzenia interesów wpływają na przykład takie zjawiska/czynniki, jak:

- koniunktura gospodarcza,
- poziom konkurencji,
- stabilizacja makroekonomiczna,
- poziom korupcji,
- kwalifikacje siły roboczej,
- rzetelność/solidność instytucji państwowych,
- jakość infrastruktury,
- ograniczenia inwestorów zagranicznych.

Otóż autorzy raportu nie uwzględniają w swych analizach, dotyczących łatwości prowadzenia interesów, żadnej z powyższych zmiennych. Wprowadzają zmienne jakby bardziej mikroekonomiczne. Stąd też wyjaśnienie zjawiska *łatwości* z konieczności, w takim ujęciu, musi mieć charakter cząstkowy.

Co składa się więc na pojęcie *łatwość prowadzenia biznesu*? W przekonaniu autorów raportu, interesy (działalność gospodarczą) prowadzi się tym łatwiej, im łatwiej można:

- formalnie uruchomić biznes (przedsiębiorstwo),
- uzyskać pozwolenie na budowę,
- zatrudnić pracowników,
- nabyć prawo własności firmy,
- uzyskać kredyt,
- zabezpieczyć interesy inwestorów,
- podołać podatkom,
- prowadzić wymianę z zagranicą,
- egzekwować umowy z kontrahentami,
- zlikwidować firmę.

Tak więc, w zjawisku *łatwość prowadzenia firmy* zostaje wyróżnionych dziesięć zjawisk cząstkowych, 10 charakterystyk z życia przedsiębiorstwa, od założenia firmy począwszy, a na jej likwidacji skończywszy. Zmienna *łatwości* jest traktowana więc jako agregat dziesięciu zmiennych składowych, zmiennych *cząstkowych*.

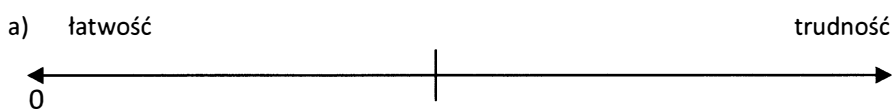
Te zmienne cząstkowe o wiele łatwiej w porównaniu z, wymienionymi wcześniej, zmiennymi makroekonomicznymi można zoperacjonalizować. Zatem, na przykład tym łatwiej można uruchomić działalność gospodarczą, im mniej formalnoprawnych procedur (miarą staje się tu sama liczba procedur),

im mniej czasu trzeba poświęcić na uruchomienie (miarą jest liczba dni), im mniejszy koszt całej operacji (mierzony stosunkiem kosztu do dochodu na głowę w %), im mniejszy kapitał prawnie wymagany do założenia firmy (mierzony w stosunku do dochodu na głowę w %). W ten sposób zmienna cząstkowa *uruchamianie firmy* zostaje wyrażona dzięki wartościom uzyskanym za pomocą czterech skal: liczby procedur, liczby dni, kosztu i minimalnego kapitału.

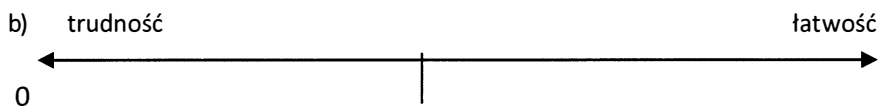
Podobnej metodologicznie operacjonalizacji autorzy raportu dokonują dla pozostałych zmiennych cząstkowych. Szczegółowe omówienie tej kwestii będzie prezentowane w miarę analizy zróżnicowania badanych państw pod względem każdego z dziesięciu zmiennych cząstkowych (rozdział 5.). Listę, ustalonych dla każdej z tych zmiennych, wskaźników zawiera tabela 4.1. Tak więc, *łatwość prowadzenia interesów* jest mierzona przez autorów „Doing Business” za pomocą 38 wskaźników.

Każda wielkość, która przyjmuje różne wartości, każda zmienna może być opisywana i analizowana za pomocą sporządzonej dla niej skali. Zarówno sama skala, jak i jej krańce uzyskują określoną nazwę. Nazwy oznaczające krańce zmiennej, a więc nazwy o przeciwnych znaczeniach tworzą tzw. antonimie, a same wyrazy są nazywane antonimami. Wyrazem przeciwnym do słowa „łatwość” jest słowo „trudność”. W przypadku nazw stanowiących opozycję znaczeniową do nazwania skali (też samej wielkości zmiennej) wystarczy jeden z antonimów. W języku polskim mówi się zazwyczaj o skali trudności, a nie skali łatwości.

Nominalnie krańce skali można zapisać jako:



bądź jako:



Autorzy raportu wybrali wariant „a”, celem raportu jest bowiem wskazanie tych miejsc na świecie, tych państw, które swymi warunkami najbardziej zachęcają do prowadzenia działalności gospodarczej. Zatem, tych państw, gdzie firmę prowadzi się najłatwiej, najkorzystniej.

**Tabela 4.1**

Udogodnienia (instytucjonalno-prawne) w prowadzeniu działalności gospodarczej

<b>U1</b> <i>Starting a business</i> Uruchamianie działalności gospodarczej:	<b>U2</b> <i>Dealing with construction permit</i> Uzyskanie pozwolenia na budowę:	<b>U3</b> <i>Employing workers</i> Warunki zatrudnienia pracowników:	<b>U4</b> <i>Registering property</i> Rejestrowanie praw własności:	<b>U5</b> <i>Getting credit</i> Warunki kredytowania:	<b>U6</b> <i>Protecting investors</i> Zabezpieczenie inwestorów:	<b>U7</b> <i>Paying taxes</i> System podatkowy:	<b>U8</b> <i>Trading across borders</i> Warunki wymiany z zagranicą:	<b>U9</b> <i>Enforcing contracts</i> Warunki egzekwowania umów:	<b>U10</b> <i>Closing a business</i> Warunki likwidacji przedsiębiorstwa:
<b>U11</b> – liczba procedur	<b>U21</b> – liczba procedur	<b>U31</b> – wskaźnik trudności w zatrudnieniu (0–100)	<b>U41</b> – liczba procedur	<b>U51</b> – wskaźnik stabilności przepisów (0–10)	<b>U61</b> – wskaźnik jawności działań (0–10)	<b>U71</b> – liczba płatności w ciągu roku	<b>U81</b> – liczba dokumentów do eksportu	<b>U91</b> – liczba procedur	<b>U101</b> – czas (w latach)
<b>U12</b> – czas (liczba dni)	<b>U22</b> – czas (liczba dni)	<b>U32</b> – wskaźnik liczby godzin pracy (0–100)	<b>U42</b> – czas (liczba dni)	<b>U52</b> – wskaźnik informacji o kredycie (0–6)	<b>U62</b> – wskaźnik stopnia odpowiedzialności zarządu (0–10)	<b>U72</b> – czas na formalności (liczba godzin w roku)	<b>U82</b> – czas przygotowania eksportu (liczba dni)	<b>U92</b> – czas (liczba dni)	<b>U102</b> – koszt (% wartości nieruchomości)
<b>U13</b> – koszt (% dochodu na głowę)	<b>U23</b> – koszt (% dochodu na głowę)	<b>U33</b> – wskaźnik warunków zatrudnienia (0–100)	<b>U43</b> – koszt (% wartości nieruchomości)	<b>U53</b> – zakres rejestru publicznego (% dorosłej ludności)	<b>U63</b> – wskaźnik uprawnień udziałowców (0–10)	<b>U73</b> – suma obciążeń podatkowych (% zysku)	<b>U83</b> – koszt wysyłki (US\$ za kontener)	<b>U93</b> – koszt (% wartości roszczenia)	<b>U103</b> – stopa odzysku (w centach od dolara)
<b>U14</b> – minimalny kapitał (% dochodu na głowę)		<b>U34</b> – pozapłacowe koszty pracy (% wynagrodzenia)		<b>U54</b> – zakres rejestru prywatnego (% dorosłej ludności)	<b>U64</b> – wskaźnik zabezpieczeń inwestorów (0–10)		<b>U84</b> – liczba dokumentów do eksportu		

		U35 – koszt zwolnienia pracownika (liczba tygodni płatnych po zwolnieniu)					U85 – czas przygotowania importu (liczba dni)		
							U86 – koszt wysyłki importu (US \$ za kontener)		
4	3	5	3	4	4	3	6	3	3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Doing Business” 2009.

Tak więc, wartości na skali porządkowej (rangi) należy interpretować w sposób następujący: pierwsza ranga to najmniejsze trudności (największa łatwość) w prowadzeniu biznesu. Każda następna wskazuje na: narastające przeszkody, ograniczenia, trudności.

Nazwa skali jest kwestią umowną. Zważywszy, że w raporcie chodzi o specyficzne, instytucjonalno-prawne ograniczenia w prowadzeniu biznesu, przyjmuje się w niniejszej analizie następujące „pozytywne” określenie dla zmiennej objaśnianej: *udogodnienia (instytucjonalno-prawne) w prowadzeniu działalności gospodarczej* (symbolizowane literą U)<sup>63</sup>. Im niższa wartość tej zmiennej dla danego państwa, tym bardziej państwo to jawi się jako przyjazne, dogodne do prowadzenia biznesu.

Głównym celem raportu jest ocena ograniczeń instytucjonalno-prawnych w ponad 180 krajach i uszeregowanie (nadanie rang) tych krajów na skali udogodnień dla biznesu. Należy wyraźnie zaznaczyć, że autorzy raportu nie podejmują próby wyjaśnienia przyczyn zróżnicowania poszczególnych krajów pod względem zajmowanych przez nie pozycji na skali *udogodnień* dla biznesu.

Innymi słowy, nie przywołują w zasadzie żadnych zmiennych objaśniających dla zmiennej *udogodnienia*. Ustanawiają jedynie techniki pomiaru stopnia *udogodnień*. W ten sposób tworzą swego rodzaju atlas przychylności świata dla biznesu i nic więcej. Dzięki raportowi można więc w dobie globalizacji zorientować się, w którym państwie, z punktu widzenia ograniczeń instytucjonalno-prawnych, najłatwiej, a w którym najtrudniej prowadzić biznes<sup>64</sup>. Raport ma więc charakter w zasadzie wyłącznie opisowy. Dla najbardziej ogólnego wyjaśnienia różnic między regionami i państwami wystarcza posługiwanie się powszechną intuicją historyczną (np.: kraje bogate, średnie i ubogie). W raporcie nie ma żadnych informacji, hipotez pozwalających na odpowiedź, dlaczego dane państwo w danym roku zajmuje akurat tę, w przybliżeniu, a nie inną pozycję (ma tę, a nie inną rangę). Na przykład w 2009 r. Białoruś była bardzo blisko (85. miejsce) znajdujących się w środku skali *udogodnień* Wysp Salomona (89. miejsce). Stąd też nic nie pozwala na wyjaśnienie zmian pozycji w czasie (w roku 2008 Wyspy Salomona były o 30 pozycji przychylniejsze dla biznesu od Białorusi).

Brak wyjaśnień na temat różnic w pozycjach nie może być i nie jest powodem jakiegokolwiek zarzutu pod adresem autorów „Doing Business”. Sytuacja jest wszak klarowna, celem opracowania Banku Światowego jest jedynie wskazanie *ułatwień* we wszystkich krajach na świecie.

---

<sup>63</sup> Jako równoważnik wyrażenia *Ease of doing business* bądź *Facilite de faire du affaires*.

<sup>64</sup> Wskazuje na to również podtytuł raportu: „Comparing regulations in 181 economies, Comparaison des réglementations dans 181 pays”.

W jaki sposób „Doing Business” dochodzi do uporządkowania (rangowania) 181 krajów według *udogodnień*, przyjmując za punkt wyjścia dane liczbowe dotyczące 38 „częstkowych” wskaźników?

Każdy wskaźnik jest wyrażony za pomocą liczby<sup>65</sup>. W rozkładzie państw, według danego wskaźnika, oblicza się centyle. Każdemu z ponad 180 państw zostaje przypisana wartość odpowiadającego mu centyla. Zatem, przykładowo, pierwszy zagregowany wskaźnik nazwany *uruchamianie działalności gospodarczej* składa się z czterech wskaźników częstkowych. Na przykład dla Islandii wartości tych wskaźników i wartości odpowiadających im centyli zostały przedstawione w tabeli 4.2.

Z czterech centyli oblicza się wartość średnią, wynosi ona 21 ( $83 : 4 = 21$ ). Podobnie oblicza się wartości średnie dla pozostałych wskaźników „częstkowych”. Z tych dziesięciu średnich wyciąga się kolejną średnią, która wynosi 23. To stanowi o miejscu (randze), jaką zajmuje Islandia na skali *udogodnień*. Jest to miejsce jedenaste. W ten sam sposób w raporcie są porządkowane wszystkie państwa (patrz: tabela 4.3).

**Tabela 4.2**

Konstrukcja wskaźnika *uruchamianie działalności gospodarczej* dla Islandii

Lp.	Wskaźniki częstkowe	Wartość wskaźnika	Centyle
1.	Liczba procedur (w dniach)	5	9
2.	Czas przeprowadzenia operacji (w dniach)	5	3
3.	Koszt (w % dochodu na głowę)	2,6	13
4.	Kapitał założycielski (w % dochodu na głowę)	13,6	58

Źródło: Opracowanie własne.

<sup>65</sup> Sposób konstruowania skal jest omówiony w części poświęconej analizie zróżnicowania, badanych w pracy, krajów pod względem każdego z dziesięciu wskaźników częstkowych.

**Tabela 4.3**

Klasyfikacja państwa według stopnia udogodnień instytucjonalno-prawnych  
w sferze prowadzenia działalności gospodarczej

Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj	Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj	Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj
1.	1.	Singapur	62.	53.	Peru	122.	120.	Indie
2.	2.	Nowa Zelandia	63.	62.	Jamajka	123.	119.	Lesotho
3.	3.	USA	64.	56.	Samoa	124.	122.	Bhutan
4.	4.	Hong Kong	65.	59.	Włochy	125.	126.	Brazylia
5.	5.	Dania	66.	61.	Saint Vincent i Grenadyny	126.	121.	Mikronezja
6.	6.	Wielka Brytania	67.	63.	Saint-Kitts i Nevis	127.	124.	Tanzania
7.	7.	Irlandia	68.	99.	Republika Kirgizji	128.	129.	Maroko
8.	8.	Kanada	69.	68.	Malediwy	129.	127.	Indonezja
9.	10.	Australia	70.	80.	Kazachstan	130.	128.	Gambia
10.	9.	Norwegia	71.	79.	Republika Macedonii	131.	132.	Zachodni Brzeg Jordanu i Gaza
11.	11.	Islandia				132.	130.	Algieria
12.	12.	Japonia	72.	77.	Salwador	133.	134.	Honduras
13.	19.	Tajlandia	73.	81.	Tunis	134.	131.	Maławi
14.	13.	Finlandia	74.	70.	Dominika	135.	150.	Kambodża
15.	21.	Gruzja	75.	65.	Czechy	136.	133.	Ekwador
16.	24.	Arabia Saudyjska	76.	72.	Polska	137.	140.	Syria
17.	14.	Szwecja	77.	74.	Pakistan	138.	145.	Uzbekistan
18.	17.	Bahrajn	78.	69.	Belize	139.	148.	Rwanda
19.	16.	Belgia	79.	75.	Kiribati	140.	136.	Filipiny
20.	25.	Malezja	80.	71.	Trynidad i Tobago	141.	139.	Mozambik
21.	15.	Szwajcaria	81.	76.	Panama	142.	138.	Iran
22.	18.	Estonia	82.	78.	Kenia	143.	137.	Wyspy Zielonego Przylądka
23.	22.	Korea	83.	90.	Chiny	144.	151.	Madagaskar



Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj	Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj	Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj
24.	29.	Mauritius	84.	73.	Grenada	145.	144.	Ukraina
25.	20.	Niemcy	85.	115.	Białoruś	146.	141.	Surinam
26.	27.	Holandia	86.	135.	Albania	147.	142.	Sudan
27.	23.	Austria	87.	82.	Ghana	148.	164.	Burkina Faso
28.	28.	Litwa	88.	83.	Brunei	149.	168.	Senegal
29.	26.	Łotwa	89.	85.	Wyspy Salomona	150.	149.	Boliwia
30.	30.	Izrael	90.	84.	Czarnogóra	151.	143.	Gabon
31.	32.	Francja	91.	88.	Palau	152.	146.	Irak
32.	35.	RPA	92.	87.	Wietnam	153.	153.	Dżibuti
33.	97.	Azerbejdżan	93.	86.	Wyspy Marshalla	154.	147.	Haiti
34.	33.	Saint Lucia	94.	91.	Serbia	155.	152.	Komory
35.	31.	Puerto Rico	95.	89.	Papua-Nowa Gwinea	156.	163.	Sierra Leone
36.	37.	Słowacja	96.	106.	Grecja	157.	167.	Liberia
37.	38.	Katar	97.	110.	Dominikana	158.	154.	Zimbabwe
38.	52.	Botswana	98.	123.	Jemen	159.	156.	Tadżykistan
39.	34.	Fidżi	99.	98.	Liban	160.	166.	Mauretania
40.	36.	Chile	100.	101.	Zambia	161.	155.	Wybrzeże Kości Słoniowej
41.	50.	Węgry	101.	94.	Jordania	162.	161.	Afganistan
42.	40.	Antigua i Barbuda	102.	103.	Sri Lanka	163.	159.	Togo
43.	39.	Tonga	103.	92.	Mołdawia	164.	158.	Kamerun
44.	41.	Armenia	104.	93.	Seszele	165.	162.	Laos
45.	44.	Bułgaria	105.	95.	Gujana			
46.	54.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	106.	107.	Chorwacja	166.	160.	Mali
47.	47.	Rumunia	107.	96.	Nikaragua	167.	165.	Gwinea Równikowa
48.	43.	Portugalia	108.	100.	Suazi	168.	169.	Angola
49.	46.	Hiszpania	109.	113.	Urugwaj	169.	157.	Benin
50.	45.	Luksemburg	110.	104.	Bangladesz	170.	170.	Timor Wschodni

Zdigitalizowano i udostępniono w ramach projektu pn.

Rozbudowa otwartych zasobów naukowych Repozytorium Uniwersytetu w Białymstoku,  
dofinansowanego z programu „Społeczna odpowiedzialność nauki” Ministra Edukacji i Nauki na podstawie umowy SONB/SP/512497/2021

Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj	Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj	Pozycja w 2009 r.	Pozycja w 2008 r.	Kraj
51.	48.	Namibia	111.	105.	Uganda	171.	172.	Gwinea
52.	49.	Kuwejt	112.	116.	Gwatemala	172.	171.	Niger
53.	66.	Kolumbia	113.	102.	Argentyna	173.	173.	Erytrea
54.	64.	Słowenia	114.	125.	Egipt	174.	175.	Wenezuela
55.	51.	Bahamy	115.	108.	Paragwaj	175.	176.	Czad
56.	42.	Meksyk	116.	109.	Etiopia	176.	177.	Wyspy Świętego Tomasza i Książęca
57.	57.	Oman	117.	118.	Kostaryka	177.	174.	Burundi
58.	55.	Mongolia	118.	114.	Nigeria	178.	178.	Kongo
59.	60.	Turcja	119.	117.	Bośnia i Hercegowina	179.	179.	Gwinea Bissau
60.	67.	Republika Vanuatu	120.	112.	Rosja	180.	180.	Republika Środkowo-afrykańska
61.	58.	Tajwan	121.	111.	Nepal	181.	181.	Demokratyczna Republika Kongo

Źródło: Raport „Doing Business” 2009.

## Definiowanie zmiennych modelu

Autorzy „Doing Business” przyjmują następujące, zdroworozsądkowe założenie: skłonność do podejmowania działalności gospodarczej (*economic activity, activite economique*) jest funkcją instytucjonalno-prawnych udogodnień dla biznesu. Zależność ta jest wprost proporcjonalna. Im większe udogodnienia, tym większa aktywność. Raport ma niejako wskazywać poszczególne kraje/gospodarki stopień ich zapóźnienia w udogodnieniach biznesowych w porównaniu z resztą świata. Ma pośrednio unaocznic rezerwy tkwiące w sferze instytucjonalno-prawnej i skłaniać rządy do dalszych reform. Założenie powyższe można zapisać w następujący sposób:

$$\text{AKTYWNOŚĆ GOSPODARCZA} = f(\text{UDOGODNIENIA INSTYTUCJONALNO-PRAWNE})$$

$$\text{ECONOMIC ACTIVITY} = f(\text{EASE OF DOING BUSINESS})$$

lub w symbolicznym skrócie:

$$A = f(U).$$

W takim ujęciu, zmienna A stanowi zmienną objaśnianą, a zmienna U zmienną objaśniającą. Ekonomiczne zachowanie firmy zostaje opisane przez instytucjonalno-prawne warunki, w jakich tej firmie przychodzi działać.

Innymi słowy, zróżnicowanie rozpatrywanych jednostek (gospodarek państwowych, samych firm) pod względem stopnia aktywności gospodarczej jest tłumaczone różnicami w udogodnieniach instytucjonalno-prawnych. Oczywiście jest, że różnicami tymi nie można wytłumaczyć bez reszty zmienności w poziomie aktywności gospodarczej. Pytanie więc brzmi: ile tej zmienności może być wyjaśnione?

Taką, wyrażoną jedynie słownie, zależność między wielkościami gospodarczymi, taki związek, założenie, formułowany na podstawie wiedzy zdroworozsądkowej, teorii czy czystego wyobrażenia badacza (o charakterze hipotezy wstępnej), taki przybliżony opis, nazywa się w literaturze przedmiotu **modelem ekonomicznym**. Wyróżnione nominalnie w tym modelu zmienne można zoperacjonalizować, czyli ustanowić dla wartości tych zmiennych określone skale liczbowe, a same zaś zmienne wyrazić metrycznie. Określenie analitycznie (matematycznie) sposobu pomiaru tak rozumianych „metrycznie” zmiennych jest równoznaczne z przejściem od modelu ekonomicznego do modelu ekonometrycznego.

Sam fakt związku<sup>66</sup> między zmiennymi (sam model ekonomiczny) zapisuje się najczęściej w formie:

$$Y = f(X, b),$$

gdzie:

f – postać analityczna związku (np.: liniowa, wykładnicza, logarytmiczna itd.);

b – parametry funkcji;  $b = \{b_1, b_2, \dots, b_n\}$ ;

X – zbiór zmiennych objaśniających;  $X = \{X_1, X_2, \dots, X_k\}$ .

Analiza siły i kierunku związku staje się możliwa z chwilą zbudowania modelu ekonometrycznego, a więc funkcji:

$$\hat{Y} = f(X, b)$$

o określonej postaci analitycznej f oraz wyrażonych liczbowo zmiennych objaśniających X, których parametry zostaną wyznaczone z zadaną dokładnością liczbową na podstawie materiału statystycznego, przyjętego za charakterystykę zawartych w modelu zmiennych.

Czy ewentualnie intuicyjnie wyczuwalny związek między poziomem aktywności gospodarczej a stopniem udogodnień instytucjonalno-prawnych istnieje w rzeczywistości, czy ekonomiczne założenie autorów „Doing Business” pozostaje uzasadnione empirycznie? Na to pytanie raport nie odpowiada. Traktowane jest ono jako retoryczne.

Właśnie znalezienie odpowiedzi, w tak sformułowanej kwestii, stanowi cel przeprowadzanej w rozdziale 6. analizy. Krótko mówiąc, rzecz sprowadza się do zbudowania modelu ekonometrycznego, pozwalającego zweryfikować zdroworozsądkowe założenie – hipotezę autorów „Doing Business” o wprost proporcjonalnej zależności aktywności gospodarczej od instytucjonalno-prawnych udogodnień (tożsamą z hipotezą główną niniejszego badania).

Model ekonometryczny ma tym większą wartość poznawczą, predyktywną, decyzyjną itp., im więcej zróżnicowania wartości zmiennej objaśniającej (tu aktywność gospodarcza) wyjaśnia zróżnicowaniem wartości zmiennej objaśnianej (tu udogodnienia instytucjonalno-prawne, *Ease of doing business*). Otóż zbudowanie takiego modelu wyłącznie na podstawie materiału statystycznego, zawartego w raporcie „Doing Business” nie jest po prostu możliwe.

Przedmiot analizy w „Doing Business”, stanowi zbiór 181 jednostek, zwanych w angielskiej wersji raportu gospodarkami (181 *economies*), a w wersji francuskiej krajami (181 *pays*). Dla każdej z tych jednostek obliczono wskaź-

---

<sup>66</sup> Pojęcie **związku** na tym etapie jest wieloznaczne. Może oznaczać: zależność przyczynową, współwystępowanie, koincydencję, korelację itp.

nik *udogodnień*. Wartość tego wskaźnika pozwoliła autorom na wyznaczenie miejsca, jakie dana gospodarka (krajowa) zajmuje na skali udogodnień. Takie rozwiązanie umożliwia odbiorcy danych jedynie odczyt, że w kraju K1 udogodnienia są większe niż w kraju K2. Nie sposób odpowiedzieć jednak na pytanie, o ile większe.

„Comparing regulation in 181 economies” (podtytuł raportu) jest faktycznie porównaniem krajów wyłącznie pod względem zajmowanego przez nie miejsca na liście rankingowej. Takie uszeregowania krajów od 1. do 181. (tabela 4.3) pozostaje też użyteczne w opisie stopnia zróżnicowania wartości zmiennej *udogodnienia*. Wystarczy pobieżny, chociażby, rzut oka na przedstawioną wcześniej tabelę 4.2, aby zauważyć, że:

- Federacja Rosyjska (120. pozycja na skali udogodnień) jest o jedno tylko miejsce przychylniejsza dla biznesu niż Nepal (pozycja 121.);
- Grecja jest o 20 pozycji za Polską, a pozycje pośrednie zajmują takie państwa, jak: Belize (kraj pomiędzy wilgotnym lasem równikowym), Kiribati (wyspa wulkaniczna i trzy grupy koralowych atoli, rozsianych na środkowym Pacyfiku na obszarze 5 mln km<sup>2</sup>). Samo państwo ma około 75 tys. ludności, a powierzchnia wynosi 717 km<sup>2</sup>, kwadrat o takiej powierzchni miałby bok o długości około 27 km), Grenada (wyspa wulkaniczna – 370 km<sup>2</sup> i około 90 tys. mieszkańców), Wyspy Salomona, Wyspy Marshalla (1000 atoli i 45 tys. mieszkańców), Papua-Nowa Gwinea;
- Włochy zajmują na liście udogodnień pozycję 65., a następne trzy miejsca to: Sain Vincent i Grenadyny (lesista wulkaniczna wyspa z bananami), Saint Kitts i Newis (dwie wulkaniczne wyspy o powierzchni 261 km<sup>2</sup> i liczbie ludności 44 tys.);
- Węgry sąsiadują w szeregu z Antiqua i Barbuda, zajmują miejsce 41. i plasują się o jedną pozycję przed owymi, w pełni zalesionymi, wyspami.

Przykłady dysproporcji przestrzennych, społecznych, ekonomicznych można mnożyć. W raporcie, w jednym szeregu stoi państwo, które pod względem powierzchni jest większe od najmniejszego o 65 tysięcy razy, a ludnościowo przewyższa je o 3400 razy. Zestawienie pod względem udogodnień dla biznesu światowych mocarstw z krajami koralowych atoli i wysepkami czynnych wulkanów ma swój urok geograficznej różnorodności. Nie nadaje się jednak do weryfikowania hipotezy o związku między aktywnością gospodarczą i udogodnieniami instytucjonalno-prawnymi.

Gdyby zapytać takiego przedsiębiorcę, który zetknął się z raportem „Doing Business”, o to, w jakich krajach spośród 181 gospodarek, ujętych w zbiorze danych Banku Światowego, istnieją najbardziej dogodne instytucjonalno-prawne warunki do prowadzenia firmy, to mogłoby się okazać, że zapytany, poszukując odpowiedzi, rozumowałby w następujący sposób:

## **Przesłanki:**

1. Jeśli większa aktywność gospodarcza ludności danego kraju, to większe w nim bogactwo, to wyższy standard życia;
2. Jeśli większe bogactwo, to wygodniej i łatwiej się żyje, łatwiej też robi się interesy;
3. W krajach: K1, K2,..., K10 standard życia jest najwyższy na świecie.

## **Wniosek:**

W krajach: K1, K2,..., K10 istnieją największe udogodnienia dla działalności gospodarczej.

Właśnie taka, sformułowana elementarnie, zdroworozsądkowo teoria ekonomiczna jest tożsama z czysto werbalnym modelem badanego tu zjawiska, badanego związku między aktywnością gospodarczą a udogodnieniami instytucjonalno-prawnymi. Związek jest wzajemny. Chcąc zwiększyć aktywność, trzeba zwiększyć udogodnienia. Wzrost aktywności będzie prowadzić zaś do kolejnych udogodnień, biorąc pod uwagę tylko sam standard życia. Nietrudno więc odgadnąć przynajmniej 15 z pierwszych 20 państw na prezentowanej przez raport liście udogodnień. Trudności w odgadywaniu narastają w miarę przechodzenia do pozycji środkowych.

Wystarczy także niewielkie zmiany w klasyfikacyjnych kryteriach, aby miejsce danego kraju uległo wyraźnej, jakościowej zmianie. Gdyby na przykład zrezygnować z republik „bananowo-wulkanicznych”, Wenezuela poprawiłaby swoją pozycję o 20 miejsc. Gdyby zaś uwzględnić republiki wchodzące w skład Federacji Rosyjskiej, Wenezuela w rankingu o 20. pozycji by spadła. Ze zmiany pozycji zajmowanej przez dany kraj na liście rankingowej (tabela 4.3) nie można w żaden sposób wnioskować, czy zmiana ta jest wynikiem zmian w poziomie udogodnień w tym kraju. Są państwa, które mimo zwiększenia ułatwień dla biznesu, uzyskują w rankingu pozycje wyraźnie gorsze i odwrotnie.

Autorzy „Doing Business” publikują również osobne analizy sporządzone dla każdego ze 181 krajów (tzw. *Country Profile for...*), w których między innymi zestawiają pozycje, jakie zajmowało to państwo w dwóch (trzech) kolejnych latach. Oto, przykładowo, dane dla Islandii wybrano, w celu ukazania słabości szeregowania, trzy wskaźniki.

Islandia poprawiła swoje miejsce w 2009 r. w porównaniu z 2008 r. o jedną, jeśli chodzi o „warunki kredytowania”, mimo że warunki te, w świetle prezentowanych danych, nie uległy nawet najmniejszej zmianie. W „rejestracji praw własności” pogorszyła swoją pozycję o trzy miejsca, chociaż warunki uległy nieznacznemu polepszeniu (nieco niższy koszt rejestracji). W „systemie podatkowym” awansowała o dwie pozycje, mimo braku istotnych zmian w „udogodnieniach” (patrz: tabela 4.4).

Tabela 4.4

Zmiany miejsca Islandii w wybranych sferach „udogodnień” w latach 2008–2009

Sfera udogodnień	Wskaźnik	Lata	
		2008	2009
Warunki kredytowania	– wskaźnik stabilności przepisów,	8	8
	– wskaźnik informacji o kredycie,	5	5
	– zakres rejestru publicznego,	0,0	0,0
	– zakres rejestru prywatnego	100,0	100,0
	<b>Miejsce w rankingu</b>	13.	12.
Rejestrowanie praw własności	– procedury (liczba),	5	5
	– czas (liczba dni),	38	38
	– koszt (% wartości nieruchomości)	10,2	9
	<b>Miejsce w rankingu</b>	79.	82.
System podatkowy	– liczba płatności w ciągu roku,	9	9
	– czas na formalności (liczba godzin w roku)	76	76
	– suma obciążeń podatkowych (%zysku)	28,9	28,8
	<b>Miejsce w rankingu</b>	8.	6.

Źródło: Raport „Doing Business” 2009, Country Profil for Iceland, s. 20, 25, 33.

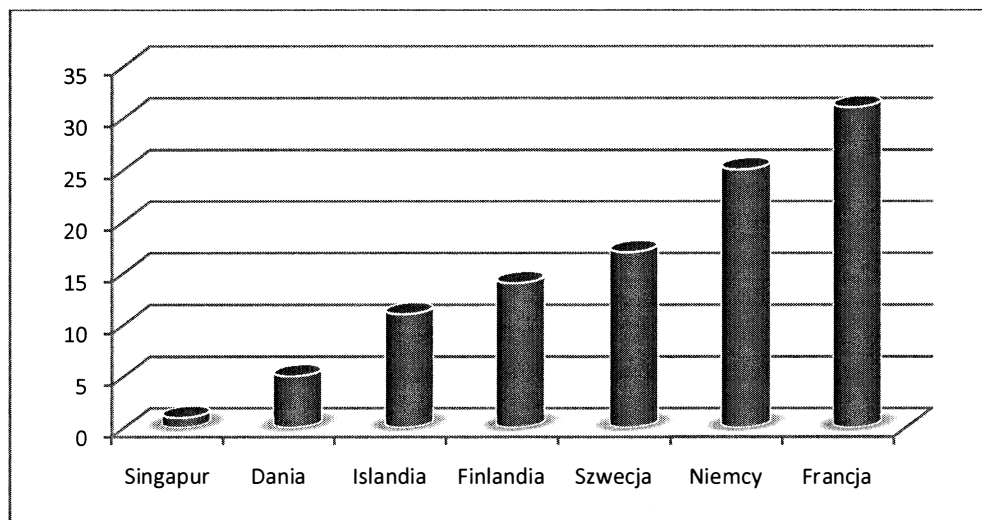
Jeszcze wyraźniejsze różnice rankingowe, przy takim samym poziomie udogodnień, wystąpiły w Szwecji. W *uruchamianiu działalności gospodarczej* pogorszenie pozycji o 8 miejsc (mimo względnego spadku wartości kapitału założycielskiego z 31,1 do 30,3 w % dochodu na głowę). W „warunkach kredytowania”, mimo braku jakichkolwiek zmian, pogorszenie pozycji o 7 miejsc, a w „rejestrowaniu praw własności”, mimo braku zmian, pogorszenie o 3 miejsca (patrz: tabela 4.5).

W raportach „krajowych” autorzy „Doing Business” przedstawiają także graficznie porównania poziomu udogodnień dla biznesu danego kraju w konfrontacji z wybranymi innymi krajami. Dla Szwecji takie porównanie pokazuje rysunek 4.2.

Każdy wykres tego typu, jak na rysunku 4.1, naraża odbiorcę obrazu na pewne błędy w ocenie nasilenia badanego zjawiska. Rysunek ten może sugerować, że dystans dzielący Szwecję na skali „udogodnień” od Finlandii jest taki sam, jaki dzieli Szwecję od Niemiec, wynosi bowiem 7 miejsc. Otóż, miejsca mówią jedynie, że nasilenie badanego zjawiska jest większe lub mniejsze. Nic jednak nie mówi o tym, o ile to nasilenie jest większe lub mniejsze. Popatrzmy na wykres możliwego nasilenia badanego zjawiska w siedmiu krajach (rysunek 4.2), sporządzony na skali ilorazowej.

**Rysunek 4.1**

Porównanie wskaźnika udogodnień instytucjonalno-prawnych



Źródło: Raport „Doing Business” 2009, Country Profile for Sweden, s. 2.

**Tabela 4.5**

Zmiana miejsca Szwecji w wybranych sferach „udogodnień” w latach 2008–2009

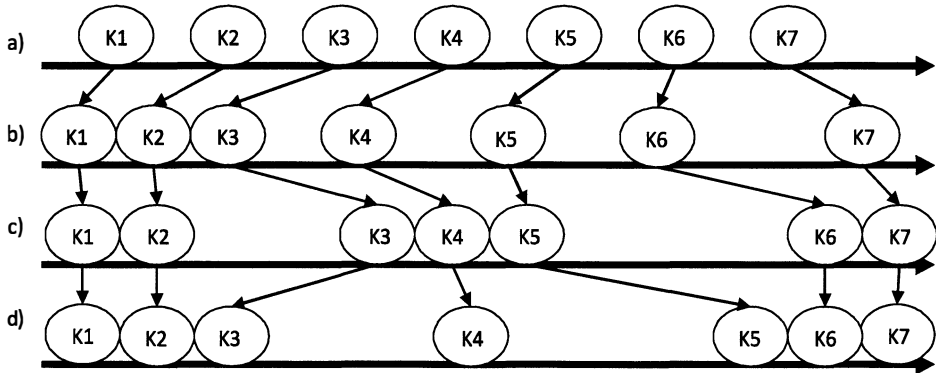
Sfera udogodnień	Wskaźnik	Lata	
		2008	2009
Uruchamianie działalności gospodarczej	– liczba procedur	3	3
	– czas (liczba dni)	15	15
	– koszt (% dochodu na głowę)	0,6	0,6
	– minimalny kapitał (% dochodu na głowę)	31,1	30,3
	<b>Miejsce w rankingu</b>	22.	30.
Warunki kredytowania	– wskaźnik stabilności przepisów	5	5
	– wskaźnik informacji o kredycie	4	4
	– zakres rejestru publicznego	0,0	0,0
	– zakres rejestru prywatnego	100,0	100,0
	<b>Miejsce w rankingu</b>	61.	68.
Rejestrowanie praw własności	– procedury (liczba)	1	1
	– czas (liczba dni)	2	2
	– koszt (% wartości nieruchomości)	3,0	3,0
	<b>Miejsce w rankingu</b>	7.	10.

Źródło: Raport „Doing Business” 2009, Country Profile for Sweden, s. 6, s. 20, s. 25.



**Rysunek 4.2**

Możliwe zmiany nasilenia badanego zjawiska bez zmiany pozycji krajów

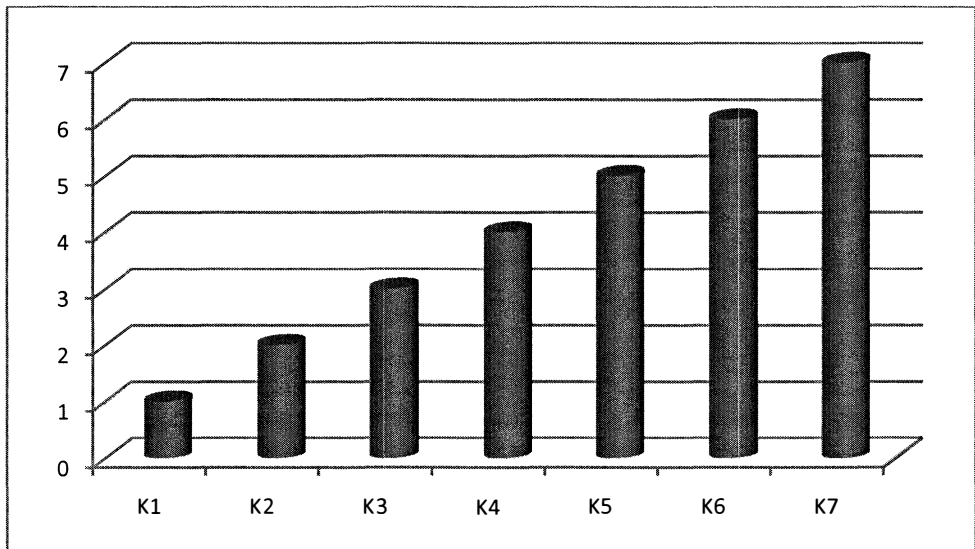


Źródło: Opracowanie własne.

We wszystkich czterech wariantach, od „a” do „d” pozycja kraju nie ulega zmianie, a przecież sytuacje są wyraźnie jakościowo odmienne. Wykres typu „Doing Business” dla wszystkich wariantów jest taki sam i będzie wyglądał jak na rysunku 4.3.

**Rysunek 4.3**

Wykres słupkowy pozycji krajów



Źródło: Opracowanie własne.

Analizowane w opracowaniu państwa Unii Europejskiej przyjmują szeregi (miejsca w szeregu) od 1. (Dania) do 22. (Grecja). Jak wyglądają dystanse między tymi państwami na liście światowej? Odpowiedzią na to pytanie jest tabela 4.6 oraz rysunek 4.4.

Grecję i Polskę w skali światowej różni 20 pozycji, w Europie 1 pozycja. Czechy i Polskę w skali światowej 10 pozycji, w Europie 1 pozycja. Włochy i Czechy – w świecie 10 pozycji, w Europie 1 pozycja. Jeżeli w kolejnym roku zmiana pozycji na liście rankingowej może pozostawać bez związku ze zmianami (bądź brakiem zmian) w sferze „udogodnień”, poprawa pozycji Grecji o 10 miejsc może wynikać z pogorszenia się warunków w innych państwach, a polepszenie się o 10 miejsc pozycji Słowacji ze zmian w tym kraju. Podobnie pogorszenie pozycji Czech o 10 miejsc nie można w żaden sposób odnosić (porównywać) do zmian w Nepalu, którego sytuacja również się pogorszyła o 10 miejsc. Zmiany pozycji występują z największą intensywnością w środku listy rankingowej i bardzo rzadko na końcach skali. Krańce wskazują, że lepiej być już nie może – pierwsza dwunastka i gorzej już nie może – ostatnia dwunastka<sup>67</sup>.

Powyższe komentarze do metodologicznych słabości skali porządkowej miały na celu wykazanie, iż zmienna *udogodnienia w prowadzeniu biznesu*, wyrażona za pomocą rang, nie jest tożsama z określeniem siły związku między warunkami instytucjonalno-prawnymi a aktywnością gospodarczą przedsiębiorstw<sup>68</sup>. Raport „Doing Business” jest jednak bardzo użytecznym źródłem, które w szerokim zakresie kwantyfikuje taką zmienną jak *udogodnienia* (38 wskaźników). Bank Światowy, obok corocznych raportów, publikuje też dane wyjściowe, które służą do sporządzania listy rankingowej. Rezygnacja z listy nie musi więc oznaczać rezygnacji z samej bazy danych. Otóż, właśnie tę bazę wykorzystano w niniejszej książce do zbudowania modelu ekonometrycznego, w którym aktywność gospodarcza (prowadzenie firmy – przedsiębiorstwa) jest traktowana jako zmienna objaśniana, a instytucjonalno-prawne udogodnienia dla biznesu jako zmienna objaśniająca.

---

<sup>67</sup> W pierwszej dwunastce, w latach 2008–2009, połowa państw nie zmieniła swojej pozycji, cztery kraje zmieniły o 1, jeden kraj o 2 i jeden o 3 pozycje. Cztery państwa, zamykające ranking, nie zmieniły w ogóle swojej pozycji. Wewnątrz rankingu zmiany są niekiedy zaskakujące: Azerbejdżan – poprawa o 64 miejsca, Albania o 49, Kirgistan o 31, Białoruś o 30, Jemen o 25, Senegal o 19 miejsc.

<sup>68</sup> Skala porządkowa (rangowanie) zachowuje pewne walory poznawcze w sytuacji, gdy populacja jest jednorodna, bowiem wtedy odstępstwa na skali względem jej środka pozostają względnie symetryczne.

**Tabela 4.6**  
Zestawienie pozycji badanych 22 krajów UE

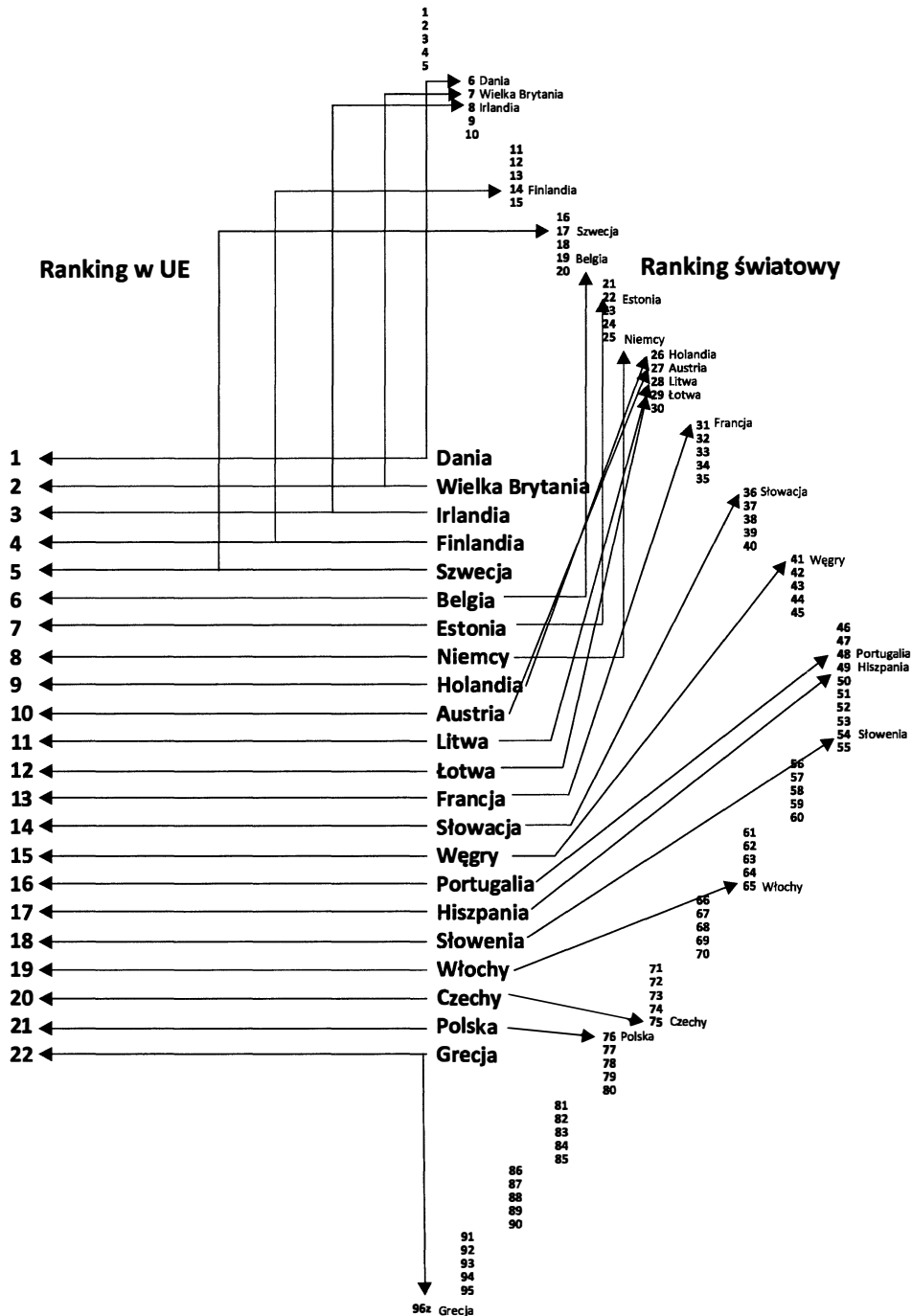
Lp.	Kraj	Miejsce na liście światowej w 2009 r.	Miejsce w UE	Pozycja w roku		Pogorszenie	Polepszenie
				2008	2009	pozycji o liczbę miejsc w 2009 r. w stosunku do 2008 r.	
1.	Austria	27.	10.	23.	27.	4	
2.	Belgia	19.	6.	16.	19.	3	
3.	Czechy	75.	20.	65.	75.	10	
4.	Dania	5.	1.	5.	5.	-	-
5.	Estonia	22.	7.	18.	22.	4	
6.	Finlandia	14.	4.	13.	14.	1	
7.	Francja	31.	13.	32.	31.		1
8.	Grecja	96.	22.	106.	96.		10
9.	Hiszpania	49.	17.	46.	49.	-	-
10.	Holandia	26.	9.	27.	26.		1
11.	Irlandia	7.	3.	7.	7.	-	-
12.	Litwa	28.	11.	28.	28.	-	-
13.	Łotwa	29.	12.	26.	29.	3	
14.	Niemcy	25.	8.	20.	25.	5	
15.	Polska	76.	21.	72.	76.	4	
16.	Portugalia	48.	16.	43.	48.	5	
17.	Słowacja	36.	14.	37.	36.		1
18.	Słowenia	54.	18.	64.	54.		10
19.	Szwecja	17.	5.	14.	17.	3	
20.	Węgry	41.	15.	50.	41.		9
21.	Wielka Brytania	6.	2.	6.	6.	-	-
22.	Włochy	65.	19.	59.	65.	6	

„-” oznacza brak zmiany pozycji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 4.3.

Rysunek 4.4

Graficzny obraz pozycji badanych krajów w rankingach: światowym i UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 4.2.

Drugim, obok wykorzystania danych wyjściowych, wymogiem metodologicznym jest przyjęcie za przedmiot badań populacji względnie jednorodnej. Do tego dochodzi warunek trzeci: wyeliminowanie wahań przypadkowych przez uśrednienie danych z okresów wieloletnich. Spełnieniem postulatu drugiego jest ograniczenie analizy do państw członkowskich Unii Europejskiej. Aby spełnić postulat trzeci, konieczne staje się, dodatkowo, pominięcie w badaniu kilku krajów (obecnych członków UE), dla których brakuje danych za okresy kilkuletnie.

Czyniąc więc zadość postulatom: 1–3, za przedmiot analizy przyjęto zbiór 22 państw członków Unii Europejskiej. Państwa te wymieniono w tabeli 4.6 i na rysunku 4.4.



# OPIS ZRÓŻNICOWANIA PAŃSTW UE POD WZGLĘDEM WARUNKÓW INSTYTUCJONALNO- -PRAWNYCH, TRAKTOWANYCH JAKO ZMIENNE OBJAŚNIAJĄCE POZIOM AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ

### 5.1

#### Uwagi metodologiczne

**N**ajbardziej nośnym informacyjnie źródłem informacji o stopniu i rodzaju zróżnicowania badanej zbiorowości, z punktu widzenia rozpatrywanej zmiennej, jest obraz rozkładu częstości (prawdopodobieństwa). W niniejszym badaniu wykorzystujemy dane „Doing Business” uwzględniające około 40 zmiennych cząstkowych, z których w wyniku agregacji powstaje 10 zmiennych syntetycznych, a z nich w końcu jedna dla każdego kraju charakterystyka zbiorcza stopnia instytucjonalno-prawnych ułatwień dla biznesu.

Warunkiem agregacji zmiennych jest ich wcześniejsze sprowadzenie do stanu porównywalności. Autorzy raportów „Doing Business” posługują się, opisaną wcześniej rozdziale 4. i przeanalizowaną krytycznie, metodą centyli i rangowaniem.

W niniejszej książce zastosowano inne podejście metodologiczne. Posłużono się, mianowicie, metodą standaryzacji zmiennych. Polega ona na wyrażeniu wartości wszystkich badanych cech w tych samych jednostkach, co zapewnia bezpośrednią porównywalność poszczególnych państw pod względem dowolnej zmiennej z każdą z pozostałych zmiennych. W badaniu uwzględniono kilkuletni horyzont czasowy. W zależności od możliwych do uzyskania danych, jest to okres od 5 lat – 7 lat. Aby wyeliminować przypadkowość poziomu wartości badanych zmiennych, posłużono się średnimi arytmetycznymi z badanych lat. Standaryzację zmiennych można prześledzić na przykładzie analizy sposobu przetworzenia danych dotyczących na przykład wielkości kapitału niezbędnego do założenia przedsiębiorstwa (patrz: tabela 5.1).

Tabela 5.1

Kapitał niezbędny do założenia przedsiębiorstwa w państwach UE  
w latach 2004–2010 (w % PKB na 1 mieszkańca)

Kraj	Lata							Średnia wieloletnia	Wartość wystandaryzowana
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
Austria	140,8	64,1	61,5	59,6	55,5	52,8	52,0	69,5	0,79
Belgia	75,1	14,1	13,5	21,8	20,1	19,9	19,4	26,3	-0,51
Czechy	110,0	44,5	39,0	36,8	34,9	31,8	30,5	46,8	0,11
Dania	52,3	48,8	47,0	44,6	40,7	40,1	38,6	44,6	0,04
Estonia	b.d.	49,7	41,4	34,3	28,1	23,7	23,2	33,4	-0,29
Finlandia	32,0	29,3	28,0	27,1	7,7	7,4	7,2	19,8	-0,70
Francja	32,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	-1,16
Grecja	145,3	125,7	121,4	116,0	104,1	19,6	21,4	93,4	1,50
Hiszpania	19,6	16,9	15,7	14,6	13,7	13,1	12,8	15,2	-0,84
Holandia	70,7	66,2	64,6	62,3	52,9	51,7	49,4	59,7	0,49
Irlandia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-1,29
Litwa	74,4	62,8	57,3	48,8	46,2	35,9	31,1	50,9	0,23
Łotwa	93,0	41,4	31,8	26,1	22,0	16,9	14,2	35,1	-0,24
Niemcy	103,8	48,8	47,6	46,2	42,8	42,2	0,0	47,3	0,12
Polska	21,4	237,9	220,1	204,4	196,8	168,8	15,3	152,1	3,26
Portugalia	43,4	39,5	39,4	38,7	34,7	34,3	33,5	37,6	-0,17
Słowacja	111,8	46,1	41,0	39,1	34,1	30,4	23,8	46,6	0,10
Słowenia	89,1	19,0	17,0	16,1	49,8	46,8	43,3	40,2	-0,09
Szwecja	41,4	36,9	35,0	33,7	31,1	30,3	28,5	33,8	-0,28
Węgry	220,3	86,4	79,6	74,2	65,1	10,8	10,2	78,1	1,04
Wielka Brytania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-1,29
Włochy	49,6	11,2	10,8	10,4	9,8	9,7	9,7	15,9	-0,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport „Doing Business” 2004–2010.*

Dla zmiennej *średnia wieloletnia* wartość średniej arytmetycznej wynosi 43,22, a odchylenie standardowe równa się 33,39. Stąd wartość wystandaryzowana np. dla Austrii wynosi:  $\frac{69,47 - 43,22}{33,39} = \frac{26,25}{33,39} = 0,786$ .

Zmienna wystandaryzowana ma (z definicji) średnią równą zero i odchylenie standardowe równe 1,0. Standaryzacja umożliwia więc przedstawienie wszystkich badanych zmiennych w granicach tej samej skali na jednym, tym samym wykresie. Wartości zmiennych wystandaryzowanych mają jeszcze tę zaletę, że po utracie „różnoimienności” (np. takich jak: liczba procedur, czas



załatwienia formalności, koszt założenia przedsiębiorstwa, kapitał niezbędny do założenia przedsiębiorstwa) można zmienne do siebie „dodawać”.

Wartości zmiennych „syntetycznych” (dziesięć głównych wskaźników w „Doing Business”) przedstawia tabela 5.2<sup>69</sup>. Dodając i uśredniając wystandaryzowane wartości dziesięciu zmiennych, uzyskuje się wskaźnik „łączny” o największym stopniu zagregowania. Charakterystykę tę można nazwać umownie *agregatową miarą przychylności dla biznesu*. Niższe wartości wskaźnika świadczą o mniejszej liczbie instytucjonalno-prawnych ograniczeń (patrz ostatnie dwie kolumny w tabeli 5.2).

Rozkład zmiennej agregatywnej *przychylności dla biznesu* można przedstawić także graficznie. Obrazem zróżnicowania wartości tej zmiennej jest wykres – patrz rysunek 5.1. Analiza rozrzutu (dyspersji, wariancji) państw UE, z punktu widzenia wartości tak skonstruowanej zmiennej, prowadzi wprost do wniosku, że państwa UE są w zasadzie wysoce jednorodne pod względem tego, co umownie autorzy „Doing Business” nazywają *przychylnością dla biznesu*. Jest to właśnie wada procesu uśredniania, wada dodawania do siebie rang (jak to ma miejsce w raportach „Doing Business”) i ustalania średniej rangi. Jeśli jakieś państwo jest wysoce nieprzychylnie pod względem np. pięciu wskaźników i równie wysoce przyjazne pod względem pięciu pozostałych, to średnio jest przychylne. Taka średnia przychylności jest czystą fikcją statystyczną. W konsekwencji agregowania dziesięciu wskaźników cząstkowych w tzw. jedną rangę autorzy raportu gubią całą różnorodność uwzględnionych w badaniu państw. Cały rozdział 5. niniejszej książki jest w zasadzie poświęcony analizie i opisowi tej różnorodności. Zostaje w nim ukazane całe bogactwo kształtów (typów) rozkładów z ich modalnością i formami asymetrii.

O tym, jak agregacja prowadzi do zacierania różnic między analizowanymi 22 państwami, świadczy właśnie konfrontacja rozkładu zmiennej agregatywnej *przychylności dla biznesu* z prezentowanymi w dalszej części rozdziału rozkładami zmiennych *cząstkowych*.

Zaletą powyższej agregacji jest to, że ujawnia z całą empiryczną mocą kraj najbardziej sumarycznie przychylny dla biznesu (jest nim Dania) i dwa kraje odstające pod względem instytucjonalno-prawnych utrudnień dla przedsiębiorstw (są to: Polska i Włochy). Tego rodzaju obraz powinien mobilizować do dalszych badań, w celu wyjaśnienia tej krańcowej na skali pozycji Polski (Włochy: wartość 0,51; Polska: wartość 0,59).

---

<sup>69</sup> Uwaga: W tabeli tej przy nazwach poszczególnych państw zaznaczono skróty, jakie państwa te stosują na swoich samochodowych tablicach rejestracyjnych. Takie skróty zastosowano w pracy przy prezentacji rozkładów badanych zmiennych. Umożliwiają one zlokalizowanie danego kraju na obrazie zróżnicowania.

Tabela 5.2

Państwa UE według standaryzacji, w wyniku której uzyskuje się agregatową miarę przychylności dla biznesu

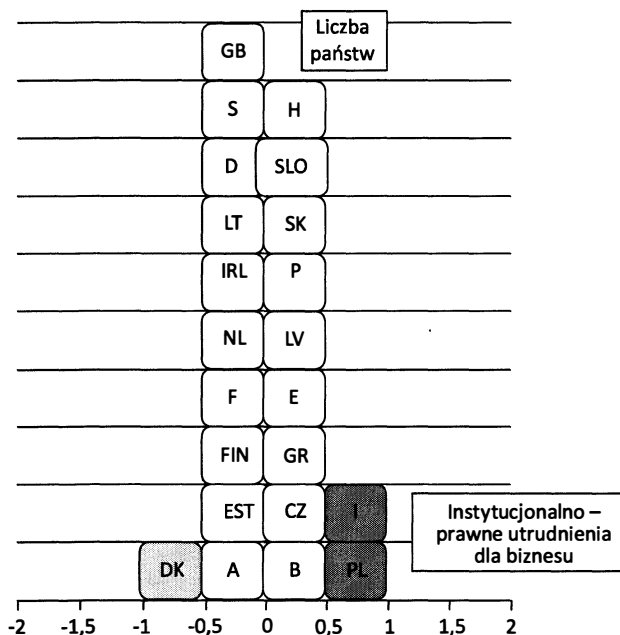
Kraj		Wystandaryzowane zmienne objaśniające poziom ufortwien dla biznesu										Suma wartości zmiennych objaśniających	Agregatowa miara przychylności
Symbol	Nazwa	Uruchamianie działalności	Pozwolenie na budowę	Regulacje na rynku pracy	Rejestracja praw własności	Warunki uzyskania kredytu	Ochrona inwestorów	System podatkowy	Warunki wymiany z zagranicą	Warunki egzekwowania umów	Likwidacja firmy		
A	Austria	0,29	-0,07	-0,19	-0,39	0,18	-1,05	0,32	-0,51	-0,59	0,15	-1,89	-0,19
B	Belgia	-0,48	-0,23	-1,17	1,19	0,21	0,92	-0,04	0,34	-0,45	-0,12	0,17	0,02
CZ	Czechy	0,45	0,45	-0,88	-0,08	0,14	-0,11	1,07	0,29	0,28	0,65	2,26	0,23
DK	Dania	-0,96	-1,12	-1,45	-0,33	-0,31	0,47	-0,79	-1,41	-0,65	0,06	-6,49	-0,65
EST	Estonia	-0,34	-0,86	0,67	-0,66	-0,35	0,05	-0,61	-1,07	0,19	-0,33	-3,31	-0,33
FIN	Finlandia	-0,94	-0,25	0,20	-0,50	-0,21	0,08	0,06	-1,29	-0,60	-0,11	-3,56	-0,36
F	Francja	-0,79	-0,65	0,80	1,04	-0,60	-0,50	0,38	-0,10	-0,49	-0,36	-1,27	-0,13
GR	Grecja	1,89	-0,21	1,05	0,99	-0,76	-1,39	0,20	1,28	-0,06	-0,42	2,57	0,26
E	Hiszpania	1,01	-0,01	1,11	0,09	0,41	-0,45	0,04	0,05	0,17	0,06	2,30	0,23
NL	Holandia	-0,21	0,61	0,06	-0,42	0,40	-0,57	-0,14	-0,64	-0,14	-0,05	-1,10	-0,11
IRL	Irlandia	-0,94	-0,69	-0,78	0,40	0,69	1,64	-1,31	-0,23	-0,30	-0,09	-1,61	-0,16
LT	Litwa	-0,06	-0,14	0,17	-0,92	-0,25	-0,28	-0,33	0,03	-0,50	-0,45	-2,73	-0,27
LV	Łotwa	-0,42	-0,08	0,29	0,12	-0,13	0,17	-0,50	0,17	-0,63	1,73	0,72	0,07
D	Niemcy	0,13	-0,55	0,72	-0,20	0,89	-0,33	0,13	-0,87	-0,30	-0,49	-0,87	-0,09
PL	Polska	1,54	1,62	-0,42	0,34	-0,33	0,33	0,93	0,79	1,11	-0,06	5,85	0,59

Kraj		Wystandaryzowane zmienne objaśniające poziom ułatwień dla biznesu										Suma wartości zmiennych objaśniających	Agregatowa miara przychylności
Symbol	Nazwa	Uruchamianie działalności	Pozwolenie na budowę	Regulacje na rynku pracy	Rejestracja praw własności	Warunki uzyskania kredytu	Ochrona inwestorów	System podatkowy	Warunki wymiany z zagranicą	Warunki egzekwowania umów	Likwidacja firmy		
P	Portugalia	0,28	0,66	1,18	0,26	0,21	0,28	-0,32	-0,02	0,14	0,04	2,71	0,27
SK	Słowacja	0,23	-0,25	-0,62	-0,78	-0,06	-0,55	0,66	1,34	0,66	0,32	0,95	0,10
SLO	Słowenia	0,43	0,37	0,89	1,15	-0,98	0,66	0,09	1,14	0,88	-0,28	4,35	0,44
S	Szwecja	-0,89	-0,39	0,01	-0,89	0,13	-0,01	-0,57	-1,14	-0,05	-0,06	-3,74	-0,37
H	Węgry	0,69	1,12	-0,34	0,40	-0,33	-0,54	0,61	0,79	-0,53	-0,21	1,66	0,17
GB	Wielka Brytania	-0,89	-0,29	-1,39	-0,61	1,07	1,44	-0,87	-0,24	-0,34	-0,05	-2,14	-0,21
I	Włochy	-0,03	0,97	0,11	-0,03	-0,02	-0,26	1,00	1,25	2,17	-0,06	5,10	0,51

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych „Doing Business”.

Rysunek 5.1

Rozkład państw UE według zmiennej agregatywnej *przychylność dla biznesu*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.2.

## 5.2

### Uruchamianie działalności gospodarczej

#### Liczba procedur

Pierwszą zmienną traktowaną jako wskaźnik wielkości „nakładów organizacyjnych” przy uruchamianiu przedsiębiorstwa jest liczba procedur formalnych, jakie są wymagane na mocy przepisów prawnych, obowiązujących w danym kraju. W tabeli 5.3 są podane wartości tej zmiennej dla analizowanych 22 państw UE za lata 2004–2010. Zmienna *liczba procedur* przyjmuje wartości w przedziale od 13 do 15. Dolną granicę odnotowuje się w takich krajach, jak: Szwecja i Finlandia. W państwach tych konieczna liczba procedur nie ulega zmianie w całym badanym okresie, wiele wskazuje na to, że jest to liczba, poniżej której już zejść nie można, że jest to konieczne minimum biurokracji<sup>70</sup>. O jedną procedurę więcej odnotowuje się w Danii i Irlandii.

<sup>70</sup> W Finlandii, jedynie w roku 2004, do założenia przedsiębiorstwa były konieczne jedynie 4 procedury.

Górną granicę wartości zmiennej *liczba procedur* odnotowuje się w Grecji. W kraju tym liczba ta jest pięciokrotnie większa od tej, jaka jest wymagana w takich państwach Europy Północnej jak, wspomniane już wyżej, Szwecja i Finlandia.

**Tabela 5.3**

Liczba procedur formalnych koniecznych do założenia przedsiębiorstwa  
w poszczególnych państwach UE

Kraj	Lata						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Austria	9	9	9	9	8	8	8
Belgia	7	4	4	4	3	3	3
Czechy	10	10	10	10	10	8	8
Dania	4	4	3	3	4	4	4
Estonia	b.d.	6	6	6	5	5	5
Finlandia	4	3	3	3	3	3	3
Francja	10	7	7	7	5	5	5
Grecja	16	15	15	15	15	15	15
Hiszpania	11	7	10	10	10	10	10
Holandia	7	7	7	6	6	6	6
Irlandia	3	4	4	4	4	4	4
Litwa	9	8	8	7	7	7	7
Łotwa	7	7	7	5	5	5	5
Niemcy	9	9	9	9	9	9	9
Polska	12	10	10	10	10	10	6
Portugalia	11	11	11	8	7	6	6
Słowacja	10	9	9	9	9	6	6
Słowenia	10	10	9	9	9	5	3
Szwecja	3	3	3	3	3	3	3
Węgry	5	6	6	6	6	4	4
Wielka Brytania	6	6	6	6	6	6	6
Włochy	9	9	9	9	9	6	6

Źródło: *Raport „Doing Business” 2004–2010.*

W tabeli 5.3 nie trudno zauważyć, że zakres zmienności badanego wskaźnika nie ulega zmianie w całym badanym okresie, tj. w latach 2004–2010, kiedy to jest wyznaczony wartościami 3–15<sup>71</sup>. Wyraźne jednak zmiany zachodzą wewnątrz tego zakresu. W 2004 r., a więc na początku rozpatrywanego okresu, średnia liczba procedur w badanych krajach UE nieznacznie przekraczała 8.

W tabeli 5.4 przedstawiono analizę zmian średniej liczby procedur w badanym okresie.

**Tabela 5.4**  
Średnia liczba procedur i stopień jej zróżnicowania –  
odchylenie standardowe (w latach 2004–2010)

Lata	Średnia	Zróżnicowanie
2004	8,2	3,2
2005	7,4	2,9
2006	7,5	2,9
2007	7,2	2,9
2008	6,9	2,9
2009	6,3	2,8
2010	6,0	2,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 5.3.

Z tabeli 5.4 wynika, że w rozpatrywanych państwach liczba procedur bądź utrzymuje się na tym samym poziomie, bądź maleje. W tej sytuacji średnia musi więc również maleć. W badanym siedmioleciu zmniejsza się z 8 do 6. Zmniejsza się również stopień zróżnicowania badanych państw pod względem wartości analizowanej tu zmiennej. Odchylenia standardowe obniżają się z 3,2 do 2,7 procedury. Można więc powiedzieć, że przeciętnie poszczególne kraje różnią się od średniej liczby procedur, wynoszącej  $6 \pm 3$  procedury.

Zjawisko zmniejszania liczby procedur przez poszczególne kraje dokumentują dane zawarte w tabeli 5.5. Liczba państw o najmniejszej liczbie procedur (3–5) wzrosła w badanym okresie dwukrotnie, a liczba państw o liczbie procedur 9–11 zmniejszyła się pięciokrotnie. Dokładniej zmiany w strukturze państw UE, według liczby procedur, można prześledzić na rysunku 5.2, sporządzonym na podstawie danych z tabeli 5.5.

<sup>71</sup> W roku 2004 liczba procedur w Grecji wynosiła 16.

**Tabela 5.5**

Kraje UE według liczby procedur koniecznych do rozpoczęcia działalności gospodarczej (w latach 2004–2010)

Liczba procedur	L a t a						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
3–5	5	5	5	6	8	10	10
6–8	4	8	7	6	6	8	9
9–11	10	8	9	8	7	3	2
12–14	1	-	-	-	-	-	-
15–16	1	1	1	1	1	1	1
Razem	21*	22	22	22	22	22	22

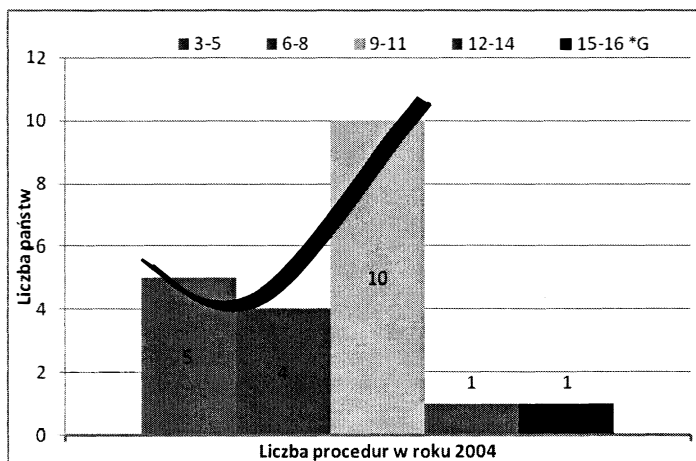
\* – brak danych dla Estonii

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 5.3.

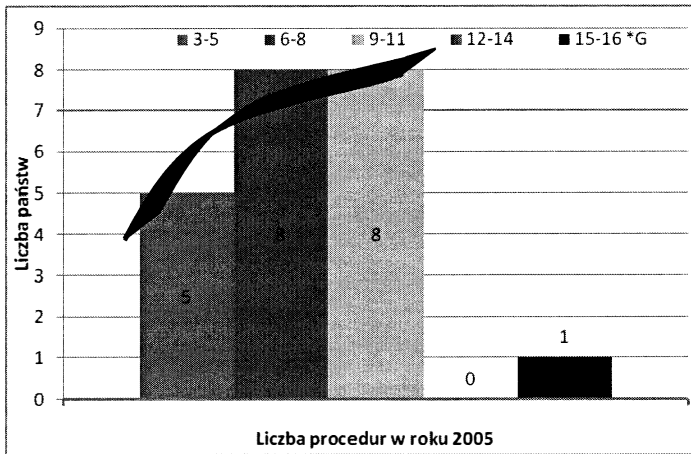
Jeśli pominie się Grecję, to można powiedzieć, że w pierwszym roku analizy – 2004, zmienna *liczba procedur* ma rozkład skrajnie asymetryczny, w kształcie litery „J”. Najczęściej występują kraje o najwyższej liczbie procedur. W kolejnych latach asymetria rozkładu łagodnieje, aby w roku 2009 zmienić swój kierunek. Wtedy to bowiem najczęściej występują kraje o najmniejszej liczbie procedur.

**Rysunek 5.2**

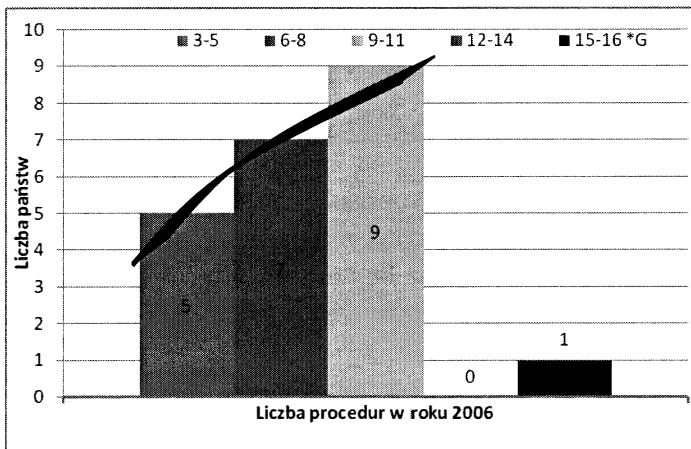
Rozkład zmiennej – liczba procedur według krajów UE



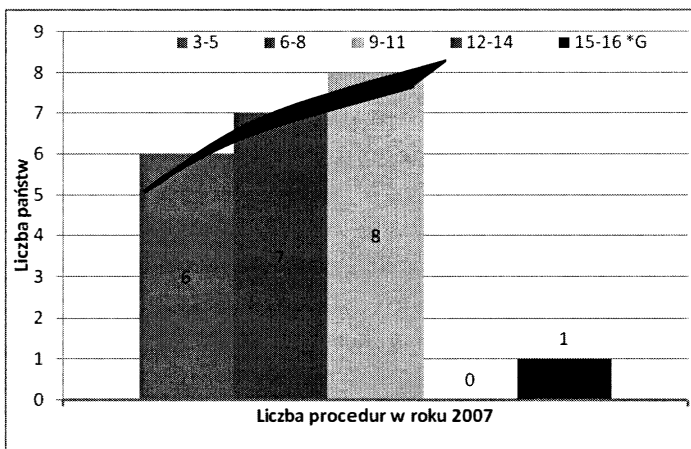
Rozkład skrajnie asymetryczny w kształcie litery J



Rozkład asymetryczny (zmiana kierunku asymetrii) – im większa liczba procedur, tym większa liczba państw

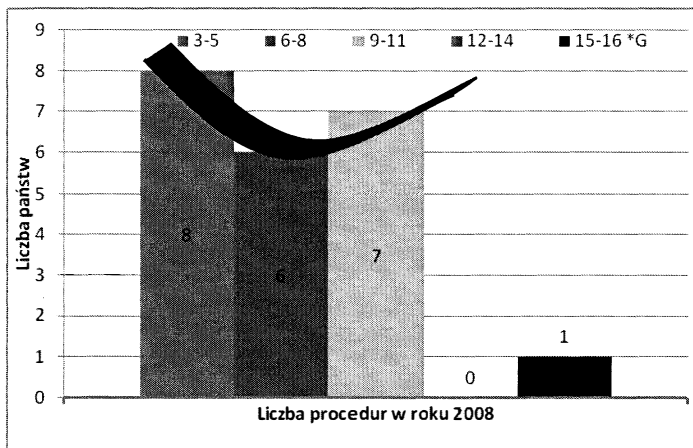


Rozkład asymetryczny (zmiana kierunku asymetrii) – im większa liczba procedur, tym większa liczba państw

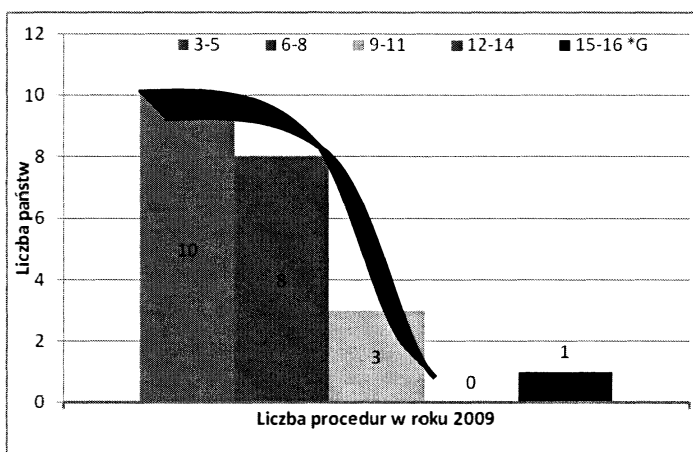


Rozkład asymetryczny (zmiana kierunku asymetrii) – im większa liczba procedur, tym większa liczba państw

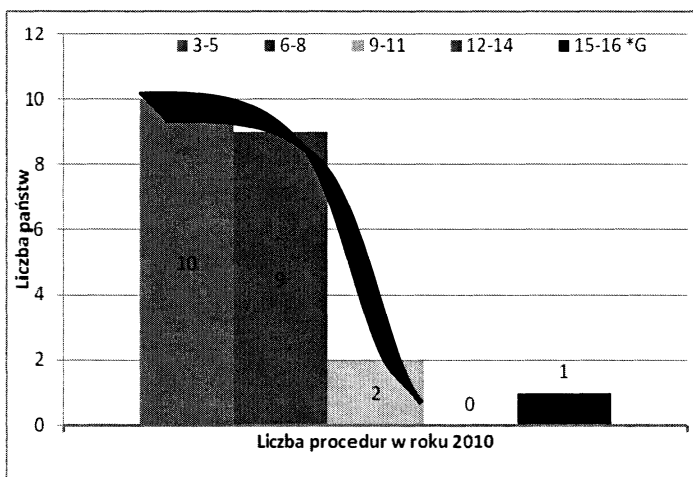




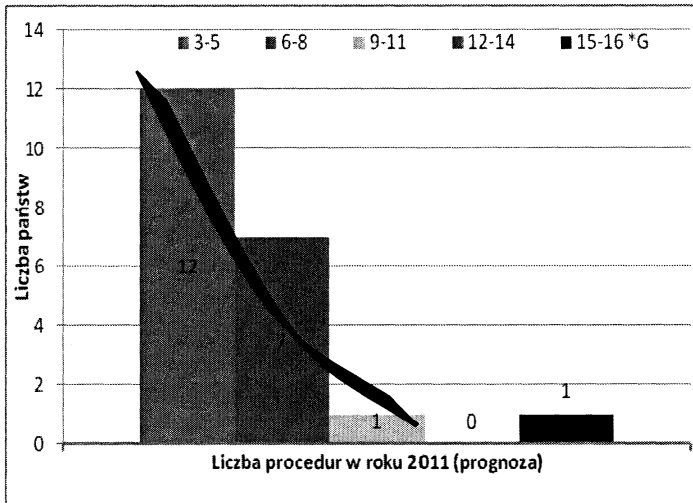
Rozkład w kształcie litery U (zmiana tendencji)



Rozkład asymetryczny (zmiana kierunku asymetrii) – im większa liczba procedur, tym większa liczba państw



Rozkład asymetryczny (zmiana kierunku asymetrii) – im większa liczba procedur, tym większa liczba państw



Rozkład skrajnie asymetryczny w kształcie odwróconej litery J

\*G – Grecja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 5.5.

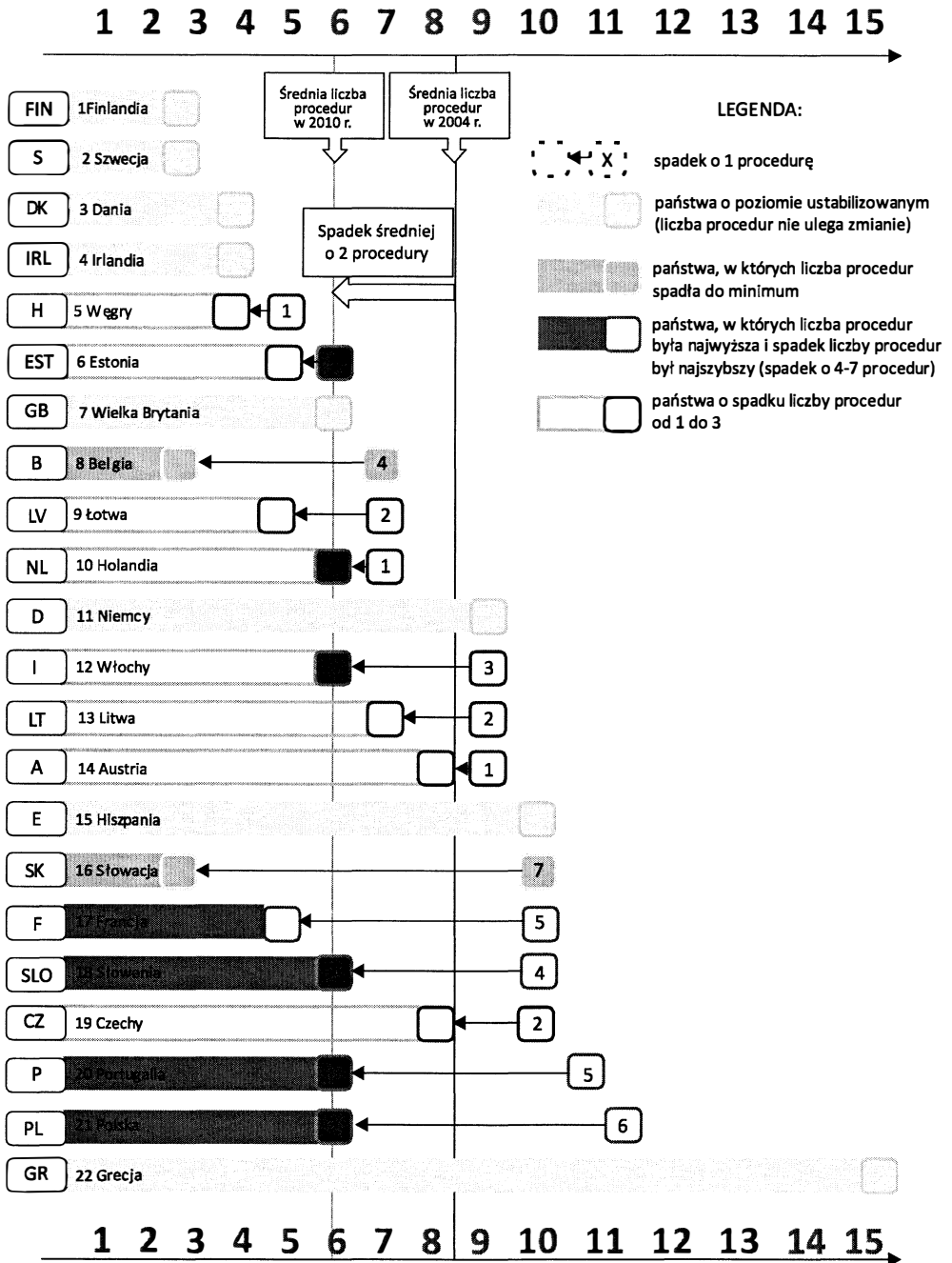
Śledząc występującą tendencję zmian kształtu rozkładu zmiennej *liczba procedur*, można interpretować zaobserwowane zjawisko i pokusić się o prognozę kształtu tego rozkładu w roku 2011. Wiele wskazuje na to, że rozkład osiągnie wtedy kształt odwróconej litery „J”, a więc będzie przeciwieństwem, jeśli chodzi o asymetrię tego rozkładu, który zaobserwowano na początku badanego okresu.

O procesie zwiększania udogodnień, mierzonych liczbą procedur, świadczy też rysunek 5.3, z którego wynika, że sytuacja nie ulega zmianie w tych krajach, gdzie liczba procedur jest najniższa. Wiele wskazuje na to, że najniższa z możliwych w warunkach niezbędnego dla obrotu bezpieczeństwa prawnego. Do tego niskiego (optymalnego) poziomu wyraźnym, „jakościowym” skokiem dołączyły dwa kraje: Słowacja (z 10 do 3) i Belgia (z 7 do 3). W 14 krajach liczba procedur uległa w latach 2004–2010 zmniejszeniu. Zmniejszenie to było tym wyraźniejsze, im większa była wyjściowa liczba procedur (np. Polska zmniejszyła o połowę, z 12 do 6, Portugalia z 11 do 6, Francja także o połowę, z 10 do 5, Słowenia z 10 do 6).

W tych państwach, w których liczba procedur była wyższa od średniej w roku 2004, sytuacja nie uległa zmianie. Są to Niemcy (9) i Hiszpania (10). W obliczu ogólnounijnej tendencji zmiękczenia proceduralnych udogodnień musi uderzać wyjątkowa sytuacja Grecji, gdzie utrudnienia są najwyższe i nie odnotowuje się praktycznie żadnej zmiany (z 16 na 15). Tak opisaną sytuację obrazuje również, w jeszcze inny sposób, rysunek 5.4.

Rysunek 5.3

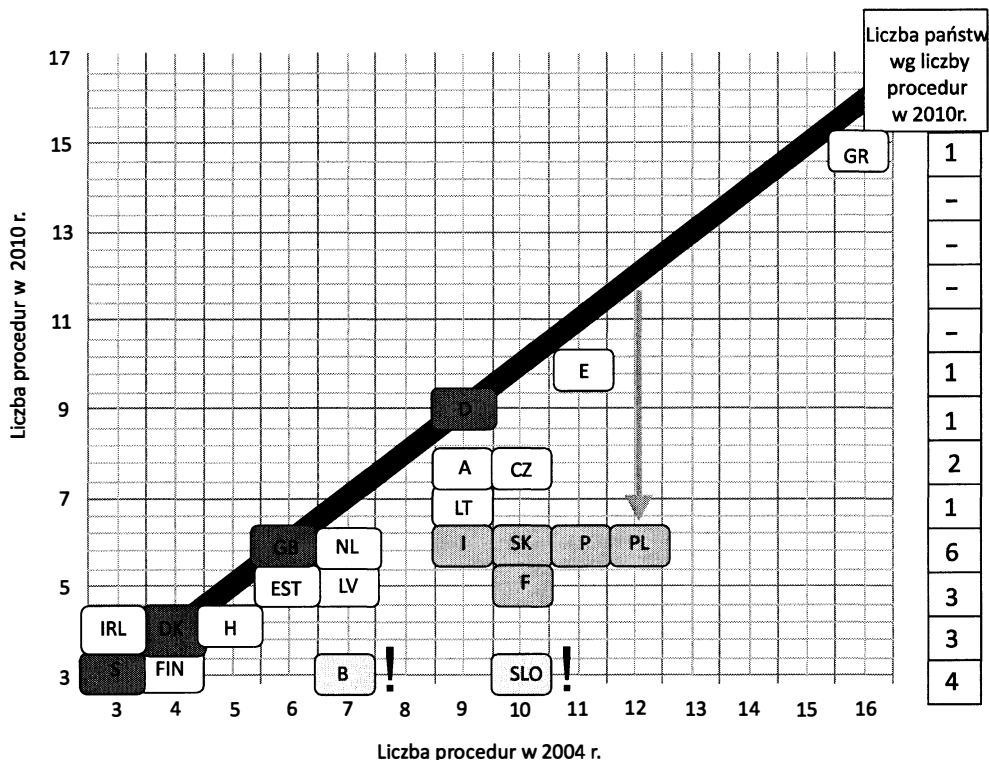
Liczba procedur i jej zmiany w latach 2004–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.3.

Rysunek 5.4

Zmiany w liczbie procedur w państwach UE w roku 2010 w porównaniu z rokiem 2004



Liczba państw wg liczby procedur w 2010r.													Razem	
2	2	1	2	3	-	4	4	2	1	-	-	-	1	<b>22</b>

- linia liczby procedur w roku 2004 położenie pod linią – liczba procedur w roku 2010 w porównaniu z rokiem 2004 (spadek)
- państwa, które ograniczyły liczbę procedur do minimum
- państwa, które najwyraźniej ograniczyły liczbę procedur
- państwa, w których nie dokonano zmian w liczbie procedur

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.3.

## Czas niezbędny do założenia firmy

Kolejnym, cząstkowym miernikiem udogodnień w fazie zakładania firmy jest czas niezbędny na dokonanie koniecznych formalności „biurokratycznych”. Odpowiednie dane wyjściowe zawiera tabela 5.6.

**Tabela 5.6**

Czas niezbędny do założenia przedsiębiorstwa (mierzony liczbą dni)

Kraj	Lata						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Austria	29	29	29	29	28	28	28
Belgia	56	34	34	27	4	4	4
Czechy	88	40	40	24	17	15	15
Dania	4	4	5	5	6	6	6
Estonia	b.d.	72	35	35	7	7	7
Finlandia	33	14	14	14	14	14	14
Francja	53	8	8	8	7	7	7
Grecja	45	38	38	38	38	19	19
Hiszpania	115	108	47	47	47	47	47
Holandia	11	11	11	10	10	10	10
Irlandia	12	24	24	19	13	13	13
Litwa	26	26	26	26	26	26	26
Łotwa	11	18	18	16	16	16	16
Niemcy	45	45	24	24	18	18	18
Polska	31	31	31	31	31	31	32
Portugalia	95	78	54	8	7	6	6
Słowacja	98	52	25	25	25	16	16
Słowenia	61	61	60	60	60	19	6
Szwecja	16	16	16	16	15	15	15
Węgry	65	52	38	38	16	5	4
Wielka Brytania	18	18	18	18	13	13	13
Włochy	23	13	13	13	13	10	10

Źródło: Raport „Doing Business” 2004–2010.

Zakres zmienności rozpatrywanej charakterystyki jest różny w kolejnych latach, a liczbowy wymiar tej zmienności znajduje się w tabeli 5.7.

**Tabela 5.7**

Krańcowe i średnie wartości zmiennej *czas niezbędny do założenia przedsiębiorstwa*  
(wymiar instytucjonalno-prawny) w latach 2004–2010

Rok	Kraj	Wartość min	Wartość max	Kraj	Wartość średnia
2004	Dania	4	115	Hiszpania	44
2005	Dania	4	108	Hiszpania	36
2006	Dania	5	60	Słowenia	28
2007	Dania	5	60	Słowenia	24
2008	Dania	6	60	Słowenia	20
2009	Węgry	5	47	Hiszpania	16
2010	Węgry	4	47	Hiszpania	15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.6.

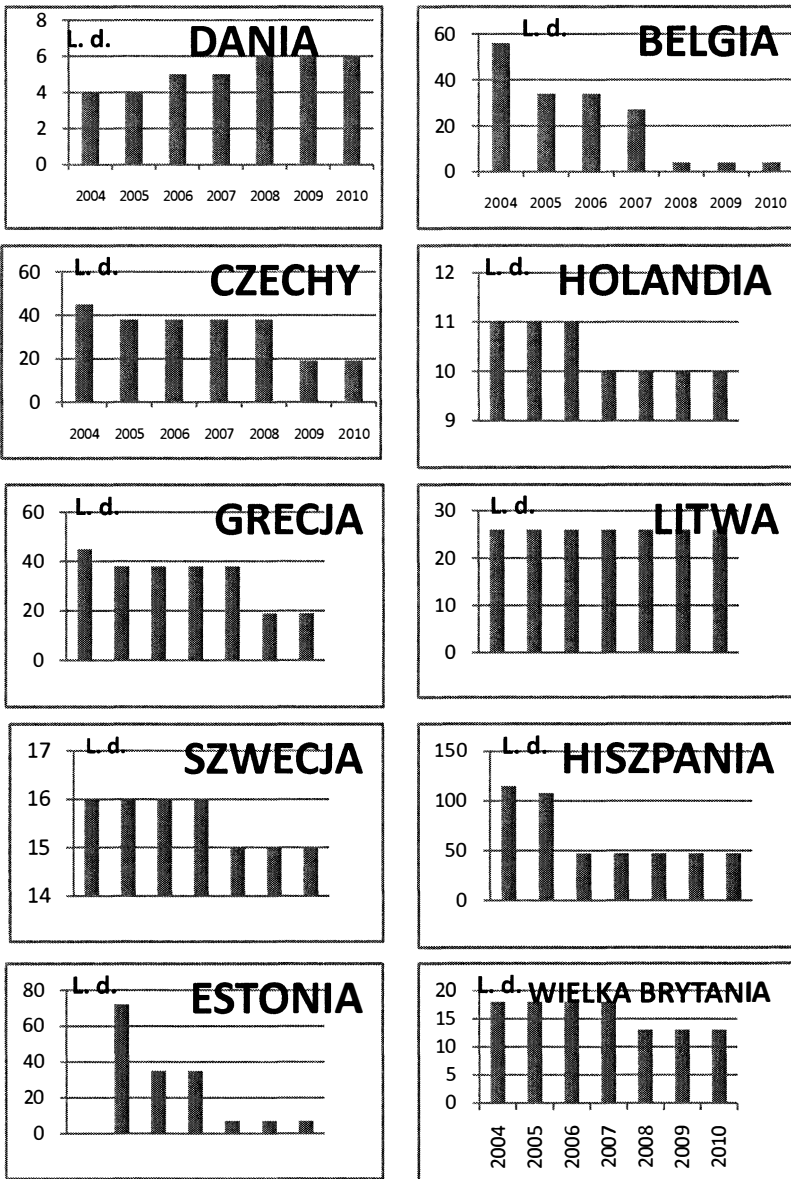
Zróznicowanie „czasu” w państwach UE może zaskakiwać, od Dani, gdzie na założenie przedsiębiorstwa wystarcza 4–6 dni, sięgał on w 2004 roku w Hiszpanii do prawie 4 miesięcy. We wszystkich jednak krajach obserwuje się (bardziej lub mniej) wyraźną tendencję do skracania, drogą reform instytucjonalno-prawnych, czasu koniecznego na wypełnienie formalności związanych z założeniem firmy. Odrębności między poszczególnymi państwami można prześledzić na rysunku 5.5.

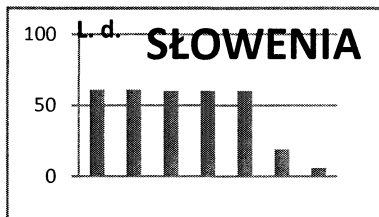
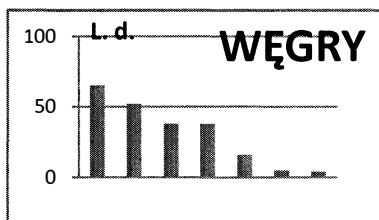
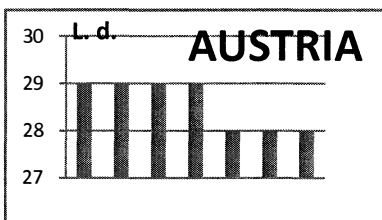
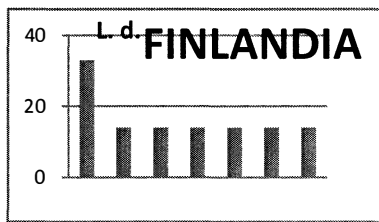
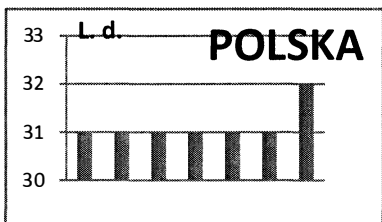
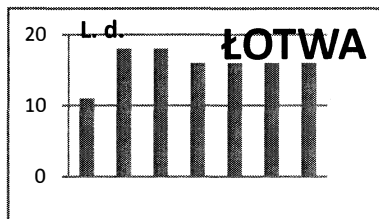
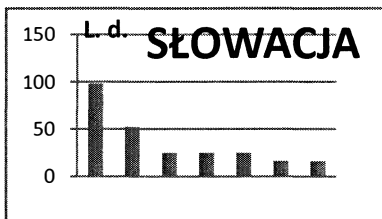
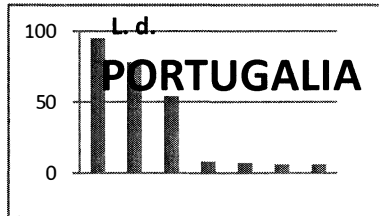
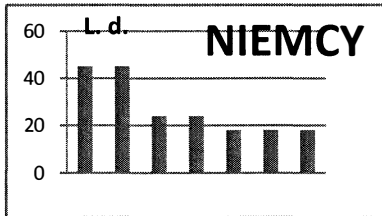
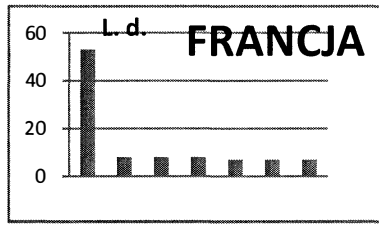
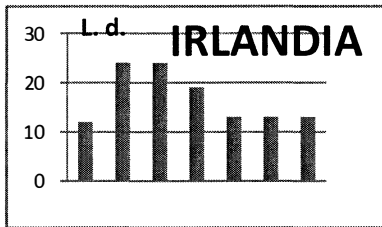
Najdogodniejsze warunki istnieją w: Danii (4–6 dni), Holandii (10–11), Włoszech (10–13) i Szwecji (15–16). W tych krajach o najniższych wartościach można mówić o wyraźnej stabilizacji w latach 2004–2010. Do grupy państw „wiodących” (najbardziej przyjaznych otwieraniu biznesu) dołącza: Wielka Brytania (z 18 na 13), Grecja (z 45 na 19), Irlandia (po początkowym okresie wzrostu z 12 do 24, nastąpił spadek do 13). Na względnie niskim poziomie jest ustabilizowana także wartość wskaźnika na Łotwie (z 18 na 16). Do grupy „liderów” dołączyły za sprawą jednej, większej reformy, dokonanej w 2004 roku, takie kraje, jak Finlandia (z 33 na 14) i odnotowująca jeszcze większy skok Francja (z 53 na 7).

W sześciu krajach (Węgry, Belgia, Portugalia, Słowacja, Estonia i Czechy) spadek „czasu” następował systematycznie w kolejnych latach badanego okresu, osiągając poziom krajów wiodących, w niektórych przypadkach wyprzedzając liderów (Węgry z 65 do 4, Belgia z 56 do 4, Portugalia z 95 do 6).

Rysunek 5.5

Czas niezbędny do założenia przedsiębiorstwa (wymiar instytucjonalno-prawny) w krajach UE, w latach 2004–2010 (mierzony liczbą dni)





Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.6.

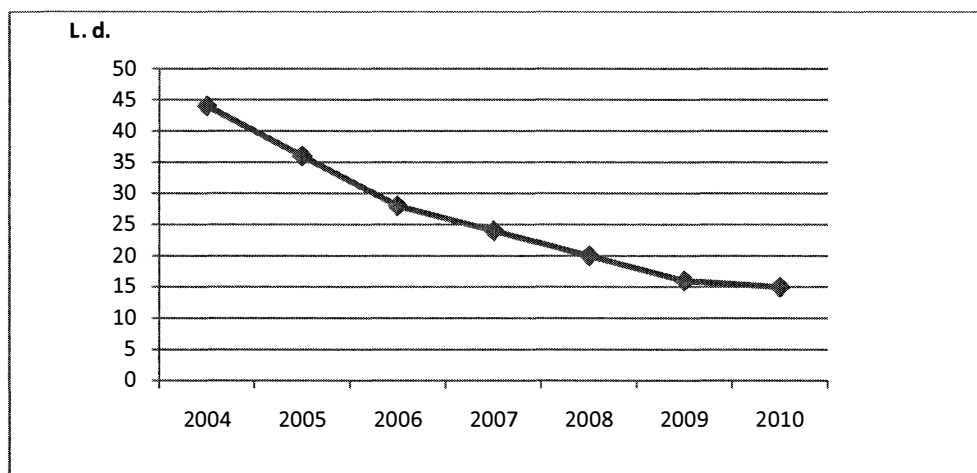


Hiszpania obniżyła swój czas reformami w latach 2004–2005 o przeszło połowę (ze 115 na 47). Nadal jednak ma najdłuższy „czas” wśród analizowanych państw UE. Z państw o wysokiej wartości wskaźnika „czas”, najpóźniej reformy nastąpiły w Słowenii. Dopiero w ostatnich latach badanego okresu, tj. w latach 2009–2010, nastąpił wyraźny spadek z 60–61 do 19 i 6 dni. W trzech państwach, w których wartości zmiennej utrzymują się na średnim unijnym poziomie (Litwa – 26, Austria – 28 i Polska – 31), nie nastąpiły w badanym okresie żadne zmiany.

Podsumowując, wypada stwierdzić, że nie ma w UE państw, które zwiększałyby czas „formalności założycielskich”. Wszystkie kraje o wysokich wartościach wskaźnika bardziej lub mniej systematycznie reformowały system instytucjonalno-prawny, tak aby był on w rozpatrywanym wymiarze korzystniejszy dla zakładania i prowadzenia biznesu. Tendencja ta jest bardzo widoczna na rysunku 5.6.

**Rysunek 5.6**

Średnia liczba dni niezbędnych do załatwienia formalności związanych z założeniem przedsiębiorstwa w państwach UE, w latach 2004–2010

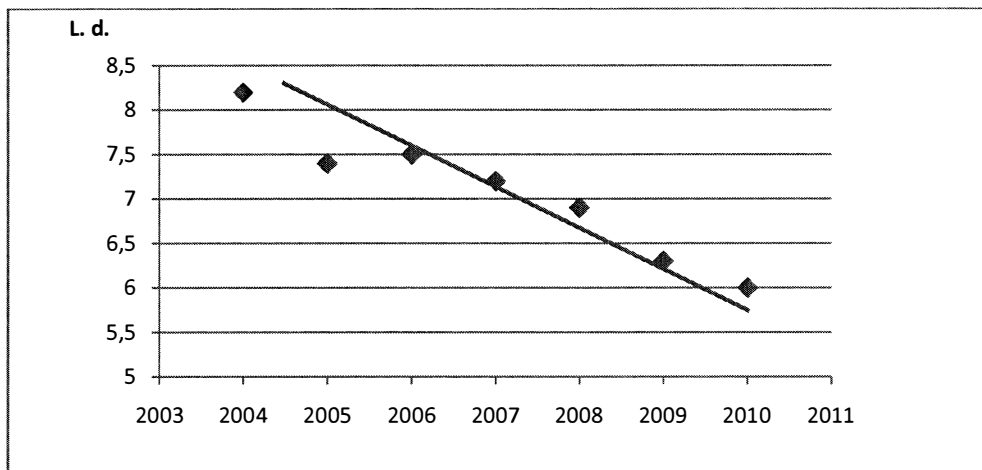


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.6.

Stałe tempo spadku, już tutaj wyraźnie widoczne, z natury samego badanego zjawiska musi być w miarę upływu czasu coraz wolniejsze. Na tym tle warto przypomnieć, wyrażoną graficznie, tendencję do zmniejszania się w państwach UE wartości, omówionego wcześniej, wskaźnika *liczba procedur*, co ukazano na rysunku 5.7.

**Rysunek 5.7**

Średnia liczba procedur niezbędnych do założenia przedsiębiorstwa w państwach UE, w latach 2004–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.3.

### **Koszt uruchamiania biznesu**

Trzecim wskaźnikiem cząstkowym dla zmiennej *zakładanie firmy* jest wysokość kosztów, jakie są konieczne do uruchomienia biznesu. Koszt ten jest wyrażany w procentach odnoszonych do wartości PKB na mieszkańca. Odpowiednie dane zawiera tabela 5.8.

W Unii Europejskiej jest tylko jeden kraj, w którym instytucjonalno-prawne formalności, związane z założeniem firmy, nie wymagają żadnych opłat, a więc nie wiążą się z żadnymi kosztami. Krajem tym jest Dania. W Szwecji i Wielkiej Brytanii wysokość opłat jest niejako symboliczna, nie przekracza bowiem wysokości jednego procenta. Do tego minimalnego poziomu, w wyniku przeprowadzonej w 2004 roku reformy, zbliżyła się Finlandia (z 3,1 do 0,9) i Francja (z 3,0 do 0,9). Bardziej stopniowo, prawie do całkowitego zredukowania kosztów, doszła też Irlandia (z 10,4 do 0,3).

Niskie koszty na ustabilizowanym poziomie występują w: Niemczech (około 5,0), Austrii (około 5,5), Czechach (około 9,0). Wśród krajów o niskich wartościach wskaźnika, które w kolejnych latach obniżyły poziom bardzo wyraźnie, należy wymienić: Estonię (z 7,5 do 1,7), Litwę (z 6,3 do 2,4), Belgię (z 11,3 do 5,3), Słowację (z 10,2 do 2,0), Łotwę (z 14,7 do 2,1), Słowenię (z 15,5 do 0,0), Holandię (z 13,7 do 5,6), Portugalię (z 12,5 do 6,4). W czterech krajach, w których poziom kosztu jest zbliżony do średniej międzykrajowej, wartość wskaźnika nie ulega praktycznie zmianie. Są to: Hiszpania (średnia

15,8), Włochy (średnia 18,0) i Polska (średnia 20,3). Te właśnie państwa odbiegają od obserwowanej w UE tendencji do zmniejszania kosztów zakładania firmy.

**Tabela 5.8**

Koszt założenia przedsiębiorstwa w państwach UE, w latach 2004–2010  
(w % PKB na 1 mieszkańca)

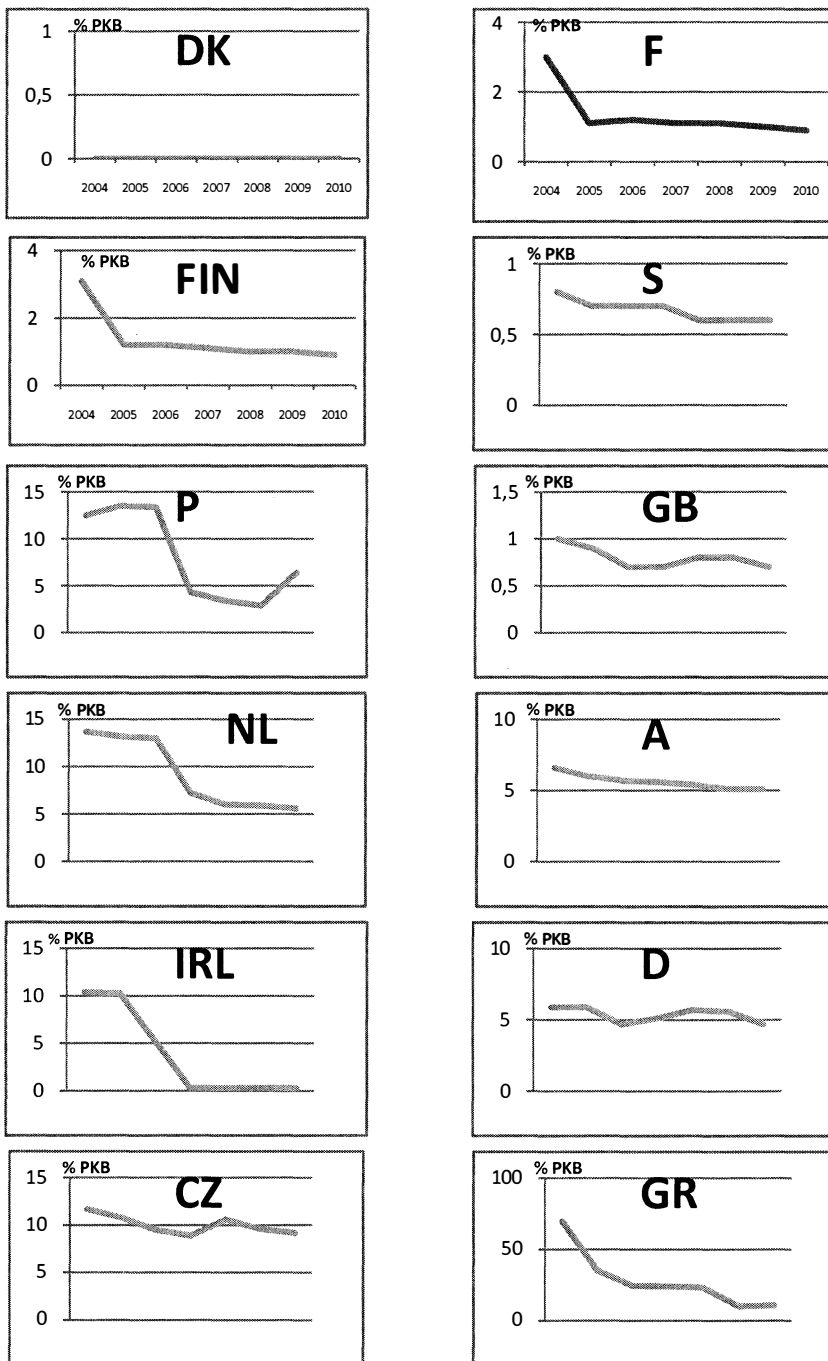
Kraj	L a t a						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Austria	6,6	6,0	5,7	5,6	5,4	5,1	5,1
Belgia	11,3	11,3	11,1	5,8	5,3	5,2	5,3
Czechy	11,7	10,8	9,5	8,9	10,6	9,6	9,2
Dania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estonia	b.d.	7,5	6,2	5,1	2,0	1,7	1,7
Finlandia	3,1	1,2	1,2	1,1	1,0	1,0	0,9
Francja	3,0	1,1	1,2	1,1	1,1	1,0	0,9
Grecja	69,6	35,2	24,6	24,2	23,3	10,2	10,9
Hiszpania	16,4	16,5	16,5	16,2	15,1	14,9	15,0
Holandia	13,7	13,2	13,0	7,2	6,0	5,9	5,6
Irlandia	10,4	10,3	5,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Litwa	6,3	3,7	3,3	2,8	3,0	2,7	2,4
Łotwa	14,7	17,6	4,2	3,5	3,0	2,3	2,1
Niemcy	5,9	5,9	4,7	5,1	5,7	5,6	4,7
Polska	20,3	20,6	22,2	21,4	21,2	18,8	17,9
Portugalia	12,5	13,5	13,4	4,3	3,4	2,9	6,4
Słowacja	10,2	5,7	5,1	4,8	4,2	3,3	2,0
Słowenia	15,5	12,3	10,1	9,4	8,5	0,1	0,0
Szwecja	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Węgry	64,3	22,9	22,4	20,9	17,7	8,4	8,0
Wielka Brytania	1,0	0,9	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7
Włochy	24,1	16,2	15,7	15,2	18,7	18,5	17,9

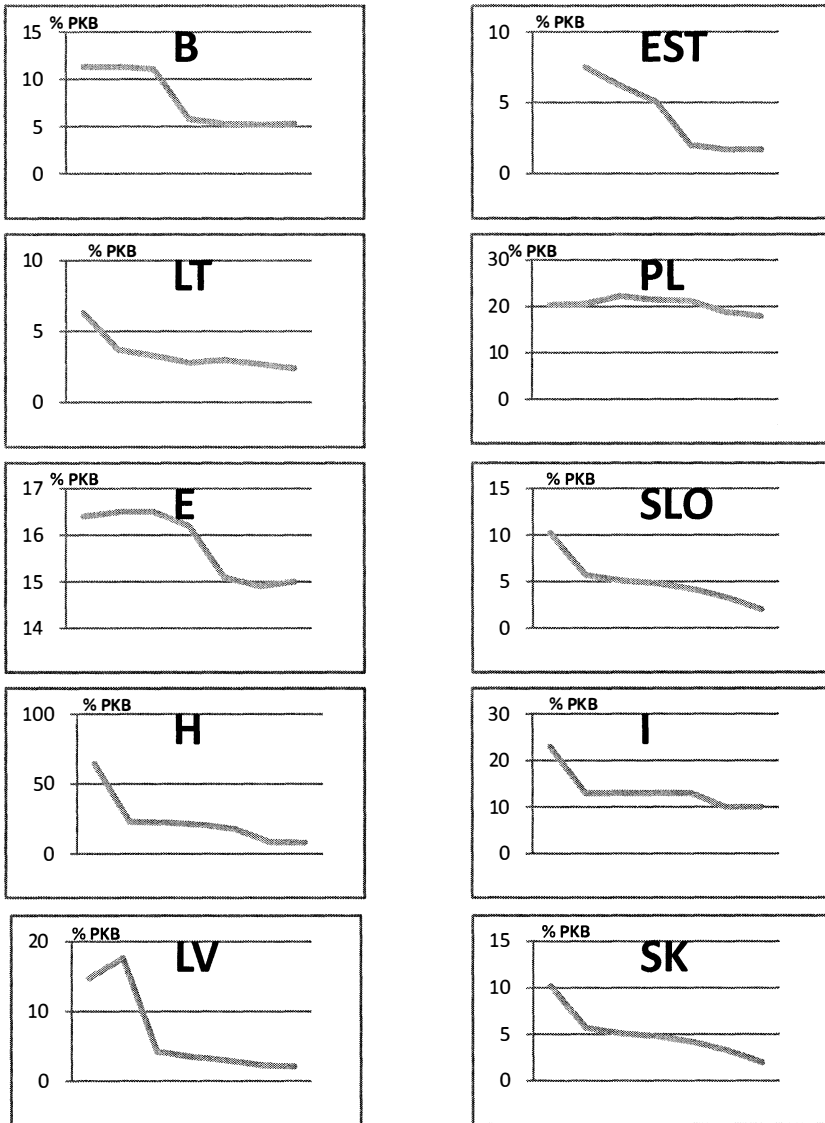
Źródło: Raport „Doing Business” 2004–2010.

W 2004 roku największe nakłady, jakie trzeba było ponieść na uruchamianie biznesu, występowały w Grecji (70%) i na Węgrzech (64%). Jednak i te dwa kraje, systematycznie zmniejszając koszty, doszły do relatywnie niskiego pułapu, Grecja – 10,9, Węgry – 8,0. Na rysunku 5.8 przedstawiono dynamikę kosztów we wszystkich badanych krajach.

Rysunek 5.8

Koszty uruchomienia biznesu w krajach UE jako procent PKB, w latach 2004–2010





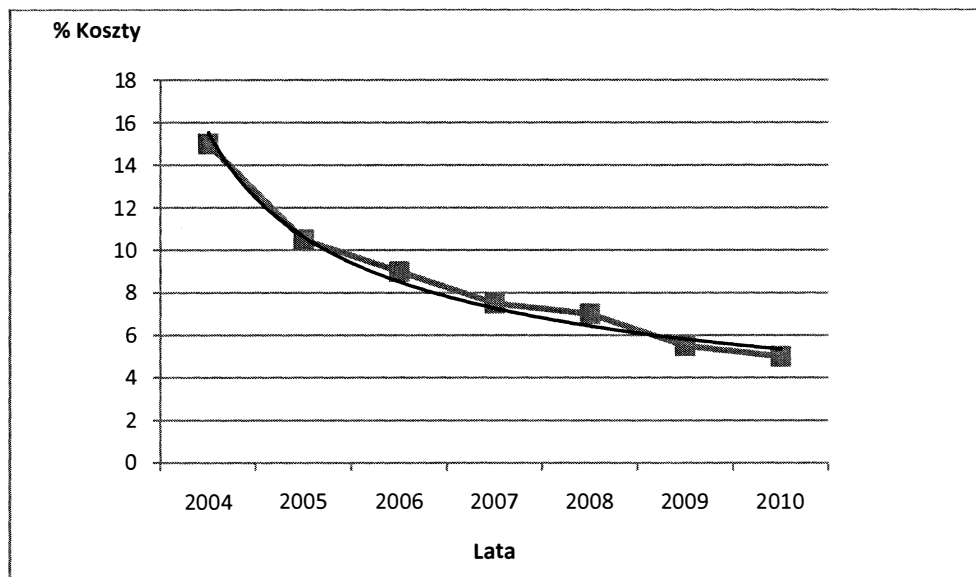
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.8.

Zmiany w poziomie kosztów w państwach UE są zgodne z, wcześniej uka-  
zaną, tendencją w poziomie zmian liczby procedur i czasu wymaganego na  
załatwienie formalności<sup>72</sup>. Na porównanie kierunku i tempa zmian z, prezen-  
towaną wcześniej, dynamiką liczby procedur i czasu na formalności pozwala  
wykres na rysunku 5.9.

<sup>72</sup> Z wyjątkiem: Hiszpanii, Włoch i Polski.

**Rysunek 5.9**

Średni koszt założenia przedsiębiorstwa w krajach UE, w latach 2004–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.8.

Na wykresie tym można zaobserwować bardzo wyraźną tendencję zmniejszania się nakładów związanych z instytucjonalno-prawnymi wymogami uruchamiania biznesu.

### **Wysokość wymaganego kapitału założycielskiego**

Ostatnim, cząstkowym wskaźnikiem, który służy budowie zbiorczej liczbowej charakterystyki zmiennej *ułatwienia w zakładaniu firmy*, jest wysokość wymaganego przez prawo kapitału założycielskiego, wyrażana, podobnie jak instytucjonalno-prawny koszt uruchomienia biznesu, w procentach do PKB na mieszkańca. Dane wyjściowe dla takiej właśnie analizy zawiera tabela 5.9, a ich graficzną prezentację rysunek 5.10.

**Tabela 5.9**

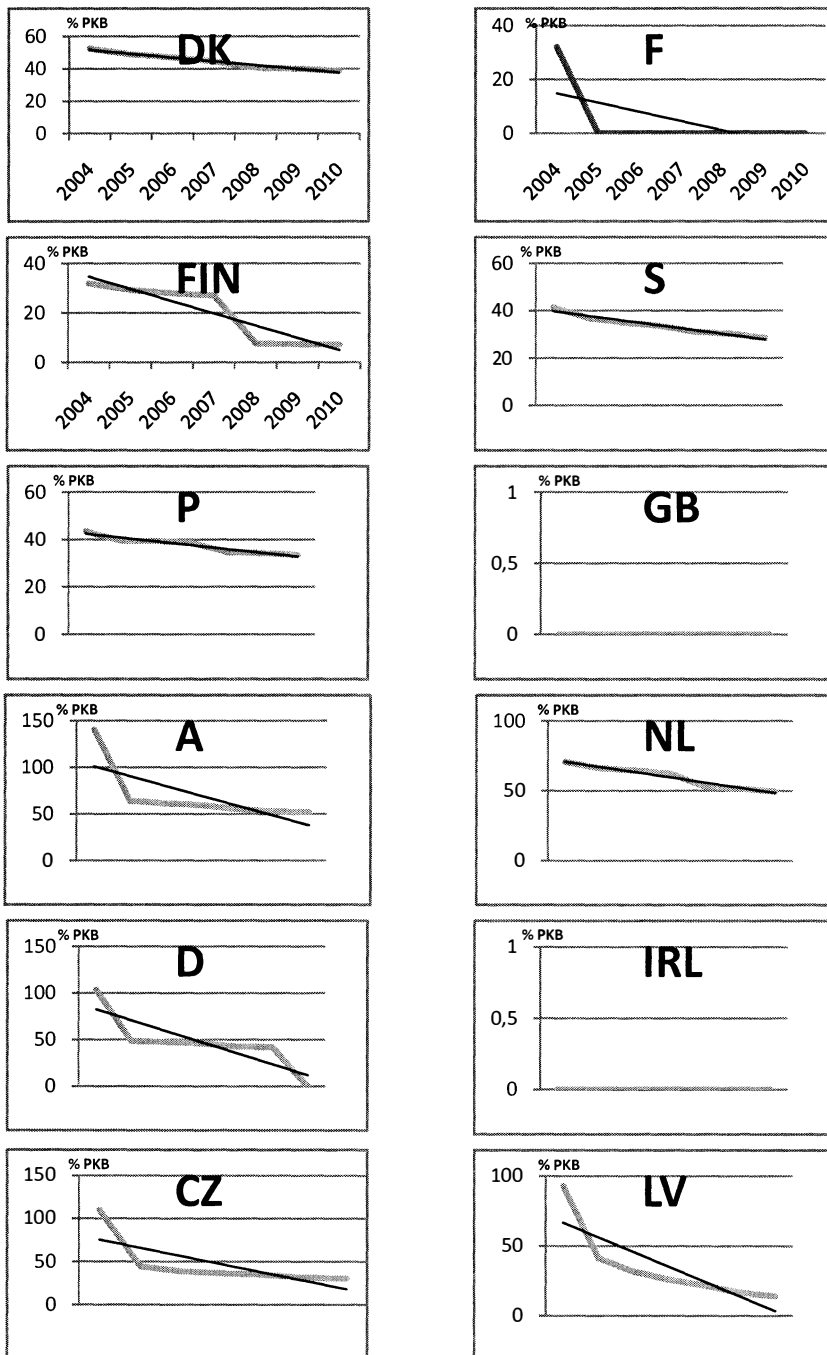
Kapitał niezbędny do założenia przedsiębiorstwa w państwach UE,  
w latach 2004–2010 (w % PKB na 1 mieszkańca)

Kraj	L a t a						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Austria	140,8	64,1	61,5	59,6	55,5	52,8	52,0
Belgia	75,1	14,1	13,5	21,8	20,1	19,9	19,4
Czechy	110,0	44,5	39,0	36,8	34,9	31,8	30,5
Dania	52,3	48,8	47,0	44,6	40,7	40,1	38,6
Estonia	b.d.	49,7	41,4	34,3	28,1	23,7	23,2
Finlandia	32,0	29,3	28,0	27,1	7,7	7,4	7,2
Francja	32,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Grecja	145,3	125,7	121,4	116,0	104,1	19,6	21,4
Hiszpania	19,6	16,9	15,7	14,6	13,7	13,1	12,8
Holandia	70,7	66,2	64,6	62,3	52,9	51,7	49,4
Irlandia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Litwa	74,4	62,8	57,3	48,8	46,2	35,9	31,1
Łotwa	93,0	41,4	31,8	26,1	22,0	16,9	14,2
Niemcy	103,8	48,8	47,6	46,2	42,8	42,2	0,0
Polska	21,4	237,9	220,1	204,4	196,8	168,8	15,3
Portugalia	43,4	39,5	39,4	38,7	34,7	34,3	33,5
Słowacja	111,8	46,1	41,0	39,1	34,1	30,4	23,8
Słowenia	89,1	19,0	17,0	16,1	49,8	46,8	43,3
Szwecja	41,4	36,9	35,0	33,7	31,1	30,3	28,5
Węgry	220,3	86,4	79,6	74,2	65,1	10,8	10,2
Wielka Brytania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Włochy	49,6	11,2	10,8	10,4	9,8	9,7	9,7

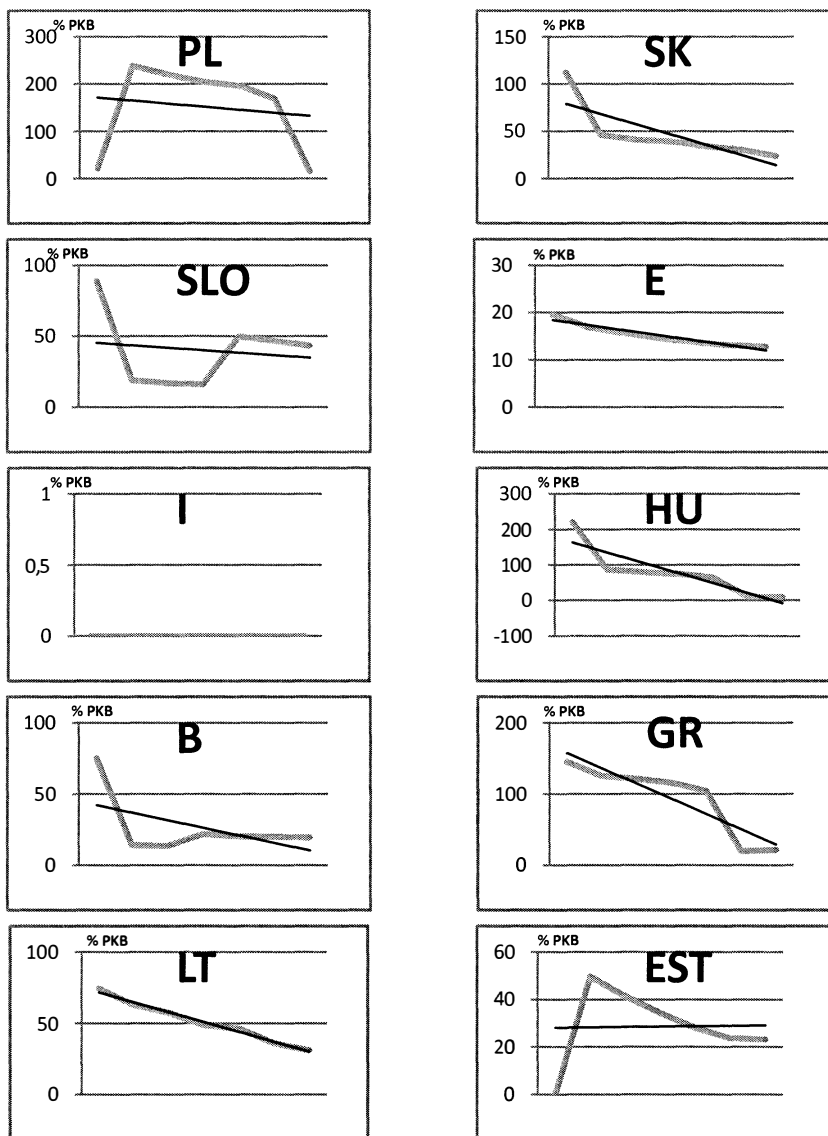
Źródło: *Raport „Doing Business” 2004–2010.*

**Rysunek 5.10**

Zmiany kapitału założycielskiego w krajach UE, w latach 2004–2010







Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.9.

W dwóch spośród 22 krajów nie ma wymagań co do kapitału założycielskiego, są to Irlandia i Wielka Brytania. W 2004 roku takie wymagania zniósł również Francja, a w 2009 roku Niemcy. Najbardziej ogólną charakterystykę liczbową tych wymagań zawiera tabela 5.10.

**Tabela 5.10**

Zróźnicowanie państw UE pod względem, wymaganego do założenia firmy, kapitału założycielskiego w latach 2004–2010

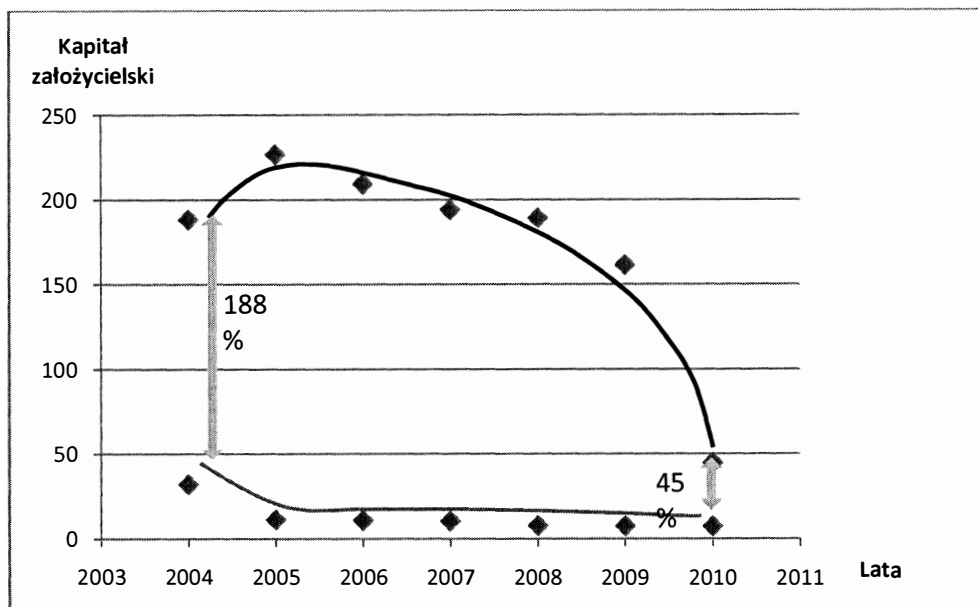
Rok	Kraj	Wartość		Kraj	Wartość średnia	Rozpiętość	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
		min	max					
2004	Finlandia	32,0	220,3	Węgry	72,7	188,3	52,7	0,73
2005	Włochy	11,2	237,9	Polska	49,5	226,7	50,5	1,02
2006	Włochy	10,8	220,1	Polska	46,0	209,3	47,2	1,03
2007	Włochy	10,4	204,4	Polska	43,4	194,0	43,9	1,01
2008	Finlandia	7,7	196,8	Polska	40,5	189,1	41,2	1,03
2009	Finlandia	7,4	168,8	Polska	31,2	161,4	34,1	1,09
2010	Finlandia	7,2	52,0	Austria	21,1	44,8	15,6	0,74

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.9.

W roku 2004 krajem o najniższym, wymaganym kapitale założycielskim była Finlandia (32,0), na Węgrzech zaś ten wymóg był prawie siedmiokrotnie wyższy (220,3).

**Rysunek 5.11**

Różnice między krajami UE pod względem wymaganego kapitału założycielskiego

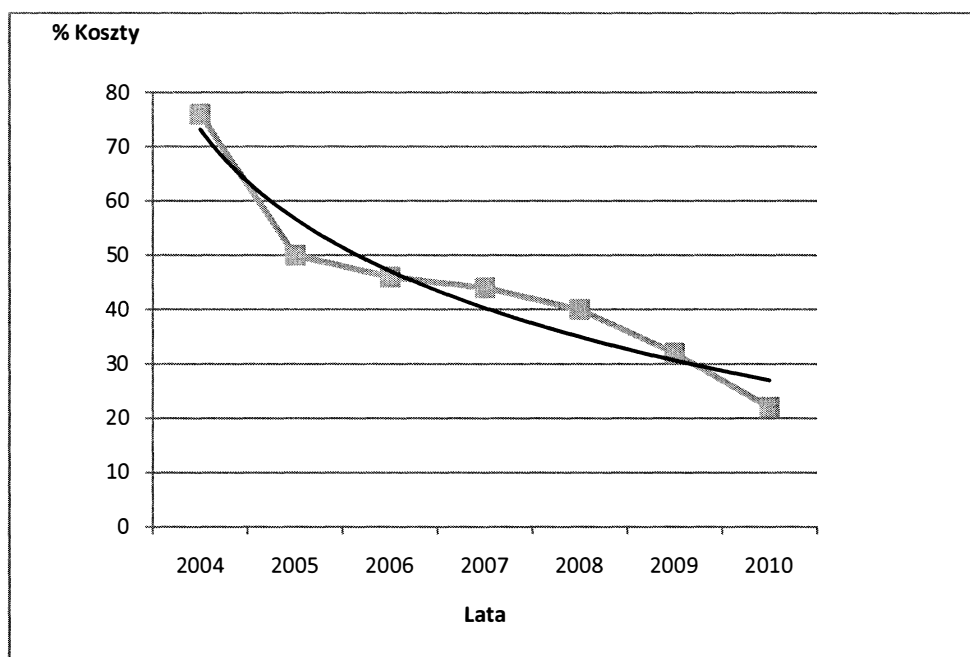


Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.10.

Analiza rysunku 5.11 pokazuje, iż w badanym okresie maleją obie granice zakresu zmienności, zarówno dolna obniża się z 32,0 do 7,2, górna zaś spada z 220,3 do 52,0. W 2004 roku bezwzględna rozpiętość między krajami „krajowymi” (Finlandia – Węgry) wynosiła 188,3, w następnym wzrosła aż do 226,7 (Włochy – 11,2, Polska – 237,9). W 2010 roku zmniejszyła się już do 44,8. Nie ma więc kraju w UE, w którym wymagano by, aby kapitał założycielski był wyższy od 45% PKB przypadającego na mieszkańca.

Małała nie tylko rozpiętość zakresu zmienności, ale i wartości dla Unii średnie, od średniej międzykrajowej, wynoszącej w 2004 roku, 72,7 do wartości 21,1, w 2010 roku (zmiany te można prześledzić na rysunku 5.12).

**Rysunek 5.12**  
Średni minimalny kapitał założycielski w 22 krajach UE



Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.9.

Na rysunku 5.12 wyraźnie widać, że najszybszy spadek miał miejsce w 2005 roku, w latach 2006–2009 nastąpiło zwolnienie tempa zmniejszania prawnych wymagań „kapitałowych”. Kolejne przyspieszenie odnotowano w ostatnim roku badanego okresu, tj. w 2010. Średnia międzykrajowa w UE, wymaganej wartości kapitału założycielskiego, na przestrzeni 7 lat zmniejszyła się z 72,7 do 21,1, a więc prawie trzy- i półkrotnie.

Warto też, w świetle powyższych danych, zwrócić uwagę na fakt, że względne zróżnicowanie państw UE pod względem wymaganego kapitału nie uległo istotnym zmianom (patrz ostatnia kolumna w tabeli 5.9). Średnia międzykrajowa w 2010 roku była o 70 punktów niższa od średniej z początku badanego okresu, tj. z 2004 roku. Dokładnie tak samo zmniejszyły się wartości odchylenia standardowego, a więc w tej sytuacji względne zróżnicowanie państw UE, pod względem wymaganego kapitału założycielskiego, nie uległo w badanym okresie najmniejszej zmianie (patrz: tabela 5.11).

**Tabela 5.11**  
Zestawienie charakterystyk kapitału założycielskiego

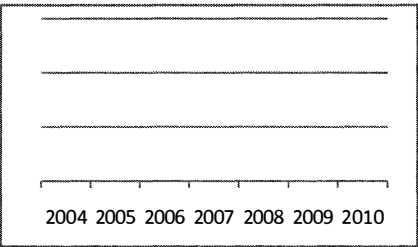
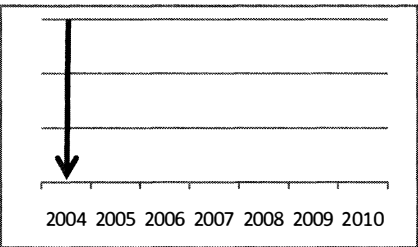
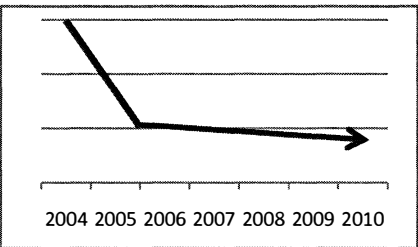
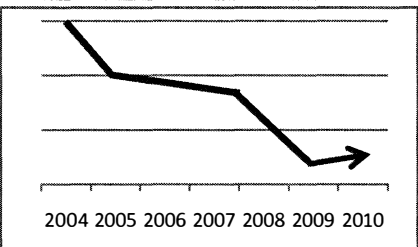

Charakterystyka	L a t a	
	2004	2010
Średnia arytmetyczna	72,7	21,1
Odchylenie standardowe	52,7	15,6
Współczynnik zmienności	0,72	0,74

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.10.

Jednak były wyraźne różnice w poszczególnych krajach (bądź grupach krajów) przebiegu zmian w sferze prawnych przepisów „kapitałowych”. Próba typologii dynamik reformowania tych wymagań jest rysunek 5.13. Możliwe okazuje się „jednoaktowe”, całkowite zniesienie wymagań (Francja – typ A). W dziesięciu krajach nastąpiło w 2005 roku gwałtowne obniżenie wysokości wymaganego kapitału, po którym to „wydarzeniu”, 9 państw przeszło do dalszego, systematycznego, powolnego obniżania tego pułapu. Z tej 10-tki Węgry, po paru latach powolnego zmniejszania wymagań, powtórzyły wyraźną jakościową obniżkę (D). Natomiast Belgia i Słowenia obniżyły wymagania niejako zbyt wyraźnie i musiały je nieco podnieść, aby następnie zmniejszać je systematycznie w wolniejszym tempie (E).

Zupełnie nietypową, niespotykaną na tle państw UE sytuację odnotowano w Polsce (F). Tu, w przeciwieństwie do innych państw, nie nastąpił spadek wymagań, lecz – wprost przeciwnie – ich wyraźny, skokowy wzrost. Po czym, na parę lat wymagania materialne wolno malały, aby w ostatnim roku gwałtownie spaść i powrócić do stanu wyjściowego z 2004 roku.

**Rysunek 5.13**  
Charakterystyczne trendy w grupach krajów

	Uproszczonego obrazu zmian	Kraj	Charakterystyka	Liczba państw
A		Irlandia Wielka Brytania	brak wymagań	2
B		Francja	skok obniżający do zera (zniesienie wymagań)	1
C		Austria Włochy Niemcy Czechy Słowacja Łotwa Szwecja	skok obniżający i systematycznie wolny spadek	7
D		Węgry	skok obniżający – systematycznie wolny i drugi skok spadek obniżający	1
E		Belgia Słowenia	za duży skok obniżający i powrót do systematycznego wolnego spadku	2

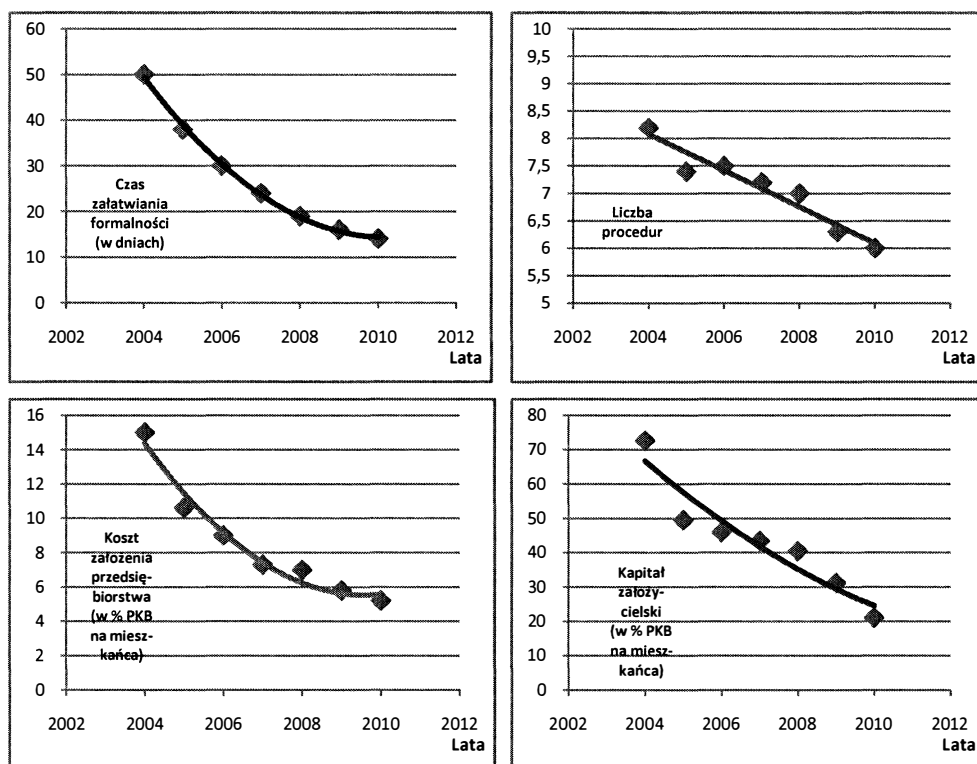
Uproszczony obraz zmian	Kraj	Charakterystyka	Liczba państw
<p>F</p> <p>2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010</p>	Polska	podwyższenie skokowe wymagań – systematyczny spadek i skok obniżający	1
<p>G</p> <p>2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010</p>	Finlandia	systematyczny wolny spadek – skok obniżający i stabilizacja	1
<p>H</p> <p>2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010</p>	Hiszpania Portugalia Holandia Dania	wolny systematyczny spadek	4
<p>I</p> <p>2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010</p>	Estonia Litwa Grecja	szybki stopniowy spadek	3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.9.

Finlandia dokonała obniżenia pułapu z pewnym opóźnieniem, jakby po obserwacji sytuacji w innych krajach UE (G). Typologię zamyka grupa państw, gdzie w ciągu badanego okresu następował wolny, systematyczny spadek wartości wymaganego kapitału założycielskiego (H), oraz grupa państw, w których systematyczne tempo spadku było cały czas bardzo wyraźne (I). W podsumowaniu wag o sile i kierunku spadku kwot wymaganego kapitału warto podkreślić pary sąsiadujących ze sobą państw w typologicznych grupach: C, H i I.

Podsumowując analizę czterech wskaźników cząstkowych, charakteryzującą zmienną *ułatwienia w prowadzeniu biznesu*, warto jeszcze raz przypomnieć obrazy ich zmienności w czasie ostatnich 7 lat (patrz: rysunek 5.14). Musi uderzać stała tendencja w państwach UE do ułatwiania warunków instytucjonalno-prawnych, jakie muszą być spełnione przy zakładaniu firmy. Występuje ona we wszystkich czterech, tu rozpatrywanych, wymiarach.

**Rysunek 5.14**  
Dynamika cząstkowych wskaźników dla zmiennej  
*uruchamianie działalności gospodarczej*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.3, 5.6, 5.8, 5.9.

Warunkiem porównań, omówionej wyżej, sytuacji w fazie *uruchamiania działalności gospodarczej* z pozostałymi, wyróżnionymi w badaniu 9 sytuacjami (rejestracja firmy, pozyskiwanie pracowników, prawo własności, kredyt, zabezpieczenie interesów inwestorów, podatki, wymiana z zagranicą, egzekwowanie umów, likwidacja przedsiębiorstwa) jest dokonanie agregacji, wykorzystywanych dotąd, czterech wskaźników cząstkowych: liczba procedur, czas, koszt i kapitał.

Wcześniej, w części metodologicznej omówiono metodę agregacji stosowaną przez autorów raportu „Doing Business”. Zaznaczono, iż metoda ta umożliwiła w zasadzie sporządzenie corocznych atlasów świata pozwalających znaleźć obszary (kraje) najbardziej przychylne dla biznesu. Tego rodzaju rozwiązania metodologiczne nie mogą być przydatne w badawczym procesie ustalania związków między ułatwieniami a aktywnością gospodarczą. Przesądza o tym globalna niejednorodność rozpatrywanej populacji (praktycznie cały świat) oraz operowanie przy obliczaniu wskaźników danymi z jednego roku. O wartości tych wskaźników mogą w znacznej mierze decydować czynniki czysto losowe czy koniunkturalne.

W prowadzonej dalej analizie dane siedmioletnie, dla każdego z czterech wskaźników zostają zastąpione wartością średnią (odpowiednie dane znajdują się w tabeli 5.12).

**Tabela 5.12**  
Średnie wartości wskaźników cząstkowych z lat 2004–2010

Lp.	Kraj	Wskaźnik			
		Liczba procedur	Liczba dni	koszt	Kapitał założycielski
1.	Austria	8,6	28,6	5,6	69,5
2.	Belgia	4,0	23,3	7,9	26,3
3.	Czechy	9,4	34,1	10,0	46,8
4.	Dania	3,7	5,1	0,0	44,6
5.	Estonia	5,5	27,2	4,0	33,5
6.	Finlandia	3,1	16,7	1,4	19,8
7.	Francja	6,6	14,0	1,3	4,6
8.	Grecja	15,1	33,6	28,3	93,4
9.	Hiszpania	9,7	65,4	15,8	15,2
10.	Holandia	6,4	10,4	9,2	59,7
11.	Irlandia	3,9	16,9	3,9	0,0
12.	Litwa	7,6	26,0	3,5	50,9
13.	Łotwa	5,9	15,9	6,8	35,1
14.	Niemcy	9,0	27,4	5,4	47,3
15.	Polska	9,7	31,1	20,3	152,1
16.	Portugalia	8,6	36,3	8,1	37,6
17.	Słowacja	8,3	36,7	5,0	46,6
18.	Słowenia	7,9	6,7	8,0	40,2
19.	Szwecja	3,0	15,7	0,7	33,8
20.	Węgry	5,3	31,4	23,5	78,1
21.	Wielka Brytania	6,0	15,9	0,8	0,0
22.	Włochy	8,1	13,6	18,0	15,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.3, 5.6, 5.8, 5.9.



Średnia liczba procedur dla wyróżnionych 22 państw UE wynosi 7.0. Przeciętnie, poszczególne państwa różnią się od tej średniej o  $\pm 3$  procedury. Średnia liczba dni koniecznych do załatwienia formalności osiąga wartość 26, a przeciętna różnica  $\pm 13$  dni. Średni koszt założenia przedsiębiorstwa to 8,5% PKB na mieszkańca, przeciętne państwa odchylają się od tej wartości  $\pm 8\%$ . Zaś ostatnia średnia – kapitał założycielski wynosi 43% PKB na mieszkańca z przeciętną różnicą równą 34%. Z powyższych wartości średnich wynika, że państwa UE najbardziej różnią się od siebie pod względem kosztu założenia przedsiębiorstwa (współczynnik zmienności 0,9), nieco tylko mniej pod względem kapitału założycielskiego (0,8). Mniejsze jest natomiast zróżnicowanie, z punktu widzenia takich zmiennych, jak „liczba dni” (0,5) i „liczba procedur” (0,4).

!

**Tabela 5.13**

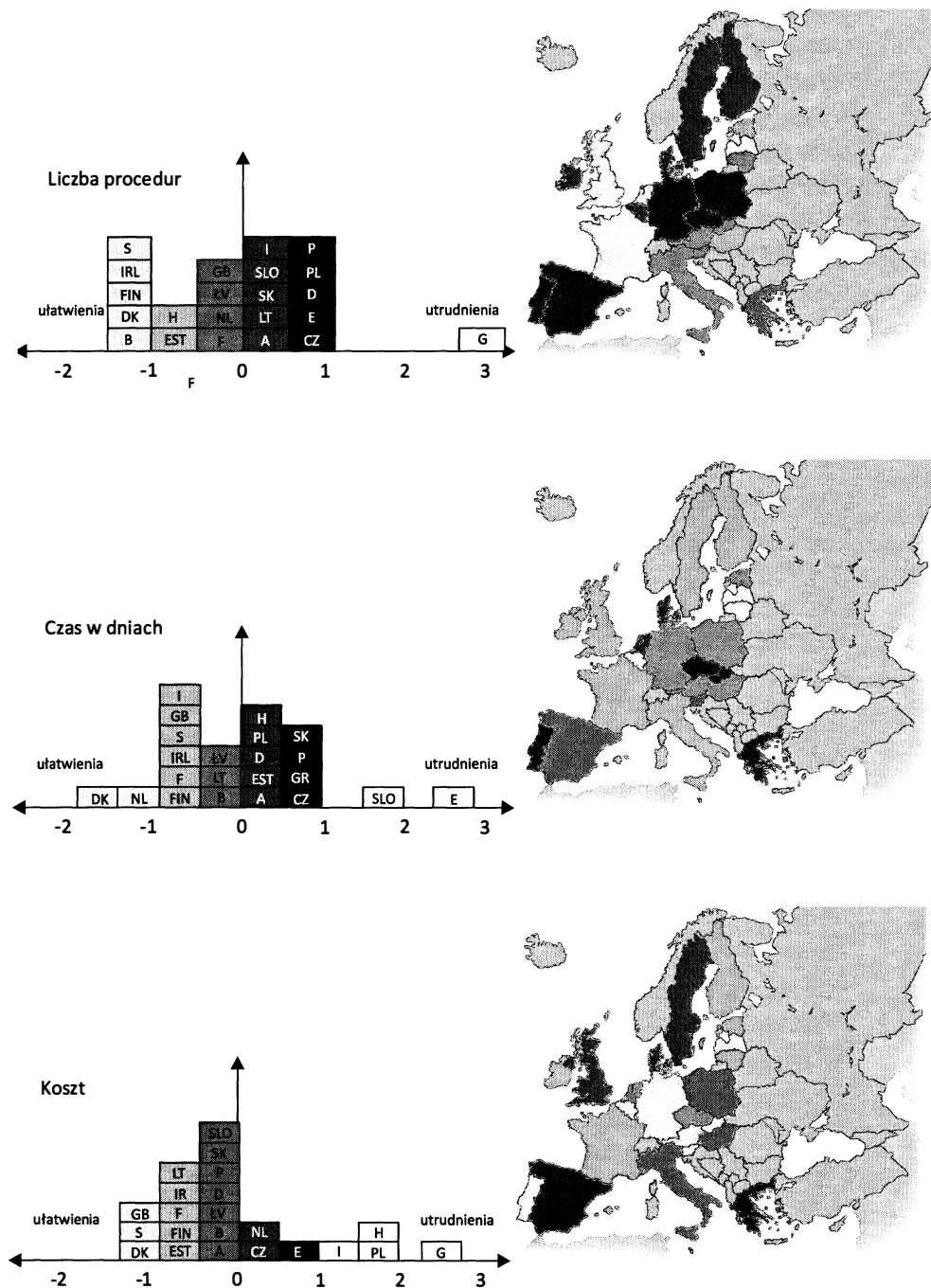
Wystandaryzowane wskaźniki cząstkowe z lat 2004–2010

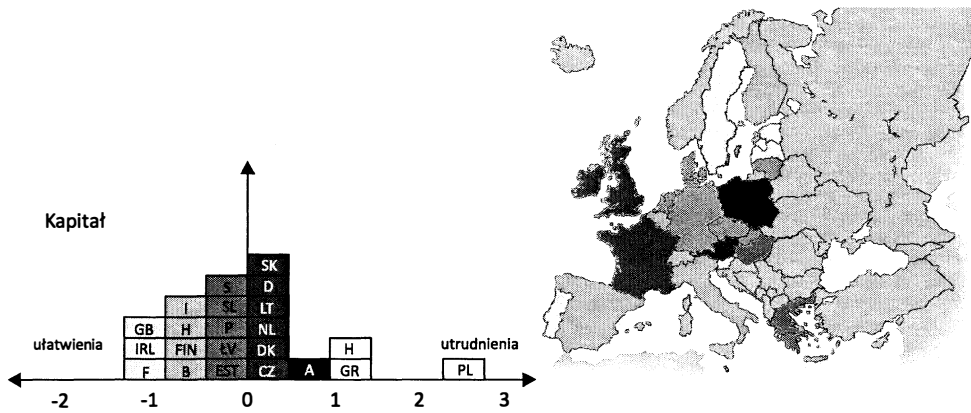
Lp.	Kraj	Wskaźnik			
		Liczba procedur	Liczba dni	Koszt	Kapitał założycielski
1.	Austria	0,55	0,20	-0,38	0,79
2.	Belgia	-1,11	-0,20	-0,08	-0,51
3.	Czechy	0,86	0,62	0,20	0,11
4.	Dania	-1,21	-1,57	-1,11	0,04
5.	Estonia	-0,56	0,09	-0,58	-0,29
6.	Finlandia	-1,42	-0,70	-0,93	-0,70
7.	Francja	-0,18	-0,90	-0,93	-1,16
8.	Grecja	2,92	0,57	2,57	1,50
9.	Hiszpania	0,96	2,98	0,95	-0,84
10.	Holandia	-0,23	-1,17	0,09	0,49
11.	Irlandia	-1,16	-0,69	-0,60	-1,29
12.	Litwa	0,18	0,00	-0,66	0,23
13.	Łotwa	-0,44	-0,76	-0,23	-0,24
14.	Niemcy	0,70	0,11	-0,41	0,12
15.	Polska	0,96	0,39	1,54	3,26
16.	Portugalia	0,55	0,78	-0,06	-0,17
17.	Słowacja	0,44	0,81	-0,45	0,10
18.	Słowenia	0,29	1,57	-0,07	-0,09
19.	Szwecja	-1,47	-0,79	-1,02	-0,28
20.	Węgry	-0,64	0,39	1,95	1,04
21.	Wielka Brytania	-0,38	-0,76	-1,01	-1,29
22.	Włochy	0,39	-0,94	1,24	-0,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.3, 5.6, 5.8, 5.9.

Rysunek 5.15

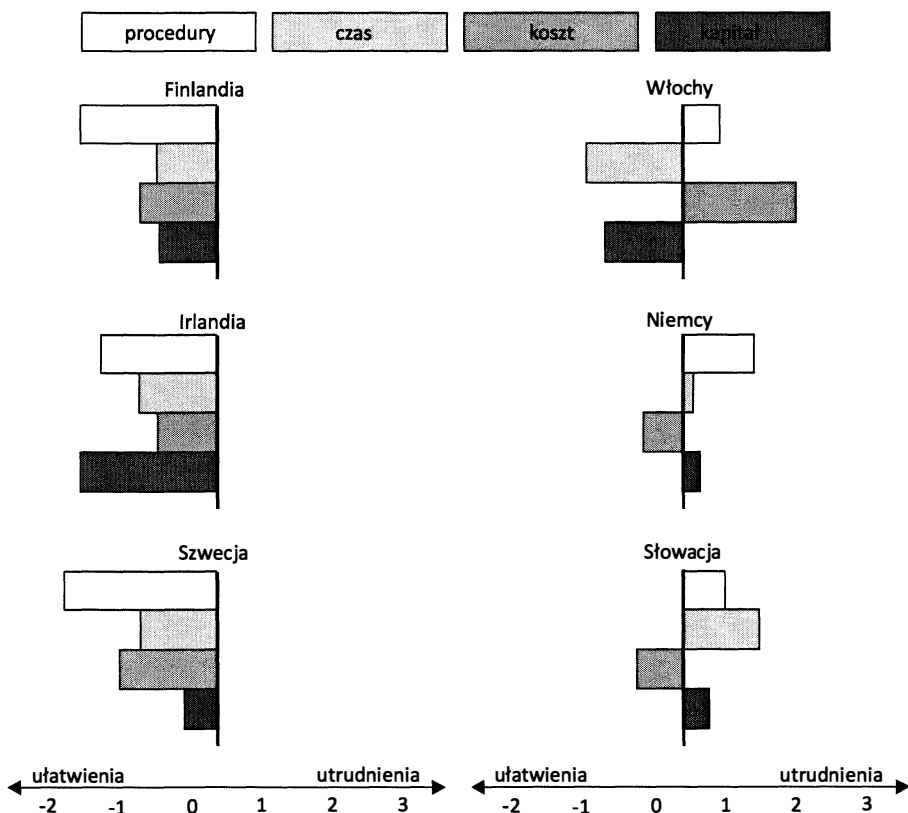
Zróźnicowanie państw UE według ułatwień w rozpoczynaniu działalności gospodarczej

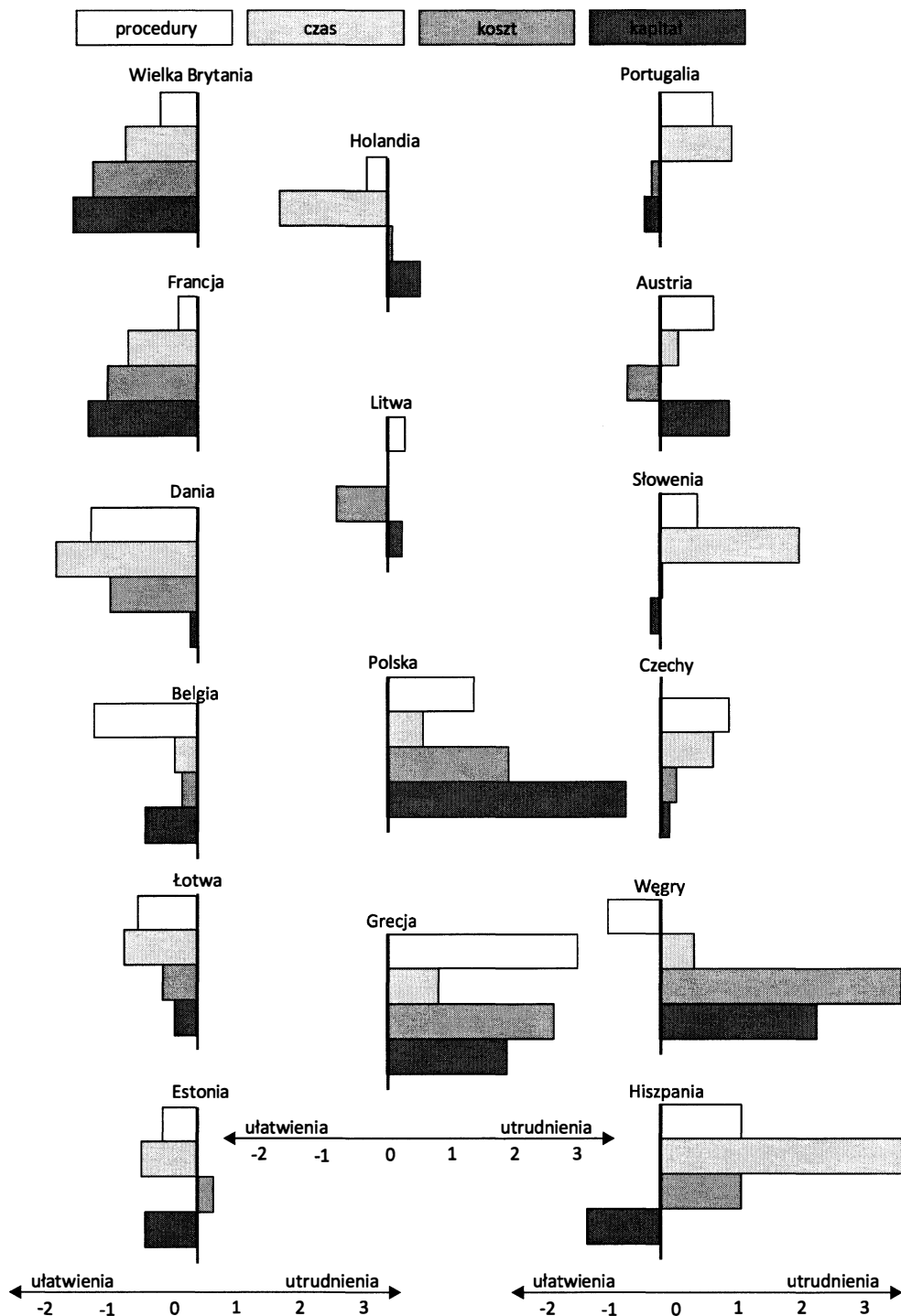




Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.3, 5.6, 5.8, 5.9.

**Rysunek 5.16**  
Wykres ułatwień i utrudnień dla biznesu





Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.3, 5.6, 5.8, 5.9.

Dla ułatwienia dalszej analizy, poszczególne cztery zmienne – wskaźniki można wyrazić w postaci wystandaryzowanej. Takie wystandaryzowane dane zawiera tabela 5.13. Tak przetworzone dane można wykorzystać do zaprezentowania obrazu samego zróżnicowania państw UE pod względem, rozpatrywanych tu, czterech wskaźników (patrz: rysunek 5.15).

Miejsce zajmowane przez dany kraj w poszczególnych klasach, każdej z czterech wyróżnionych, grup jest związane wyraźnie z określonymi regionami. Państwa bliskie sobie geograficznie mają podobne wskaźniki. Wobec tego, jeśli chodzi najbardziej korzystne warunki mierzone liczbą procedur, to w najlepszej dla biznesu klasie znalazły się: Belgia, Dania, Finlandia, Irlandia i Szwecja. Zdecydowanie od wszystkich, rozpatrywanych państw odbiega tylko Grecja.

**Tabela 5.14**

Państwa UE według wskaźnika udogodnień przy zakładaniu przedsiębiorstwa

Lp.	Kraj	Wartość wskaźnika	U w a g i
1.	Dania	-0,96	Najkorzystniejsze warunki w fazie zakładania firmy występują w wyraźnie wyróżniającym się „bloku” państw Europy Północnej, do którego dołączyła też Francja.
2.	Finlandia	-0,94	
3.	Irlandia	-0,93	
4.	Szwecja	-0,89	
5.	Wielka Brytania	-0,86	
6.	Francja	-0,79	
7.	Belgia	-0,47	Cztery państwa sąsiadujące niejako z „blokiem” północnym.
8.	Łotwa	-0,42	
9.	Estonia	-0,34	
10.	Holandia	-0,20	
11.	Litwa	-0,06	Centrum Europy Zachodniej i Północnej to państwa o średnich udogodnieniach dla samego zakładania biznesu.
12.	Włochy	-0,03	
13.	Niemcy	0,13	
14.	Słowacja	0,22	
15.	Portugalia	0,27	
16.	Austria	0,29	
17.	Słowenia	0,42	Poniżej średniego poziomu „przychylności” plasują się takie państwa, jak: Słowenia, Czechy i Węgry.
18.	Czechy	0,45	
19.	Węgry	0,68	
20.	Hiszpania	1,01	Największe instytucjonalno-prawne utrudnienia obserwuje się w: Hiszpanii, Polsce i Grecji. Żaden z tych krajów nie sąsiaduje ze sobą, są to więc enklawy tworzące specyficzny dla procesu zakładania przedsiębiorstwa „trójkąt bermudzki”.
21.	Polska	1,54	
22.	Grecja	1,89	

Źródło: Opracowanie własne.

Jeżeli chodzi o „czas wymagany na formalności”, to najgorsza sytuacja jest w: Słowenii i Hiszpanii. Najmniej kosztuje zakładanie firmy w Grecji i we Włoszech oraz na Węgrzech i w Polsce. Uderzająca jest „niekorzystna” odrębność Polski.

Na rysunku 5.16 przedstawiono wynik uporządkowania 22 państw UE pod względem wszystkich, czterech, wystandaryzowanych wskaźników.

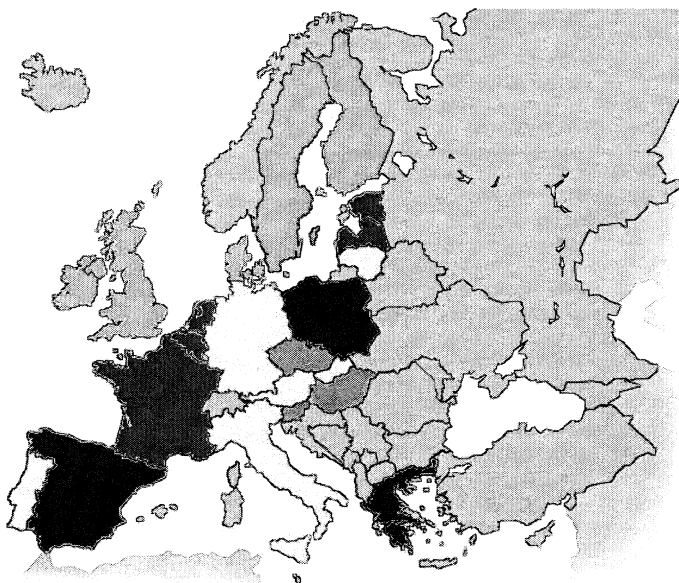
Najbardziej dogodnie warunki uruchamiania firmy istnieją w: Finlandii, Irlandii, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Francji, Danii i Belgii. Na drugim krańcu, według narastającego stopnia niedogodności, plasują się: Węgry, Hiszpania, Polska i Grecja. Przedostatnie miejsce Polski wynika głównie z niesłuchanie wysokiego, w porównaniu z państwami UE, wskaźnika minimalnego kapitału.

Po względnie szczegółowej analizie czterech wskaźników cząstkowych, wypada przejść do wskaźnika zbiorczego, charakteryzującego stopień przychylności każdego z 22 państw UE dla samego rozpoczynania działalności gospodarczej. Wartości wskaźnika zbiorczego obliczono jako średnią z czterech wystandaryzowanych wskaźników cząstkowych (patrz: tabela 5.14).

W tabeli 5.14 wyróżniliśmy pięć różniących się od siebie grup państw. Po zaznaczeniu tych skupień odrębnymi odcieniami, otrzymano mapę zróżnicowań (rysunek 5.17).

#### Rysunek 5.17

Państwa UE według wskaźnika udogodnień przy zakładaniu przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.14.

Łatwo zauważyć, że sześć krajów stanowiących czołówkę, gdzie przychylność dla biznesu jest największa, tworzy wyraźny obszar gospodarczy. Również państwa o przeciętnych udogodnieniach występują w zasadzie zwarcie obok siebie. Natomiast trzy kraje, wzajemnie bardzo od siebie geograficznie oddalone, stanowią plamy na polu udogodnień dla uruchamiania biznesu, są to: Hiszpania, Polska i Grecja.

Co właściwie poznawczo daje przeniesienie wartości wskaźników na mapę? Umożliwia pierwszą, przybliżoną odpowiedź, w jakim stopniu różnice między państwami pod względem wartości badanego wskaźnika zależą od ich położenia geograficznego, które to, generalnie rzecz biorąc, jest zawsze wyznacznikiem społecznego-gospodarczego i kulturowo-cywilizacyjnego rozwoju.

Jeżeli żadne z 22 państw UE nie sąsiadowałoby z jakimkolwiek innym z badanej grupy pod względem klasy wartości współczynnika, to brak zależności między przychylnością dla biznesu a geografią i historią byłby zupełny. Mapa taka mogłaby być skonstruowana np. według trzech wyróżnionych klas wskaźnika: do (-0,30), od (-0,30) do +0,85, i powyżej +0,85 (patrz: rysunek A18 w aneksie)

Rysunek A17 pokazuje najbardziej „urozmaicone” z możliwych rozłożenie odcieni (klas wartości wskaźnika). Nie ma bowiem żadnego związku między odcieniami i granicami (sąsiedztwem).

Krańcowo odmienną sytuację będzie przedstawiał obraz (mapa), gdzie kraje o podobnych wartościach wskaźnika będą przestrzennie najbardziej skupione. Będą w zasadzie trzy plamy. Stanowi to dowód całkowitej zależności wartości wskaźnika przychylności dla biznesu od geograficznego położenia danego kraju. Geografią można by więc wytłumaczyć w zasadzie bez reszty całe zróżnicowanie wartości zmiennej *udogodnienia dla biznesu*.

Jak natomiast wygląda przestrzenny rozkład 22 państw UE przy trzech wyróżnionych klasach (patrz: rysunek A18 w aneksie)?

Widok tego rysunku jest zaskakujący, praktycznie dwa wielkie, zwarte przestrzennie obszary i trzy państwa „niepasujące” do reszty. Czyż nie widać jednolitej od wieków gospodarczo, kulturowo, cywilizacyjnie Europy Północnej i znacznie do niej zbliżonej Francji? Europa Północna od zarania dziejów zapalała zielone światło dla biznesu. Tak też jest dzisiaj. Czyż światło żółte nie oświetla obszaru, który od wieków był dla biznesu instytucjonalno-prawnie wymagający. Czy nie są to kontury *Sacrum Romanum Imperium*? Czy nie są to w przybliżeniu granice Świętego Cesarstwa Rzymskiego Narodu Niemieckiego? Czyż nie widać słynących z urzędniczego ducha Austro-Węgier? Wreszcie światło czerwone – sygnał największych utrudnień dla biznesu zatrzymuje najwyraźniej proces zakładania firmy w tych państwach, które przez tysiąclecia odbiegały swą niepowtarzalnością od reszty Europy, tj. w: Hiszpanii, Polsce i Grecji.

Można zaryzykować twierdzenie, że w całej 100-letniej historii Polska była właśnie tym krajem, który najmniej sprzyjał biznesowi. Ta zaszczość do dziś bije z mapy swą hamującą czerwienią. Czyż nie jest zjawiskiem dziwnym i zaskakującym dla wszystkich, a dla ekonomistów i historyków w szczególności, fakt, że, wychodząc od zbioru danych określających w każdym z 22 krajów UE: liczbę procedur, czas niezbędny na załatwienie formalności, koszt uruchomienia firmy i wysokość kapitału założycielskiego, można odtworzyć historyczno-kulturowy obraz zróżnicowania współczesnej Europy?

Jakie czynniki wpływają na zróżnicowanie państw UE pod względem przychylności dla biznesu? Liczba czynników jest nieskończenie wielka. Jednak wystarczyło podzielić zakres zmienności na trzy odrębne geograficznie obszary, aby samą tą geografiją wytłumaczyć 94% całego zróżnicowania (analiza wariancji wartości współczynnika determinacji). W UE występują trzy wyraźne „strefy klimatyczne” dla biznesu. Szybko „pączkują” firmy na zielonym obszarze Północy i Francji. Nieco dłużej w centrum i na południu, gdzie jest wymagana dojrzsza przedsiębiorczość i przezorność. W końcu „strefa klimatu”, w której zakładający firmę muszą się jeszcze ciągle „gorączkować”.

### 5.3

## Uzyskiwanie pozwolenia na budowę

Uzyskiwanie różnego rodzaju pozwoleń związanych z budową obiektu, w którym ma być prowadzona działalność gospodarcza, wymaga określonych czynności (procedur), czasu i pociąga za sobą określone koszty. Im w danym kraju liczba procedur jest mniejsza, czas krótszy a koszty niższe, tym większa w nim „przychylność” dla biznesu. Te właśnie, wymienione wyżej, trzy wskaźniki przyjmują autorzy „Doing Business” jako ilustrację stopnia instytucjonalno-prawnej przychylności dla biznesu w procesie budowy inwestycji.

### Liczba procedur

Dane wyjściowe do analizy liczby procedur zawiera tabela 5.15.

Rozpiętość wartości tej zmiennej jest prawie sześciokrotna. Najmniej procedur jest koniecznych w Danii (6), a największa ich liczba jest wymagana w Czechach (34). Szczegółowy obraz zróżnicowania przedstawiono na wykresie (rysunek 5.18).



Tabela 5.15

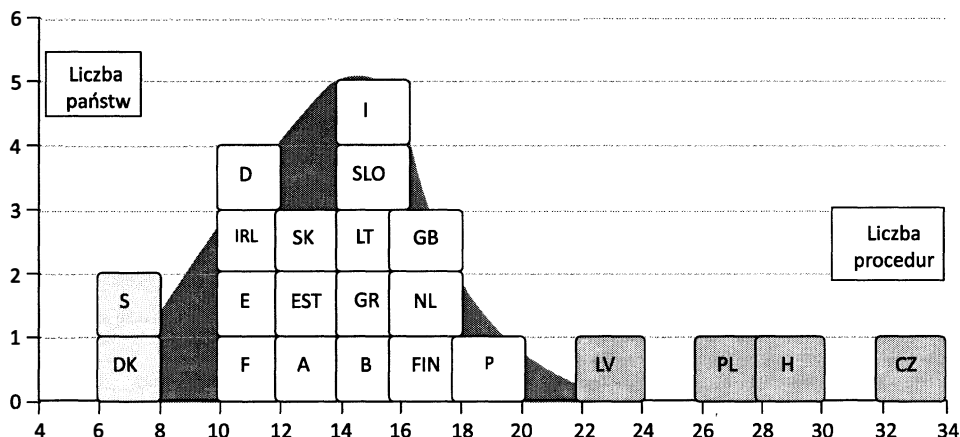
Państwa UE według liczby procedur koniecznych do uzyskania pozwolenia  
na budowę inwestycji (w latach 2006–2010)

Lp.	Kraj	L a t a					Średnia z lat 2006 –2010
		2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	14	14	13	13	14	13,6
2.	Belgia	15	15	14	14	14	14,4
3.	Czechy	31	31	36	36	36	34,0
4.	Dania	7	7	6	6	6	6,4
5.	Estonia	12	13	13	14	14	13,2
6.	Finlandia	17	17	18	18	18	17,6
7.	Francja	10	10	13	13	13	11,8
8.	Grecja	17	17	15	15	15	15,8
9.	Hiszpania	12	11	11	11	11	11,2
10.	Holandia	18	18	18	18	18	18,0
11.	Irlandia	10	10	11	11	11	10,6
12.	Litwa	14	14	17	17	17	15,8
13.	Łotwa	21	22	26	25	25	23,8
14.	Niemcy	11	11	12	12	12	11,6
15.	Polska	25	25	30	30	30	28,0
16.	Portugalia	20	20	20	21	19	20,0
17.	Słowacja	13	13	13	13	13	13,0
18.	Słowenia	14	14	15	15	14	14,4
19.	Szwecja	8	8	8	8	8	8,0
20.	Węgry	25	25	31	31	31	28,6
21.	Wielka Brytania	19	19	19	19	11	17,4
22.	Włochy	17	17	14	14	14	15,2
Średnia dla poszczególnych lat		15,91	17,09	16,95	17,00	16,54	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.18**

Rozkład krajów UE według liczby procedur koniecznych do uzyskania pozwolenia na budowę, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.15.

W rozkładzie przedstawionym na rysunku 5.18 można wyróżnić trzy podzbiorowości: pierwszą tworzą dwa kraje skandynawskie – Dania i Szwecja, gdzie liczba procedur jest wyraźnie mniejsza (6–8) od tej, która dominuje w UE (14–16). Drugą grupę stanowi 16 państw, między którymi różnice w liczbie procedur wynikają z wielu czynników czysto przypadkowych. Świadczy o tym występowanie na skali obok siebie takich na przykład państw, jak: Finlandia i Portugalia, Hiszpania i Irlandia czy Litwa i Grecja.

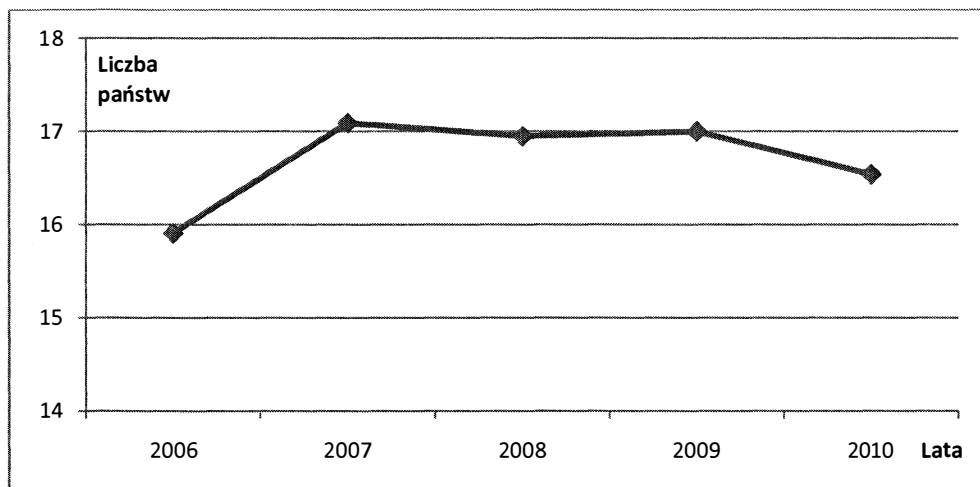
Inna sytuacja występuje w grupie trzeciej, którą tworzą: Łotwa, Polska, Węgry i Czechy. Państwa te odbiegają bardzo wyraźnie, czy wręcz drastycznie, od trendu europejskiego. Czechy znajdują się wręcz poza skalą. Tu czynnikiem wspólnym, systematycznym jest biografia ustrojowa i to w znacznej mierze pozwala tłumaczyć tę uderzającą odrębność w liczbie procedur.

Analizując dynamikę wskaźnika w latach 2006–2010, wypada podkreślić, że w 13 z 22 państw występuje jego wyraźna stabilizacja. W 2008 roku następuje bardzo wyraźny wzrost liczby procedur w takich krajach, jak: Polska (z 25 do 30), Czechy (z 31 do 36) i Węgry (z 25 do 31), a więc w tych krajach, w których liczba procedur była najwyższa w UE. Nieco słabszy wzrost występuje: we Francji (z 10 do 13), na Litwie (z 14 do 17) i na Łotwie (z 22 do 25). Warto zauważyć, że mimo różnic w poziomie wartości badanej zmiennej, przyrost liczby procedur jest we wszystkich krajach taki sam i wynosi 3.

Nieznaczny spadek odnotowuje się we Włoszech (z 17 do 14) i Grecji (z 17 do 15). W Wielkiej Brytanii przez pierwsze cztery lata badanego okresu liczba procedur była niezmienna – wynosiła 19, w piątym roku spadła do 11.

Analizując średnią roczną liczbę procedur w UE, łatwo spostrzec, że liczba ta wykazuje tendencję rosnącą, widzimy to na wykresie (rysunek 5.19).

**Rysunek 5.19**  
Średnia liczba procedur w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.15.

Wzrost średniej europejskiej wynika prawie bez reszty ze wzrostu liczby procedur w czterech, wymienionych wcześniej, państwach postsocjalistycznych (Litwa, Polska, Węgry i Czechy).

### **Czas potrzebny do uzyskania pozwoleń na budowę**

Drugim wskaźnikiem „przychylności” instytucjonalno-prawej dla biznesu jest czas, jaki zajmuje uzyskanie wszelkich, niezbędnych przy budowie inwestycji, zezwoleń. Dane dotyczące tego wskaźnika, wyrażone w dniach, zawiera tabela 5.16.

Tabela 5.16

Państwa UE według liczby dni niezbędnych do załatwienia formalności związanych z uzyskaniem pozwolenia na budowę inwestycji (w latach 2006–2010)

Lp.	Kraj	L a t a					Średnia z lat 2006–2010
		2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	195	195	194	194	194	194,4
2.	Belgia	184	184	169	169	169	175,0
3.	Czechy	245	271	180	180	150	205,2
4.	Dania	70	70	69	69	69	69,4
5.	Estonia	116	117	117	118	118	117,2
6.	Finlandia	56	56	38	38	38	45,2
7.	Francja	185	155	137	137	137	150,2
8.	Grecja	176	176	169	169	169	171,8
9.	Hiszpania	277	277	233	233	233	250,6
10.	Holandia	184	184	230	230	230	211,6
11.	Irlandia	181	181	185	185	185	183,4
12.	Litwa	151	151	156	162	162	156,4
13.	Łotwa	160	152	188	187	187	174,8
14.	Niemcy	165	133	100	100	100	119,6
15.	Polska	322	322	308	308	308	313,6
16.	Portugalia	327	327	327	328	287	319,2
17.	Słowacja	272	272	287	287	287	281,0
18.	Słowenia	207	207	208	208	197	205,4
19.	Szwecja	116	116	116	116	116	116,0
20.	Węgry	213	212	211	204	204	208,8
21.	Wielka Brytania	115	115	144	144	95	122,6
22.	Włochy	284	284	257	257	257	267,8
Średnia dla poszczególnych lat		190,95	188,95	182,86	182,86	176,91	

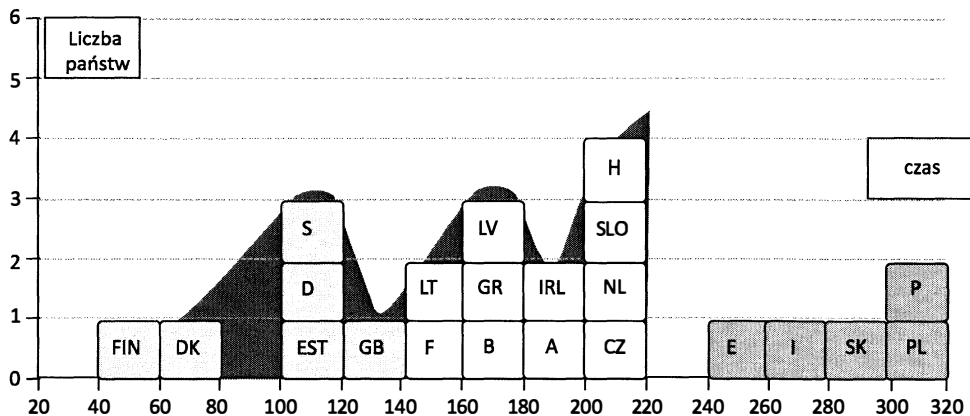
Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Najkrócej na pozwolenie na budowę w badanym okresie czekało się w Finlandii – 45 dni. Najdłużej zaś w Portugalii – 319 i w Polsce – 314 dni. Tak więc i tu różnica między krajem najbardziej i najmniej „przyjaznym” jest przeszło sześciokrotna.

Analizę struktury rozkładu znacznie ułatwia wykres (patrz: rysunek 5.20).

**Rysunek 5.20**

Rozkład krajów UE według czasu niezbędnego do uzyskania pozwolenia na budowę, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.16.

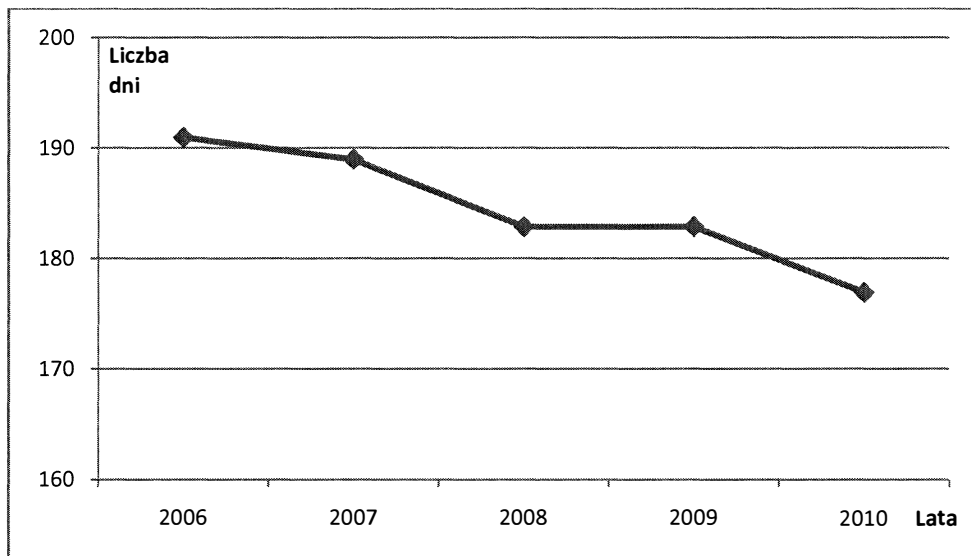
Nawet tu dolną granicę zakresu zmienności wyznaczają dwa państwa północne: Finlandia i Dania. Niedaleko plasują się: Szwecja, Estonia, Niemcy i Wielka Brytania. Zasadniczą, „środkową”, „normalną” grupę tworzy 11 państw. Zróżnicowanie składu tej grupy ma charakter czysto przypadkowy (np.: Belgia obok Grecji, Czechy obok Holandii).

Od przeciętności (normalności) odbiega grupa trzecia, w której znajdują się takie kraje „południowe”, jak: Hiszpania, Portugalia i Włochy oraz dwa z tzw. krajów postsocjalistycznych, tj.: Słowacja i Polska. Tu czas oczekiwania jest przeciętnie dwukrotnie dłuższy niż w grupie zwanej „przeciętną” i około trzykrotnie dłuższy od grupy państw „najprzychylniejszych”.

W przeciwieństwie do liczby procedur, średni czas uzyskiwania niezbędnych zezwoleń w UE systematycznie maleje (patrz: rysunek 5.21).

**Rysunek 5.21**

Średni czas oczekiwania na pozwolenie na budowę w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.16.

### **Koszt uzyskania niezbędnych pozwoleń na budowę**

Ostatnim wskaźnikiem instytucjonalno-prawnej „przychylności” państwa dla biznesu na etapie budowy inwestycji jest koszt, jaki musi ponieść przedsiębiorca w związku z uzyskiwaniem zezwoleń (nie wlicza się „wydatków” o charakterze korupcyjnym). Koszt ten jest wyrażony w % przeciętnego dochodu na głowę. Dane wyjściowe do analizy tego wskaźnika znajdują się w tabeli 5.17.

W 12 państwach, a więc w przeszło połowie całej badanej zbiorowości, koszty pozostają na niezmiennym praktycznie poziomie. Wyraźny spadek odnotowuje się: we Francji, w Grecji, Holandii, Słowenii i na Węgrzech. W tym ostatnim kraju spadek jest tak znaczny, że aż trudno interpretacyjnie wyobrażalny. Koszt spada bowiem z 260% do 10%. W sposób najbardziej systematyczny spada wysokość kosztu na Łotwie i prawie podobnie w Niemczech. W Polsce i na Litwie następuje w 2008 roku wyraźny wzrost kosztów, w dwóch kolejnych latach ulega on jednak obniżeniu.

**Tabela 5.17**

Państwa UE według kosztu uzyskiwania zezwoleń związanych z budową inwestycji, wyrażonego w % przeciętnego dochodu na mieszkańca (w latach 2006–2010)

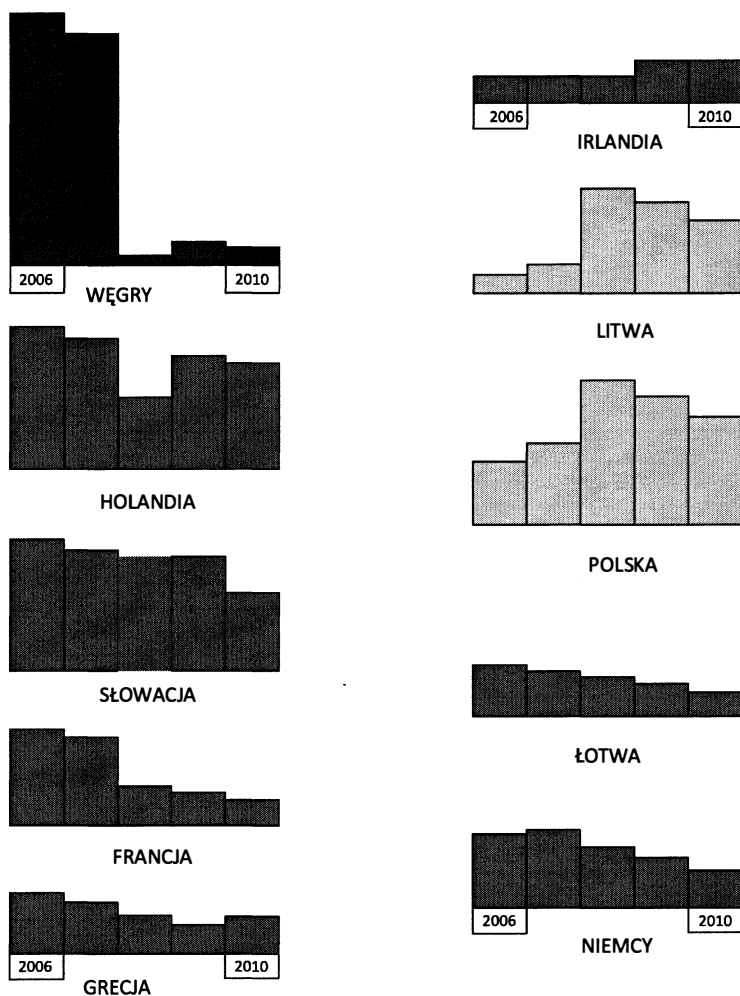
Lp.	Kraj	Lata					
		2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2006–2010
1.	Austria	81,6	79,1	73,7	70,4	71,4	75,2
2.	Belgia	64,1	61,8	63,7	65,2	63,5	63,7
3.	Czechy	16,1	14,5	18,5	16,9	16,2	16,4
4.	Dania	71,3	67,8	61,8	60,9	58,7	64,1
5.	Estonia	41,4	34,3	28,1	27,5	26,9	31,6
6.	Finlandia	76,2	108,0	122,3	118,3	110,7	108,9
7.	Francja	78,0	75,0	24,9	23,8	22,9	44,9
8.	Grecja	71,9	68,8	61,7	46,4	50,7	59,9
9.	Hiszpania	77,1	65,7	64,9	62,3	60,9	66,2
10.	Holandia	142,7	137,6	76,0	112,1	107,2	115,1
11.	Irlandia	23,6	22,2	19,8	44,4	44,8	31,0
12.	Litwa	17,5	18,2	133,1	109,9	95,7	74,9
13.	Łotwa	43,9	36,3	27,5	20,6	17,3	29,1
14.	Niemcy	82,8	89,1	63,1	62,2	60,2	71,5
15.	Polska	83,1	85,6	159,8	137,0	124,2	117,9
16.	Portugalia	57,7	60,3	54,0	53,5	52,9	55,7
17.	Słowacja	18,0	17,1	14,9	13,1	13,6	15,3
18.	Słowenia	128,7	122,2	113,9	112,2	79,9	111,4
19.	Szwecja	119,6	115,3	106,4	103,5	103,3	109,6
20.	Węgry	279,1	260,0	10,4	10,3	9,8	113,9
21.	Wielka Brytania	70,2	68,9	64,6	64,2	69,1	67,4
22.	Włochy	147,3	142,3	138,2	136,4	137,2	140,3

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Dynamikę kosztów w wybranych 10 krajach, w których zmiany w czasie były najwyraźniejsze, przedstawiono na wykresie (patrz: rysunek 5.22).

**Rysunek 5.22**

Dynamika kosztu uzyskiwania pozwolenia na budowę inwestycji  
w wybranych państwach UE, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.17.

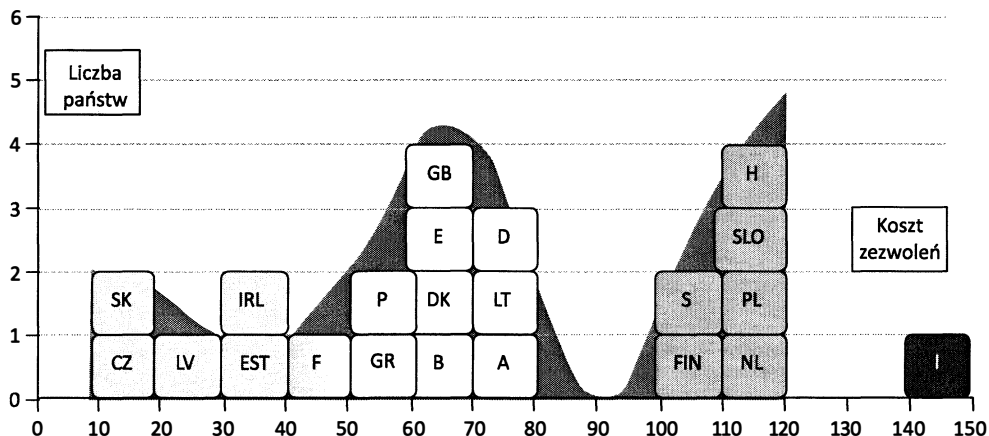
Przypadek Węgier jest uderzający. Podobieństwo zmian wysokości kosztu między Polską i Litwą jest również zaskakujące. Próba wyjaśnienia tych przypadków nie mieści się w granicach rozkładu.

Przechodząc do analizy samego rozkładu zmiennej, łatwo zauważyć, że najniższy koszt jest odnotowany w takich sąsiadujących ze sobą krajach, jak: Czechy i Słowacja, a najwyższy we Włoszech. Analizę rozkładu ułatwia wykres (patrz: rysunek 5.23).



Rysunek 5.23

Rozkład zmiennej koszt pozwoleń na budowę, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.17.

Rozkład ma charakter wielomodalny. O ile zbiór państw o mniejszych wskaźnikach wykazuje pewną jednorodność „systemową”, (cztery państwa postsocjalistyczne), którą może tłumaczyć najniższy z możliwych poziom kosztów, o tyle trzecia grupa o najwyższych kosztach nie wykazuje takiej jednorodności. Dziwić musi, w porównaniu z Czechami i Słowacją, krańcowo opozycyjne miejsce Polski i Węgier. Zaskakują także wysokie koszty w: Finlandii, Szwecji i Holandii. Niejako poza UE znajdują się ze swymi kosztami Włochy, zajmując również niekorzystną dla przedsiębiorców pozycję na skali czasu niezbędnego na uzyskanie zezwolenia.

Podsumowując analizę instytucjonalno-prawną „przychylności” państwa dla biznesu w fazie budowy inwestycji, wypada podkreślić względną jednorodność państw UE z punktu widzenia liczby procedur oraz wyraźne, trudno wytłumaczalne, zróżnicowanie pod względem czasu załatwienia formalności i związanych z tym kosztów.

## 5.4

### Warunki pozyskiwania pracowników

Autorzy „Doing Business” posługują się w budowie wskaźników obrazujących elastyczność państwowych systemów prawnych w sferze zatrudnienia, specjalnie w tym celu kształtowanymi, indeksami.

## Trudności w zatrudnianiu

Zatem, pierwszy indeks, zwany „Difficulty of hiring” (trudności w zatrudnianiu), jest zbudowany z następujących trzech komponentów:

1. Czas, na jaki jest zawierana umowa. Jeśli w danym kraju, w przypadku zadań bezterminowych, umowa na czas określony jest zabroniona, to zostaje przyporządkowana temu krajowi wartość 1. Natomiast, gdy ustawodawstwo danego kraju zezwala na zawarcie takiej umowy, przyjmuje wartość 0.
2. Dopuszczalny czas trwania umowy o pracę na czas określony. Przyporządkowanie punktów jest tu następujące:

Czas w latach	Liczba punktów
do 3	1
3 – 5	0,5
5 i więcej	0

3. Minimalne wynagrodzenie praktykanta lub osoby przyjmującej pierwszą pracę – mierzone w stosunku do średniej wartości dodanej na pracownika. To przyporządkowanie punktów jest następujące:

Wynagrodzenie	Liczba punktów
do 0,24	0,00
0,25 – 0,49	0,33
0,50 – 0,74	0,67
0,75 i więcej	1,00

Granice zmienności sumy tych trzech komponentów są wyznaczone więc liczbami: 0–3. Dla konkretnej, dla danego kraju, autorzy raportu obliczają wartość średnią. Zbiór wartości średnich dla celów porównawczych z innymi wskaźnikami jest skalowany przez autorów raportu do przedziału: 1–100.

Dane wyjściowe, tak obliczonej miary, zawiera tabela 5.18.

Najniższą wartość wskaźnika, tak obliczonej miary, odnotowuje się w Danii, gdzie przez kolejne lata wynosi ona 0. Do tego poziomu „przychylności” dla przedsiębiorców dochodzą w 2008 roku Węgry, a rok później także Austria. Górna granica zmienności wskaźnika wynosi 78. Na początku badanego okresu odnotowujemy taką wartość w trzech krajach: we Francji, w Grecji i na Łotwie. Ustawodawstwo dotyczące rynku pracy jest w tych krajach najbardziej restrykcyjne. Wszystkie one w latach 2007–2008 zmieniają rygory w sferze zatrudnienia: Francja z 27 na 67, Grecja z 78 na 44, a Łotwa z 78 na 67 już w 2006 roku, aby w 2008 roku dojść do wskaźnika 50, Niemcy z 44 na 33 i Włochy z 61 do 33.

Tabela 5.18

Państwa UE według wskaźnika trudności w zatrudnianiu w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	L a t a						Średnia z lat 2005 –2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	0	11	11	11	0	0	5,5
2.	Belgia	11	11	11	11	11	11	11,0
3.	Czechy	44	33	33	33	33	33	34,8
4.	Dania	0	11	0	0	0	0	1,8
5.	Estonia	11	33	33	33	33	33	29,3
6.	Finlandia	33	44	44	44	44	44	42,2
7.	Francja	78	78	67	67	67	67	70,7
8.	Grecja	78	78	44	44	44	44	53,5
9.	Hiszpania	67	67	78	78	78	78	74,3
10.	Holandia	28	28	17	17	17	17	20,7
11.	Irlandia	28	28	28	11	11	11	19,5
12.	Litwa	33	33	33	33	33	33	33,0
13.	Łotwa	78	67	67	50	50	50	60,3
14.	Niemcy	44	44	33	33	33	33	36,7
15.	Polska	11	11	0	11	11	11	9,2
16.	Portugalia	33	33	33	33	33	33	33,0
17.	Słowacja	0	17	17	17	17	17	14,2
18.	Słowenia	28	61	61	78	78	78	64,0
19.	Szwecja	28	28	28	17	33	33	27,8
20.	Węgry	11	11	11	0	0	0	5,5
21.	Wielka Brytania	11	11	11	11	11	11	11,0
22.	Włochy	61	61	61	33	33	33	47,0
Średnia dla poszczególnych lat		32,55	36,32	32,77	30,23	30,95	30,45	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

W jednym tylko państwie odnotowuje się wzrost wartości wskaźnika, jest to Słowenia. Wskaźnik ten wzrasta z 28 (w 2005 roku) do najwyższej, odnotowanej w badanym okresie, wartości równej 78. Ten sam poziom osiąga w 2007 roku Holandia.

Struktura 22 państw według indeksu trudności w zatrudnianiu (nieodgodności dla przedsiębiorców) można zapisać następująco (patrz: tabela 5.19).

**Tabela 5.19**  
Zróźnicowanie wskaźnika „trudności w zatrudnianiu”

Wartość wskaźnika	Kraj	Liczba punktów
do 10	Austria, Dania, Polska, Węgry	4
11–20	Belgia, Irlandia, Słowacja, Wielka Brytania	4
21–30	Estonia, Holandia, Szwecja	3
31–40	Czechy, Litwa, Niemcy, Portugalia	4
41–50	Finlandia, Włochy	2
51–60	Grecja	1
61–70	Słowenia, Łotwa	2
71–80	Hiszpania, Francja	2

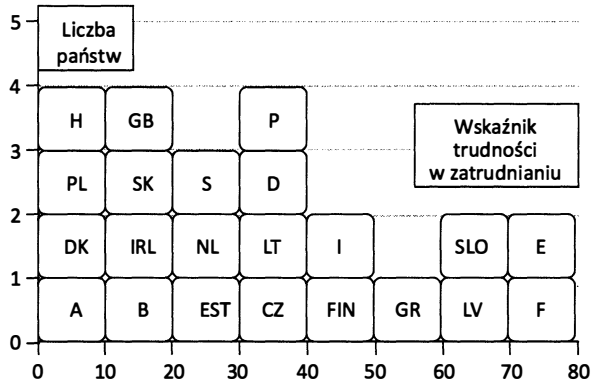
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.18.

O ile nie dziwi duża elastyczność pod wieloma względami przyjaznych przedsiębiorcom Austrii i Danii, a także starających się o większą aktywność inwestorów w Polsce i Węgrzech, o tyle dziwi wysoki wskaźnik w Słowenii i na Łotwie. W Hiszpanii i Francji ograniczenia zatrudnieniowego „luzu” przedsiębiorców są największe. Sam jednak rozkład państw, z punktu widzenia wskaźnika „trudności w zatrudnianiu”, zaskakuje kształtem (patrz: rysunek 5.24).

Rozkład jednostajny, a więc bez jednej, wyraźnie dominującej wartości, może świadczyć o słabej mocy diagnostycznej skonstruowanego wskaźnika. Wiele wskazuje na to, że dodawanie do siebie punktów odnoszących się do rodzaju umowy, czasu, na jaki jest zawierana i wysokości, a następnie uśrednienie tak ustalonej sumy jest metodologicznie słabo ugruntowane i warto by podjąć próbę modyfikacji tego wskaźnika, w celu zwiększenia jego użyteczności analityczno-poznawczej.

**Rysunek 5.24**

Rozkład państw według wskaźnika „trudności w zatrudnieniu”

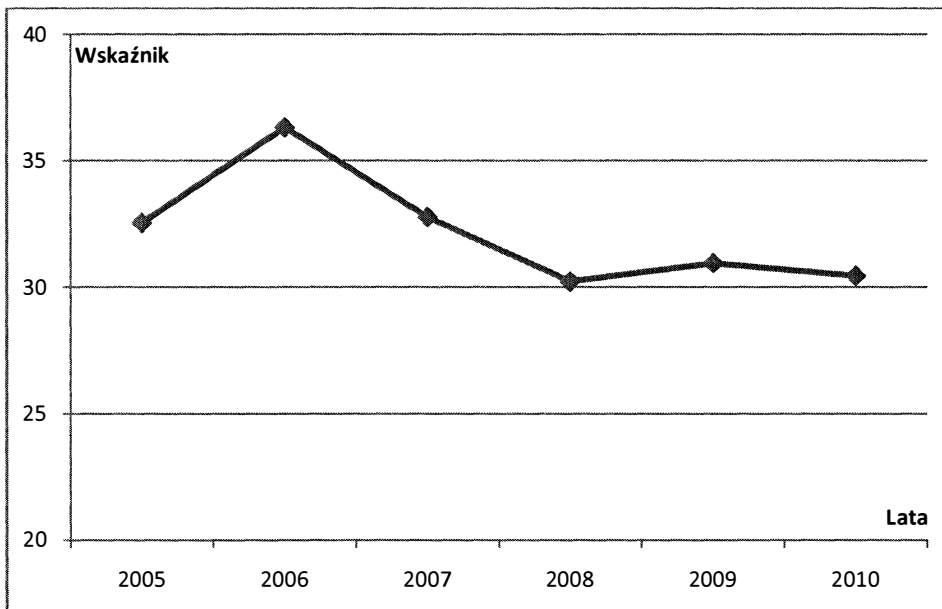


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.18.

Średnia dla 22 państw pomiaru wskaźnika nie ulega w kolejnych 6 latach istotnym zmianom (zobacz trend, względnie, stacjonarny na rysunku 5.25).

**Rysunek 5.25**

Średnie wartości wskaźnika „trudności w zatrudnieniu”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.18.

## Czas pracy

Drugim, budowanym przez autorów Raportu, indeksem prawnych problemów dla przedsiębiorców na rynku pracy jest indeks elastyczności czasu pracy. Składa się on z następujących pięciu komponentów:

1. Ograniczenia nocnego czasu pracy;
2. Ograniczenia pracy w dni ustawowo wolne od pracy;
3. Możliwość wydłużenia tygodnia pracy do 5,5 dnia;
4. Możliwość wydłużenia tygodnia pracy do 50 i więcej godzin;
5. Czas płatnego urlopu.

**Tabela 5.20**

Państwa UE według indeksu elastyczności czasu pracy w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	Lata						Średnia z lat 2005–2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	80	80	60	60	60	33	62,2
2.	Belgia	40	40	40	40	40	40	40,0
3.	Czechy	20	20	20	40	40	0	23,3
4.	Dania	40	40	40	20	20	20	30,0
5.	Estonia	80	80	80	80	80	60	76,7
6.	Finlandia	60	60	60	60	60	40	56,7
7.	Francja	80	80	60	60	60	60	66,7
8.	Grecja	80	80	80	80	80	67	77,8
9.	Hiszpania	80	80	60	60	60	40	63,3
10.	Holandia	60	60	40	40	40	40	46,7
11.	Irlandia	40	40	40	20	20	0	26,7
12.	Litwa	60	60	80	80	80	60	70,0
13.	Łotwa	20	40	40	40	40	40	36,7
14.	Niemcy	80	80	60	60	60	53	65,5
15.	Polska	60	60	60	60	60	33	55,5
16.	Portugalia	80	80	60	60	60	47	64,5
17.	Słowacja	20	60	60	60	60	20	46,7
18.	Słowenia	80	80	60	60	60	53	65,5
19.	Szwecja	60	60	60	60	60	40	56,7
20.	Węgry	80	80	80	80	80	67	77,8
21.	Wielka Brytania	40	20	20	0	20	20	20,0
22.	Włochy	60	80	60	40	40	40	53,3
Średnia dla poszczególnych lat		59,09	61,82	55,45	52,73	53,64	39,68	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

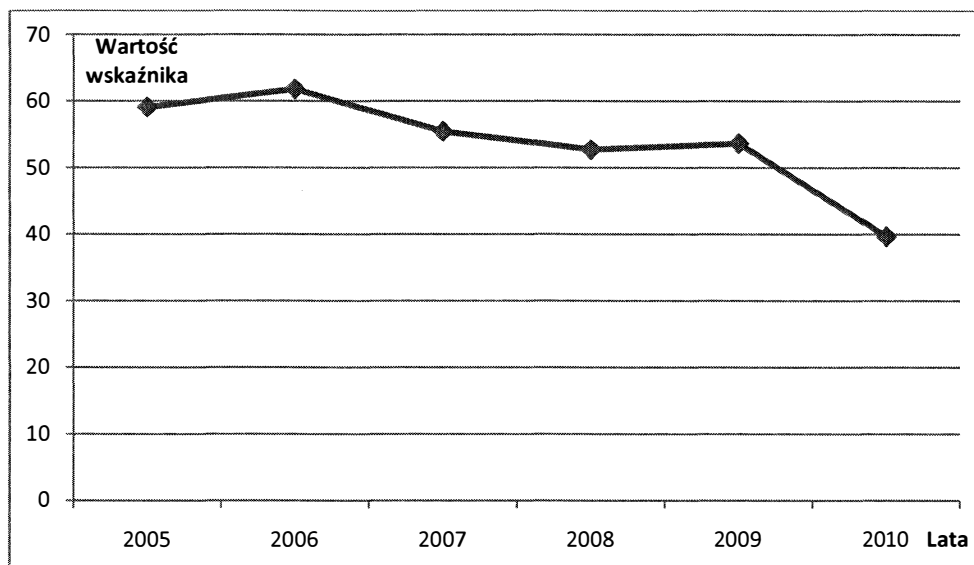
Punktacja w ramach tego indeksu jest następująca:

- ograniczenie pracy w nocy; 1,00
- ograniczenie pracy w dni wolne od pracy; 1,00
- ograniczenia wynikające wyłącznie z wymaganego w danym kraju wzrostu wynagrodzenia, w zależności od skali tego wzrostu; 1,00
- brak możliwości wydłużenia czasu pracy ponad 50 godz.; 1,00
- urlop płatny, nie dłuższy niż 21 dni. 1,00

Tak zbudowany indeks może przybierać, w zależności od kraju, wartości w granicach: 0–5. Indeks przybiera w badanych latach wartości w granicach od 0 do 80. Dane wyjściowe do jego analizy zawiera tabela 5.20.

Dynamikę empirycznych średnich rocznych wartości wskaźnika można prześledzić na rysunku 5.26.

**Rysunek 5.26**  
Średnie wartości indeksu „elastyczności czasu pracy”



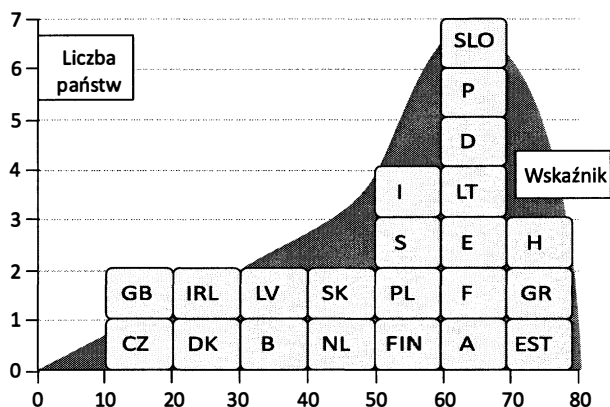
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.20.

Wyraźna jest tutaj ogólnoeuropejska tendencja do obniżania się średniej wartości wskaźnika z około 60 w pierwszych latach badanego okresu do około 50 w latach 2007–2009, aby obniżyć się w 2010 roku do około 40, a więc w porównaniu z początkiem o około 30%. Najsilniej proces uelastyczniania

prawa dotyczącego rynku pracy rozpoczął się – w analizowanej tutaj sferze – we Włoszech (2006 r.). W 2007 roku obniżenie odnotowano we Francji i Holandii. Rok później zjawisko obniżania odnotowano w Danii, natomiast obniżenia wprowadzono w Czechach, aby następnie złagodzić je praktycznie do zera w 2010 roku. W 15 państwach wymagania formalnoprawne stały się mniej rygorystyczne w 2010 roku. W czterech pozostały na tym samym poziomie lub nie uległy praktycznie istotnym zmianom.

Ilustrację rozkładu 22 krajów UE pod względem elastyczności czasu pracy przedstawiono na rysunku 5.27.

**Rysunek 5.27**  
Rozkład krajów UE według „elastyczności czasu pracy”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.20.

Kształt rozkładu tym razem dobitnie świadczy o tym, że autorom raportu udało się stworzyć wskaźnik o wyraźnej wartości diagnostycznej. Przy stosunkowo wąskich przedziałach klasowych rysuje się wyraźna tendencja (prawie) centralna. Aż siedem państw mieści się w jednym przedziale. Dominują państwa ze wskaźnikiem: w granicach 60–70. Największa instytucjonalno-prawna swoboda dla przedsiębiorców w kwestii czasu pracy istnieje w Czechach i Wielkiej Brytanii. Najbardziej rygorystyczne przepisy w badanej kwestii obowiązują w: Estonii, Grecji i na Węgrzech.

### Zwalnianie pracowników

Kolejnym z indeksów jest indeks trudności zwalniania pracowników (*difficulty of redundancy*). Tu liczba komponentów wynosi 8 :

1. Dopuszczanie przez prawo chęci poprawy efektywności jako motywu zwalniania pracownika;



2. Powiadomienie strony trzeciej (np. agencji rządowej) o zwolnieniu jednego pracownika w celu poprawy efektywności pracy;
3. Powiadomienie strony trzeciej o zwolnieniu większej liczby pracowników (do 9) w celach poprawy efektywności pracy;
4. Konieczność zgody strony trzeciej na zwolnienie jednego pracownika;
5. Konieczność zgody strony trzeciej na zwolnienie większej liczby pracowników;
6. Obowiązek prawny przeniesienia lub przekwalifikowania pracownika przed rozwiązaniem stosunku pracy;
7. Stosowanie prawa pierwszeństwa do zwolnionych pracowników;
8. Stosowanie prawa pierwszeństwa do ponownie zatrudnionych.

W zależności od odpowiedzi, twierdzącej lub przeczącej na temat każdej z form reglamentacji zwolnień z pracy, zostaje przypisana przez autorów raportu właściwa liczba punktów zamienionych następnie na skali w wartości w granicach: 0–100. Odpowiednie dane dotyczące wskaźnika trudności w zwalnianiu pracowników zawiera tabela 5.21.

Wartości wskaźnika wahają się w granicach: 0–70. Średnia w rozkładzie jest równa w przybliżeniu środkowi zakresu zmienności, wynosi bowiem 35. W krajach o wartościach bliskich owej przeciętnej wskaźniki utrzymują się bądź na absolutnie nie zmienionym poziomie (Austria, Finlandia, Niemcy, Szwecja), bądź ulegają praktycznie nieznacznym zmianom (Grecja, Holandia, Irlandia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowenia i Włochy).

Niewielki spadek rygoryzmu zwalniania pracowników w ostatnich latach odnotowano: we Francji, w Hiszpanii i Portugalii. W pięciu państwach ograniczenia zostają w 2010 roku całkowicie zniesione (Belgia, Czechy, Dania, Węgry i Wielka Brytania). W jednym tylko państwie następuje wzrost ograniczeń przedsiębiorców w omawianej kwestii. Sytuacja taka pojawia się w 2007 roku w Estonii. Ten względnie wysoki poziom utrzymuje się do końca badanego okresu.

Zmiany w poziomie europejskich średnich rocznych wartości indeksu prawnych ograniczeń w zwalnianiu pracowników można prześledzić na rysunku 5.28. W pierwszych latach 2006–2007 daje się zaobserwować wzrost instytucjonalno-prawnego rygoryzmu w kwestii rozwiązywania przez pracodawcę stosunku pracy z pracownikami. Średnioroczny wskaźnik dla 22 państw wzrasta z 34 do prawie 40. W następnych trzech latach ulega on wyraźnemu obniżeniu do poziomu poniżej 30 punktów.

Tabela 5.21

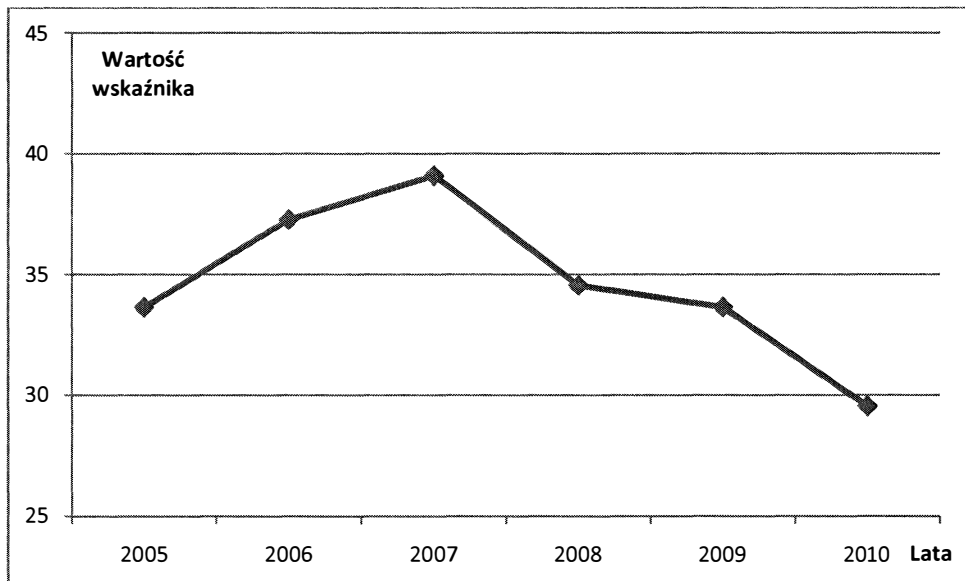
Państwa UE według indeksu ograniczeń przedsiębiorców pod względem możliwości rozwiązywania stosunku pracy, w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	L a t a						Średnia z lat 2005–2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	40	40	40	40	40	40	40,0
2.	Belgia	10	10	10	10	10	0	8,3
3.	Czechy	20	20	30	20	10	0	16,7
4.	Dania	10	10	10	10	10	0	8,3
5.	Estonia	40	40	60	60	60	60	53,3
6.	Finlandia	40	40	40	40	40	40	40,0
7.	Francja	40	40	40	40	40	30	38,3
8.	Grecja	40	40	50	40	40	40	41,7
9.	Hiszpania	60	50	50	30	30	30	41,7
10.	Holandia	40	60	70	70	70	70	63,3
11.	Irlandia	20	30	30	20	20	20	23,3
12.	Litwa	30	40	30	30	30	20	30,0
13.	Łotwa	50	70	70	40	40	40	51,7
14.	Niemcy	40	40	40	40	40	40	40,0
15.	Polska	30	40	40	40	40	30	36,7
16.	Portugalia	60	60	60	50	50	50	55,0
17.	Słowacja	10	40	40	30	30	30	30,0
18.	Słowenia	50	50	50	50	40	30	45,0
19.	Szwecja	40	40	40	40	40	40	40,0
20.	Węgry	30	20	10	10	10	0	13,3
21.	Wielka Brytania	10	10	10	10	10	0	8,3
22.	Włochy	30	30	40	40	40	40	36,7
Średnia dla poszczególnych lat		33,64	37,27	39,09	34,55	33,64	29,55	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.28**

Średnie wartości indeksu „ograniczenia w zwalnianiu pracowników”

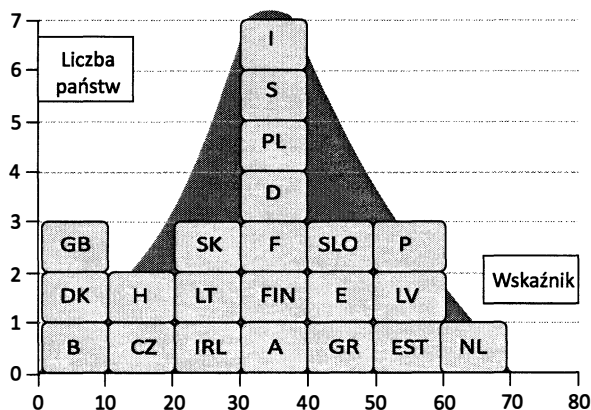


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.21.

Na zakończenie analizy zróżnicowania 22 państw UE, pod względem tego wskaźnika, warto spojrzeć na obraz struktury tych państw na sam, chociażby, kształt rozkładu badanej zmiennej (patrz: rysunek 5.29).

**Rysunek 5.29**

Rozkład krajów UE według „ograniczeń w zwalnianiu pracowników”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.21.

Kształt rozkładu jest prawie idealnie symetryczny (każda z miar przeciętnych równa się środkowi zakresu zmienności). Bardzo wyraźna modalność rozkładu i wrażenie jego „normalności” pozwalają przyjąć, iż zbudowany przez autorów raportu indeks charakteryzuje się dużą wartością poznawczą i jako zmienna nadaje się na zmienną objaśniającą w modelach wyjaśniających zróżnicowanie badanych państw pod względem przychylności dla biznesu.

## 5.5

### Rejestrowanie praw własności

#### Liczba procedur

Pierwszym wskaźnikiem cząstkowym jest tu liczba procedur koniecznych do dokonania przeniesienia tytułu własności. Dane wyjściowe do analizy tego wskaźnika zawiera tabela 5.22.

W 12 państwach właściwa dla nich liczba procedur utrzymuje się w badanym, sześcioletnim, okresie na niezmiennym poziomie. W 7 odnotowuje się nieznaczny spadek (o 1–2 procedury), w jednym tylko kraju, to jest w Belgii, nastąpił w 2006 roku wyraźny wzrost liczby procedur – z 2 do 7. Poziom ten utrzymywał się we wszystkich, kolejnych, badanych latach. W Szwecji – kraju o najmniejszej w UE liczbie procedur wynoszącej, w latach 2005–2009, 1, liczba ta zwiększyła się w 2010 roku do 2. Największa liczba procedur jest wymagana w Grecji. Jest ona sześciokrotnie większa od szwedzkiej i wynosi 12. Pełną strukturę państw UE, według liczby procedur koniecznych do przeniesienia tytułu własności, obrazuje rysunek 5.30.

Zaprezentowany na rysunku 4.36 rozkład jest wyraźnie monomodalny, ma kształt zbliżony do logarytmiczno-normalnego. Wskazuje to, że czynniki decydujące o liczbie procedur w danym kraju są od siebie wzajemnie zależne. Od tego klasycznego niejako rozkładu odbiega takie państwo, jak Grecja, w którym liczba procedur stanowi swoistą, odrębną jakość. Średnia liczba procedur w grupie 22 krajów, w każdym z 6 lat utrzymuje się praktycznie na niezmiennym poziomie – 5, z niewielką tendencją spadkową.

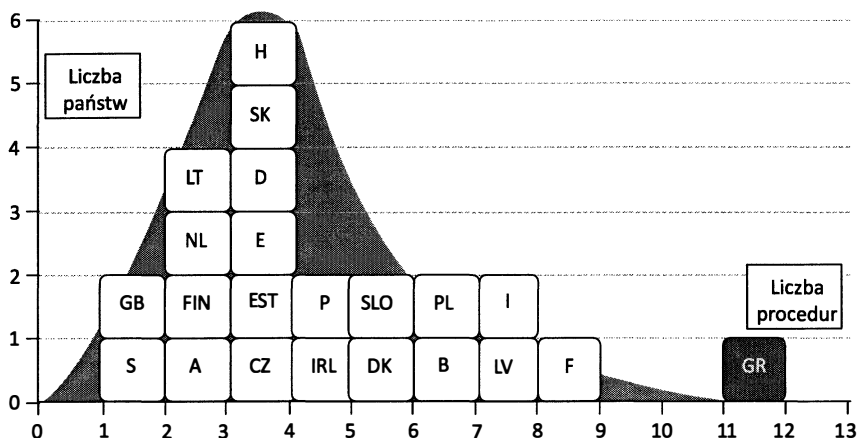
**Tabela 5.22**

Państwa UE według liczby procedur związanych z zarejestrowaniem  
aktu własności firmy, w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	Lata						Średnia z lat 2005 –2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	3	3	3	3	3	3	3,0
2.	Belgia	2	7	7	7	7	7	6,2
3.	Czechy	4	4	4	4	4	4	4,0
4.	Dania	6	6	6	6	6	6	6,0
5.	Estonia	4	4	3	3	3	3	3,3
6.	Finlandia	3	3	3	3	3	3	3,0
7.	Francja	10	9	9	9	9	8	9,0
8.	Grecja	12	12	12	12	11	11	11,7
9.	Hiszpania	4	3	3	4	4	4	3,7
10.	Holandia	4	2	2	2	2	2	2,3
11.	Irlandia	5	5	5	5	5	5	5,0
12.	Litwa	3	3	3	3	2	2	2,7
13.	Łotwa	10	9	8	8	7	6	8,0
14.	Niemcy	4	4	4	4	4	4	4,0
15.	Polska	7	6	6	6	6	6	6,2
16.	Portugalia	5	5	5	5	5	5	5,0
17.	Słowacja	5	3	3	3	3	3	3,3
18.	Słowenia	6	6	6	6	6	6	6,0
19.	Szwecja	1	1	1	1	1	2	1,2
20.	Węgry	4	4	4	4	4	4	4,0
21.	Wielka Brytania	2	2	2	2	2	2	2,0
22.	Włochy	8	8	8	8	8	8	8,0

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.30**  
Rozkład krajów UE według liczby procedur niezbędnych do przeniesienia prawa własności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.22.

### Czas niezbędny do zarejestrowania prawa własności

Drugim, obok liczby procedur, cząstkowym wskaźnikiem instytucjonalno-prawnej przychylności państwa dla biznesu w procesie przenoszenia tytułu własności jest czas mierzony liczbą dni koniecznych do dokonania tego aktu. Dane wyjściowe do analizy tego wskaźnika zawiera tabela 5.23.

W 11 państwach wskaźnik pozostaje na tym samym, właściwym dla danego kraju poziomie. Prawie stabilna sytuacja występuje w Polsce i Hiszpanii. Taki sam poziom utrzymuje się przez prawie pięć lat (z badanego okresu) w Belgii i Czechach, aby w 2010 roku ulec wyraźnemu obniżeniu (w Belgii ze 132 do 79, a w Czechach ze 123 do 78). Wyraźne zmniejszenie się liczby dni koniecznych do przeniesienia prawa własności obserwuje się w takich państwach, jak: Francja, Węgry, Estonia, Portugalia, Łotwa i Wielka Brytania. Obrazem tej dynamiki jest rysunek 5.31.

**Tabela 5.23**

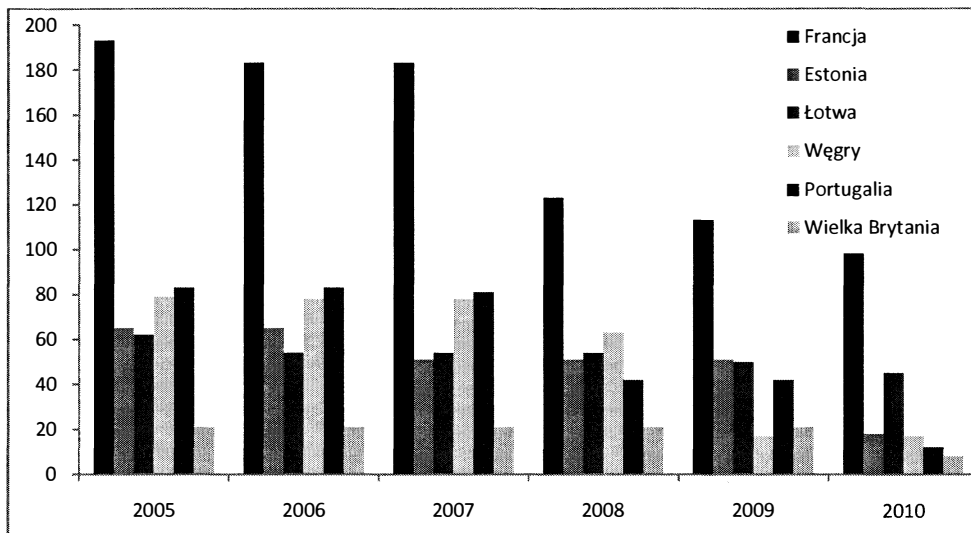
Państwa UE według liczby dni związanych z przeniesieniem  
tytułu własności z jednej spółki do drugiej, latach 2005–2010

Lp.	Kraj	L a t a						Średnia z lat 2005 –2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	32	32	32	32	32	32	32,0
2.	Belgia	132	132	132	132	132	79	123,2
3.	Czechy	122	123	123	123	123	78	115,3
4.	Dania	42	42	42	42	42	42	42,0
5.	Estonia	65	65	51	51	51	18	50,2
6.	Finlandia	14	14	14	14	14	14	14,0
7.	Francja	193	183	183	123	113	98	148,8
8.	Grecja	23	23	23	23	22	22	26,7
9.	Hiszpania	20	25	17	18	18	18	19,3
10.	Holandia	5	2	5	5	5	5	4,5
11.	Irlandia	38	38	38	38	38	38	38,0
12.	Litwa	3	3	3	3	3	3	3,0
13.	Łotwa	62	54	54	54	50	45	53,2
14.	Niemcy	41	41	40	40	40	40	40,3
15.	Polska	204	197	197	197	197	197	198,2
16.	Portugalia	83	83	81	42	42	12	57,2
17.	Słowacja	22	17	17	17	17	17	17,8
18.	Słowenia	391	391	391	391	391	391	391,0
19.	Szwecja	2	2	2	2	2	15	4,2
20.	Węgry	79	78	78	63	17	17	55,3
21.	Wielka Brytania	21	21	21	21	21	8	18,8
22.	Włochy	27	27	27	27	27	27	27,0

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.31**

Dynamika czasu (liczba dni) niezbędnego do przeniesienia prawa własności  
w wybranych krajach UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.23.

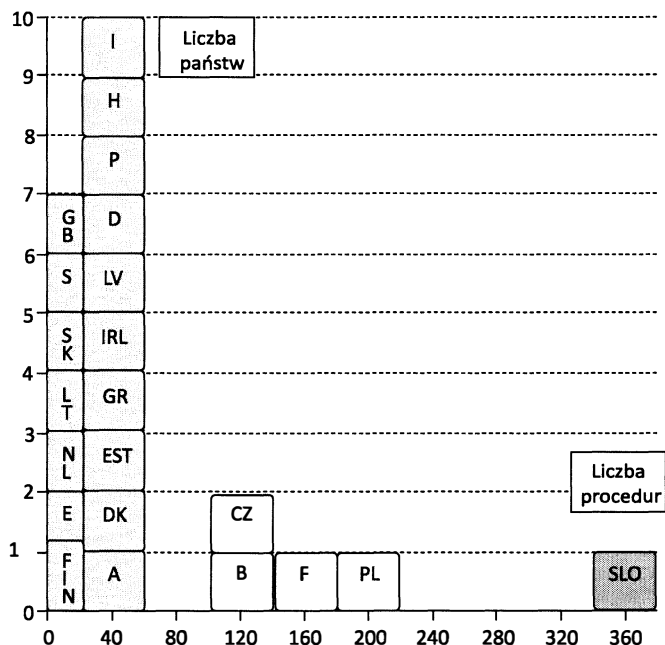
Zakres zmienności wskaźnika „liczba dni” wyznacza z jednej strony Litwa – 3 dni, z drugiej zaś Słowenia – 391 dni. Tak ogromna różnica jest w tym miejscu na tym etapie ogólnej analizy wprost niewytłumaczalna. Strukturę 22 państw, z punktu widzenia badanej zmiennej, obrazuje wykres (patrz: rysunek 5.32).

Tym razem jest to rozkład skrajnie asymetryczny, z maksymalną liczbą państw plasujących się przy dolnej granicy skali. W „centrum” znajdują się cztery państwa bliskie sobie: Belgia i Francja oraz sąsiadujące ze sobą: Czechy i Polska. Od całości UE jakościowo, zdecydowanie odbija Słowenia. Krańcowo odmienna od reszty państw wartość, występującego tam wskaźnika, wymaga odrębnej analizy.



**Rysunek 5.32**

Rozkład krajów UE według liczby dni niezbędnych do przeniesienia prawa własności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.23.

## Koszt

Trzecim, ostatnim w tej grupie wskaźnikiem cząstkowym jest koszt, jaki ponosi przedsiębiorstwo w związku z przekazaniem tytułu własności. Dane wyjściowe dotyczące kosztu zawiera tabela 5.24.

Jest to wskaźnik najbardziej, ze wszystkich dotąd analizowanych, ustabilizowany w grupie 22 państw UE. W czternastu krajach w całym, badanym sześcioletnim, okresie nie ulega on praktycznie żadnym zmianom. W pięciu krajach: Grecji, Irlandii, Litwie, Polsce i Słowacji obserwuje się wyraźną obniżkę kosztów transferu własności. W trzech krajach – Niemcy, Węgry i Włochy – poziom kosztu wzrasta. Średnioroczny koszt, wyrażony w % przenieszonego dobra, waha się od 0,5% (Estonia) do 12,7% (Belgia), a więc zakres zmienności jest bardzo znaczny.

**Tabela 5.24**

Państwa UE według kosztu przeniesienia tytułu własności  
(w % wartości przenoszonego dobra) w latach 2005–2010

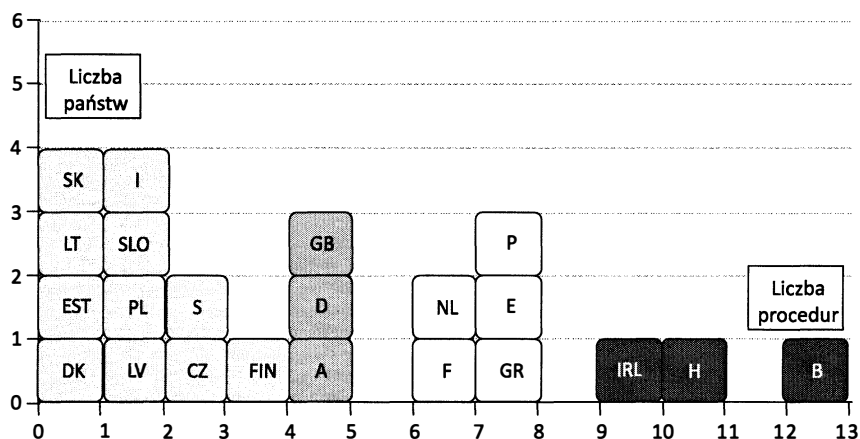
Lp.	Kraj	L a t a						Średnia z lat 2005 –2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
2.	Belgia	12,8	12,8	12,8	12,7	12,7	12,7	12,7
3.	Czechy	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
4.	Dania	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
5.	Estonia	0,5	0,5	0,7	0,5	0,4	0,5	0,5
6.	Finlandia	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,1	4,0
7.	Francja	5,8	6,5	6,8	6,1	6,3	6,1	6,3
8.	Grecja	13,7	13,7	3,8	4,0	3,8	4,0	7,2
9.	Hiszpania	7,1	7,2	7,2	7,1	7,2	7,2	7,2
10.	Holandia	6,4	6,2	6,2	6,2	6,1	6,2	6,2
11.	Irlandia	10,3	10,3	10,3	10,2	9,6	6,7	9,6
12.	Litwa	0,9	0,8	0,7	0,7	0,5	0,5	0,7
13.	Łotwa	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
14.	Niemcy	4,2	4,1	4,5	5,2	5,2	5,2	4,7
15.	Polska	1,6	1,6	2,0	0,5	0,5	0,5	1,1
16.	Portugalia	7,3	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4
17.	Słowacja	3,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6
18.	Słowenia	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
19.	Szwecja	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
20.	Węgry	6,8	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	10,3
21.	Wielka Brytania	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
22.	Włochy	1,3	0,9	0,9	0,6	0,6	4,6	1,5
Średnia dla poszczególnych lat		4,78	4,84	4,44	4,34	4,30	4,36	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Samą strukturę grupy 22 krajów, badanej pod względem kosztu, obrazuje wykres (patrz: rysunek 5.33).

**Rysunek 5.33**

Rozkład krajów UE według kosztu przeniesienia prawa własności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.24.

Nawet tu następuje wyraźna asymetria. Większość krajów stanowi grupę o najniższych wartościach zmiennej. „Centrum” to takie kraje południowe, jak: Hiszpania, Portugalia i Grecja oraz Francja i Holandia. Najmniej korzystne warunki dla biznesu w badanej sferze występują w Irlandii i na Węgrzech oraz szczególnie, w Belgii. Coroczny, średni dla 22 państw koszt przeniesienia tytułu własności utrzymuje się w całym badanym okresie praktycznie na niezmiennym poziomie: 4–5%.

## 5.6

### Warunki uzyskiwania kredytu

Dla ustalenia rang poszczególnych państw pod względem łatwości uzyskiwania kredytu, autorzy „Doing Business” posłużyli się dwoma wskaźnikami częściowymi:

- indeksem zabezpieczeń kredytowych (ocena w skali: 0–10);
- indeksem jakości informacji o warunkach kredytowania (ocena w skali: 0–6).

#### **Indeks zabezpieczeń kredytowych**

Dane wyjściowe do analizy zróżnicowania 22 państw UE pod względem pierwszego indeksu zawiera tabela 5.25.

Tabela 5.25

Państwa UE według indeksu zabezpieczeń kredytowych (ocena w skali 0–10)  
w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	L a t a						Średnia z lat 2005 –2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	5	5	5	5	7	7	5,7
2.	Belgia	7	5	5	5	7	7	6,0
3.	Czechy	6	6	6	6	6	6	6.0
4.	Dania	7	7	8	8	9	9	8.0
5.	Estonia	b.d.	4	4	4	6	6	4.8
6.	Finlandia	6	6	6	6	7	7	6.3
7.	Francja	3	3	5	6	7	7	5.2
8.	Grecja	1	3	3	3	3	3	2.7
9.	Hiszpania	5	5	5	6	6	6	5.5
10.	Holandia	9	8	7	7	6	6	7.2
11.	Irlandia	8	8	8	8	8	8	8.0
12.	Litwa	4	4	4	4	5	5	4.3
13.	Łotwa	8	8	8	8	9	9	8.3
14.	Niemcy	8	8	8	8	7	7	7.7
15.	Polska	2	3	4	4	8	9	5.0
16.	Portugalia	5	5	4	4	3	3	4.0
17.	Słowacja	9	9	9	9	9	9	9.0
18.	Słowenia	6	6	6	6	6	6	6.0
19.	Szwecja	6	6	6	6	5	5	5.7
20.	Węgry	5	6	6	6	7	7	6.2
21.	Wielka Brytania	10	10	10	10	9	9	9.7
22.	Włochy	3	3	3	3	3	3	3.0
Średnia dla poszczególnych lat		5,86	5,82	5,82	5,95	6,50	6,55	

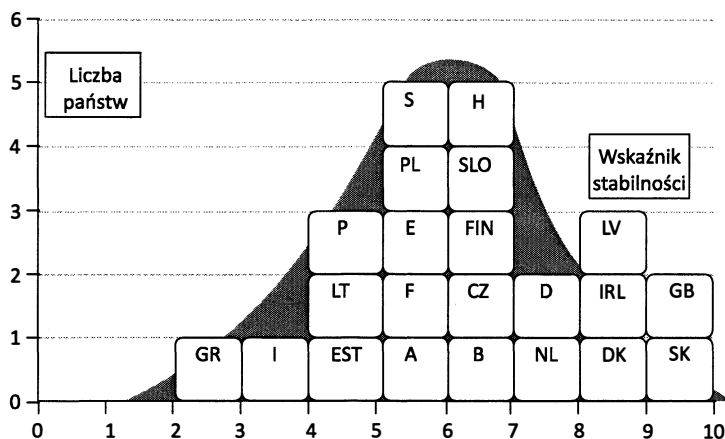
Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Oceny zabezpieczenia kredytowego wahają się dla poszczególnych krajów w granicach: od 1 do 10 punktów, a więc obejmują praktycznie całą skalę. Spadek ocen „przychylności kredytowej” w latach 2005–2010 odnotowuje się

w takich krajach, jak Holandia i Portugalia. Najwyraźniejszą poprawę ocen w badanym okresie odnotowano: we Francji, w Polsce i Danii. W pięciu krajach oceny kredytowania nie zmieniły się w całym badanym okresie (od niskich – Włochy, poprzez średnie – Słowenia, Czechy, aż do wysokich – Słowacja, Irlandia). W pozostałych występuje względna stabilizacja ocen.

Rozkład ocen przedstawiono na wykresie (rysunek 5.34).

**Rysunek 5.34**  
Indeks ocen zabezpieczeń kredytu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.25.

Kształt rozkładu (znaczne podobieństwo do rozkładu normalnego) wskazuje na dużą wartość diagnostyczną tego wskaźnika w budowie ogólnego (dla 10 zmiennych) indeksu przychylności dla biznesu. Najmniejszą atrakcyjność kredytową dla biznesu odnotowuje się w Grecji, zaś wartości maksymalne na skali: 0–10 osiągają: Wielka Brytania i Słowacja.

## Indeks jakości informacji o warunkach kredytowania

Drugim wskaźnikiem cząstkowym służącym do budowy indeksu „przychylności kredytowej” jest wskaźnik jakości informacji o warunkach kredytowania. Punkt wyjścia do analizy zróżnicowania 22 państw UE stanowią dane zawarte w tabeli 5.26.

Tabela 5.26

Państwa UE według indeksu jakości informacji o warunkach kredytowania  
(ocena w skali: 0–6) w latach 2005–2010

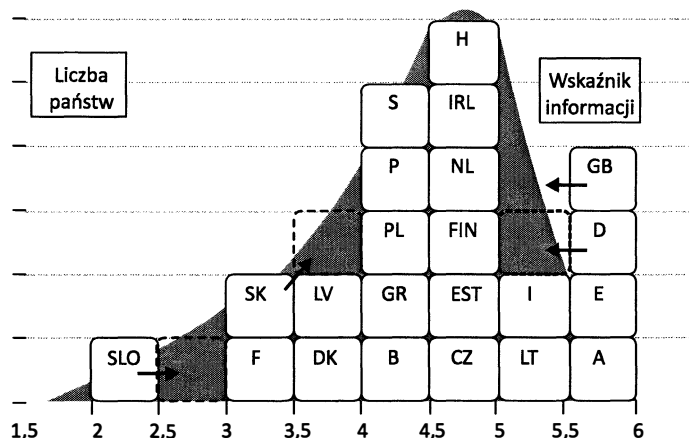
Lp.	Kraj	L a t a						Średnia z lat 2005 –2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	5	6	6	6	6	6	5,8
2.	Belgia	6	4	4	4	4	4	4,3
3.	Czechy	5	5	5	5	5	5	5,0
4.	Dania	3	4	4	4	4	4	3,8
5.	Estonia	5	5	5	5	5	5	5,0
6.	Finlandia	4	5	5	5	5	5	4,8
7.	Francja	3	2	4	4	4	4	3,5
8.	Grecja	4	4	4	4	4	5	4,2
9.	Hiszpania	6	6	6	6	5	5	5,7
10.	Holandia	5	5	5	5	5	5	5,0
11.	Irlandia	5	5	5	5	5	5	5,0
12.	Litwa	3	6	6	6	6	6	5,5
13.	Łotwa	4	3	4	4	4	5	4,0
14.	Niemcy	6	6	6	6	6	6	6,0
15.	Polska	5	4	4	4	4	4	4,2
16.	Portugalia	5	4	4	4	4	5	4,3
17.	Słowacja	3	2	3	4	4	4	3,3
18.	Słowenia	3	3	3	2	2	2	2,5
19.	Szwecja	4	5	4	4	4	4	4,2
20.	Węgry	3	5	5	5	5	5	4,7
21.	Wielka Brytania	6	6	6	6	6	6	6,0
22.	Włochy	6	6	5	5	5	5	5,3
Średnia dla poszczególnych lat		4,50	4,59	4,68	4,68	4,64	4,77	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Cechą charakterystyczną wystawianych przez ekspertów, ocen „przychylności kredytowej” dla biznesu jest ich względna stałość w całym, sześcioletnim okresie. Wyraźniejsze zmiany odnotowuje się: we Francji, w Słowacji

i na Łotwie (poprawa sytuacji) oraz w Słowenii (pogorszenie oceny). Rozpiętość średniej z rocznych, wystawionych ocen waha się na skali sześciostopniowej od 2,5 (Słowenia) do 6 (Niemcy, Wielka Brytania). Obraz tego rozkładu przedstawiono na wykresie (rysunek 5.35).

**Rysunek 5.35**  
Indeks jakości informacji o kredycie



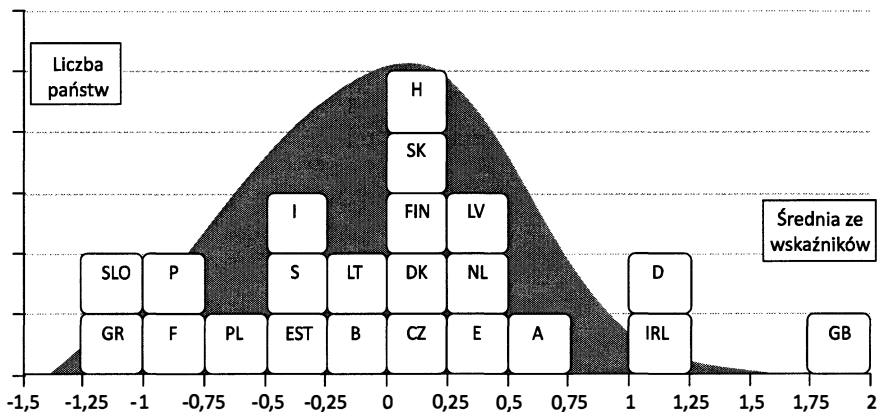
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.26.

Tu rozkład jest umiarkowanie symetryczny, co mogłoby wskazywać na mnożnikowy (multiplikatywny) charakter czynników różnicujących (w przeciwieństwie do addytywności czynników w przypadku indeksu zabezpieczeń kredytu).

Gdyby przesunąć do sąsiednich klas państwa o ocenach bliskich granicom przedziałów (Słowenia i Słowacja oraz Niemcy i Wielka Brytania), regularność wskazująca na odwrócony rozkład logarytmiczno-normalny byłaby uderzająca. Sam kształt funkcji wskazuje również na wyraźną wartość diagnostyczną w budowie ogólnego indeksu „przychylności kredytowej”. Aby łatwiej, na podstawie wystawionych przez ekspertów ocen, zidentyfikować państwa najbardziej dla biznesu kredytowo uciążliwe i te o największej przychylności, wystarczy dodać do siebie dwa wskaźniki i sporządzić wykres dla zmiennej *średnia z obu ocen*. Obrazem takiego rozkładu jest wykres (rysunek 5.36).

Grecja, Słowenia i Polska to państwa o największej „oporności kredytowej”. Najbardziej zaś korzystne warunki występują w tej sferze w Niemczech i Irlandii, a szczególnie w Wielkiej Brytanii.

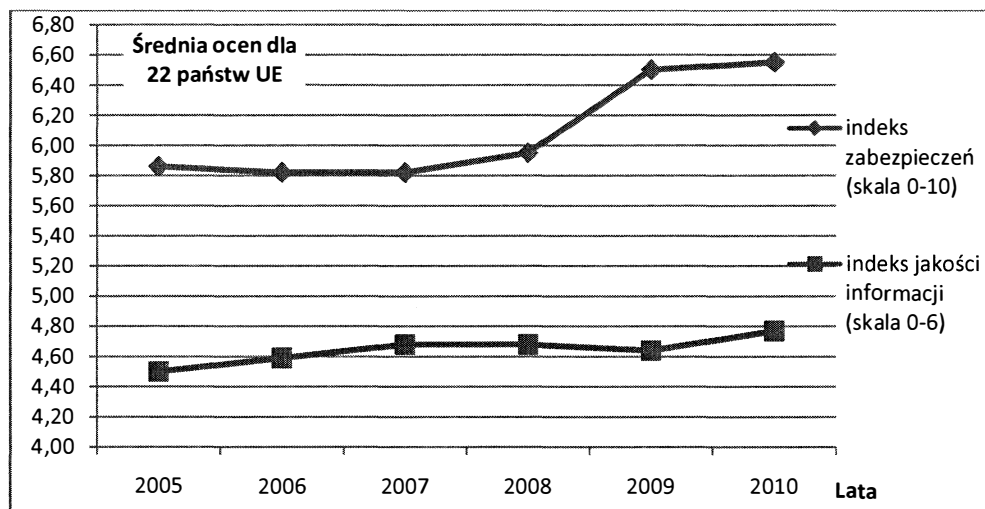
**Rysunek 5.36**  
Średnia ze wskaźników zabezpieczeń i informacji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.26.

Na zakończenie analizy dwóch, powyższych wskaźników warto podkreślić, że w badanym okresie następuje względnie stały wzrost ocen, zarówno odnoszących się do zabezpieczeń kredytowych, jak i do jakości informacji o warunkach kredytowania. Tendencje te są wyraźnie widoczne na wykresie (rysunek 5.37).

**Rysunek 5.37**  
Oceny zabezpieczeń kredytowych i jakość informacji o warunkach kredytowania (w latach 2005–2010)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.26.



## Stopień ochrony inwestorów

Podobnie, jak było przy ocenie trudności na rynku pracy, tak i przy rangowaniu państw, według stopnia ochrony inwestorów, autorzy raportu „Doing Business” posłużyli się specjalnie skonstruowanymi indeksami.

### **Indeks obowiązku ujawniania informacji w transakcjach między stronami**

Wskaźnik ten uwzględnia:

- organy spółki mające uprawnienia do akceptacji transakcji;
- zakres i terminowość informacji o transakcjach podawanych do wiadomości publicznej;
- obowiązek publikowania informacji o transakcjach w sprawozdaniach rocznych;
- obowiązek badania transakcji przez zewnętrznego audytora.

Indeks przyjmuje wartości z przedziału: 0–10 punktów. Im bardziej w świetle przepisów jest wymagane ujawnianie i akceptacja transakcji, tym większe wartości indeksu są przypisywane instytucjonalno-prawnej regulacji obowiązującej w danym państwie.

Zbiór takich wartości dla 22 państw UE, w latach 2006–2010, zawiera tabela 5.27.

Najmniej restrykcyjne przepisy w sferze ochrony inwestorów obowiązują w Grecji, której przypisano najmniejszą wartość na skali indeksu, tj. wartość 1. Największe natomiast wymagania istnieją: we Francji, w Irlandii i Wielkiej Brytanii. Tam indeks osiąga wartość maksymalną, tj. 10 punktów. W 14 państwach, a więc przeszło w połowie badanego zbioru, indeks obowiązku ujawniania informacji nie ulega w całym, pięcioletnim okresie najmniejszym nawet zmianom.

**Tabela 5.27**

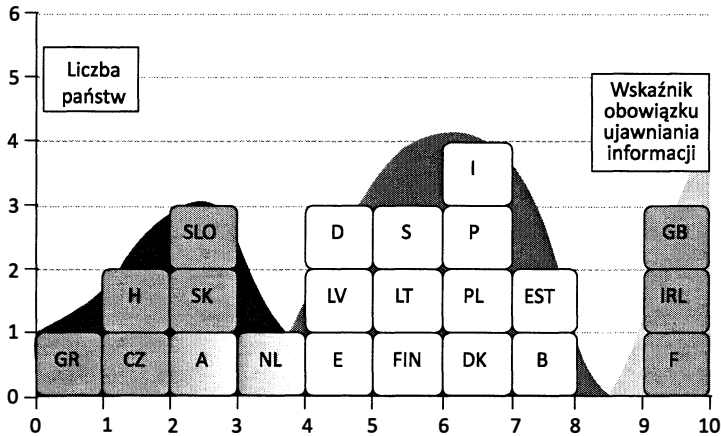
Państwa UE według indeksu obowiązku ujawniania informacji  
(w transakcjach między stronami) w latach 2006–2010

Lp.	Kraj	Lata					
		2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2006–2010
1.	Austria	2	2	3	3	3	2,6
2.	Belgia	8	8	8	8	8	8,0
3.	Czechy	2	2	2	2	2	2,0
4.	Dania	7	7	7	7	7	7,0
5.	Estonia	8	8	8	8	8	8,0
6.	Finlandia	6	6	6	6	6	6,0
7.	Francja	10	10	10	10	10	10,0
8.	Grecja	1	1	1	1	1	1,0
9.	Hiszpania	4	5	5	5	5	4,8
10.	Holandia	4	4	4	4	4	4,0
11.	Irlandia	9	10	10	10	10	9,8
12.	Litwa	5	6	5	5	5	5,2
13.	Łotwa	5	5	5	5	5	5,0
14.	Niemcy	5	5	5	5	5	5,0
15.	Polska	7	7	7	7	7	7,0
16.	Portugalia	7	6	6	6	6	6,2
17.	Słowacja	2	2	3	3	3	2,6
18.	Słowenia	3	3	3	3	3	3,0
19.	Szwecja	2	6	6	6	6	5,2
20.	Węgry	1	2	2	2	2	1,8
21.	Wielka Brytania	10	10	10	10	10	10,0
22.	Włochy	7	7	7	7	7	7,0

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.38**

Struktura państw UE według obowiązku ujawniania informacji o transakcjach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.27.

Jednopunktową zmianę w kierunku zaostrzenia wymagań odnotowuje się w: Austrii, Hiszpanii, Słowacji, Irlandii i na Węgrzech. Jednopunktowe złagodzenie zaś ma miejsce w Portugalii. Najbardziej wyraźną zmianę wartości indeksu odnotowuje się w Szwecji, gdzie z wartości 2 w 2006 roku przechodzi w następnym roku do wartości 6 i na tym poziomie pozostaje do końca badanego okresu.

Obrazem zróżnicowania 22 państw pod względem obowiązku ujawniania informacji o transakcjach jest rysunek 5.38. Kształt rozkładu wskazuje na bardzo wyraźne różnice „genetyczne” w polityce instytucjonalno-prawnej w sferze ochrony inwestorów. Istnieją jakby trzy odrębne grupy czynników „głównych”. Z jednej strony grupa z tolerancyjnymi krajami: Grecją, Węgrami, Czechami, Słowacją, Słowenią, z drugiej zaś krańcowo rygorystycznymi państwami: Wielką Brytanią, Irlandią i Francją. Forma rozkładu dowodzi, że muszą istnieć specyficzne czynniki, które doprowadzają do trzech różnych „modalnie” ugrupowań.

### Indeks stopnia odpowiedzialności zarządu

Indeks ten określa stopień surowości sankcji nakładanych na strony transakcji w przypadku udowodnienia, że transakcja została przeprowadzona na niekorzyść spółki. Zatem, ten wskaźnik przybiera wartości z przedziału: 0–1. Im większa odpowiedzialność zarządu, tym wyższa punktacja na skali.

Dane wyjściowe do analizy tego indeksu zawiera tabela 5.28.

**Tabela 5.28**

Państwa UE według indeksu odpowiedzialności zarządu  
(surowość sankcji nakładanych na strony transakcji) w latach 2006–2010

Lp.	Kraj	Lata					Średnia z lat 2006 –2010
		2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	5	5	5	5	5	5,0
2.	Belgia	7	6	6	6	6	6,2
3.	Czechy	5	5	5	5	5	5,0
4.	Dania	5	5	5	5	5	5,0
5.	Estonia	4	4	4	3	3	3,6
6.	Finlandia	4	4	4	4	4	4,0
7.	Francja	1	1	1	1	1	1,0
8.	Grecja	4	3	3	4	4	3,6
9.	Hiszpania	6	6	6	6	6	6,0
10.	Holandia	3	4	4	4	4	3,8
11.	Irlandia	5	6	6	6	6	5,8
12.	Litwa	4	4	4	4	4	4,0
13.	Łotwa	4	4	4	4	4	4,0
14.	Niemcy	5	5	5	5	5	5,0
15.	Polska	4	2	2	2	2	2,4
16.	Portugalia	5	5	5	5	5	5,0
17.	Słowacja	4	4	4	4	4	4,0
18.	Słowenia	8	8	8	9	9	8,4
19.	Szwecja	5	4	4	4	4	4,2
20.	Węgry	5	4	4	4	4	4,2
21.	Wielka Brytania	7	7	7	7	7	7,0
22.	Włochy	2	2	4	4	4	3,2

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

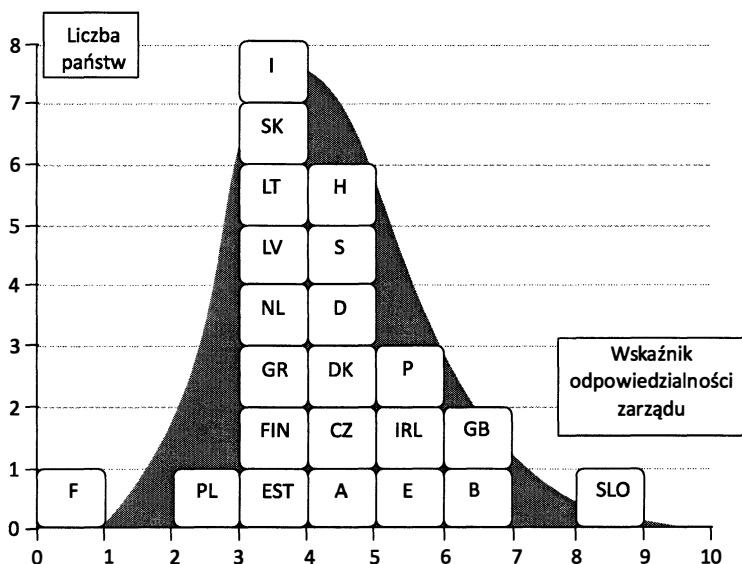
Podobnie, jak w przypadku poprzedniego indeksu, i tym razem wartość wskaźnika w 12 krajach pozostaje w całym, badanym okresie 2006–2010 na niezmiennym poziomie. W 2007 roku indeks spada o jeden punkt w takich krajach, jak: Belgia, Szwecja, Węgry i Estonia. O dwa punkty spada w Polsce. Podnosi się zaś o jeden punkt w Słowenii i o dwa punkty we Włoszech. Tak więc, najbardziej wyraźne zmiany nie przekraczają  $\pm 2$  punktów. Polska o dwa

punkty zwiększa swą tolerancję, Włochy zaś o dwa punkty zwiększają swój rygoryzm w sferze regulacji prawnych dotyczących odpowiedzialności zarządu spółki.

Jaka natomiast jest sytuacja w przypadku tego indeksu, jeśli chodzi o rozkład krajów? Możemy go zaobserwować na rysunku 5.39. Kształt rozkładu jest wyraźnie odmienny od tego, jaki uzyskano dla pierwszego indeksu, tj. dla obowiązku ujawniania informacji o transakcjach (porównaj: rysunek 5.38). Jest to rozkład bardzo wyraźnie jednomodalny. Przeszło jedna trzecia badanych krajów uzyskuje wartość indeksu w granicach tego samego punktu (między: 3 i 4). Sześć państw grupuje się w klasie sąsiedniej, a więc państwa te mają o jeden tylko przeciętnie punkt więcej od grupy dominującej. Uwagę przyciągają państwa krańcowe, które odbiegają wyraźnie od „całości”: Francja jako kraj o najmniejszych wymaganiach i Słowenia z największym rygoryzmem.

**Rysunek 5.39**

Struktura państw UE według indeksu odpowiedzialności zarządu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.28.

## Łatwość wnoszenia pozwów przez akcjonariuszy

Trzeci z indeksów odnosi się do łatwości wnoszenia pozwów przez akcjonariuszy. Jest on miarą łatwości, z jaką akcjonariusze wnoszą pozew przeciw nieuczciwej, w ich ocenie, transakcji, oraz miarą zdolności akcjonariuszy do sporządzania i przedstawiania dowodów w sprawie. Wartości indeksu przypisane poszczególnym 22 krajom UE, w latach 2006–2010, zawiera tabela 5.29.

**Tabela 5.29**

Państwa UE według indeksu wnoszenia pozwu przez akcjonariuszy,  
w latach 2006–2010

Lp.	Kraj	Lata					Średnia z lat 2006 –2010
		2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	4	4	4	4	4	4,0
2.	Belgia	7	7	7	7	7	7,0
3.	Czechy	8	8	8	8	8	8,0
4.	Dania	7	7	7	7	7	7,0
5.	Estonia	6	6	6	6	6	6,0
6.	Finlandia	7	7	7	7	7	7,0
7.	Francja	5	5	5	5	5	5,0
8.	Grecja	5	5	5	5	5	5,0
9.	Hiszpania	4	4	4	4	4	4,0
10.	Holandia	6	6	6	6	6	6,0
11.	Irlandia	9	9	9	9	9	9,0
12.	Litwa	7	6	6	6	6	6,2
13.	Łotwa	8	8	8	8	8	8,0
14.	Niemcy	6	5	5	5	5	5,2
15.	Polska	8	9	9	9	9	8,8
16.	Portugalia	6	7	7	7	7	6,8
17.	Słowacja	6	7	7	7	7	6,8
18.	Słowenia	6	6	8	8	8	7,2
19.	Szwecja	7	7	7	7	7	7,0
20.	Węgry	8	7	7	7	7	7,2
21.	Wielka Brytania	7	7	7	7	7	7,0
22.	Włochy	5	6	6	6	6	5,8

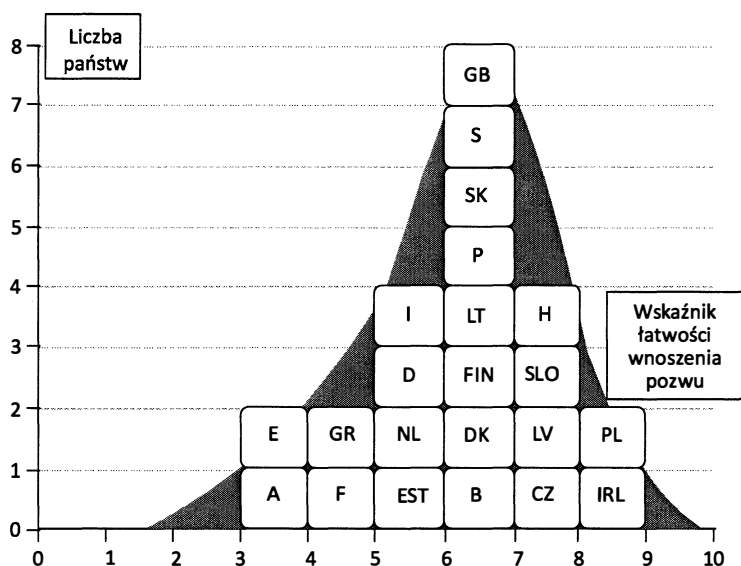
Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Tym razem zróżnicowanie państw jest nieco mniejsze. Świadczy o tym, chociażby, rzeczywiście obserwowany zakres zmienności: najmniejszą wartością nie jest 1 a 4. Odnotowuje się ją w Austrii i Hiszpanii. Państwa te są niejako najmniej wymagające w rozpatrywanej tu kwestii. Nie ma także wartości maksymalnej, tj. 10. Państwami o największych wymaganiach są: Irlandia i Polska, które otrzymują 9 punktów na skali. W 14 państwach poziom indeksu w całym badanym okresie, tj. 2006–2010, nie ulega najmniejszym zmianom. Indeks spada o 1 punkt w takich krajach, jak: Litwa, Niemcy, Portugalia, Słowacja i Węgry. Wzrasta natomiast o 1 punkt w Polsce i we Włoszech. O 2 punkty rygoryzm powiększa się w Słowenii.

Odpowiedzi na pytanie, jak są zróżnicowane 22 państwa UE pod względem wartości indeksu łatwości wnoszenia pozwu, można szukać na wykresie rozkładu badanej zmiennej (rysunek 5.40).

**Rysunek 5.40**

Rozkład państw UE według indeksu łatwości wnoszenia pozwu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.29.

Rozkład ten jest bliźniaczo podobny do rozkładu wykonanego w przypadku poprzedniego indeksu (indeks odpowiedzialności zarządu – rysunek 5.39). Obydwa rozkłady są bardzo minimalnie asymetryczne. Różnią się jednak kierunkiem tej asymetrii. Stąd, tym razem 8 państw wpada do jednopunktowego przedziału. Teraz jednak żadne z państw nie odstaje od grupy.

Oba rozkłady swym kształtem świadczą, że na wszystkie badane kraje działa jeden wspólny czynnik (bądź jeden wspólny zespół czynników) decydujący o odpowiedzialności zarządu i łatwości wnoszenia pozwu, a samo zróżnicowanie wyniku z niezależnych od siebie czynników przypadkowych (działających tylko w poszczególnych krajach).

**Tabela 5.30**

Państwa UE według indeksu ochrony inwestorów w latach 2006–2010

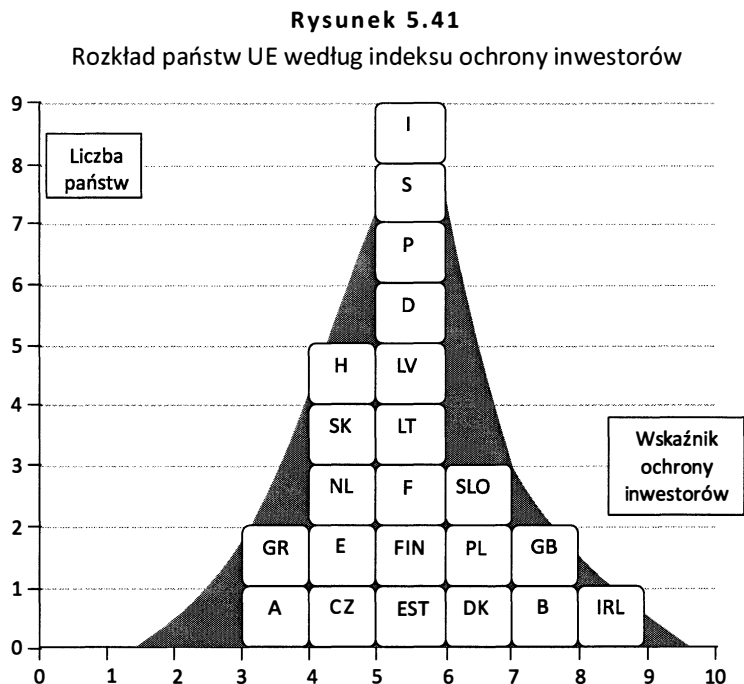
Lp.	Kraj	Lata					Średnia z lat 2006–2010
		2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	3,7	3,7	4,0	4,0	4,0	3,9
2.	Belgia	7,3	7,0	7,0	7,0	7,0	7,1
3.	Czechy	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
4.	Dania	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3
5.	Estonia	6,0	6,0	6,0	5,7	5,7	5,9
6.	Finlandia	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7
7.	Francja	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3
8.	Grecja	3,3	3,0	3,0	3,3	3,3	3,2
9.	Hiszpania	4,7	5,0	5,0	5,0	5,0	4,9
10.	Holandia	4,3	4,7	4,7	4,7	4,7	4,6
11.	Irlandia	7,7	8,3	8,3	8,3	8,3	8,2
12.	Litwa	5,3	5,3	5,0	5,0	5,0	5,1
13.	Łotwa	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7
14.	Niemcy	5,3	5,0	5,0	5,0	5,0	5,1
15.	Polska	6,3	6,0	6,0	6,0	6,0	6,1
16.	Portugalia	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
17.	Słowacja	4,0	4,3	4,7	4,7	4,7	4,5
18.	Słowenia	5,7	5,7	6,3	6,7	6,7	6,2
19.	Szwecja	4,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,5
20.	Węgry	4,7	4,3	4,3	4,3	4,3	4,4
21.	Wielka Brytania	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
22.	Włochy	4,7	5,0	5,7	5,7	5,7	5,4

Źródło: Baza danych „Doing Business”.



Autorzy raportu, aby uzyskać jeden wskaźnik syntetyczny dla zmiennej zatytułowanej *ochrona inwestorów*, dodają do siebie, omówione wcześniej, wartości trzech indeksów. Aby pozostać na skali o granicach: 1–10, uśredniają te wartości dzięki podzieleniu przez trzy. Dane wyjściowe tak uzyskanej zmiennej zawiera tabela 4.30.

Rozkład zaś jest pokazany na rysunku 5.41.

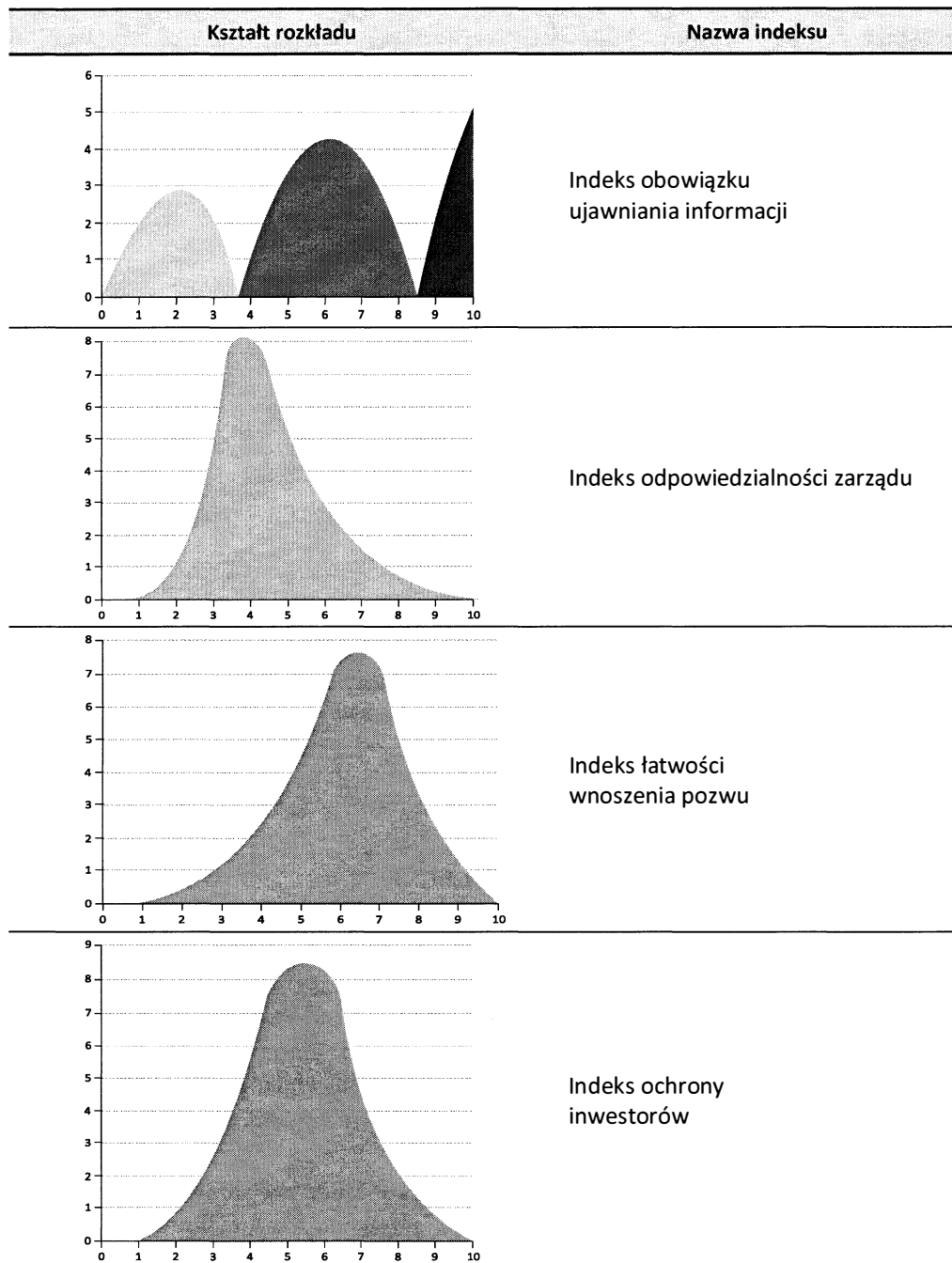


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.30.

Jest to rozkład prawie idealnie symetryczny, monomodalny, z wyraźną dominantą (9 państw w granicach jednego punktu). Zmienna o takim rozkładzie nadaje się w pełni na zmienną objaśniającą w modelach regresji liniowej. Genezę tego rozkładu zbiorczego indeksu ochrony inwestorów przedstawia rysunek 5.42.

Od rozkładu trudnego do interpretacji jako zmiennej objaśniającej przez dwa rozkłady względnie asymetryczne (o przeciwnym kierunku asymetrii i podobnej sile) dochodzi się do rozkładu wskazującego swym kształtem na „normalność”.

**Rysunek 5.42**  
Ewolucja rozkładów indeksu ochrony inwestorów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie rysunków: 5.27, 5.28, 5.29 i 5.30.

## 5.8 System podatkowy

Kolejnym wyróżnikiem przychylności instytucjonalno-prawnej dla biznesu autorzy „Doing Business” czynią udogodnienia w sferze podatkowej. Operuje się w raporcie trzema zmiennymi:

- liczba płatności podatkowych w ciągu roku;
- czas na załatwienie formalności podatkowych w ciągu roku (wyrażony liczbą godzin);
- suma obciążeń podatkowych, wyrażona w odniesieniu do zysku (w %).

### **Liczba płatności podatkowych w ciągu roku**

Dane wyjściowe dotyczące liczby płatności zawiera tabela 5.31.

Tabela 5.31 daje ogólną charakterystykę zbiorowości, wychwycenie charakterystycznych zmian, wyróżnienie typów dynamiki staje się łatwiejsze, gdy dane te przedstawi się graficznie, na wykresie podobieństw i odrębności między, rozpatrywanymi w badaniu, krajami (patrz: rysunek 5.43).

Grupę A o najniższym poziomie liczby płatności, który to poziom w trakcie badanego okresu praktycznie się nie zmieniał, tworzą: Portugalia, Hiszpania, Irlandia i Belgia. Do drugiej grupy (B) można zaliczyć kraje, które wyraźnie obniżyły liczbę płatności w drugim roku badanego okresu, tj. w 2007. Występują tutaj: Łotwa, Wielka Brytania i Włochy. Kraje, w których obniżono liczbę płatności w trzecim roku, to: Niemcy, Holandia, Dania, Słowenia, Czechy i Estonia (grupa C). W czwartym roku obniżenie wskaźnika nastąpiło na Węgrzech i na Litwie, z tym, że Litwa w trzecim roku podwyższyła poziom, z którego potem wróciła do poziomu wyjściowego. Litwa to kraj najbardziej „eksperymentujący” z liczbą płatności (grupa D).

W dwóch krajach zaobserwowano, od drugiego roku począwszy, względnie systematyczny, ciągły spadek liczby płatności. Te kraje to: Francja i Grecja (grupa E). Ostatnią wyraźną grupę stanowią kraje o wysokiej liczbie płatności, która to liczba praktycznie nie uległa zmianie w badanym okresie (grupa F).

Tabela 5.31

Kraje UE według liczby płatności podatkowych (dokonywanych w ciągu roku)  
w latach 2006–2010

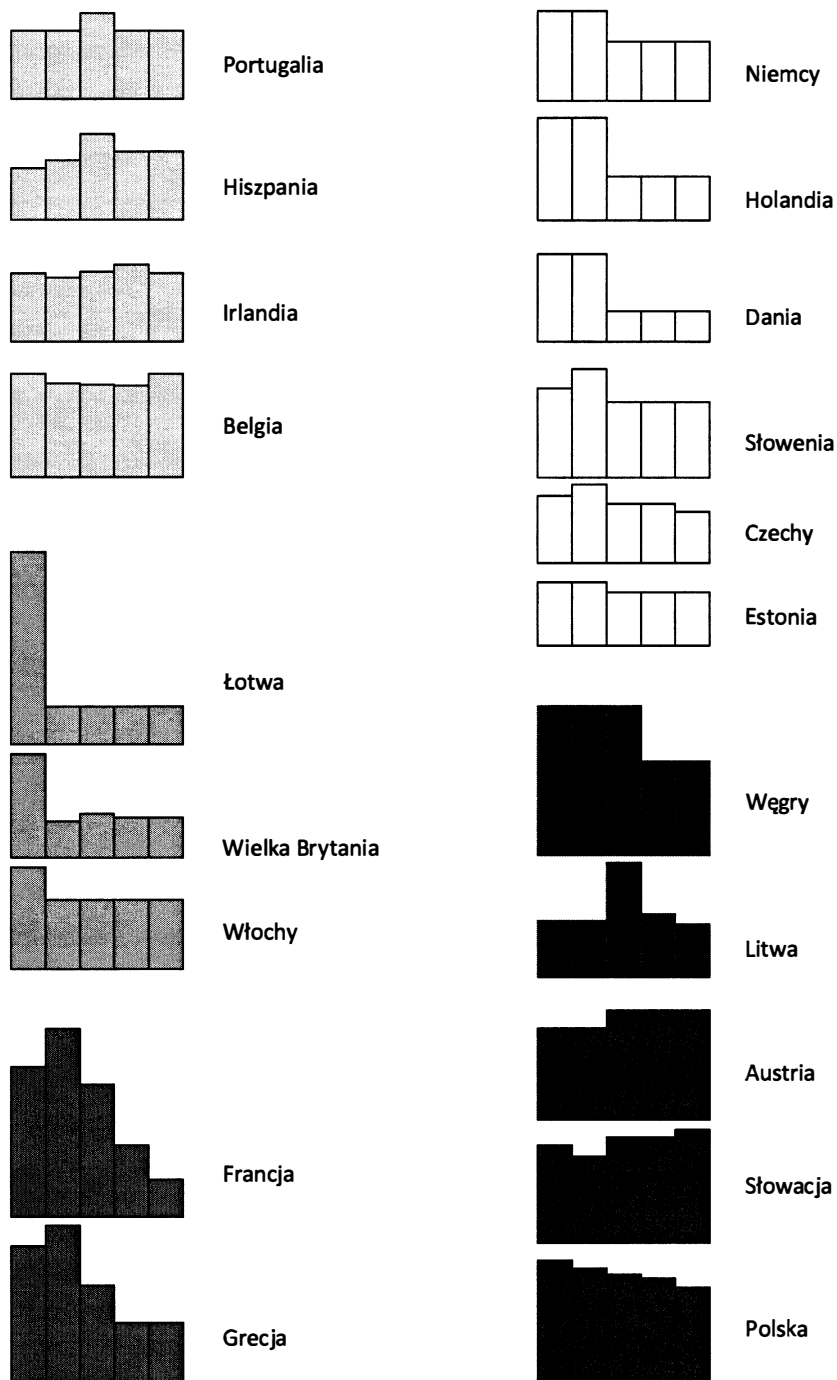
Lp.	Kraj	Lata						
		2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2006–2010	Średnia jako zmienna wystandaryzowana
1.	Austria	20	20	22	22	22	21,2	0,55
2.	Belgia	10	10	11	11	11	10,6	-0,70
3.	Czechy	14	14	12	12	12	12,8	-0,44
4.	Dania	18	18	9	9	9	12,6	-0,47
5.	Estonia	11	11	10	10	10	10,4	-0,73
6.	Finlandia	19	19	20	20	8	17,2	0,08
7.	Francja	29	33	23	11	7	20,6	0,48
8.	Grecja	32	33	21	10	10	21,2	0,55
9.	Hiszpania	7	7	8	8	8	7,6	-1,06
10.	Holandia	22	22	9	9	9	14,2	-0,28
11.	Irlandia	8	8	9	9	9	8,6	-0,94
12.	Litwa	13	13	24	15	12	15,4	-0,13
13.	Łotwa	39	8	7	7	7	13,6	-0,35
14.	Niemcy	32	32	16	16	16	22,4	0,69
15.	Polska	43	43	41	40	40	41,4	2,95
16.	Portugalia	7	7	8	8	8	7,6	-1,06
17.	Słowacja	31	30	31	31	31	30,8	1,69
18.	Słowenia	29	34	22	22	22	25,8	1,10
19.	Szwecja	5	5	2	2	2	3,2	-1,58
20.	Węgry	24	24	24	14	14	20,0	0,41
21.	Wielka Brytania	22	7	8	8	8	10,6	-0,70
22.	Włochy	20	15	15	15	15	16,0	-0,06
Średnia		20,7	18,8	16,0	14,0	13,2	16,5	0,00
Odchylenie standardowe		10,6	10,9	9,1	8,4	8,5	8,4	1,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Raport „Doing Business”*.

Po obliczeniu dla każdego kraju średniej z pięciu lat, dystanse między tymi średnimi najbardziej można dostrzec, analizując sam rozkład badanej zmiennej na wykresie (rysunek 5.44).

**Rysunek 5.43**

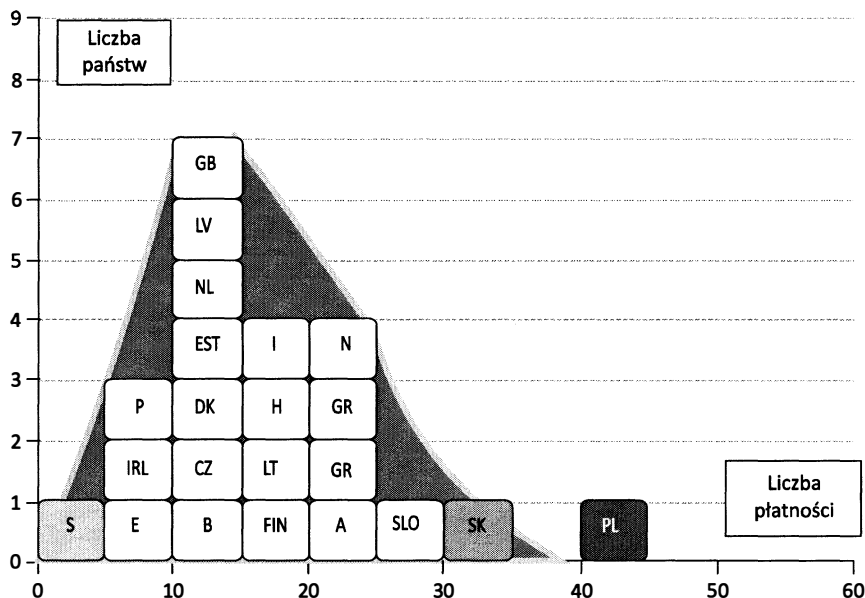
Państwa UE według liczby płatności podatkowych w ciągu roku, w latach 2006–2010



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 5.31.

Rysunek 5.44

Rozkład państw UE według średniej liczby płatności podatkowych



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 5.31.

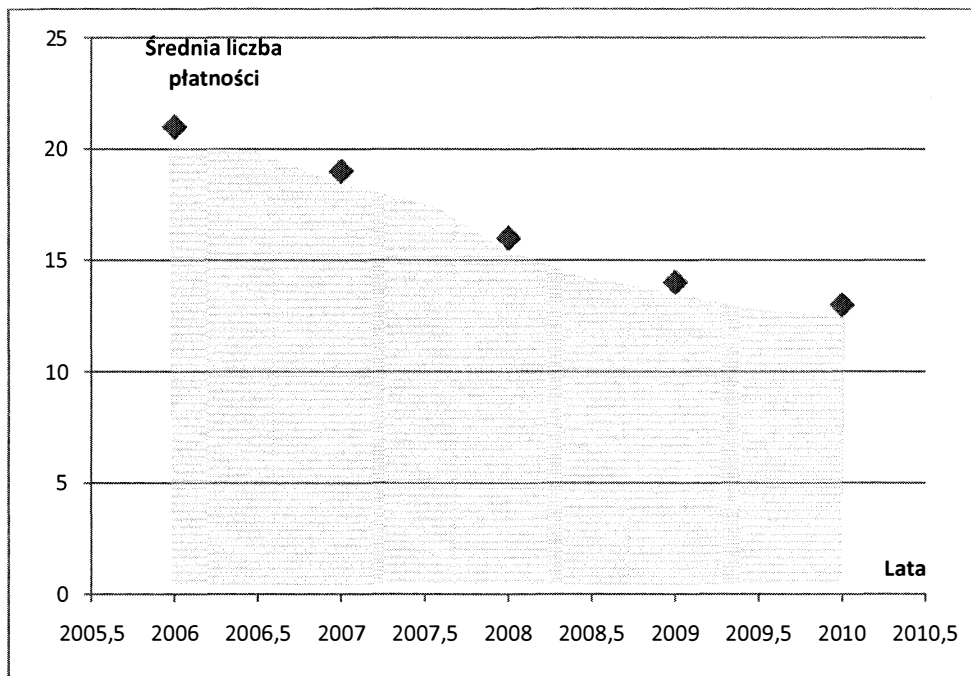
Mimo względnie małej liczby badanych jednostek, mimo niewielkiej populacji, można dostrzec na wykresie zarys rozkładu logarytmiczno-normalnego. Stąd wniosek, że czynniki decydujące o poziomie wskaźnika działają bardziej multiplikatywnie, niż addytywnie. Rozkład na wykresie maksimum, dominują kraje o liczbie płatności mieszczącej się w granicach: 10–15. Zakres zmienności wyznaczają: Szwecja (minimum poniżej 5) i Słowacja (maksimum więcej niż 30). Uderza pozycja Polski. Kraj ten jest jakby poza niniejszym rozkładem jazdy. To jest zupełnie inna, dla biznesu w największym stopniu dolegliwa, jakość. O ile różnice „wewnątrz” rozkładu między sąsiadującymi państwami mają charakter czysto ilościowy, o tyle różnica pomiędzy 21 krajem UE i Polską jest wprost różnicą jakościową. Próba ustalenia determinant tak niskiej pozycji Polski wymagałaby odrębnego opracowania.

Kształt rozkładu zmiennej *liczba płatności*, po zaznaczeniu liter z tablic rejestracyjnych poszczególnych państw, wskazuje na czysto losową dyspersję. Na przykład Włochy są w jednej klasie z Litwą i Finlandią, Hiszpania z Irlandią, Niemcy z Grecją, a Wielka Brytania z Czechami. Trudno więc generować hipotezy wyjaśniające tego typu zróżnicowanie. O ile miejsce na lewym krańcu skali takiego kraju, jak Szwecja może nie dziwić, o tyle miejsce sąsiednie, zajęte przez Hiszpanię, musi zaskakiwać.

Taki rozkład wskaźnika sugeruje, że właśnie ten wskaźnik może mieć stosunkowo wysoką, w porównaniu z innymi, moc wyjaśniającą zróżnicowania 22 państw UE pod względem aktywności gospodarczej, rozumianej jako działalność małych i średnich firm<sup>73</sup>.

Jeszcze jedną analizę dotyczącą zachowania średniej (liczby płatności podatkowych w roku) w czasie (badanym okresie) przedstawia rysunek 5.45.

**Rysunek 5.45**  
Wykres kształtowania się średniej liczby płatności podatkowych



Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.31.

Wykres wyraźnie pokazuje, że średnia ta systematycznie malała w badanym okresie.

<sup>73</sup> Do tej kwestii powraca się w dalszej części pracy, poświęconej analizie modelowej (patrz: podrozdział 6.2).

## Czas potrzebny na załatwienie formalności podatkowych w ciągu roku

Drugim wskaźnikiem cząstkowym w systemie podatkowych udogodnień dla biznesu jest w „Doing Business” czas niezbędny do załatwienia corocznych formalności podatkowych, liczbowo wyrażony w godzinach. Dane wyjściowe dla tej zmiennej są zawarte w tabeli 5.32.

**Tabela 5.32**

Kraje UE według czasu niezbędnego do załatwienia corocznych formalności podatkowych (w godzinach) w latach 2006–2010

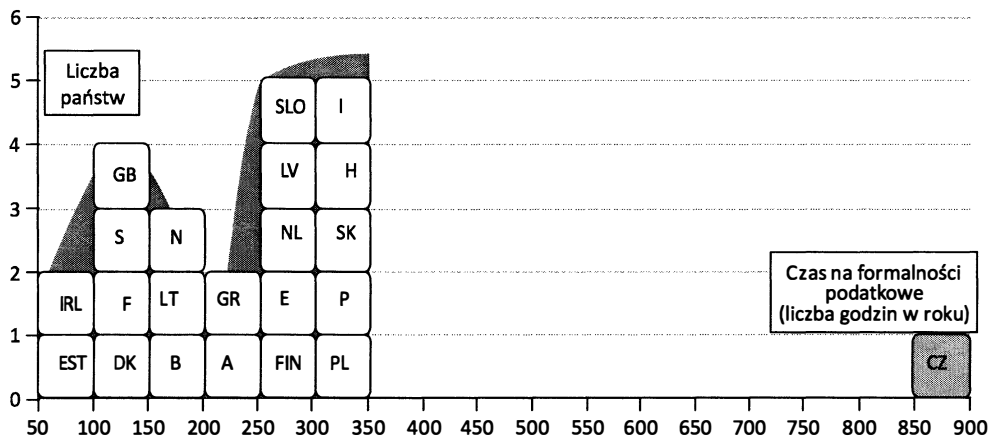
Lp.	Kraj	L a t a						Średnia jako zmienna wystandaryzowana
		2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2006–2010	
1.	Austria	272	272	170	170	170	210,8	-0,23
2.	Belgia	160	160	156	156	156	157,6	-0,56
3.	Czechy	930	930	930	930	613	866,6	3,86
4.	Dania	135	135	135	135	135	135	-0,70
5.	Estonia	104	104	81	81	81	90,2	-0,98
6.	Finlandia	b.d.	264	269	269	243	261,2	0,08
7.	Francja	72	128	132	132	132	119,2	-0,80
8.	Grecja	204	204	264	224	224	224,0	-0,15
9.	Hiszpania	56	602	298	234	213	280,6	0,20
10.	Holandia	700	250	180	180	164	294,8	0,29
11.	Irlandia	76	76	76	76	76	76	-1,07
12.	Litwa	162	162	166	166	166	164,4	-0,52
13.	Łotwa	320	320	219	279	279	283,4	0,22
14.	Niemcy	105	105	196	196	196	159,6	-0,55
15.	Polska	175	175	418	418	395	316,2	0,43
16.	Portugalia	328	328	328	328	328	328	0,50
17.	Słowacja	344	344	344	325	325	322,8	0,47
18.	Słowenia	272	272	260	260	260	264,8	0,11
19.	Szwecja	122	122	122	122	122	122	-0,79
20.	Węgry	304	304	340	330	330	321,6	0,46
21.	Wielka Brytania	b.d.	105	105	105	110	106,2	-0,88
22.	Włochy	360	360	360	334	334	349,6	0,63
Średnia		260,0	260,0	252,2	247,7	226,6	247,9	0,00
Odchylenie standardowe		211,4	188,5	176,2	174,7	120,1	160,2	1,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Raport „Doing Business” 2010.*



Zatem, tym razem dane, te po odpowiedniej agregacji (średnie z lat 2006–2010 dla każdego kraju), zostają wyrażone w postaci rozkładu badanej zmiennej (rysunek 5.46).

**Rysunek 5.46**  
Rozkład zmiennej *czas niezbędny na formalności podatkowe*



Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.32.

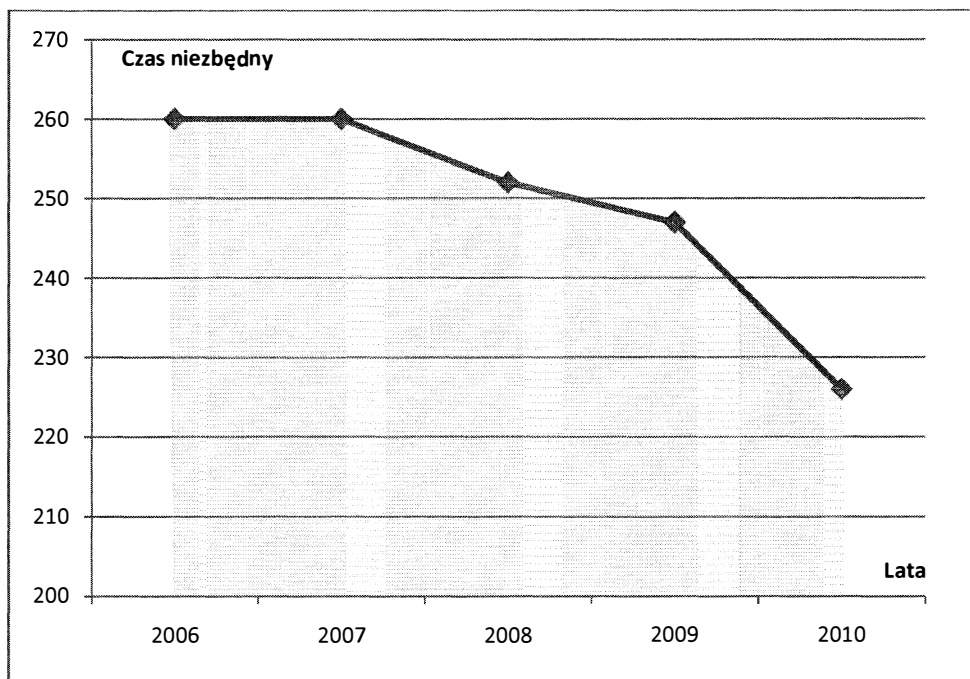
Tym razem pojawia się prawdziwe zaskoczenie, rozkład „sztuczny”, wielomodalny o odmiennych genetycznie czynnikach różnicujących. Stąd w jednej klasie np. Finlandia i Holandia z Hiszpanią czy Węgry z Włochami. Taki kształt rozkładu świadczy bądź o zupełnie źle dobranym wskaźniku do badania zależności, bądź o wskaźniku, który jest zupełnie różnie interpretowany przez respondentów w poszczególnych krajach.

Do przyjęcia tej drugiej hipotezy skłania wynik, który podaje się z „Doing Business” dla Czech. Czechy pod względem wartości wskaźnika są jak gdyby wirtualne, nie osadzone w żadnej europejskiej rzeczywistości. W świetle teorii prawdopodobieństwa i wiedzy społeczno-gospodarczej taka wartość jest praktycznie niemożliwa do osiągnięcia. Wobec tego wyłania się wniosek, że wskaźnik tego typu wymaga metodologicznego dopracowania. Jeśli byłoby ono niemożliwe, to w raportach „Doing Business” wypadałoby zrezygnować z tego wskaźnika.

Mimo ułomności poznawczych samego wskaźnika, warto podkreślić, że i jego średnio-krajowa wartość systematycznie obniża się (patrz: rysunek 5.47).

**Rysunek 5.47**

Średni czas niezbędny do załatwienia formalności podatkowych  
w 22 krajach UE, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.32.

### **Suma obciążeń podatkowych jako procent zysku**

Za kolejny (trzeci) wskaźnik stopnia instytucjonalno-prawnej przychylności państwa dla biznesu, w ramach systemu podatkowego, autorzy „Doing Business” przyjęli sumę obciążeń podatkowych, wyrażoną liczbowo jako % zysku. Punktem wyjścia do analizy zróżnicowania 22 państw UE są dane zawarte w tabeli 5.33.

To, co jest w powyższym wizerunku rozkładu, to nie tylko jego symetria, ale i idealnie „klonowate” tło, charakterystyczne dla naturalnej, zmiennej losowej, kształt gdussawskiego „dzwonu”. Tu poza rozkładem, tak jak Polska w rozkładzie liczby płatności podatkowych w ciągu roku, leżą teraz Włochy. To właśnie ten kraj wyraźnie odstaje od pozostałych państw UE.

O ile w rozkładzie logarytmiczno-naturalnym czynniki decydujące o poziomie wartości badanej zmiennej są ze sobą powiązane, o tyle w rozkładzie normalnym są one zupełnie od siebie niezależne. Tym razem zakres zmienności wyznaczają (pomijając odmienne jakościowo Włochy) takie państwa, jak:

Irlandia (min. – poniżej 35%) i Francja (max. – nieco więcej niż 60%). Zgodnie z oczekiwaniami, w rozkładzie normalnym rozmieszczenie badanych jednostek jest stochastyczne, czysto losowe. Dlatego też na obrazie w jednej klasie mogą znajdować się obok siebie tak odmienne państwa, jak np.: Finlandia i Czechy, Szwecja i Grecja, Hiszpania i Węgry, Polska i Holandia czy Litwa i Wielka Brytania.

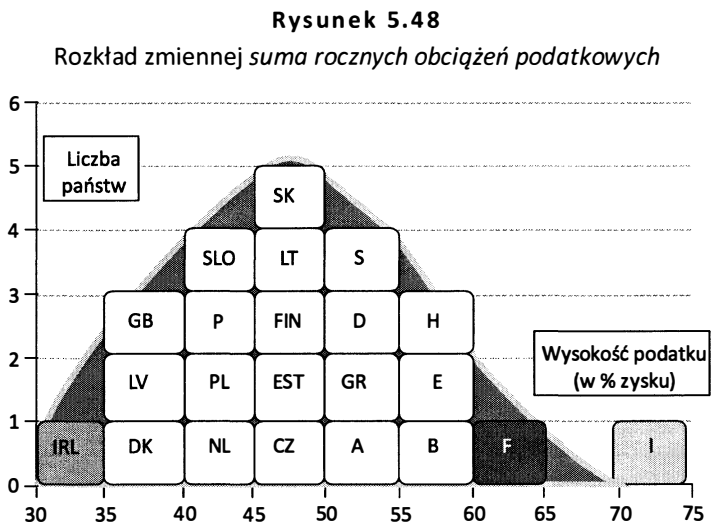
**Tabela 5.33**

Kraje UE według sumy rocznych obciążeń podatkowych (w % o zysku)  
w latach 2006–2010

Lp.	Kraj	Lata						Średnia z lat 2006–2010	Średnia jako zmienna wystandaryzowana
		2006	2007	2008	2009	2010			
1.	Austria	50,8	56,1	54,6	54,5	55,5	54,3	0,64	
2.	Belgia	44,6	70,1	64,3	58,1	57,3	58,9	1,14	
3.	Czechy	40,1	49,0	48,6	48,6	47,2	46,7	-0,20	
4.	Dania	63,4	31,5	33,5	29,9	29,2	37,5	-1,21	
5.	Estonia	39,5	50,2	49,2	48,6	49,1	47,3	-0,13	
6.	Finlandia	52,1	47,9	47,8	47,8	47,7	48,7	0,02	
7.	Francja	42,8	68,2	66,3	65,4	65,8	61,7	1,45	
8.	Grecja	47,9	60,2	48,6	47,4	47,4	50,3	0,20	
9.	Hiszpania	48,4	59,1	62,0	60,2	56,9	57,3	0,97	
10.	Holandia	53,3	48,1	43,4	39,1	39,3	44,6	-0,42	
11.	Irlandia	45,3	25,8	28,9	28,8	26,5	31,1	-1,91	
12.	Litwa	41,6	48,4	48,3	46,4	42,7	45,5	-0,33	
13.	Łotwa	38,7	42,6	32,6	33,0	33,0	36,0	-1,37	
14.	Niemcy	50,3	57,1	50,6	50,5	44,9	50,7	0,24	
15.	Polska	55,6	38,4	38,4	40,2	42,5	43,0	-0,60	
16.	Portugalia	45,4	47,0	44,8	43,6	42,9	44,7	-0,41	
17.	Słowacja	39,5	48,9	50,5	47,4	48,6	47,0	-0,17	
18.	Słowenia	47,3	39,4	39,2	36,7	37,5	40,0	-0,93	
19.	Szwecja	52,6	57,0	54,5	54,5	54,6	654,6	0,67	
20.	Węgry	56,8	59,3	55,1	57,5	57,5	57,2	0,96	
21.	Wielka Brytania	52,9	35,4	35,7	35,3	35,9	39,0	-1,04	
22.	Włochy	59,8	76,0	76,2	73,3	68,4	70,7	2,44	
Średnia		48,6	50,7	48,8	47,6	46,8	48,5	0,00	
Odchylenie standardowe		6,7	12,2	11,5	11,2	10,7	9,1	1,00	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: „Doing Business” 2010.

Zatem, tutaj także wysoce pomocnym we wnioskowaniu okazuje się obraz rozkładu badanej zmiennej (patrz: rysunek 5.48).



Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 5.33.










Cała kulturowa, ekonomiczna, historyczna wiedza okazuje się bezsilna przy generowaniu hipotez, co do czynników odpowiadających za obserwowane zróżnicowanie poziomu badanej zmiennej. Lokalizacja państw na skali wskaźnika wolna jest od tak poważnych wpływów historii, jak to można było zaobserwować w trakcie analizy wskaźników dotyczących rozpoczynania działalności gospodarczej. Tak „wolny” od historycznej „autokorelacji” wskaźnik ma zdecydowanie większą wartość poznawczą w poszukiwaniu związków między instytucjonalno-prawnymi udogodnieniami dla biznesu a aktywnością gospodarczą małych i średnich podmiotów ekonomicznych.

Sama dynamika badanej zmiennej, jak i poziom zjawiska zostały przedstawione na wykresie (rysunek 5.49).

**Rysunek 5.49**

Kraje UE według wysokości podatku (liczonego jako% od zysku) w latach 2006–2010

Dynamika w latach 2006–2010	Kraj	Wysokość podatku (% zysku)	Wysokość podatku – wystandaryzowana
	Austria	54,3	0,64
	Belgia	58,9	1,14
	Czechy	46,7	-0,20
	Dania	37,5	-1,21
	Estonia	47,3	-0,13
	Finlandia	48,9	0,02
	Francja	61,7	1,45
	Grecja	50,3	0,20
	Hiszpania	57,3	0,97
	Holandia	44,6	-0,42
	Irlandia	31,1	-1,91
	Litwa	45,5	-0,33
	Łotwa	36,0	-1,37

Dynamika w latach 2006–2010	Kraj	Wysokość podatku (% zysku)	Wysokość podatku – wystandaryzowana
	Niemcy	50,7	0,24
	Polska	43,0	-0,60
	Portugalia	44,7	-0,41
	Słowacja	47,0	-0,17
	Słowenia	40,0	-0,93
	Szwecja	54,6	0,67
	Węgry	57,2	0,96
	Wielka Brytania	39,0	-1,04
	Włochy	70,7	2,44

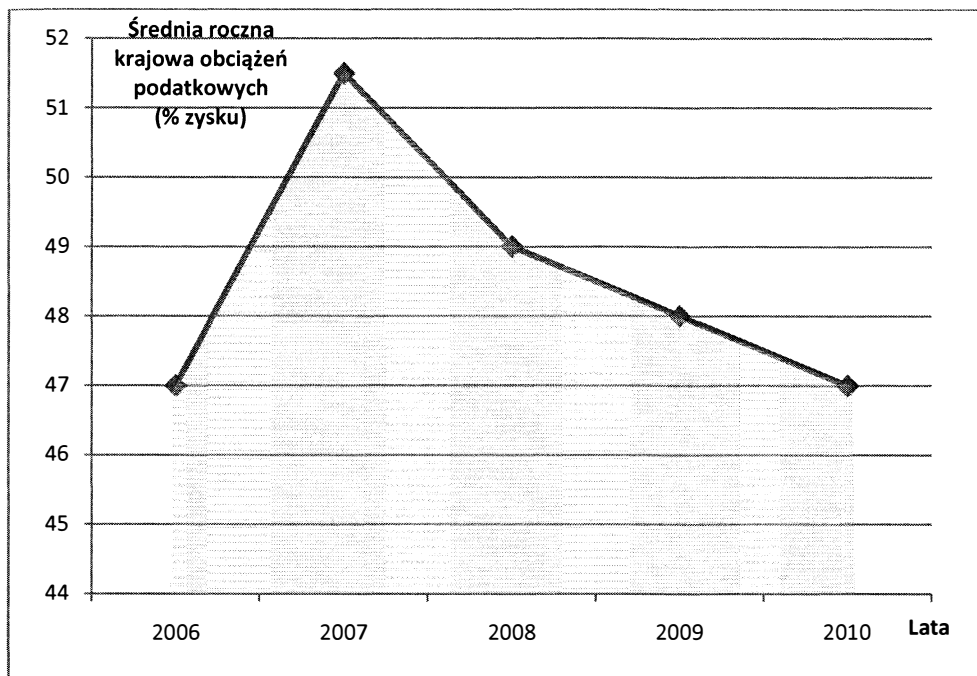
Legenda: Odcieniem ciemniejszym zaznaczono państwa, w których podatek jest niższy od średniej, jaśniejszym – państwa o podatkach wyższych od średniej. Włochy zaznaczono osobno, w związku z wyraźnie wyższym podatkiem w porównaniu z resztą badanych krajów.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 5.33.

W obliczu drobnych zmian trudno jest wyodrębnić jakieś grupy państw. Z wykresu widać jednak wyraźną odmienność poziomu włoskiego, wyjaśnienie tej odrębności wymagałoby osobnych badań. W zdecydowanej większości państw udział podatków w zysku (w %) utrzymuje się w badanym, pięcioletnim okresie na niezmiennym poziomie, pokazuje to obrazowo wykres średnich rocznych obciążeń podatkowych w latach 2006–2010 (patrz: rysunek 5.50).

**Rysunek 5.50**

Wykres średniej rocznych obciążeń podatkowych



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 5.33.

## 5.9

### Warunki wymiany z zagranicą

Przychylność systemu instytucjonalno-prawnego w danym państwie dla prowadzenia handlu zagranicznego jest mierzona przez autorów raportu za pomocą trzech wskaźników częściowych: liczby niezbędnych do przeprowadzenia transakcji dokumentów, czasu realizacji transakcji (liczonego w dniach) i kosztu transakcji (wyrażonego w USD w przeliczeniu na wartość standardowego kontenera). Wskaźniki te zostają obliczane osobno dla eksportu i dla importu.

## Dokumenty niezbędne do przeprowadzenia transakcji

Dane wyjściowe do analizy tej zmiennej zawiera tabela 5.34.

**Tabela 5.34**

Państwa UE według liczby dokumentów w eksporcie, w latach 2006–2010

Lp.	Kraj	Lata					
		2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2006–2010
1.	Austria	4	4	4	4	4	4,0
2.	Belgia	5	5	4	4	4	4,4
3.	Czechy	5	5	5	4	4	4,6
4.	Dania	3	3	4	4	4	3,8
5.	Estonia	5	5	3	3	3	3,6
6.	Finlandia	4	4	4	4	4	4,0
7.	Francja	7	4	4	2	2	3,8
8.	Grecja	7	7	5	5	5	5,8
9.	Hiszpania	4	4	6	6	6	5,2
10.	Holandia	5	5	4	4	4	4,4
11.	Irlandia	5	5	4	4	4	4,4
12.	Litwa	5	5	6	6	6	5,6
13.	Łotwa	9	6	6	6	6	6,6
14.	Niemcy	4	4	4	4	4	4,0
15.	Polska	6	6	5	5	5	5,4
16.	Portugalia	6	4	6	6	4	5,2
17.	Słowacja	9	9	6	6	6	7,2
18.	Słowenia	9	9	6	6	6	7,2
19.	Szwecja	4	4	4	4	4	4,0
20.	Węgry	6	6	5	5	5	5,4
21.	Wielka Brytania	5	5	4	4	4	4,4
22.	Włochy	8	8	8	5	4	6,0
Średnia dla poszczególnych lat		5,68	5,32	4,86	4,59	4,45	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

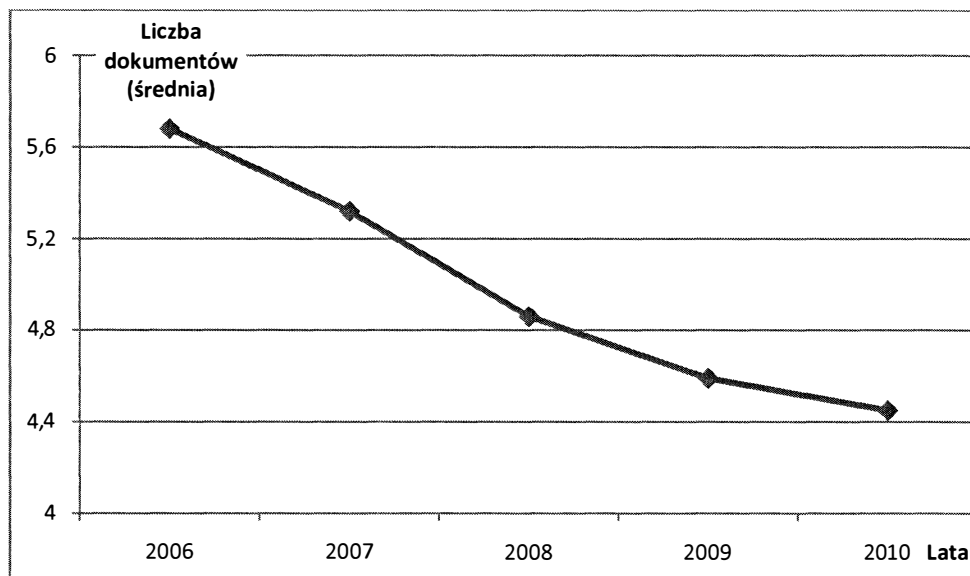


W 2006 roku liczba dokumentów wahała się w granicach od 3 (Dania) do 9 (Litwa, Słowacja, Słowenia), a więc różniła się trzykrotnie. W 14 krajach wymagania w kolejnych latach się zmniejszały. W ostatnim roku, badanego okresu, we Francji potrzeba było 2 dokumentów, a w 5 krajach – wartość maksymalna wynosiła sześć. Zatem, nadal utrzymywała się trzykrotna różnica.

W 4 krajach liczba dokumentów nie ulegała w latach 2006–2010 żadnej zmianie. Były to kraje swymi wymaganiami bliskie średniej europejskiej (Australia, Finlandia, Niemcy, Szwecja – 4 dokumenty). Trzy kraje podwyższyły o 1 liczbę wymaganych dokumentów: Dania, Hiszpania i Litwa. W Polsce liczba zmieniała się cyklicznie z 6 na 4, z 4 na 6 i znowu na 4. Największa poprawa sytuacji miała miejsce w Słowacji i Słowenii (z 9 na 6) i we Włoszech (z 8 na 4).

Tę spadkową, korzystną dla eksporterów, tendencję obrazuje rysunek 5.51.

**Rysunek 5.51**  
Tendencja średniej liczby dokumentów w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.34.

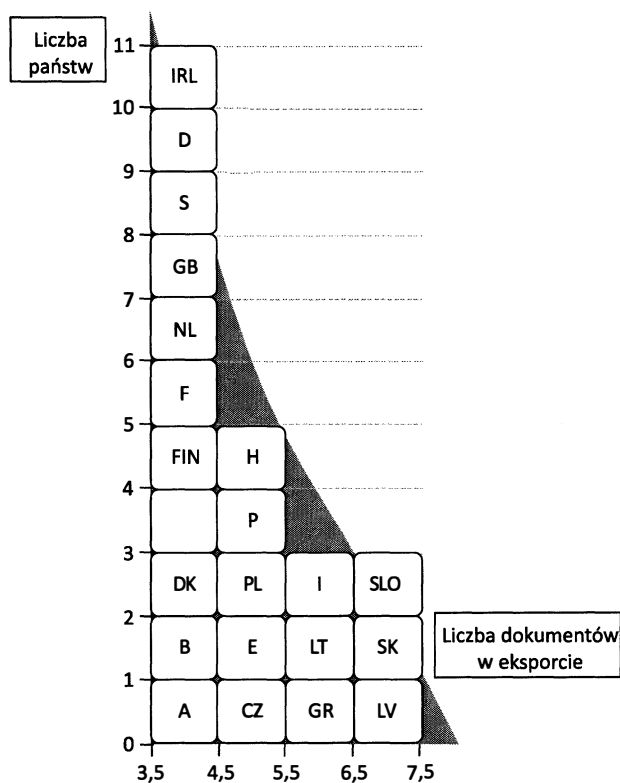
Strukturę 22 państw UE, według zmiennej *liczba dokumentów w eksporcie*, pokazuje rysunek 5.52.

Rozkład powyższy zaskakuje swą asymetrią. Dokładnie połowa (11 z 22) państw mieści się w pierwszym (najmniejsza wartość) przedziale o rozpięto-

ści jednego (średnio) dokumentu. W grupie tej, poza Estonią, nie ma ani jednego kraju „nowego”. Skalę zamykają przed końcem: Włochy i Grecja, a na końcu: Litwa, Łotwa, Słowenia i Słowacja. Kształt rozkładu wskazuje pośrednio na to, że liczba czynników wpływających na różnice w dokumentacji jest niewielka. Nie przekracza prawdopodobnie trzech, czterech.

**Rysunek 5.52**

Rozkład państw UE według liczby dokumentów w eksporcie, w latach 2006–2010



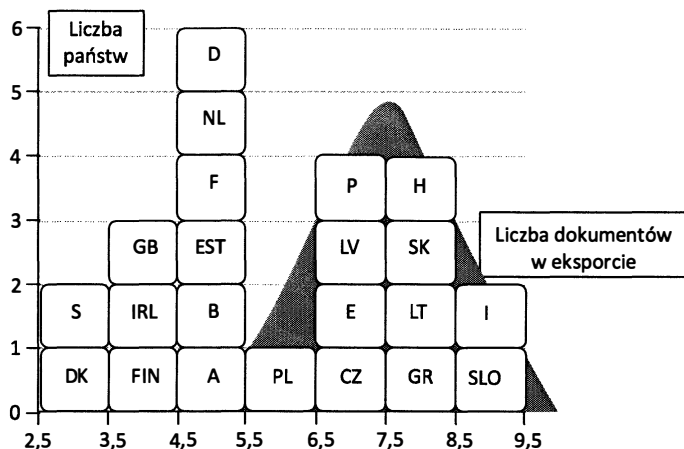
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.34.

Czy można mówić o analogicznej sytuacji w imporcie? Odpowiedź jest negatywna, o czym świadczy rysunek 5.53. Występują tu dwie grupy państw. Pierwszą tworzą kraje o liczbie dokumentów mniejszej średnio od 5,5. Warto podkreślić, że w grupie tej, liczącej połowę państw (11 z 22), nie ma żadnego „przedstawiciela” państw „nowo przyjętych”. Stąd tu na krańcu są: Grecja, Litwa, Włochy, Słowenia, Słowacja. Zróznicowanie państw, pod względem dokumentów, jest w imporcie zdecydowanie większe. O ile w eksporcie waha się w granicach: 3,5–7,5, o tyle w imporcie zakres zmienności przebiega od: 2,5 do

9,5. Tak więc, w eksporcie wynosi 4, a w imporcie 7. Biorąc pod uwagę, omówioną wyżej, „dokumentację”, odmienność sytuacji w eksporcie i imporcie można teraz zestawiać parami wartości obu zmiennych, aby ustalić wielkość różnic, a następnie przedstawić ich rozkład. W rezultacie, tak pomyślanych czynności, powstaje całkiem interesujący obraz (rysunek 5.54).

**Rysunek 5.53**

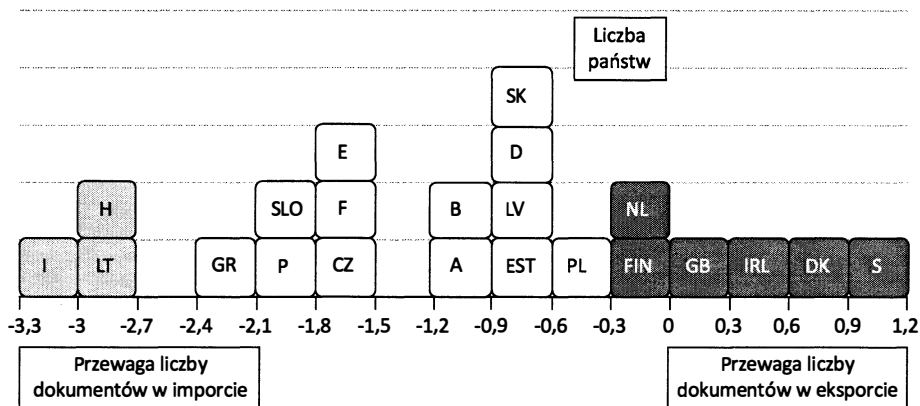
Rozkład państw UE według liczby dokumentów w imporcie, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.35.

**Rysunek 5.54**

Rozkład państw UE według różnicy liczby dokumentów w imporcie i eksporcie, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.34 i 5.35.

Czy różnice te mogą mieć charakter przypadkowy? Zatem taki, który z definicji jest nie do wytłumaczenia. Otóż podobieństwo wzajemne państw w grupie, w której liczba dokumentów w obu rodzajach transakcji jest taka sama lub przeważają dokumenty w eksporcie, jest uderzające (patrz: państwa zaznaczone ciemniejszym kolorem). Również wielu podobieństw można dopatrzyć się po lewej stronie skali, gdzie przewaga dokumentacyjnego importu jest bardzo wyraźna. Wyjaśnienie takiego właśnie składu różnic wymagałoby jednak odrębnego opracowania.

**Tabela 5.35**

Państwa UE według liczby dokumentów w eksporcie, w latach 2006–2010

Lp.	Kraj	Lata					Średnia z lat 2006–2010
		2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	5	5	5	5	5	5,0
2.	Belgia	6	6	5	5	5	5,4
3.	Czechy	8	8	7	7	7	7,4
4.	Dania	3	3	3	3	3	3,0
5.	Estonia	5	6	4	4	4	4,6
6.	Finlandia	3	3	5	5	5	4,2
7.	Francja	13	5	5	2	2	5,4
8.	Grecja	11	11	6	6	6	8,0
9.	Hiszpania	5	5	8	8	8	6,8
10.	Holandia	4	4	5	5	5	4,6
11.	Irlandia	4	4	4	4	4	4,0
12.	Litwa	12	12	6	6	6	8,4
13.	Łotwa	13	5	6	6	6	7,2
14.	Niemcy	4	4	5	5	5	4,6
15.	Polska	7	7	5	5	5	5,8
16.	Portugalia	7	9	7	7	5	7,0
17.	Słowacja	8	8	8	8	8	8,0
18.	Słowenia	11	11	8	8	8	9,2
19.	Szwecja	3	3	3	3	3	3,0
20.	Węgry	10	10	7	7	7	8,2
21.	Wielka Brytania	5	4	4	4	4	4,2
22.	Włochy	16	16	5	5	4	9,2

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Dynamikę liczby dokumentów w imporcie, w latach 2006–2010, w każdym z 22 państw UE można prześledzić na podstawie danych wyjściowych zamieszczonych w tabeli 5.35.

W 5 państwach wartości zmiennej nie ulegają zmianie (Austria, Estonia, Irlandia, Słowacja i Szwecja). W 12 państwach zaś liczba wymaganych dokumentów spada. Najbardziej we Włoszech (z 16 do 4), na Łotwie (z 13 do 6), na Litwie (z 12 do 6), w Grecji (z 11 do 6). Są jednak państwa, gdzie wymagania dokumentacyjne wzrastają, Finlandia (z 3 do 5), Holandia (z 2 do 4).

### Czas realizacji transakcji

Drugim wskaźnikiem cząstkowym, a jednocześnie drugim warunkiem towarowej wymiany z zagranicą jest czas realizacji transakcji, wyrażony w dniach, oddzielnie dla transakcji eksportowej i importowej. Dane wyjściowe do eksportu zawiera tabela 5.36.

**Tabela 5.36**

Państwa UE według czasu transakcji eksportowej, w latach 2006–2010

Lp	Kraj	Lata					
		2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2006–2010
1.	Austria	8	8	8	7	7	7,6
2.	Belgia	7	7	8	8	8	7,6
3.	Czechy	20	20	16	17	17	18,0
4.	Dania	5	5	5	5	5	5,0
5.	Estonia	12	3	5	5	5	6,0
6.	Finlandia	7	7	8	8	8	7,6
7.	Francja	22	15	11	9	9	13,2
8.	Grecja	29	29	20	20	20	23,6
9.	Hiszpania	9	9	9	9	9	9,0
10.	Holandia	7	7	6	6	6	6,4
11.	Irlandia	14	7	7	7	7	8,4
12.	Litwa	6	6	10	10	10	8,4
13.	Łotwa	18	11	13	13	13	13,6
14.	Niemcy	6	6	7	7	7	6,6
15.	Polska	19	19	17	17	17	17,8
16.	Portugalia	18	14	16	16	16	16,0
17.	Słowacja	20	20	25	25	20	22,0

18.	Słowenia	20	20	20	20	20	20,0
19.	Szwecja	6	6	8	8	8	7,2
20.	Węgry	23	23	18	18	18	20,0
21.	Wielka Brytania	16	12	13	13	9	12,6
22.	Włochy	28	15	20	20	20	20,6
Średnia dla poszczególnych lat		14,55	12,86	12,73	12,18	11,32	

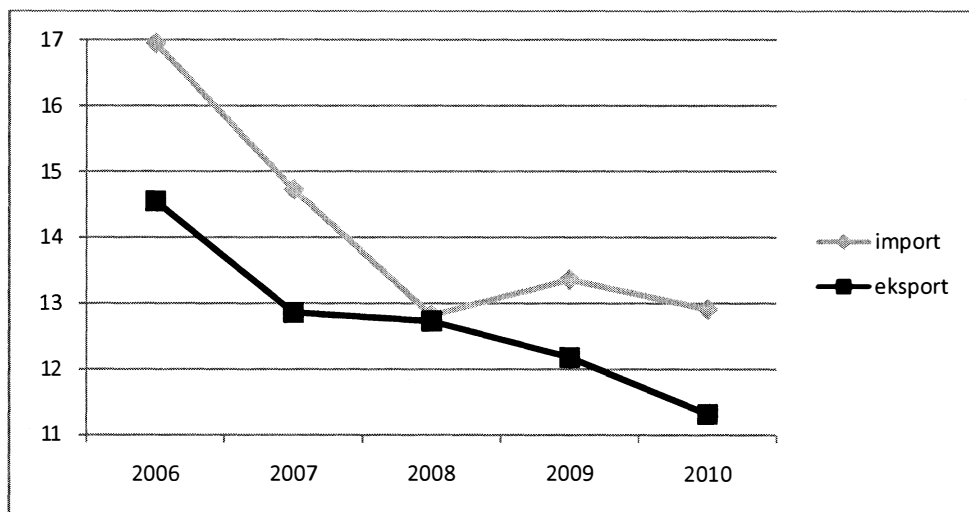
Źródło: Baza danych „Doing Business”.

W 2006 roku krajem, w którym realizacja transakcji przebiegała najszybciej, była Dania (5 dni). Najdłużej czynności trwały w Grecji (29 dni) i we Włoszech (28 dni). Różnica więc była prawie sześciokrotna. W 2010 roku żadne z państw nie przekraczało 20 dni. Do poziomu Danii dołączyła Estonia. Grecja i Włochy zmniejszyły czas o około jedną trzecią, jednak nadal stanowią czołówkę „maruderów”.

Wyraźnemu wydłużeniu czas uległ tylko na Litwie (z 6 do 10 dni). W czterech krajach poziom badanej zmiennej nie uległ zmianie. W dziewięciu zmiany były niewielkie, zaś w ośmiu skrócenie czasu było bardzo wyraźne. Tę tendencję do skracania czasu transakcji można zaobserwować na wykresie (rysunek 5.55), gdzie porównano średni czas transakcji eksportowej i importowej.

**Rysunek 5.55**

Średni czas transakcji importowej i eksportowej w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.36 i 5.37.

**Tabela 5.37**

Państwa UE według czasu transakcji importowej w latach 2006–2010

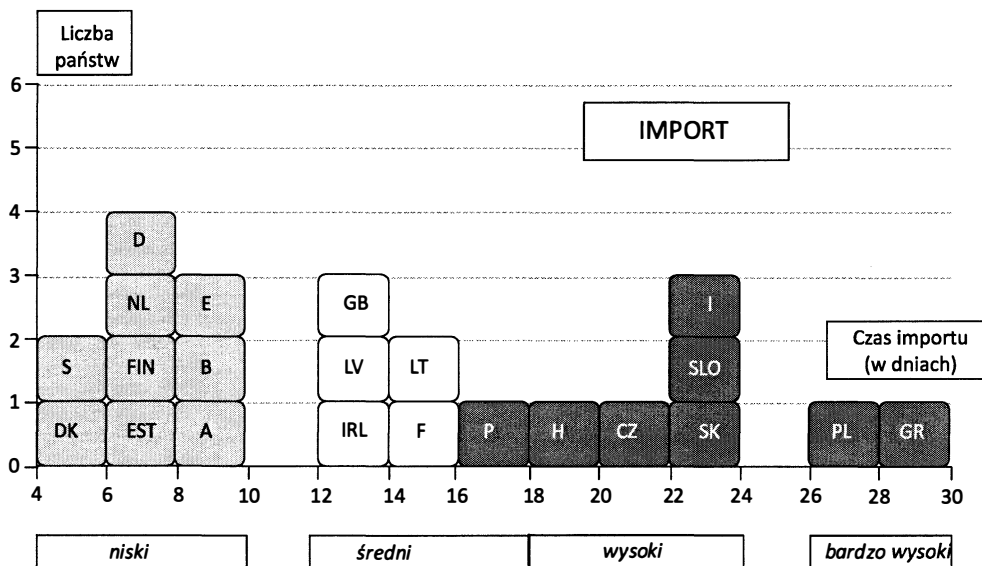
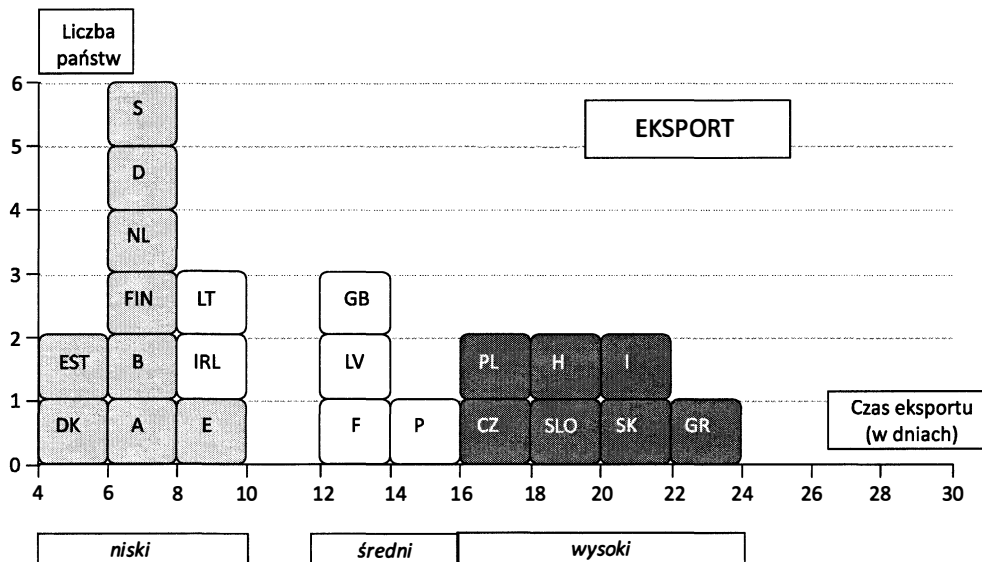
Lp.	Kraj	Lata					
		2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2006–2010
1.	Austria	9	9	8	8	8	8,4
2.	Belgia	9	9	9	9	9	9,0
3.	Czechy	22	22	18	20	20	20,4
4.	Dania	5	5	5	5	5	5,0
5.	Estonia	14	5	5	5	5	6,8
6.	Finlandia	7	7	8	8	8	7,6
7.	Francja	23	15	12	11	11	14,4
8.	Grecja	34	34	25	25	25	28,6
9.	Hiszpania	10	10	10	10	10	10,0
10.	Holandia	8	8	6	6	6	6,8
11.	Irlandia	15	14	12	12	12	13,0
12.	Litwa	17	17	13	13	11	14,2
13.	Łotwa	21	12	12	12	12	13,8
14.	Niemcy	6	6	7	7	7	6,6
15.	Polska	26	26	27	27	25	26,2
16.	Portugalia	18	17	16	16	15	16,4
17.	Słowacja	21	21	25	25	25	23,4
18.	Słowenia	24	24	21	21	21	22,2
19.	Szwecja	6	6	6	6	6	6,0
20.	Węgry	24	24	17	17	17	19,8
21.	Wielka Brytania	16	12	13	13	8	12,4
22.	Włochy	38	21	18	18	18	22,6

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

W imporcie czas realizacji jest wyraźnie dłuższy. W miarę upływu lat różnica ta jednak nieco maleje. W czterech państwach czas się nie zmienił. W sześciu zmiany są praktycznie niewielkie. W jedenastu poziom badanej zmiennej spada. Najszybciej na Litwie, we Włoszech i we Francji.

**Rysunek 5.56**

Porównanie rozkładu krajów według czasu transakcji importowej i eksportowej, w latach 2006–2010



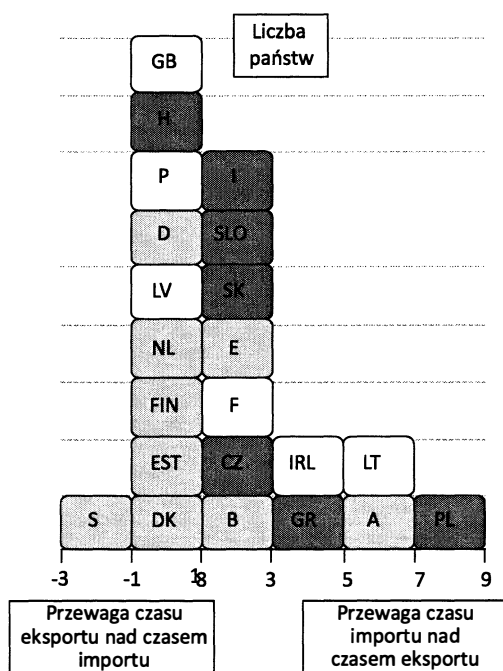
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.36 i 5.37.



Rozkład czasu w eksporcie wskazuje na istnienie grupy o „czasie krótkim”. Następnie kształtuje się grupa o „czasie średnim”. Wreszcie grupa państw, gdzie czas ten jest najdłuższy. Porównując rozkład *czasu eksportu* z rozkładem zmiennej *czas importu*, nie trudno zauważyć, że kraje z grupy oznaczonej ciemniejszym kolorem pozostają niejako na miejscu. Ubywają z niej do centrum tylko Litwa i Irlandia. Pozycja państw z grupy outsiderów nie ulega zmianie. Siedem państw, tworzących „ogon” w eksporcie, tworzy go również w imporcie. Z tym, że dwa państwa – Polska i Grecja – wyraźnie go swoim czasem transakcji wydłużają (jest to prawidłowość warta odrębnych studiów – patrz: rysunek 5.56).

W obliczu, zaobserwowanej powyżej, czasowej odmienności importu od eksportu warto zestawić parami wartości obu zmiennych, ustalić wielkość różnic i określić ich rozkład. Wyniki takiej operacji zaprezentowano na rysunku 5.57.

**Rysunek 5.57**  
Rozkład państw UE według różnic w czasie transakcji importowej i eksportowej, w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.36 i 5.37.

W dziesięciu państwach nie ma praktycznie różnicy między eksportem a importem, jeśli chodzi o długość czasu transakcji. Do stanu „pełnej równo-

wagi” zmierzają zarówno państwa „środka”, takie jak: Wielka Brytania, Portugalia, Łotwa, Francja, Irlandia i Litwa (kolor szary), jak i „importowi” outsiderzy (Węgry, Włochy, Słowacja, Czechy, Grecja i Polska). Musi uderzać, trudno w tym miejscu wytłumaczalna, pozycja Polski w prezentowanym rozkładzie różnic.

## Koszt transakcji w handlu zagranicznym

**Tabela 5.38**

Państwa UE według kosztu transakcji eksportowej, w latach 2007–2010

Lp.	Kraj	Lata				
		2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2007–2010
1.	Austria	803	843	1125	1180	987,7
2.	Belgia	1350	1600	1619	1619	1547,0
3.	Czechy	713	775	985	1060	883,2
4.	Dania	540	540	681	744	626,2
5.	Estonia	640	675	730	730	693,7
6.	Finlandia	420	420	495	540	468,7
7.	Francja	886	1028	1078	1078	1017,5
8.	Grecja	1328	998	1153	1153	1158,0
9.	Hiszpania	1050	1000	1121	1221	1098,0
10.	Holandia	875	880	895	895	886,2
11.	Irlandia	1146	1090	1109	1109	1113,5
12.	Litwa	704	820	870	870	816,0
13.	Łotwa	965	800	900	600	816,2
14.	Niemcy	731	740	822	872	791,2
15.	Polska	2260	834	884	884	1215,5
16.	Portugalia	495	580	685	685	611,25
17.	Słowacja	1015	1015	1445	1445	1230,0
18.	Słowenia	1070	971	1075	1075	1047,7
19.	Szwecja	831	561	697	697	696,5
20.	Węgry	922	975	1300	1225	1105,5
21.	Wielka Brytania	676	940	1030	1030	919,0
22.	Włochy	1253	1291	1305	1231	1270,0
Średnia dla poszczególnych lat		939,68	880,73	1.000,18	997,41	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Tabela 5.39**

Państwa UE według kosztu transakcji importowej, w latach 2007–2010

Lp.	Kraj	Lata				
		2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2007–2010
1.	Austria	843	843	1125	1195	1001,5
2.	Belgia	1300	1600	1600	1600	1525,0
3.	Czechy	833	860	1087	1165	986,2
4.	Dania	540	540	681	744	626,2
5.	Estonia	640	675	740	740	698,7
6.	Finlandia	420	420	575	620	508,7
7.	Francja	886	1148	1248	1248	1132,5
8.	Grecja	1443	1245	1265	1265	1304,5
9.	Hiszpania	1050	1000	1121	1221	1098,0
10.	Holandia	950	1005	1020	942	979,2
11.	Irlandia	1139	1139	1121	1121	1130,0
12.	Litwa	782	980	980	980	930,5
13.	Łotwa	965	800	850	801	854,0
14.	Niemcy	750	765	887	937	834,7
15.	Polska	2260	834	884	884	1215,5
16.	Portugalia	994	994	999	999	996,5
17.	Słowacja	1050	1050	1445	1445	1247,5
18.	Słowenia	1107	1019	1130	1130	1096,5
19.	Szwecja	831	619	735	735	730,0
20.	Węgry	1137	975	1290	1215	1154,2
21.	Wielka Brytania	756	1267	1350	1160	1133,2
22.	Włochy	1291	1291	1305	1231	1279,5
Średnia dla poszczególnych lat		998,50	957,68	1.065,36	1.062,64	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Ostatnim, trzecim wskaźnikiem cząstkowym służącym do zbudowania zbiorczego, syntetycznego wskaźnika warunków wymiany z zagranicą jest koszt transakcji w eksporcie i imporcie, wyrażony w USD, w przeliczeniu na standardowy kontener. Dane wyjściowe do eksportu zawiera tabela 5.38, zaś do importu tabela 5.39. Niestety, są one dostępne jedynie dla lat 2007–2010.

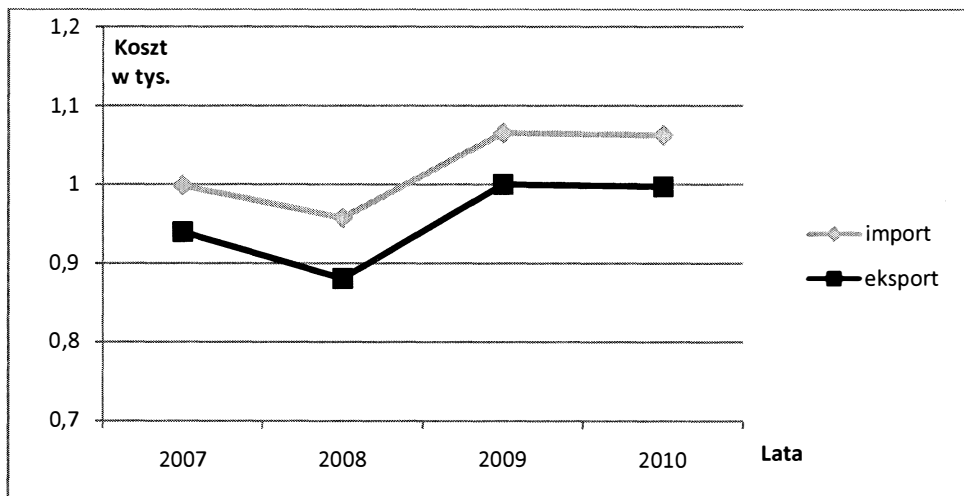
Koszt transakcji eksportowej jest zróżnicowany, w 2007 roku kształtował się on pomiędzy 420 USD – w Finlandii, kraju o najniższym koszcie, a 2260 USD w Polsce, gdzie ten koszt był najwyższy. W 2010 roku przedział ten się zmniejszył, a jego granicę wyznaczały, na dole w dalszym ciągu Finlandia, jednak z kosztem 540 USD, zaś na górze Belgia (już nie Polska) z kosztem 1619 USD. W 12 państwach wystąpiła tendencja wzrostowa, a jedynie w dwóch (Łotwa i Polska) koszt transakcji obniżył się.

W odniesieniu do kosztu transakcji importowej, sprawa wygląda nieco inaczej niż w przypadku eksportu. Chociaż zarówno w roku 2007, jak i 2010 granice przedziału zmienności wyznaczają te same kraje, czyli na początku badanego okresu Finlandia i Polska z takimi samymi wielkościami kosztu, jak w przypadku eksportu, na koniec badanego okresu jest to Finlandia i Belgia z kosztem odpowiednio: 620 i 1600 USD. W 14 z 22 państw zmiany są praktycznie niewielkie. Wyraźny spadek ma miejsce jedynie, podobnie jak w eksporcie, na Łotwie i w Polsce. W pozostałych 6 państwach koszty transakcji importowej rosną.

Wyraźnie widać to na wielkościach średnich, które przedstawiono na rysunku 5.58, zarówno dla kosztów eksportu, jak i importu.

**Rysunek 5.58**

Średnie koszty transakcji importowej i eksportowej w latach 2006–2010

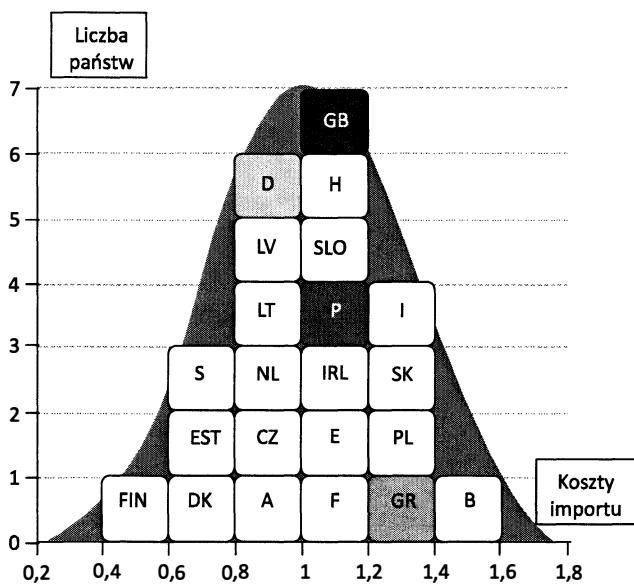
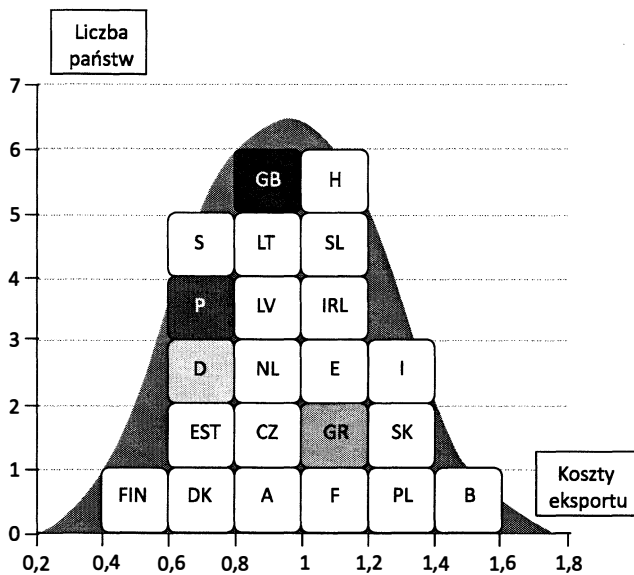


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.38 i 5.39.

Strukturę badanych państw, według kosztów transakcji w handlu zagranicznym, można prześledzić, konfrontując rozkład w eksporcie z rozkładem w imporcie. Takie zestawienie prezentuje rysunek 5.59.

**Rysunek 5.59**

Rozkład państw według kosztu transakcji importowej i eksportowej w latach 2006–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel: 5.38 i 5.39.

Jest to pierwszy przypadek, gdy rozkłady badanych zmiennych tak wyraźnie przypominają funkcję Gaussa. Krzywa dzwonowa ukazuje się tak w eksporcie, jak i w imporcie. Warto zauważyć, że w rozkładzie kosztów importu jedynie cztery kraje z rozkładu eksportu zmieniają swą pozycję. Wszystkie cztery przesuują się na skali o 1 przedział w prawo (Portugalia o 2), co oznacza przewagę kosztów importu nad kosztami eksportu. Obydwa rozkłady swym kształtem przesądzają o przydatności skonstruowanych wskaźników jako zmiennych objaśniających w modelach regresji liniowej.

## 5.10

### Warunki egzekwowania umów

Ocenę warunków egzekwowania umów autorzy „Doing Business” przeprowadzają za pomocą trzech wskaźników cząstkowych:

1. Liczba czynności proceduralnych, wykonywanych od złożenia pozwu począwszy, a na otrzymaniu prawomocnego wyroku skończywszy;
2. Liczba dni upływających do chwili rozstrzygnięcia sporu przed sądem;
3. Koszt egzekwowania umów, liczony w % wartości roszczenia.

#### Liczba procedur

Dane wyjściowe do analizy terytorialnego zróżnicowania państw UE pod względem pierwszego z cząstkowych wskaźników zawiera tabela 5.40.

W przypadku: Austrii, Belgii i Irlandii można mówić o względnej stabilizacji liczby czynności. W 14 krajach liczba procedur w latach 2007–2008 ulega wyraźnemu wydłużeniu i utrzymuje się na tym podwyższonym poziomie do końca badanego okresu, tj. do 2010 roku. W Niemczech i Portugalii względnie systematyczne zwiększanie liczby czynności proceduralnych ma miejsce w całym badanym okresie. W Polsce, po wzroście „obciążeń” proceduralnych w 2005 roku, następuje, trzy lata później, nieznaczna poprawa. Względnie dokładny obraz dynamik „obciążeń” proceduralnych w badanych 22 krajów UE przedstawia wykres (rysunek 5.60). Rysunek 5.61 pokazuje zaś rozkład badanych 22 krajów według średniorocznej liczby procedur w sprawach gospodarczych.

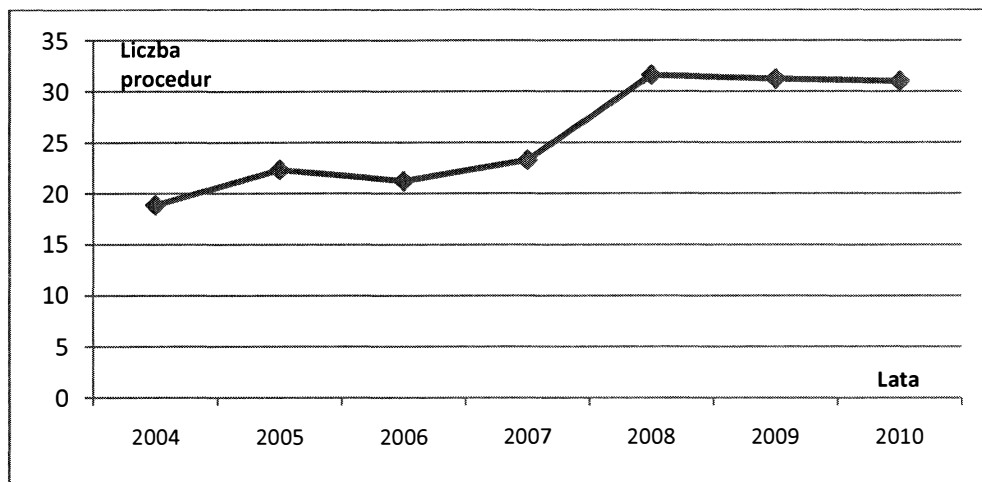
**Tabela 5.40**  
Państwa UE według liczby procedur niezbędnych przy egzekwowaniu umów  
(w latach 2005–2010)

Lp.	Kraj	Lata							Średnia z lat 2004–2010
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	20	20	20	23	26	25	25	22,7
2.	Belgia	22	27	27	27	27	25	25	25,7
3.	Czechy	16	22	21	21	27	27	27	23,0
4.	Dania	14	15	15	15	34	34	34	23,0
5.	Estonia	b.d.	25	25	25	36	36	36	30,5
6.	Finlandia	19	27	27	27	33	32	32	28,1
7.	Francja	21	21	21	21	30	30	29	24,7
8.	Grecja	15	14	14	22	39	39	39	26,0
9.	Hiszpania	20	23	23	23	39	39	39	29,4
10.	Holandia	21	22	22	22	25	25	25	23,1
11.	Irlandia	16	16	16	18	20	20	20	18,0
12.	Litwa	17	17	17	24	30	30	30	23,6
13.	Łotwa	19	23	20	21	27	27	27	23,4
14.	Niemcy	22	26	26	30	33	30	30	28,1
15.	Polska	18	41	41	41	38	38	38	36,4
16.	Portugalia	22	24	24	24	35	34	31	27,7
17.	Słowacja	26	27	27	27	30	30	30	28,1
18.	Słowenia	22	25	25	2	32	32	32	24,3
19.	Szwecja	21	23	23	19	30	30	30	25,1
20.	Węgry	17	21	21	21	33	33	33	25,6
21.	Wielka Brytania	12	14	14	19	30	30	30	21,3
22.	Włochy	16	18	18	40	41	41	40	30,6
Średnia dla poszczególnych lat		18,85	22,32	21,22	23,27	31,59	31,23	31,00	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.60**

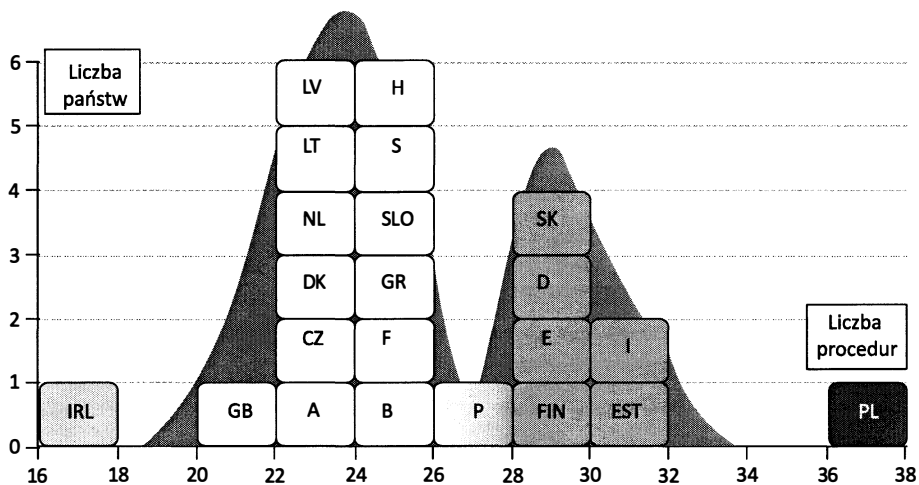
Średnia liczba czynności proceduralnych od złożenia pozwu do ogłoszenia wyroku, w latach 2004–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.40.

**Rysunek 5.61**

Rozkład państw UE według średniorocznej liczby procedur w sprawach gospodarczych, w latach 2004–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.40.



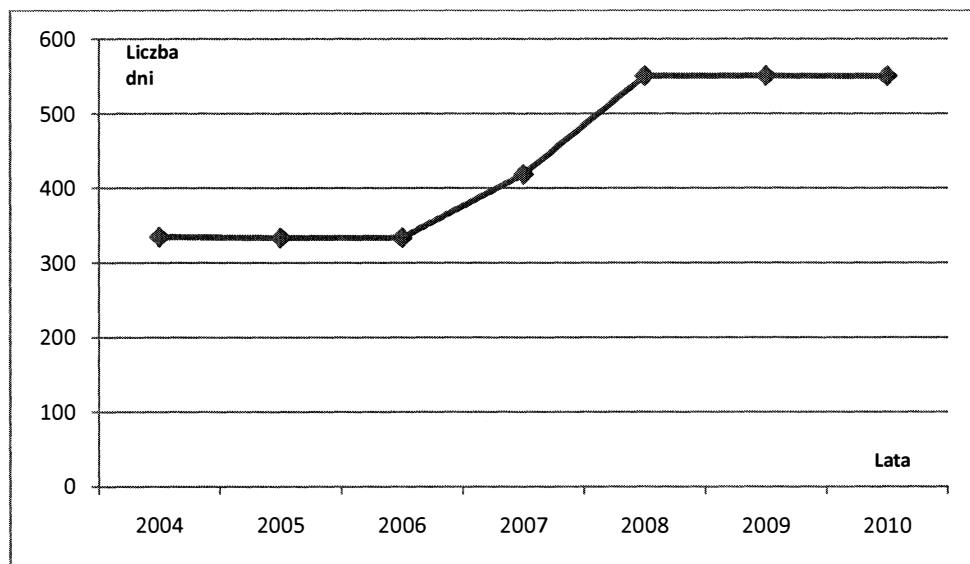
Zwiększenie liczby etapów proceduralnych obserwuje się praktycznie we wszystkich, uwzględnionych w badaniach, krajach. Zakres zmienności przebiega od liczby procedur równej 18 (Irlandia) do dwukrotnie większej, tj. do 36 (Polska). Zarówno Irlandia, państwo o wartości minimalnej, jak i Polska o wartości maksymalnej „wykraczają” poza badania zbiorowości.

Na rysunku 5.61 rzucają się w oczy dwa oddzielne rozkłady. Wskazuje to na istnienie odmiennych zespołów czynników prowadzących do zróżnicowania 22 państw EU pod względem „obciążeń” proceduralnych. Patrząc na skład owych dwóch „podrozkładów”, trudno o formułowanie hipotez wyjaśniających mechanizm różnicowania proceduralnych niedogodności dla biznesu.

### Liczba dni upływających do rozstrzygnięcia sporu

Dane wyjściowe dotyczące wartości drugiego wskaźnika, tj. liczby dni upływających do chwili definitywnego rozstrzygnięcia sporu gospodarczego, zawiera tabela 5.41.

**Rysunek 5.62**  
Średni okres oczekiwania na rozstrzygnięcie sprawy gospodarczej przez sąd, w latach 2004–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.41.

**Tabela 5.41**

Państwa UE według liczby dni koniecznych do uzyskania rozstrzygnięcia sporu  
w sprawach gospodarczych (w latach 2004–2010)

Lp.	Kraj	Lata							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2004–2010
1.	Austria	434	374	374	342	397	397	397	388
2.	Belgia	365	112	112	328	505	505	505	347
3.	Czechy	270	300	290	820	820	820	611	562
4.	Dania	83	83	83	190	380	380	380	226
5.	Estonia	b.d.	150	150	275	425	425	425	308
6.	Finlandia	240	240	228	228	235	235	375	254
7.	Francja	210	75	75	331	331	331	331	241
8.	Grecja	315	151	151	730	819	819	819	543
9.	Hiszpania	147	169	169	515	515	515	515	364
10.	Holandia	39	48	48	408	594	514	514	298
11.	Irlandia	183	271	217	217	515	515	515	340
12.	Litwa	74	154	154	166	210	210	275	178
13.	Łotwa	189	189	186	240	279	279	309	239
14.	Niemcy	154	184	175	394	394	394	394	298
15.	Polska	1000	1000	980	980	830	830	830	921
16.	Portugalia	420	320	320	495	577	577	547	465
17.	Słowacja	420	565	565	565	565	565	565	544
18.	Słowenia	1003	1003	913	8	1350	1350	1290	988
19.	Szwecja	190	208	208	208	508	508	508	334
20.	Węgry	365	365	365	335	335	335	395	356
21.	Wielka Brytania	101	288	288	229	404	404	399	302
22.	Włochy	645	1390	1390	1210	1210	1210	1210	1181
Średnia dla poszczególnych lat		334,76	333,4	333,6	418,8	550,8	550,8	550,4	

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

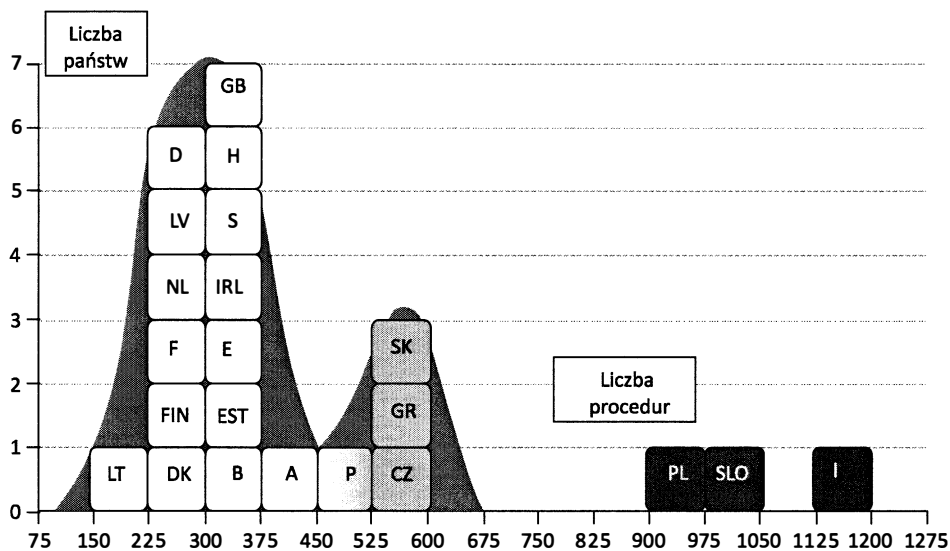
O względnej stabilizacji okresu oczekiwania na rozstrzygnięcie sprawy w sądzie, w zasadzie można mówić tylko w odniesieniu do takich krajów, jak: Austria, Finlandia, Słowacja i Węgry. Jedynie w dwóch krajach odnotowuje się skrócenie czasu oczekiwania. Są to: Włochy i Polska. Oba te kraje mają jednak

nadal bardzo wysokie wartości wskaźnika długości procedury sądowej. We wszystkich pozostałych krajach nastąpiło w latach 2007–2008 wyraźne wydłużenie postępowania sądowego. Dokładny obraz średniego czasu oczekiwania na rozstrzygnięcie sądowe przedstawiono na wykresie (rysunek 5.62).

Widoczne jest gwałtowne wydłużenie trwania procesu w latach 2007 i 2008. Tego rodzaju zmiany pozostają praktycznie charakterystyczne dla wszystkich uwzględnionych w badaniu krajach. Konfrontując rysunek 5.62 z graficznym obrazem zmian średniej unijnej liczby procedur (rysunek 5.60), łatwo dostrzeżać znaczne podobieństwo obu prezentowanych trendów. Natomiast zmiany średniego, dla każdego z 22 krajów, okresu oczekiwania na wyrok w sprawach gospodarczych, w latach 2004–2010, zaprezentowano na rysunku 5.63.

**Rysunek 5.63**

Państwa UE według średniorocznego okresu oczekiwania na rozstrzygnięcie w sprawach gospodarczych, w latach 2004–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.41.

Różnice między 22 państwami pod względem czasu oczekiwania na rozstrzygnięcie sądu w sprawach o dochodzenie roszczeń są bardzo wyraźne. Najszybciej są załatwiane spory na Litwie (przeciętnie 178 dni), a najdłużej trwają we Włoszech (1181). Prawie siedmiokrotna różnica na tym etapie analizy jest praktycznie niewytłumaczalna.

Tak, jak w przypadku poprzedniego wskaźnika (liczba czynności proceduralnych), tak i w przypadku czasu oczekiwania na rozstrzygnięcie sądowe

ma się do czynienia z rozkładem bimodalnym, czyli z dwiema genetycznie odrębnymi pod-populacjami. Zupełnie odrębną jakość przedstawiają takie kraje, jak: Polska, Słowenia i Włochy, które to zupełnie „nie pasują” do unijnej Europy.

## Koszt egzekwowania umów

**Tabela 5.42**  
Państwa UE według kosztów wynikających z egzekwowania umów  
(w % wartości roszczenia) w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	Lata						Średnia z lat 2005–2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1.	Austria	9,8	9,8	9,0	12,7	18,0	18,0	12,9
2.	Belgia	6,2	6,2	9,5	16,6	16,6	16,6	12,0
3.	Czechy	9,6	9,1	14,1	33,0	33,0	33,0	22,0
4.	Dania	6,6	5,3	6,5	23,3	23,3	23,3	14,7
5.	Estonia	10,6	10,6	11,5	17,3	18,9	26,3	15,9
6.	Finlandia	7,2	6,5	5,9	10,4	10,4	10,4	8,5
7.	Francja	11,7	11,7	11,8	17,4	17,4	17,4	14,6
8.	Grecja	12,7	12,7	12,7	14,4	14,4	14,4	13,5
9.	Hiszpania	14,1	14,1	15,7	17,2	17,2	17,2	15,9
10.	Holandia	17,0	17,0	15,9	24,4	24,4	24,4	20,5
11.	Irlandia	21,1	21,1	21,1	26,9	26,9	26,9	24,0
12.	Litwa	14,1	9,1	8,6	23,6	23,6	23,6	17,1
13.	Łotwa	11,0	10,4	11,8	12,9	16,0	23,1	14,2
14.	Niemcy	10,5	10,5	10,5	11,8	14,4	14,4	12,0
15.	Polska	8,7	8,7	10,0	10,0	12,0	12,0	10,2
16.	Portugalia	17,5	17,5	14,5	17,7	14,2	13,0	15,7
17.	Słowacja	15,0	15,0	15,7	25,7	25,7	30,0	21,2
18.	Słowenia	16,3	15,2	44,9	18,6	18,6	12,7	21,1
19.	Szwecja	5,9	5,9	5,9	31,3	31,3	31,2	18,6
20.	Węgry	8,1	8,1	9,6	13,0	13,0	13,0	10,8
21.	Wielka Brytania	15,7	17,2	16,8	23,4	23,4	23,4	20,0
22.	Włochy	43,5	17,6	17,6	29,9	29,9	29,9	28,1
Średnia dla poszczególnych lat		13,31	11,78	14,05	19,61	20,11	20,64	

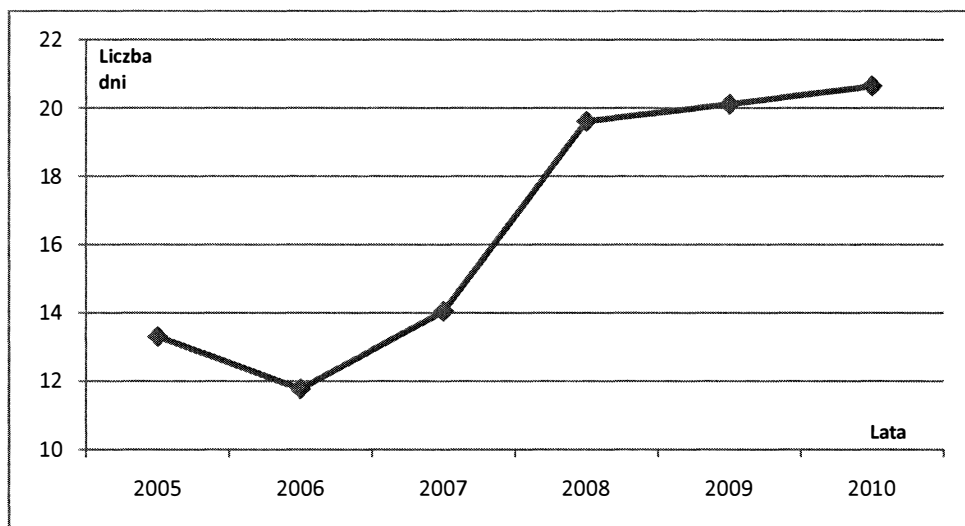
Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Trzecim i ostatnim wskaźnikiem cząstkowym, ilustrującym problemy, na jakie natrafiają przedsiębiorcy w dochodzeniu swych roszczeń z tytułu zawieranych umów są koszty związane z postępowaniem przed sądem. Właściwe dane wyjściowe do tej analizy zawiera tabela 5.42.

Względną stabilizację kosztów odnotowuje się jedynie w Portugalii. W pozostałych 21 krajach występuje szybszy lub wolniejszy, większy lub mniejszy wzrost koniecznych wydatków procesowych. Koszt jest wyrażony w procentach wartości kontraktu. Najniższy wskaźnik, równy 8,5%, odnotowuje się w Finlandii. Najwyższy zaś, przeszło trzykrotnie wyższy od fińskiego, we Włoszech – 28,1%. Wyraźny wzrost kosztów w całej zbiorowości 22 państw ma miejsce w 2008 roku i na tym wysokim poziomie utrzymuje się w kolejnych badanych latach (patrz: rysunek 5.64).

**Rysunek 5.64**

Średni koszt postępowania sądowego w sprawach gospodarczych, w latach 2005–2010

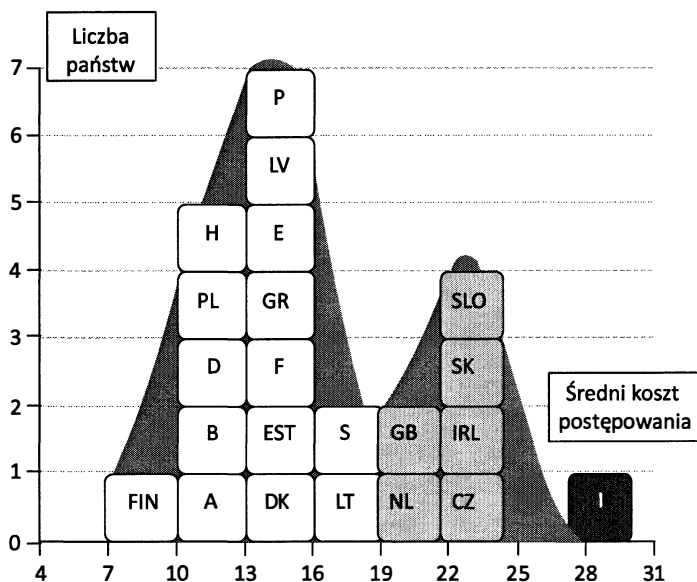


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.42.

Tutaj także jest zauważalne podobieństwo do, omówionych wcześniej, trendów dwóch wskaźników (liczba procedur i czas oczekiwania na wyrok) i jest ono bardzo wyraźne.

**Rysunek 5.65**

Państwa UE według średniorocznego kosztu postępowania sądowego  
w sprawach gospodarczych, w latach 2005–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.42.

Rysunek 5.65 pokazuje rozkład państw pod względem średnich kosztów postępowań gospodarczych i jest to znowu rozkład o wyraźnych dwóch dominantach. Właściwie, poza „normalnym” zakresem zmienności pozostają jedynie Włochy. Warto przypomnieć, że jeszcze bardziej skrajnie wysoką na skali pozycję zajmuje ten kraj również pod względem czasu oczekiwania na rozstrzygnięcie sprawy przez sąd.

Podsumowując, wypada zauważyć, że w porównaniu z, wcześniej omówionym, wskaźnikiem „przychylności biznesowej” wskaźniki dotyczące warunków egzekwowania umów mają wszystkie charakter wyraźnie wielomodalny, co świadczy o istnieniu dwóch grup czynników różnicujących badaną zbiorowość z punktu widzenia rozpatrywanych cech. Identyfikacja owych czynników wykracza jednak poza przedmiot niniejszej pracy.

## 5.11 Likwidacja przedsiębiorstwa

Ostatnim z 10 wskaźników formalno-instytucjonalnych ułatwień dla biznesu jest charakterystyka dotycząca likwidacji firmy.

### **Czas likwidacji przedsiębiorstwa**

Punktem wyjścia do analizy zróżnicowania państw UE w tej sferze są dane dotyczące pierwszego ze wskaźników cząstkowych, tj. czasu koniecznego na zamknięcie działalności gospodarczej. Dane te są zawarte w tabeli 5.43.

Czas likwidacji wyrażono w latach, waha się on od 0,34 roku (Irlandia) do 4,36 (Słowacja). Wyjątkową pozycję, pozostającą niejako poza rozkładem, zajmują Czechy, gdzie średni czas likwidacji wynosi około 8 lat. Taki zaskakujący stan rzeczy wymagałby głębszej analizy. Jeśli natomiast pominiemy Czechy, to wypada stwierdzić, że rozpatrywana zbiorowość 22 państw UE jest wyjątkowo jednorodna pod względem wskaźnika „czas potrzebny na likwidację firmy”. Jest to bardzo widoczne na wykresie rozkładu tej zmiennej (rysunek 5.66).

**Tabela 5.43**

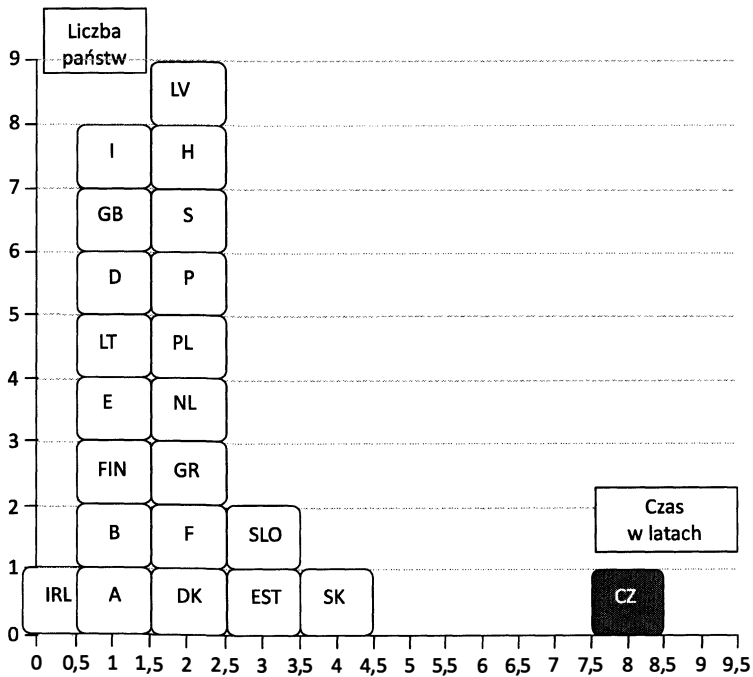
Państwa UE według czasu niezbędnego do likwidacji przedsiębiorstwa  
w okresach rocznych (w latach 2005–2010)

Lp.	Kraj	L a t a							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2004–2010
1.	Austria	1,3	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,10
2.	Belgia	0,8	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,90
3.	Czechy	9,2	9,2	9,0	9,2	6,5	6,5	6,5	8,01
4.	Dania	4,2	3,4	3,0	3,0	1,1	1,1	1,1	2,41
5.	Estonia	b.d.	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,00
6.	Finlandia	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,91
7.	Francja	2,4	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9	1,99
8.	Grecja	2,2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,03
9.	Hiszpania	1,5	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,08
10.	Holandia	2,6	1,7	2,0	1,7	1,1	1,1	1,1	1,61
11.	Irlandia	0,4	0,4	0,0	0,4	0,4	0,4	0,4	0,34

Lp.	Kraj	Lata							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2004-2010
12.	Litwa	1,2	1,2	1,0	1,7	1,7	1,7	1,5	1,43
13.	Łotwa	1,2	1,1	1,0	3,0	3,0	3,0	2,7	2,14
14.	Niemcy	1,2	1,2	1,0	1,2	1,2	1,2	1,2	1,17
15.	Polska	1,5	1,4	1,0	3,0	3,0	3,0	3,0	2,27
16.	Portugalia	2,6	2,5	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,16
17.	Słowacja	4,8	4,7	5,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,36
18.	Słowenia	3,7	3,6	4,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,76
19.	Szwecja	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,00
20.	Węgry	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,00
21.	Wielka Brytania	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,00
22.	Włochy	1,3	1,2	1,0	1,2	1,8	1,8	1,8	1,44

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.66**  
Czas konieczny na likwidację firmy (w latach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.43.



Prawie wszystkie państwa są zgrupowane w przedziale o granicach 0,5–2,5 roku. Zmienność tej charakterystyki jest wyznaczona jednym czynnikiem genetycznym, o czym świadczy sam kształt rozkładu. Mała dyspersja wartości badanej zmiennej w zasadzie osłabia wartość tej zmiennej jako wskaźnika cząstkowego w rangowaniu państw według stopnia przychylności dla biznesu.

## Koszt likwidacji przedsiębiorstwa

Zdecydowanie lepszym wskaźnikiem, z tego punktu widzenia, jest charakterystyka liczbowa wskazująca na koszty likwidacji przedsiębiorstwa, wyrażony procentem wartości nieruchomości. Odpowiednie dane wyjściowe znajdują się w tabeli 5.44.

**Tabela 5.44**  
Państwa UE według wskaźnika kosztów likwidacji przedsiębiorstwa  
(jako % wartości nieruchomości) w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	L a t a							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2004–2010
1.	Austria	18	18	18	18	18	18	18	18,0
2.	Belgia	4	4	4	4	4	4	4	4,0
3.	Czechy	38	18	15	15	15	15	15	18,7
4.	Dania	8	8	9	4	4	4	4	5,9
5.	Estonia	b.d.	8	9	9	9	9	9	8,8
6.	Finlandia	1	1	4	4	4	4	4	3,1
7.	Francja	18	8	9	9	9	9	9	10,1
8.	Grecja	8	8	9	9	9	9	9	8,7
9.	Hiszpania	8	8	15	15	15	15	15	13,0
10.	Holandia	1	1	1	1	4	4	4	2,3
11.	Irlandia	8	0,1	9	9	9	9	9	7,6
12.	Litwa	18	8	7	7	7	7	7	8,7
13.	Łotwa	4	4	4	13	13	13	13	8,5
14.	Niemcy	8	8	8	8	8	8	8	8,0
15.	Polska	18	18	22	22	22	20	20	20,3
16.	Portugalia	8	8	9	9	9	9	9	8,7
17.	Słowacja	18	18	18	18	18	18	18	18,0
18.	Słowenia	18	18	15	8	8	8	8	11,9
19.	Szwecja	8	8	9	9	9	9	9	8,7

Lp.	Kraj	Lata							Średnia z lat 2004–2010
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
20.	Węgry	38	23	15	15	15	15	15	19,4
21.	Wielka Brytania	8	6	6	6	6	6	6	6,3
22.	Włochy	18	18	22	22	22	22	22	20,9

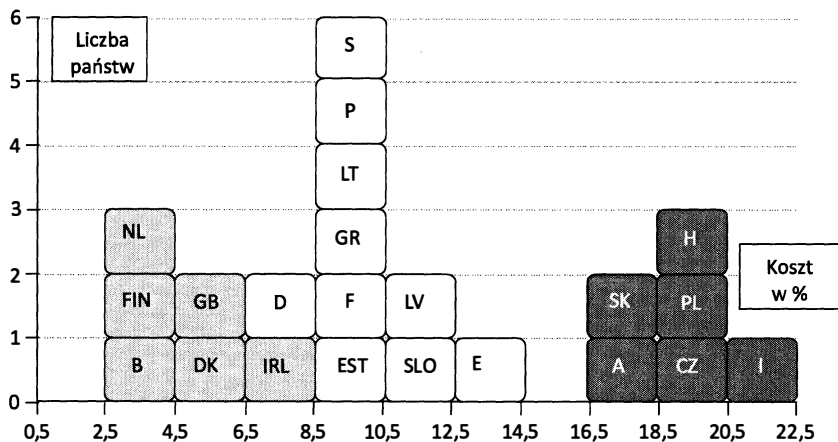
Źródło: Baza danych „Doing Business”.

Dzięki graficznej prezentacji rozkładu zmiennej *koszt likwidacji*, łatwiej można dostrzec jego heterogeniczność. W tym wielomodalnym rozkładzie można wyodrębnić trzy grupy państw:

- A – państwa północne i zachodnie: Finlandia, Irlandia, Dania, Wielka Brytania, Holandia, Belgia i Estonia;
- B – 9 państw;
- C – państwa pozostałe: Austria, Włochy, Czechy, Słowacja, Polska i Węgry.

**Rysunek 5.67**

Koszt likwidacji przedsiębiorstwa (w % wartości nieruchomości)

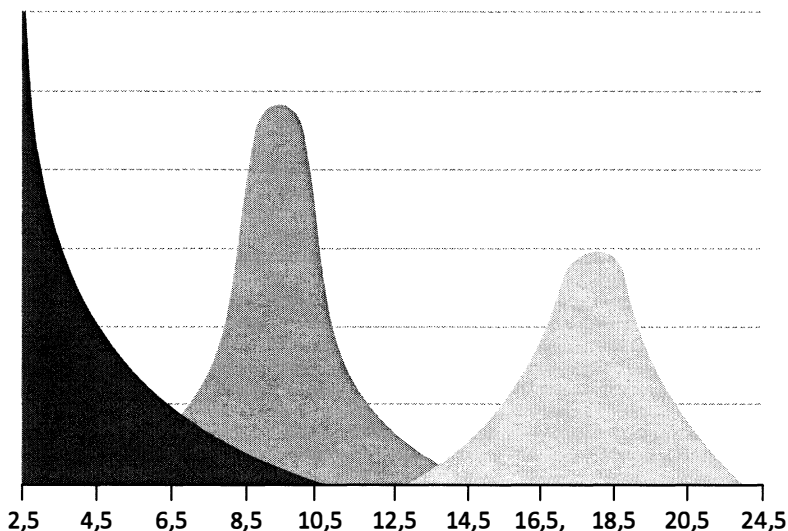


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.44.

Grupa A to państwa o najmniejszym koszcie likwidacji, zaś grupa C to obszar działalności, gdzie obciążenia z tego tytułu są największe. Te trzy obszary wyraźnie różnią się położeniem na skali. Natomiast to nałożenie się grupy A i grupy B unaocznia wykres (rysunek 5.68).

**Rysunek 5.68**

Grupy państw według kosztu likwidacji przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.44.

O ile zakres zmienności wartości wskaźnika „czas likwidacji” jest podobny do zakresu zmienności takiej charakterystyki, jak „koszt likwidacji”, o tyle musi uderzać fakt wyjątkowej jednorodności rozkładu w przypadku pierwszej zmiennej w porównaniu z wielomodalnością drugiego rozkładu. To wyraźnie genetyczne zróżnicowanie 22 państw UE znajduje także wyraz w rozkładzie trzeciego wskaźnika cząstkowego, jakim jest „stopa odzysku” (w centach od jednego dolara).

### Stopa odzysku

Dane wyjściowe do analizy tego wskaźnika zawiera tabela 5.45.

W przypadku „stopy odzysku” istnienie w zasadzie dwóch bezsprzecznie odrębnych grup krajów jest jeszcze bardziej zaskakujące. W tym również przypadku od całości odróżniają się niekorzystnie dla biznesu Czechy, gdzie stopa odzysku wynosi zaledwie niecałe 20%, podczas gdy w takich krajach, jak: Irlandia, Finlandia, Belgia, Holandia, Wielka Brytania i Dania przekracza ona 80%, a więc jest czterokrotnie wyższa. Stopę tę unaocznia wykres (rysunek 5.69).

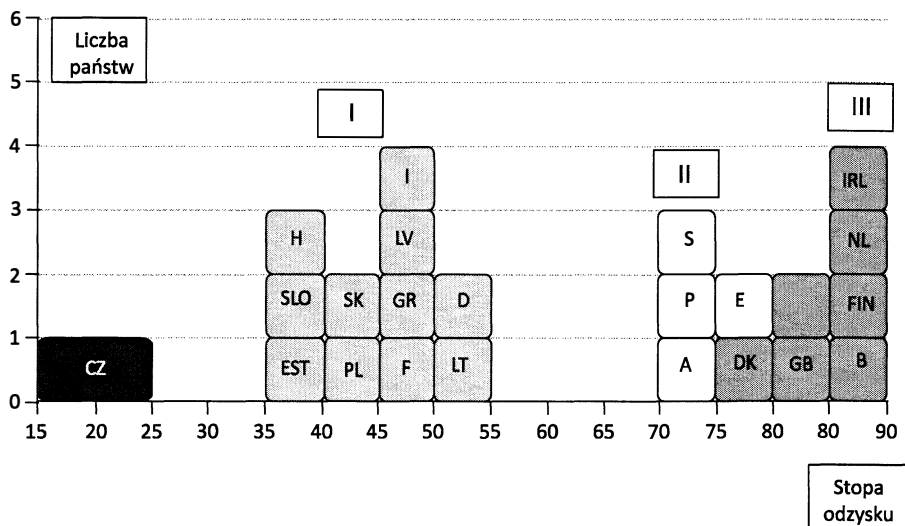
**Tabela 5.45**

Państwa UE według stopy odzysku wartości likwidowanego przedsiębiorstwa  
(w centach od dolara) w latach 2005–2010

Lp.	Kraj	L a t a						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	Średnia z lat 2005–2010
1.	Austria	72,5	73,3	73,7	72,4	71,5	71,5	72,48
2.	Belgia	86,2	86,6	86,4	85,5	86,3	86,3	86,22
3.	Czechy	16,8	17,8	18,5	21,3	20,9	20,9	19,37
4.	Dania	59,8	63,0	70,5	87,0	86,5	86,5	75,55
5.	Estonia	40,0	39,0	39,9	39,1	37,5	37,5	38,83
6.	Finlandia	90,2	89,0	89,1	88,2	87,3	87,3	88,52
7.	Francja	46,6	47,6	48,0	47,4	44,7	44,7	46,50
8.	Grecja	45,6	45,9	46,3	44,8	44,2	44,2	45,17
9.	Hiszpania	83,4	77,8	77,6	76,9	73,2	73,2	77,02
10.	Holandia	86,2	86,7	86,3	86,7	82,7	82,7	85,22
11.	Irlandia	88,9	88,0	87,9	87,1	86,6	86,6	87,52
12.	Litwa	52,4	53,6	50,0	49,2	48,0	49,4	50,52
13.	Łotwa	85,0	83,1	34,8	34,6	29,0	23,1	48,27
14.	Niemcy	50,3	53,0	53,1	53,4	52,2	52,2	52,37
15.	Polska	68,2	64,0	27,9	27,8	29,8	29,8	41,25
16.	Portugalia	69,9	74,7	75,0	74,0	69,4	69,4	72,07
17.	Słowacja	39,6	38,6	48,1	45,2	45,9	45,9	43,88
18.	Słowenia	23,6	27,9	44,9	46,6	45,5	45,5	39,00
19.	Szwecja	73,2	74,9	75,7	74,7	75,1	75,1	74,78
20.	Węgry	30,8	35,7	39,7	38,4	38,4	38,4	36,90
21.	Wielka Brytania	85,8	85,3	85,2	84,6	84,2	84,2	84,88
22.	Włochy	43,5	40,0	39,7	69,8	56,6	56,6	49,70

Źródło: Baza danych „Doing Business”.

**Rysunek 5.69**  
Stopa odzysku (w centach od dolara)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.45.

Ułatwienia dla biznesu w fazie likwidacji przedsiębiorstwa są tym większe – przy przyjętych przez „Doing Business” wskaźnikach – im mniejszy koszt zaprzestania działalności i im większa stopa odzysku. Oba te wskaźniki winny więc pozostawać w zależności odwrotnie proporcjonalnej. W znacznej mierze o takim właśnie kierunku związku świadczy również, zaprezentowany wyżej, wykres. Zbiór państw z początku skali „koszt likwidacji” znajduje się w rozkładzie „stopa odzysku” dokładnie na tym samym krańcu zakresu zmienności.



# UWARUNKOWANIA INSTYTUCJONALNO-PRAWNE A POZIOM AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ – WYNIKI BADAŃ I WNIOSKI KOŃCOWE

### 6.1

#### Propozycja miernika jakości uwarunkowań instytucjonalno-prawnych – *profil przychylności biznesowej*

**P**rowadzone w rozdziale 5. szczegółowe rozważania na temat rozkładów zbiorowości 22 państw UE, według każdego z wymienionych przez „Doing Business” czynników, można zakończyć próbą wprowadzenia do przyszłych, bardziej metodologicznie pogłębionych, badań nowego narzędzia-miernika jakości uwarunkowań instytucjonalno-prawnych, chodzi o konstrukcję, którą nazwano *profilem przychylności państwowego systemu instytucjonalno-prawnego dla biznesu*; krótko: *profilem przychylności biznesowej*.

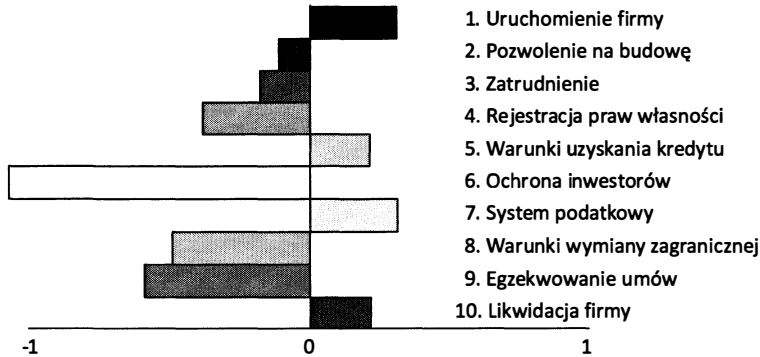
Ustalenie takiego profilu staje się możliwe z chwilą wyrażenia wszystkich badanych zmiennych objaśniających w tych samych jednostkach. Zadość temu wymogowi czyni zastosowana, w niniejszej książce, standaryzacja, czyli wyrażenie wartości każdego z 10 wskaźników w jednostkach odchylenia standardowego (patrz: tabela 5.2).

Wystarczy teraz sporządzić dla każdego kraju wykres, w którym na osi X-ów zaznaczymy zakres zmienności, wyznaczony granicami: -2 i +2 odchylenia standardowego. Przedmiotem obserwacji stanie się odległość wartości danej zmiennej od środka zakresu zmienności, czyli od zera. Im większa wartość ujemna, tym rozpatrywany czynnik jest korzystniejszy dla biznesu; i odwrotnie: im wyższa wartość dodatnia, tym większe trudności w zakładaniu i prowadzeniu firmy. Tego rodzaju wartościowanie wynika z przyjętego w opracowaniu (a także w innej postaci w „Doing Business”) agregowania wartości zmiennych cząstkowych (842 zmienne, wcześniej omówione).

Jako pierwszą przykładową prezentacją posłużono się wykresem dla pierwszego alfabetycznie kraju, tj. Austrii (rysunek 6.1).

**Rysunek 6.1**

Profil przychylności biznesowej dla Austrii



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.2.

Uwarunkowania zostały zaznaczone, począwszy od góry, w takiej kolejności, w jakiej były dotychczas analizowane. Zatem od uruchomienia firmy począwszy, a na likwidacji skończywszy. „Przemienność” przychylności/nieprzychylności, jaką widać na tym rysunku, przy przechodzeniu z góry na dół od czynnika pierwszego do ostatniego (pierwszy niekorzystny, drugi, trzeci i czwarty korzystny, piąty niekorzystny itd.), nie podlega żadnej interpretacji, bowiem kolejność ustawienia czynników w badaniu jest w zasadzie dowolna. Naturalnym zabiegiem jest rozpoczynanie od warunków wpływających na łatwość/trudność założenia firmy i zakończenie na czynnikiem charakteryzującym wymogi formalnoprawne, które muszą być spełnione przy likwidacji przedsiębiorstwa. Z wykresu wynika, iż najkorzystniejszym dla biznesu w Austrii z 10 analizowanych czynników jest ochrona interesów inwestorów, a stwarzającym największą kłopot taki czynnik, jak system podatkowy.

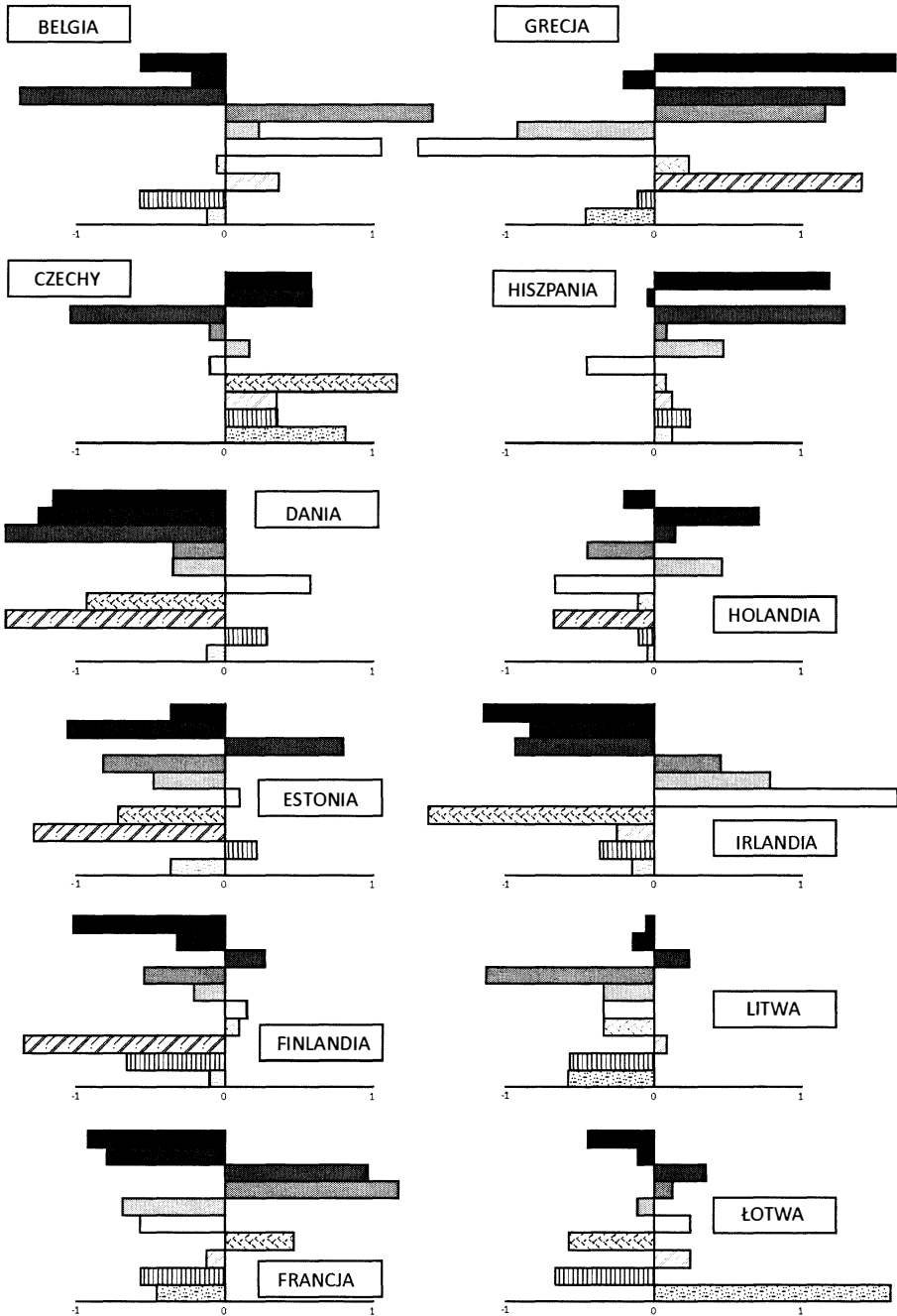
Z wykresu wynika również, że w Austrii tylko jeden czynnik wykracza swą przychylnością dla biznesu poza unijny standard. Jak już wspomiano, rzecz dotyczy zmiennej *ochrona inwestorów*. O ile bez poznawczego znaczenia jest kolejność zamieszczenia czynników, o tyle warta ustalenia staje się relacja liczby czynników przychylnych do nieprzychylnych. W przypadku Austrii sześć zmiennych przyjmuje wartości korzystne dla biznesu, a cztery niekorzystne. Ta relacja może wyrażać się oczywiście stosunkiem od 0 do 10.

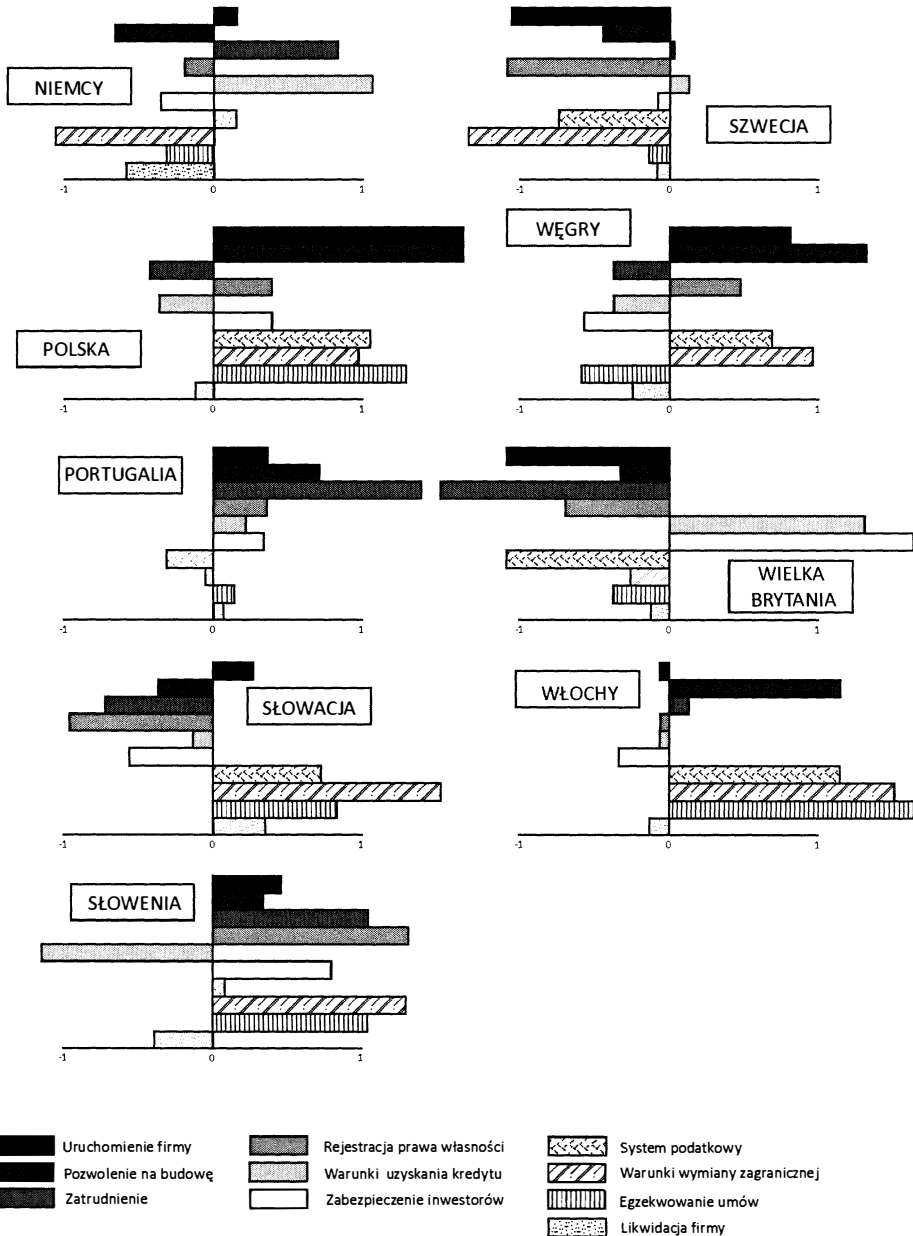
Na podstawie danych z tabeli 5.2 sporządzono profile dla pozostałych 21 krajów. Ich zestaw przedstawiono na rysunku 6.2.



**Rysunek 6.2**

Zestawienie profili przychylności biznesowej w 21 krajach UE



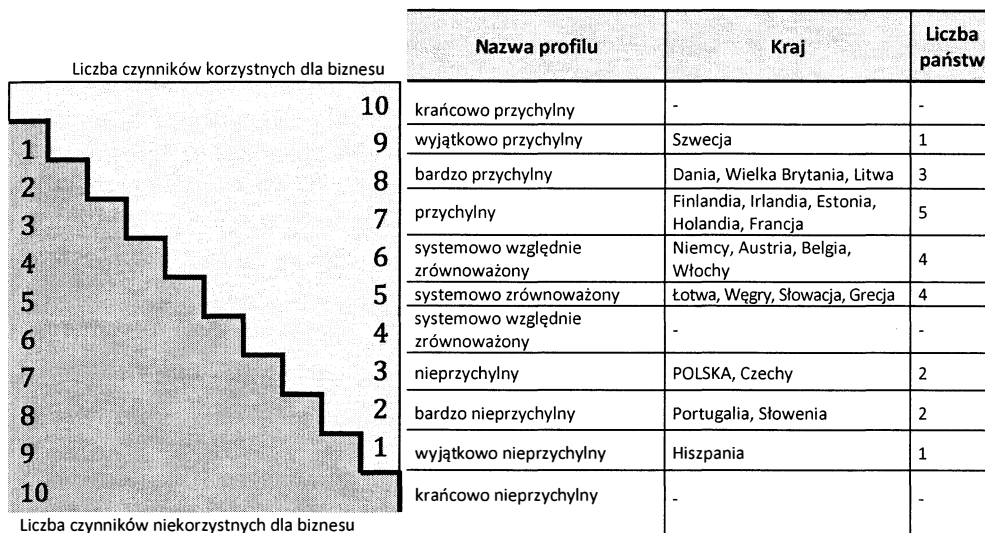


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.2.

Analiza rysunku 6.2 jest dosyć utrudniona ze względu na dużą liczbę krajów, dlatego zaproponowano zbiorczą klasyfikację wszystkich 22 krajów na jednym rysunku (patrz: rysunek 6.3).

**Rysunek 6.3**

Zbiorcza klasyfikacja profili przychylności biznesowej w 22 krajach UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.2.

Z zawartych na rysunku 6.3 zapisów wynika, że żaden z analizowanych krajów nie jest ani rajem-doskonałością dla przedsiębiorców, ani też piekłem dla biznesu. Nie ma bowiem państwa o krańcowej przychylności (każdy z 10 czynników ma wartości ujemne) ani także kraju o krańcowej nieprzychylności (każdy z 10 czynników ma wartości dodatnie). Jednak kolejne klasy (wyznaczone relacją od 1 do 9) zostają już „geograficznie” wypełniane. Granice skali wyznaczają: wyjątkowo przychylna Szwecja (relacja 1–9)<sup>74</sup> i wyjątkowo nieprzychylna Hiszpania (relacja odwrotna 9–1)<sup>75</sup>. Grupowanie się państw w poszczególnych klasach wskazuje na wyraźny brak znaczenia ekonomicznej przypadkowości. Podział jest uderzający: przychylny północny zachód, „oporny” południowy wschód i zrównoważone Niemcy z Austrią i Belgią. Za reżysera tego rodzaju mapy wypada uznać ciekawą historię europejskiej cywilizacji i gospodarki.

<sup>74</sup> Szwecja była najbliższej takiego właśnie zakwalifikowania, w samej rzeczy „warunki zatrudniania” przybierają wartość 0,01, co oznacza, że są utrudnieniem, chociaż na tyle minimalnym, aby można było je pominąć, by klasa profilu nie pozostała pusta.

<sup>75</sup> Z Hiszpanią jest podobnie, jak ze Szwecją, tyle, że dotyczy to czynnika „uzyskiwania pozwolenia na budowę”, a jego wystandaryzowana wartość wynosi -0,01, jest więc ułatwieniem na tyle nieznacznym, aby móc je pominąć i w ten sposób mieć jednego reprezentanta w tej klasie profilu przychylności biznesowej.

Na zakończenie warto postawić pytanie, które z 22 analizowanych państw mieszczą się ze swymi czynnikami bardziej w standardach, a które mniej?

Najwyraźniej w granicach „normalnej zmienności” mieści się: Holandia, a następnie Niemcy i Litwa. Względnie, bliskie takiego stanu są: Austria, Czechy, Estonia, Francja, Portugalia, Szwecja i Węgry. Zdecydowanie poza standardy *in plus* dla biznesu wykracza Dania (3 czynniki poza „granicami normalności”). Najbardziej niezrównoważony systemowo układ (obraz) odnotowuje się w Grecji, gdzie 5 z 10 czynników przyjmuje wartości poza standardami (1 korzystny dla biznesu, 4 niekorzystne). Nieco podobne „rozkojarzenie” (brak spójności) polityki państwa wobec biznesu obserwuje się w Wielkiej Brytanii i Irlandii. Włochy zaskakują trudnościami w sferze egzekwowania umów.

Łotwa „poraża” krańcowo rozbudowanymi formalnościami związanymi z likwidacją przedsiębiorstwa. Wielka Brytania i Irlandia najslabiej zabezpieczają inwestorów.

Tego typu analizę można dalej pogłębiać. Autorowi w tym miejscu chodziło jedynie o zaprezentowanie nowego narzędzia badawczego, za jakie można by uznać konstrukcję nazwaną *profilem przychylności biznesowej*. Być może użyteczność tej konstrukcji znajdzie swe potwierdzenie w badaniach poświęconych analizie przestrzennego zróżnicowania instytucjonalno-prawnych uwarunkowań działalności gospodarczej. Zaproponowany miernik jakości uwarunkowań instytucjonalno-prawnych – *profil przychylności biznesowej* – pozwala porównywać różnice między poszczególnymi czynnikami, z punktu widzenia zachęty dla przedsiębiorczości, w każdym z krajów. Identyfikuje te czynniki, które, wykraczając poza standard, mogą stanowić przedmiot kolejnych badań i, jako jedyne, podlegać konkretnej modyfikacji.

## Modele relacji między poziomem aktywności gospodarczej a skalą instytucjonalno-prawnych uwarunkowań prowadzenia firmy

Głównym celem analizy stopnia zróżnicowania krajów pod względem instytucjonalno-prawnych ograniczeń aktywności gospodarczej jest weryfikacja hipotezy o sile, kierunku i analitycznej postaci zależności między tymi oboma zjawiskami. Czy rzeczywiście każda z 10 prezentowanych przez autorów „Doing Business” zmiennych – czynników prowadzi do zmian w poziomie aktywności gospodarczej? Czy taka hipoteza daje się, za pomocą zebranych i prezentowanych w raportach danych, obronić, zweryfikować?

Badanie niniejsze, w części sprowadzającej się do opisu zróżnicowania państw UE pod względem „przychylności dla biznesu”, z pewnością realizuje cel poznawczy. Czy pozwala jednak równocześnie na przewidywanie dalszego, w sensie czasowym, wpływu „ułatwień” na poziom aktywności gospodarczej? Czy realizuje cel predykcyjny? Wreszcie – czy ułatwia racjonalne sterowanie zmiennymi instytucjonalno-prawnymi? Czy realizuje cel decyzyjny?

Odpowiedź na, postawione wyżej, pytania staje się tym bardziej wyczerpująca, im bardziej precyzyjny jest obiektywny obraz – model<sup>76</sup> siły i kierunku związku między aktywnością gospodarczą a instytucjonalno-prawną „przychylnością”. Taką ustaloną stochastyczną zależność wyróżnionego zjawiska ekonomicznego (tu działalność gospodarcza) od innych zjawisk ekonomicznych lub pozaekonomicznych (tu ułatwienia instytucjonalno-prawne) nazywa się modelem ekonometrycznym. O przymiotniku „ekonometryczny” decyduje przedmiot pomiaru, o rzeczowniku „model” – metody statystyki matematycznej. Modelowanie ekonometryczne zaś jest procedurą wieloetapową, gdzie na każdym etapie korzysta się z metod i narzędzi stosowanych w innych dyscyplinach naukowych<sup>77</sup>.

Formalnie, model definiuje się jako układ funkcji (w szczególnym przypadku jako jednej funkcji) wielu zmiennych aproksymujących z pewną dokładnością opisywany fragment rzeczywistości ekonomicznej<sup>78</sup>. Równanie to

---

<sup>76</sup> Potrzeba stosowania modeli jest tym większa, im bardziej złożone stają się procesy ekonomiczno-społeczne. W tym kontekście modele umożliwiają swoistą syntezę rozproszonej i heterogenicznej informacji, a także dostarczają informacji nowej, *a priori* nieznannej. Zob. K. Barteczko, A. F. Bocian, *Modelowanie regionalnych strategii finansowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002, s. 69.

<sup>77</sup> S. Dosiewicz, M. Gruszczyński, *op.cit.*, s. 12.

<sup>78</sup> S. Bartosiewicz, *Ekonometria. Technologia ekonometrycznego przetwarzania informacji*, PWE, Warszawa 1989, s. 14.

ma konkretną postać matematyczną, w której skład wchodzi pojedyncza funkcja deterministyczna (najczęściej liniowa) najważniejszych (w świetle teorii ekonomicznej) zmiennych, zwanych zmiennymi objaśniającymi<sup>79</sup>. W niniejszym badaniu przyjmuje się następujące oznaczenia wyjściowe:

zmienna objaśniana      postać-funkcja zależności      zmienna objaśniająca,

ZJAWISKO EKONOMICZNE

ZJAWISKO POZAEKONOMICZNE,

Aktywność gospodarcza

Ułatwienia (przychylność) dla biznesu,

$$A = f(U).$$

Typowe dla ekonometrii nazewnictwo zmiennych, w którym mówi się o zmiennych *objaśnianych* i *objaśniających*, ma na celu podkreślenie, iż celem modelu jest wyjaśnienie kształtowania się zmiennej<sup>80</sup> A (w naszym przypadku). Dlatego zmierzanie, zapisanej powyżej symbolicznie, zależności zostało poprzedzone analizą zapożyczanego zbioru danych liczbowych, gromadzonych przez Bank Światowy na potrzeby raportów „Doing Business”<sup>81</sup>. W badaniu niniejszym wykorzystano także, stosowane w tych raportach, definicje zmiennych *objaśniających*. Same dane zostały poddane możliwie szczegółowej analizie statystycznej. Posłużono się również, odmienną od stosowanej w raportach, metodologią syntetyzacji zmiennych (patrz: rozdział 4.). Za miarę „krajowej” aktywności gospodarczej (A) przyjęto stosunek liczby przedsiębiorstw zakładanych w danym roku, w danym państwie UE, do liczby przedsiębiorstw likwidowanych w tym samym roku.

W klasycznym, metodologicznie podręcznikowym, ujęciu ekonometrycznym, prezentowane poniżej przedsięwzięcie badawcze zostaje określone w następujący sposób: zbudować model wyjaśniający kształtowanie się zmiennej *aktywność gospodarcza*. Po ustaleniu sposobu pomiaru tej zmiennej,

---

<sup>79</sup> B.R. Górecki, *Ekonometria, podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2010, s. 15.

<sup>80</sup> B. Guzik, *Podstawy ekonometrii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 21.

<sup>81</sup> Zbiory gromadzonych informacji o zjawiskach ekonomicznych noszą ogólną nazwę *danych statystycznych*. Odgrywają one podstawową rolę w modelowaniu ekonometrycznym. Potwierdzają: poprawność specyfikacji funkcji regresji, poprawność postawionych hipotez lub – ogólniej rzecz ujmując – poprawność modelowania ekonometrycznego i wyprowadzanych na podstawie tego modelowania wniosków. Zob. B.R. Górecki, *op.cit.*, s. 16.

następuje proces identyfikowania czynników nadających się na zmienne *objaśniające*.

Zmienna *aktywność gospodarcza*, jakkolwiek byłaby definiowana, zależy od praktycznie nieskończonej liczby czynników, od nieograniczonej liczby zmiennych *objaśniających*. Oczywiście jest, że siła i kierunek oddziaływania każdej z tych zmiennych na zmienną *objaśnianą* mogą być różne. Chodzi więc o wybór zmiennych najbardziej „wpływowych”, najbardziej istotnych. W przedstawionym tu badaniu problem wyboru zmiennych *objaśnianych* w ogóle nie występuje. Przyjmuje się bowiem wiązkę tych zmiennych, które zostały uznane za istotne dla wyjaśnienia stopnia gospodarczej aktywności przez autorów „Doing Business”.

Analicyści Banku Światowego prezentują w raportach zjawiska instytucjonalno-prawne, które, ich zdaniem, według ich wyobrażenia, sprzyjają zakładaniu i prowadzeniu przedsiębiorstwa. Prezentowana przez nich liczba zmiennych jest więc równoznaczna z hipotezą, że zmienne te w istotny sposób wpływają na poziom aktywności gospodarczej w poszczególnych krajach. Jak dotąd, autorzy „Doing Business” hipotezy tej nie poddali metodologicznej, ugruntowanej weryfikacji. Dotychczas, ocena siły i kierunku związku każdej z 10 wyróżnionych zmiennych – czynników – „ułatwień” z aktywnością ma czysto intuicyjny, zdroworozsądkowy charakter.

Jeśli określony zabieg instytucjonalno-prawny nazwie się *ułatwieniem dla biznesu*, to pośrednio wiadomo na mocy samej definicji, że – *ceteris paribus* – należy oczekiwać, iż określone, skłonne do działania podmioty skorzystają z tego ułatwienia. Jeżeli jednostka jest gotowa podjąć działalność gospodarczą, to prawdopodobieństwo, że działania te podejmie, jest tym większe, im łatwiejsze staje się prowadzenie biznesu.

Autorzy „Doing Business” nie poszukują odpowiedzi na pytanie, z jaką siłą każda z, wyróżnionych przez nich, zmiennych – czynników stymuluje zakładanie firmy. Autorzy ci po prostu wierzą, intuicyjnie czują, że taki wpływ istnieje. Ocenie siły i kierunku oddziaływania, uwzględnionych w raportach Banku Światowego, zmiennych w niniejszym badaniu mają służyć, prezentowane niżej, modele ekonometryczne.

Po zdefiniowaniu zmiennej *objaśnianej* i po ustaleniu zbioru zmiennych *objaśniających*, otrzymano podstawę konstrukcyjną modelu w postaci:

$$Y = f(X) + \xi,$$

gdzie:

Y – zmienna objaśniana (tu aktywność gospodarcza – A),

X – wektor zmiennych objaśniających (tu 10 czynników ułatwiających – U),

$\xi$  – składnik losowy.

Kolejnym etapem prac ekonometrycznych jest doprowadzenie do pełnej konstrukcji modelu. Chodzi o uzyskanie na podstawie modelu odpowiedzi na pytanie: jak, według jakich formalnych związków, „aktywność” zależy od „ułatwień”? Inaczej mówiąc, należy teraz w miejsce nieokreślonego symbolu „f” w, podanym wyżej, zapisie wstawić konkretną postać analityczną badanej zależności.

Dokonanie takiego zabiegu nigdy nie jest rzeczą łatwą. Nie istnieją bowiem w pełni obiektywne metody wyboru analitycznej postaci modelu. Trafność wyboru jest więc pochodną merytorycznej znajomości przedmiotu badań i swego rodzaju elastyczności metodologicznej badacza.

**Tabela 6.1**

Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i stopnia instytucjonalno-prawnych ułatwień dla biznesu

Kraj	Poziom aktywności (A)	Stopień ułatwień (U)
Austria	110	-1,9
Belgia	127	0,2
Czechy	77	2,3
Dania	135	-6,5
Estonia	224	-3,3
Finlandia	121	-3,6
Francja	143	-1,3
Hiszpania	166	2,3
Holandia	150	-1,1
Litwa	138	-2,7
Łotwa	227	0,7
Niemcy	101	-0,9
Polska	110	5,9
Portugalia	93	2,7
Słowacja	93	0,9
Szwecja	116	-3,7
Węgry	73	1,7
Wielka Brytania	130	-2,1
Włochy	93	5,1

Źródło: Opracowanie własne.

Sytuacja jest szczególnie trudna, gdy nie jest znany typ związku, jaki zachodzi między zmienną *objaśnianą* i zmiennymi *objaśniającymi*, tzn. gdy brak jest apriorycznej wiedzy o relacjach występujących między badanymi zjawiskami. Z taką właśnie sytuacją ma się do czynienia w prowadzonym badaniu.



Brak jest pogłębionej naukowo metody, którą można by wykorzystać przy doborze postaci analitycznej modelu. W takiej sytuacji zostaje się niejako skazanym na metodę oceny wzrokowej wykresu rozrzutu. Polega ona na zbudowaniu wykresu korelacyjnego, na którym para danych ( $a_i$ ,  $u_i$ ) występuje jako punkt w układzie współrzędnych prostokątnych ( $A$  z  $U$ ). Wszystkie pary obserwacji, wzięte razem, tworzą „obłok” punktów, którego kształt sugeruje analityczną postać modelu.

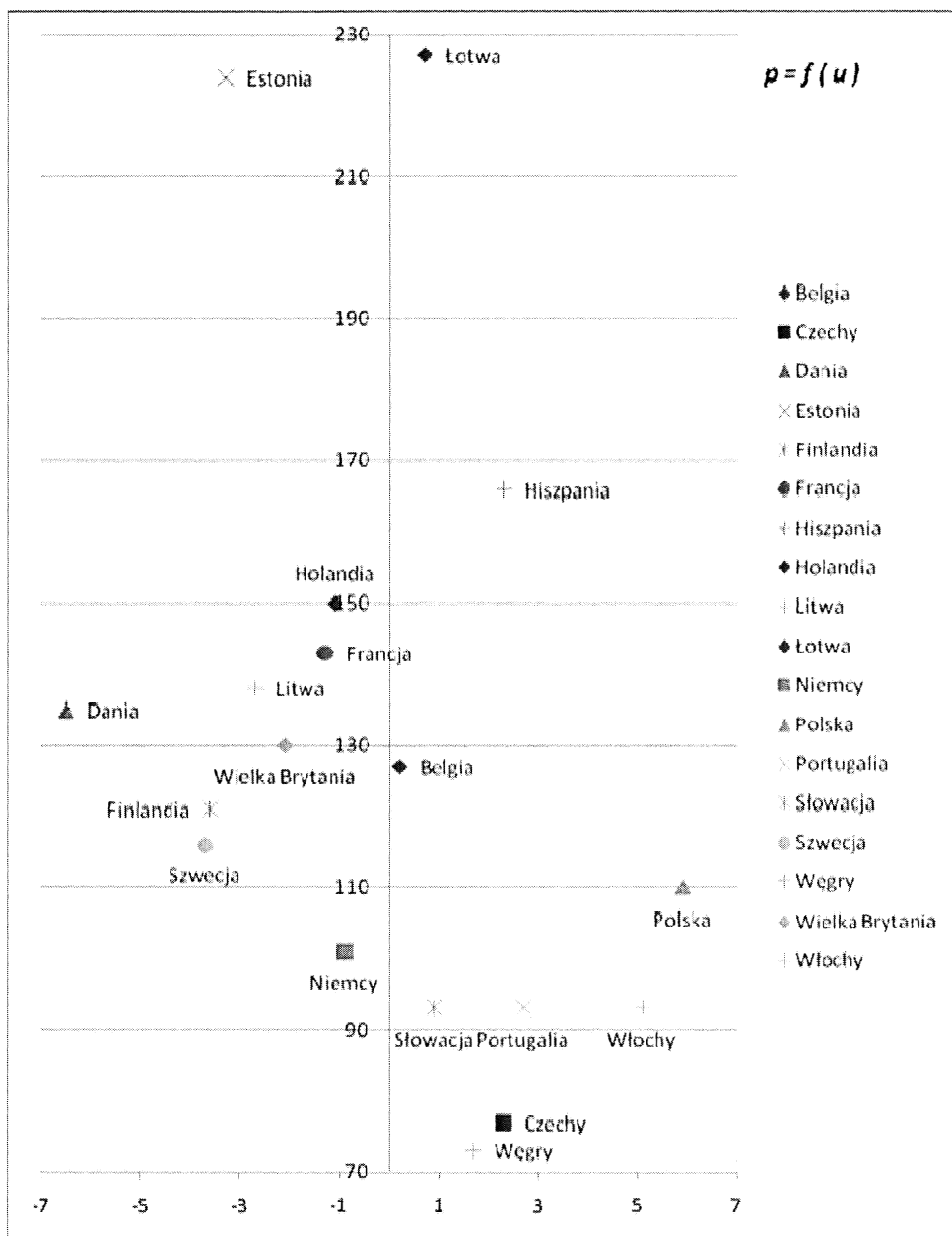
W tabeli 6.1 zostały przedstawione wartości zmiennej *objaśnianej* –  $A$  (aktywność gospodarcza oraz wartości zmiennej *objaśniającej* –  $U$ ), (ułatwienia). Im wyższa wartość zmiennej  $A$  dla danego kraju, tym wyższy w nim poziom aktywności. Im wyższa wartość zmiennej  $U$ , tym większe utrudnienia – ograniczenia instytucjonalno-prawne (sposób konstruowania zmiennych:  $A$  i  $U$  przedstawiono w rozdziale 3.).

Na podstawie danych zawartych w tabeli 4.50 został sporządzony wykres korelacyjny (patrz: rysunek 6.4).

Na pierwszy rzut oka prezentowany „obłok” punktów nie sugeruje żadnego kształtu ani też jakiegokolwiek wyraźnej siły związku. Łatwo bowiem dostrzec, że przy podobnym stopniu ułatwień występują krańcowo różne aktywności (np. Słowacja – Łotwa), a przy zupełnie różnym stopniu ułatwień poziom aktywności praktycznie pozostaje taki sam. W badaniu mamy do czynienia ze szczególną, mało liczną, populacją. Populację tę stanowią jednostki terytorialne, poszczególne państwa UE. Metodologia badania takich zbiorowości jest, jak dotąd, bardzo słabo rozwinięta. Stosowanie tradycyjnych ekonometrycznych metod ustalania typu zależności razi znikomą użytecznością.

Przykładowo, zastosowanie funkcji liniowej wskazuje na wyraźny brak związku między zmiennymi:  $A$  i  $U$ . Widzimy to wyraźnie na rysunku 6.5.

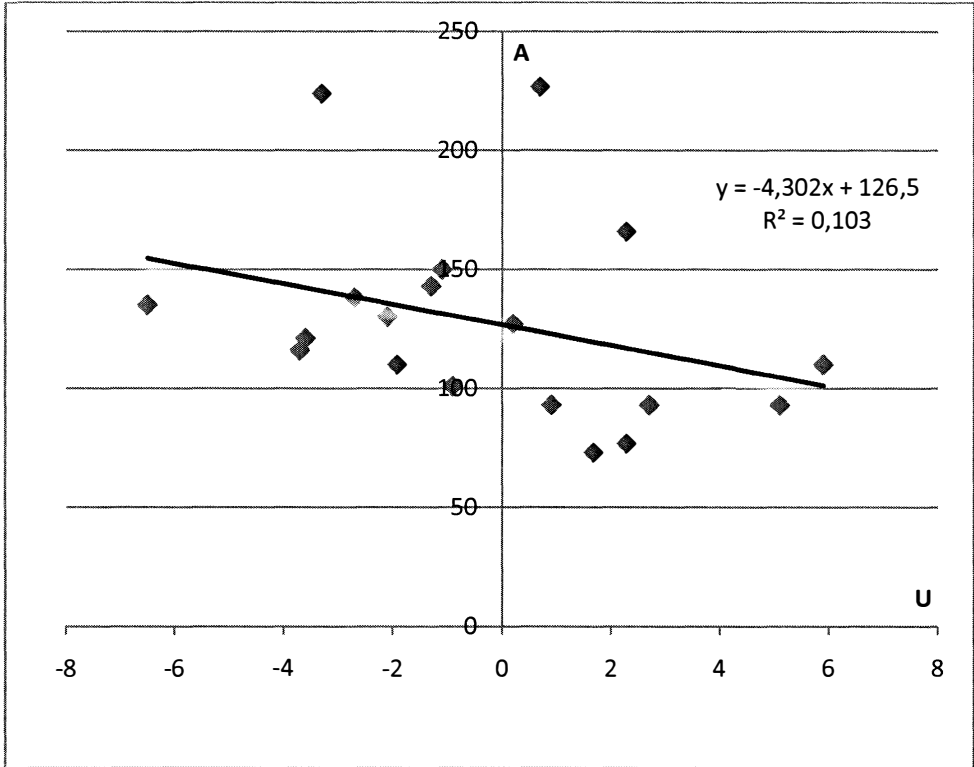
**Rysunek 6.4**  
Wykres korelacji pomiędzy aktywnością gospodarczą a ułatwieniami instytucjonalno-prawnymi



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 6.1.

Rysunek 6.5

Związek między aktywnością gospodarczą a ułatwieniami dla biznesu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 6.1.

Taka funkcja liniowa przyjmuje postać:

$$A = -4,30 u + 126,5,$$

dla której

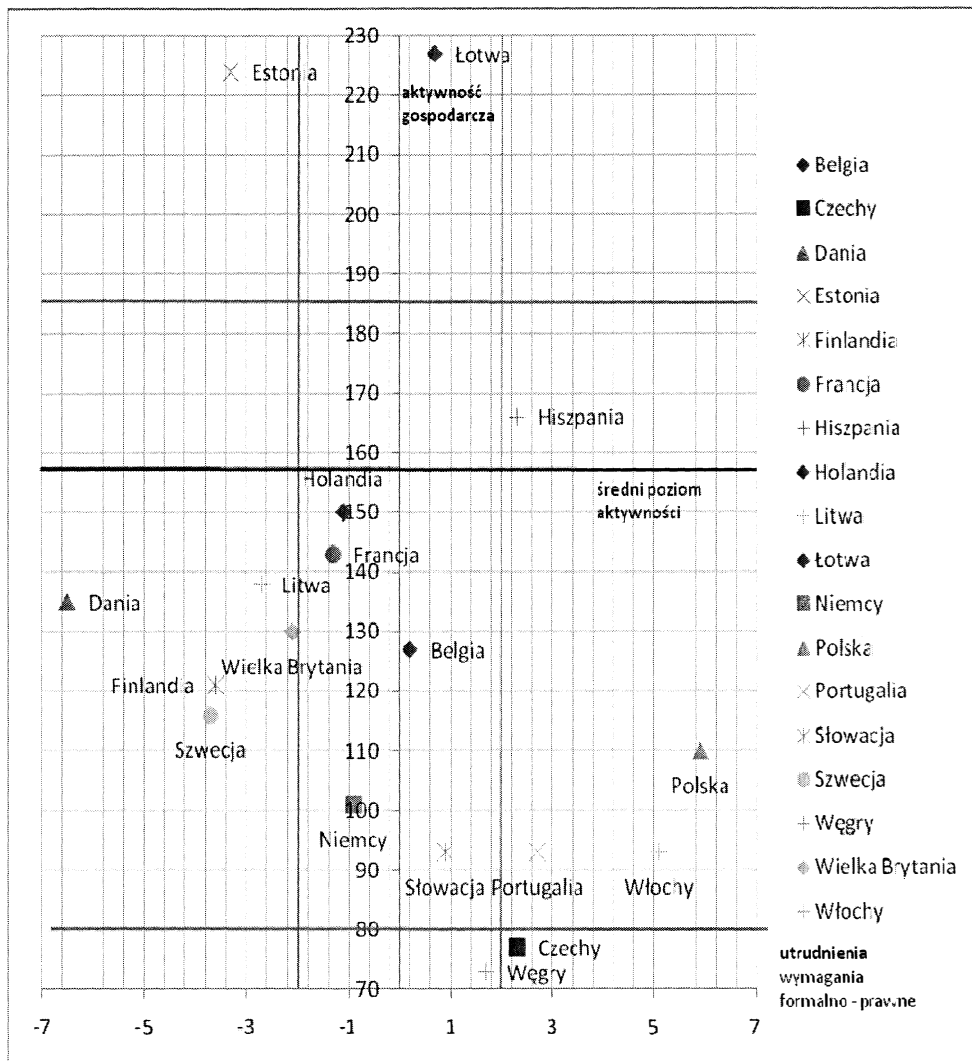
$$R^2 = 0,103.$$

Zmienna *objaśniająca* w tym modelu jest istotna dopiero przy poziomie istotności powyżej 0,8. Siła związku jest więc niewielka. Z pomocą „ułatwień” można wyjaśnić zróżnicowanie aktywności jedynie w około 10% ( $R^2 = 0,103$ ). Tego rozwiązania nie można więc przyjąć za satysfakcjonujące, nawet w najmniejszym stopniu.

Stąd jest kontynuowane to badanie i dokonuje się pewnych „cięć jakościowych” na, przedstawionym wcześniej, wykresie (rysunek 6.4). Wyniki tego zabiegu zaprezentowano na rysunku 6.6.

**Rysunek 6.6**

Wykres korelacji pomiędzy aktywnością gospodarczą a ułatwieniami instytucjonalno-prawnymi z zaznaczonymi odchyleniami standardowymi



Źródło: Opracowanie własne.

Całą powierzchnię układu współrzędnych podzielono za pomocą średniej aktywności i średnich ułatwień oraz za pomocą wartości obu zmiennych zbliżonych do właściwych im odchyłeń standardowych na 9 pól o małych, średnich i wysokich wartościach obu zmiennych. Do każdego z pól zakwalifikowano poszczególne kraje (patrz: tabela 6.2).

**Tabela 6.2**

Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej  
i stopnia instytucjonalno-prawnych ułatwień/utrudnień dla biznesu

Utrudnienia w biznesie	AKTYWNOŚĆ GOSPODARCZA		
	mała	średnia	wysoka
małe	-	Szwecja Dania Finlandia Litwa Wielka Brytania	Estonia
średnie	Węgry	Francja Belgia Austria Niemcy Słowacja	Holandia Łotwa
wysokie	Czechy	Hiszpania Portugalia Polska Włochy	-

Źródło: Opracowanie własne.

Zapisy z tabeli 6.2 można wyrazić liczbowo, ustalając, ile państw znajduje się w każdym z wyróżnionych pól. Wynik takiej operacji można obserwować w tabeli 6.3.

**Tabela 6.3**

Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej  
i poziomu ułatwień dla biznesu

Utrudnienia w biznesie	AKTYWNOŚĆ GOSPODARCZA			Razem
	mała	średnia	wysoka	
małe	-	5	1	6
średnie	1	5	2	8
wysokie	1	4	-	5
Razem	2	14	3	19

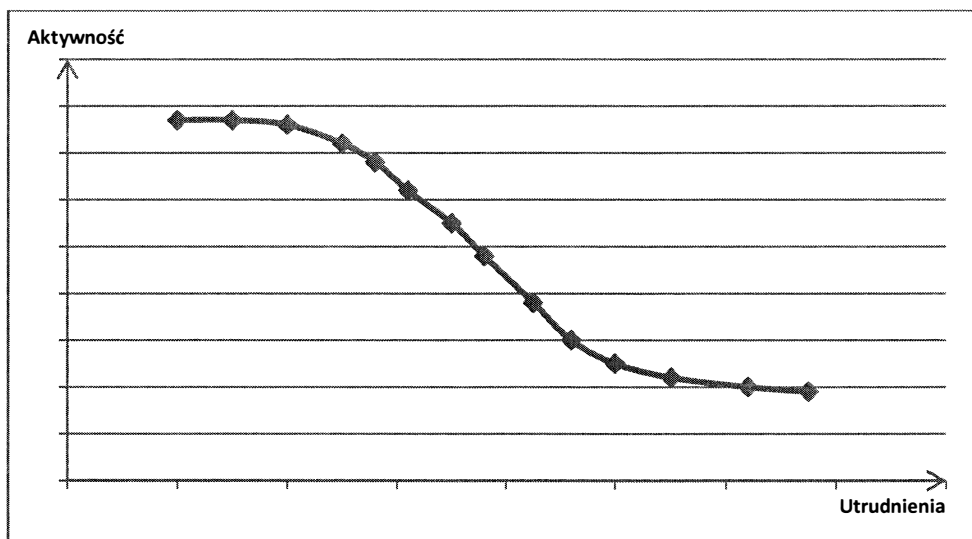
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 6.2.

Z zawartych w tabeli 6.3 danych wynika, że rozkłady badanych państw UE są, w przypadku obu zmiennych, symetryczne. Kraje są bardziej zróżnicowane pod względem utrudnień niż pod względem aktywności. O istnieniu związku między zmiennymi świadczą puste pola krańcowe. Nie ma państw, w których są małe utrudnienia i równocześnie mała aktywność. Nie ma także przypadków, gdzie utrudnienia są wysokie i równocześnie jest wysoka aktywność. Innymi słowy, nie ma małej aktywności tam, gdzie nie ma utrudnień, nie ma dużej aktywności tam, gdzie utrudnienia są wyraźne. W takim analitycznym „jakościowym” ujęciu, dane z „Doing Business” świadczą o istnieniu związku między badanymi zmiennymi.

Sam typ związku daje się również, w pewien sposób, wydedukować z następujących przesłanek:

1. Czynniki ułatwiające (zalety) nie mają charakteru addytywnego;
2. Ułatwienia nie mogą stymulować aktywności gospodarczej w nieskończoność – mają swój „poziom krytyczny”, swój „punkt nasycenia”;
3. Niewielkie początkowe zmiany poziomu „przychylności dla biznesu” nie powodują wyraźnych zmian w aktywności;
4. Niewielkie końcowe zmiany w sferze ułatwień nie prowadzą do odczuwalnych zmian w poziomie aktywności.

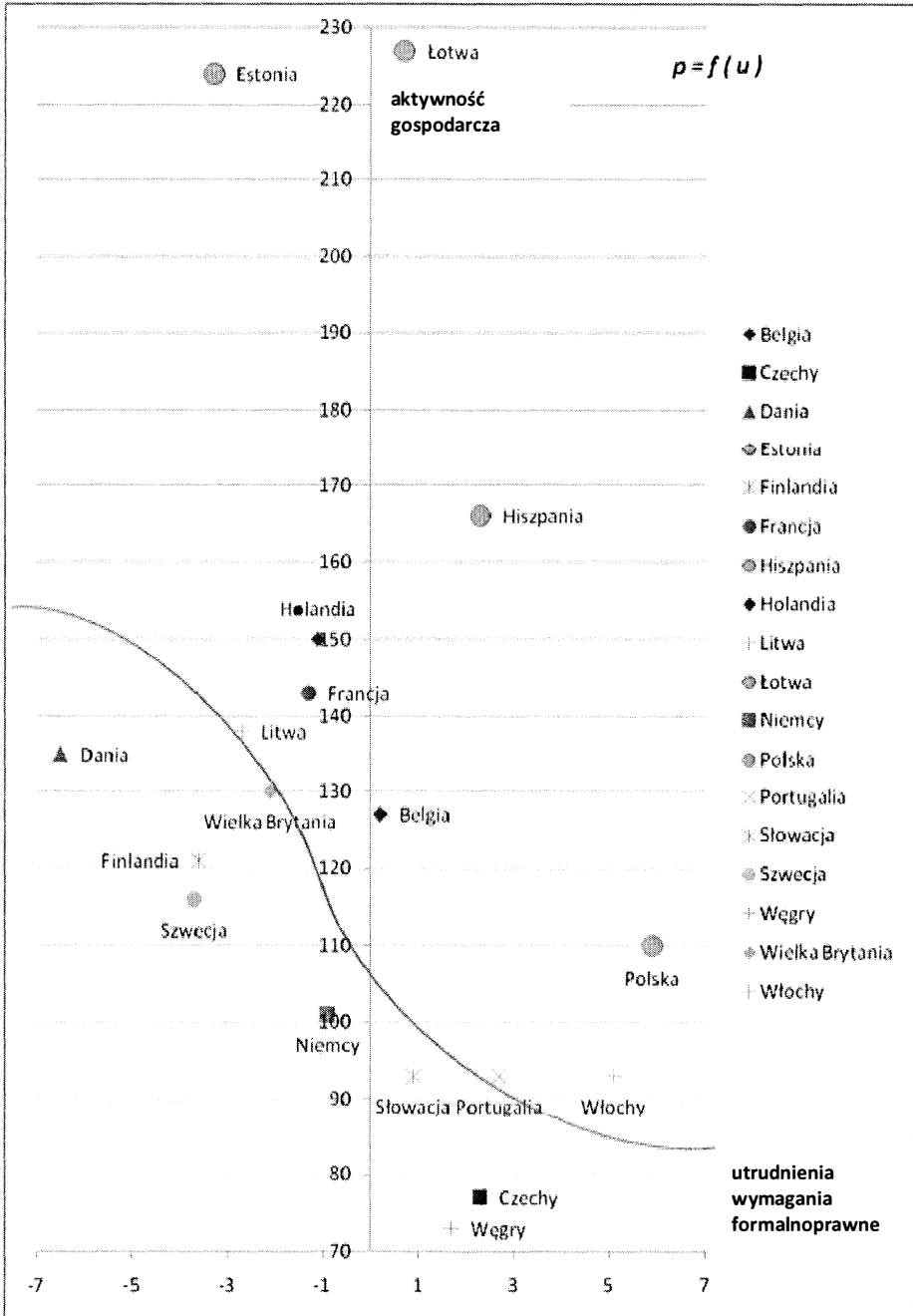
**Rysunek 6.7**  
Konstrukcja krzywej nasycenia



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 6.8**

Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i poziomu utrudnień dla biznesu z narysowaną krzywą logistyczną



Źródło: Opracowanie własne.

Powyższe, przesłanki prowadzą do wniosku, iż związek między badanymi zmiennymi, relacja między aktywnością gospodarczą i utrudnieniami w biznesie, inaczej zwanymi ograniczeniami instytucjonalno-prawnymi, musi mieć postać logistyczną<sup>82</sup>. Ten typ związku znany jest jako tzw. *krzywa nasycenia* (patrz: rysunek 6.7).

Na podstawie, przeprowadzonej wyżej, dedukcji można pokusić się o odrębne wykreślenie krzywej logistycznej na, prezentowanym wcześniej, wykresie korelacji (rysunek 6.4). Wynik takiego właśnie zabiegu został pokazany na rysunku 6.8.

Już na pierwszy rzut oka widać, że krzywa logistyczna nieźle aproksymuje związek w piętnastu krajach – od Danii do Włoch. Zupełnie jednak nie pasują do krzywej dwie republiki nadbałtyckie – Estonia i Łotwa, które przy średnich ułatwieniach osiągnęły maksymalną, wyraźnie odbiegającą od reszty państw, aktywność gospodarczą. Od logistycznej przyzwoitości odbiegają również Hiszpania i Polska. Można jednak przewidywać (w świetle przeprowadzonego rozumowania dedukcyjnego), że w najbliższych latach, wymienione, cztery kraje wyraźnie zbliżą się do krzywej logistycznej, jeśli prawdą jest, że związek między aktywnością gospodarczą a instytucjonalno-prawnymi ułatwieniami ma charakter „prawa nasycenia”, innymi słowy, jest opisywany zasadnie za pomocą funkcji logistycznej.

Za empiryczny model wzrostu aktywności gospodarczej można w prowadzonym badaniu przyjąć równanie regresji, uwzględniające 10 czynników ułatwiających, zdaniem autorów „Doing Business”, prowadzenie działalności gospodarczej.

W postaci najbardziej ogólnej model taki można zapisać następująco:

$$y_t = \mathcal{L}_0 + \mathcal{L}_1 X_{1t} + \mathcal{L}_2 X_{2t} + \dots + \mathcal{L}_n X_{nt} + \varepsilon_t.$$

Dla zmiennej A (aktywność gospodarcza) i dziesięciu czynników ułatwiających prowadzenie biznesu (od  $u_1$  do  $u_{10}$ ) oszacowanie parametrów modelu wygląda następująco:

$$A = 15u_1 - 21u_2 + 11u_3 + 12u_4 - 25u_5 - 3u_6 - 54u_7 - 3u_8 + 15u_9 + 30u_{10} + 135.$$

Współczynnik determinacji tego modelu jest dosyć wysoki i wynosi  $R^2 = 0,65$ . Ekonometrycy wskazują jednak, że o wysokim  $R^2$  mogą decydować także

---

<sup>82</sup> Funkcja logistyczna ma podobny przebieg do funkcji wykładniczo-hiperbolicznej z parametrem  $b < 0$ ; dłuższa jest jednak dla niej pierwsza faza coraz szybszego wzrostu. Jest kilka metod wyznaczania parametrów funkcji logistycznej, w tym przypadku posłużono się metodą apriorycznie ustalonego poziomu nasycenia, która dla efektywnego wykorzystania wymaga komputera. Zob. B. Guzik, *Podstawy ekonometrii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 205–211.



czynniki wiążące się z ułomnymi właściwościami samego modelu.<sup>83</sup> Dlatego też warto rozpatrzeć związek aktywności gospodarczej z tymi tylko zmiennymi, które mają tu najwyższe wartości współczynnika. Autor, dokonując wyboru, uznał, że na takie wyróżnienie zasługują następujące zmienne – czynniki:

- „uzyskiwanie pozwolenia na budowę” ( $u_2$ ),
- „podatki” ( $u_7$ ).

Obrazem związku między poziomem aktywności gospodarczej i uzyskaniem pozwolenia na budowę jest wykres (rysunek 6.6) sporządzony na podstawie danych z tabeli 6.4.

**Tabela 6.4**

Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i wymagań instytucjonalno-prawnych przy uzyskiwaniu pozwolenia na budowę

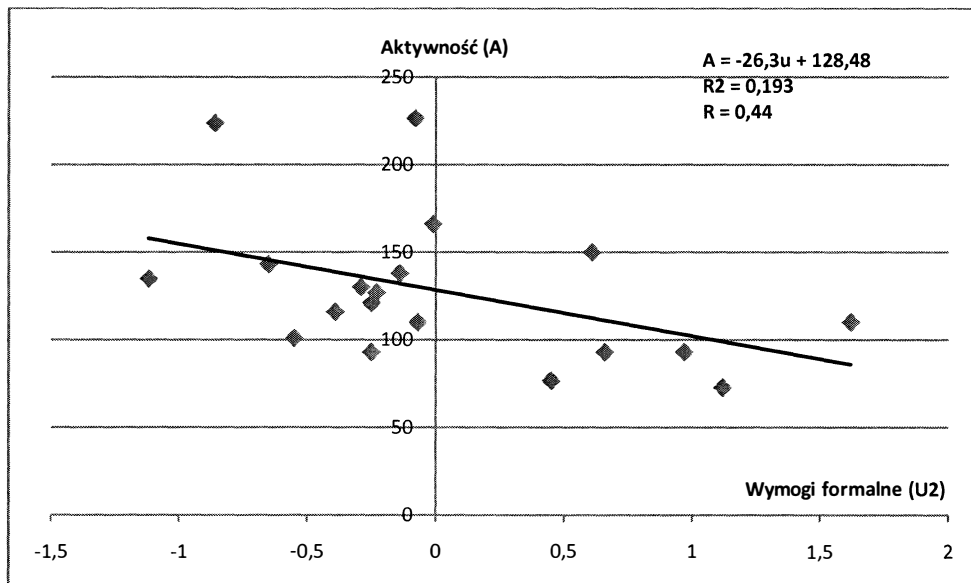
Kraj	Poziom aktywności (A)	Wymagania stawiane przy uzyskiwaniu pozwolenia na budowę ( $u_2$ )
Austria	110	-0,07
Belgia	127	-0,23
Czechy	77	0,45
Dania	135	-1,12
Estonia	224	-0,86
Finlandia	121	-0,25
Francja	143	-0,65
Hiszpania	166	-0,01
Holandia	150	0,61
Litwa	138	-0,14
Łotwa	227	-0,08
Niemcy	101	-0,55
Polska	110	1,62
Portugalia	93	0,66
Słowacja	93	-0,25
Szwecja	116	-0,39
Węgry	73	1,12
Wielka Brytania	130	-0,29
Włochy	93	0,97

Źródło: Opracowanie własne.

<sup>83</sup> Dobroć dopasowania równania regresji (do danych empirycznych) jest wyrażona przez tak zwany współczynnik determinacji, oznaczony przez  $R^2$ . Współczynnik ten określa, jaka część zmienności zmiennej *objaśnianej*  $Y$  (tu:  $A$ ) jest wyjaśniona łącznie przez zmienność wszystkich zmiennych *objaśniających*  $X_1t, \dots, X_{nt}$  (tu:  $U_1, \dots, U_{10}$ ). Zob. B.R. Górecki, *op.cit.*, s. 39.

Rysunek 6.9

Zależność aktywności gospodarczej od wymagań przy uzyskiwaniu pozwolenia na budowę



Źródło: Opracowanie własne.

Z wykresu (rysunek 6.9) i zapisanego równania wynika, że kierunek związku jest ujemny. Jeżeli wymogi formalne (trudności w uzyskiwaniu pozwolenia na budowę) wzrastają o jednostkę opisującej je zmiennej, to aktywność gospodarcza spada o 26 jednostek przyjętych za jej miarę. Siła związku jest wyraźna (współczynnik korelacji  $R = 0,44$ ). Zmienna *wymogi formalne uzyskiwania pozwolenia na budowę* wyjaśnia, sama w sobie, prawie 20% zróżnicowania aktywności gospodarczej.

Drugą zmienną, mającą względnie istotny wpływ na poziom aktywności gospodarczej, stanowią „podatki” ( $u_7$ ). Dane wyjściowe do oceny siły i kierunku tego wpływu zamieszczono w tabeli 6.5.

Na podstawie danych z tabeli 6.5 sporządzono wykres korelacyjny (rysunek 6.10).

Funkcja opisująca ten wykres przyjmuje postać:

$$\begin{aligned} A &= -40,9 u_7 + 129,9, \\ R^2 &= 0,340, \\ R &= 0,58. \end{aligned}$$

**Tabela 6.5**  
Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej  
i stopnia ułatwień podatkowych

Kraj	Poziom aktywności (A)	Wymagania formalnoprawne ( $u_2$ )
Austria	110	0,32
Belgia	127	-0,04
Czechy	77	1,07
Dania	135	-0,79
Estonia	224	-0,61
Finlandia	121	0,06
Francja	143	0,38
Hiszpania	166	0,04
Holandia	150	-0,14
Litwa	138	-0,33
Łotwa	227	-0,50
Niemcy	101	0,13
Polska	110	0,93
Portugalia	93	-0,32
Słowacja	93	0,66
Szwecja	116	-0,57
Węgry	73	0,61
Wielka Brytania	130	-0,87
Włochy	93	1,00

Źródło: Opracowanie własne.

Funkcja liniowa, względnie, dobrze aproksymuje kierunek i pole rozrzutu punktów. Zależność jest ujemna. Wzrostowi wymagań podatkowych o jednostkę opisującej je zmiennej towarzyszy spadek aktywności gospodarczej o 41 jednostek przyjętych za miarę jej poziomu. Siła związku jest jeszcze wyraźniejsza niż w przypadku, omawianych wcześniej, wymagań związanych z uzyskiwaniem pozwolenia na budowę (współczynnik korelacji  $R = 0,58$ ). Zmienna *warunki podatkowe* wyjaśnia, sama w sobie, przeszło 30% zróżnicowania aktywności.

Tylko nieco lepszym dopasowaniem charakteryzuje się model wykładniczy (patrz: rysunek 6.11).

Funkcja opisująca ten model przyjmuje postać:

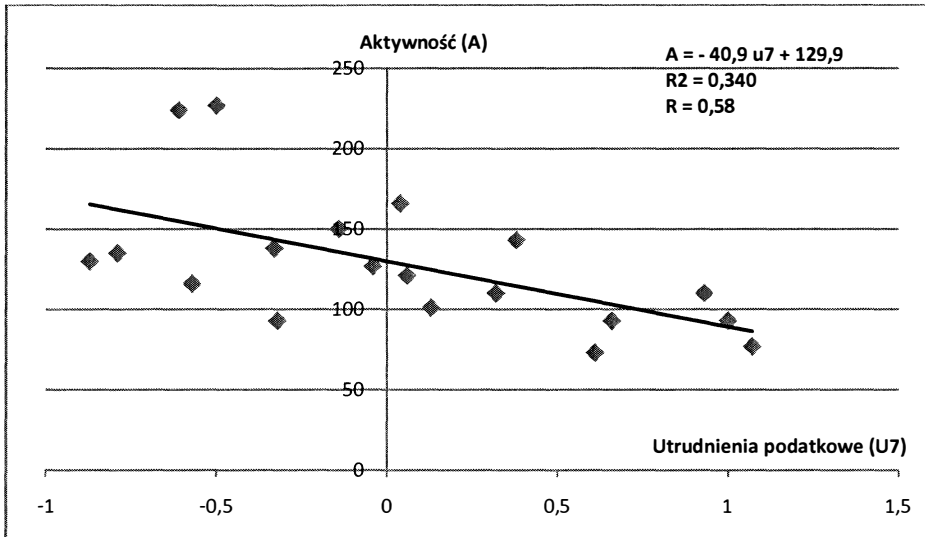
$$A = 1240 e^{-0,32u_2},$$

$$R^2 = 0,40,$$

$$R = 0,63.$$

**Rysunek 6.10**

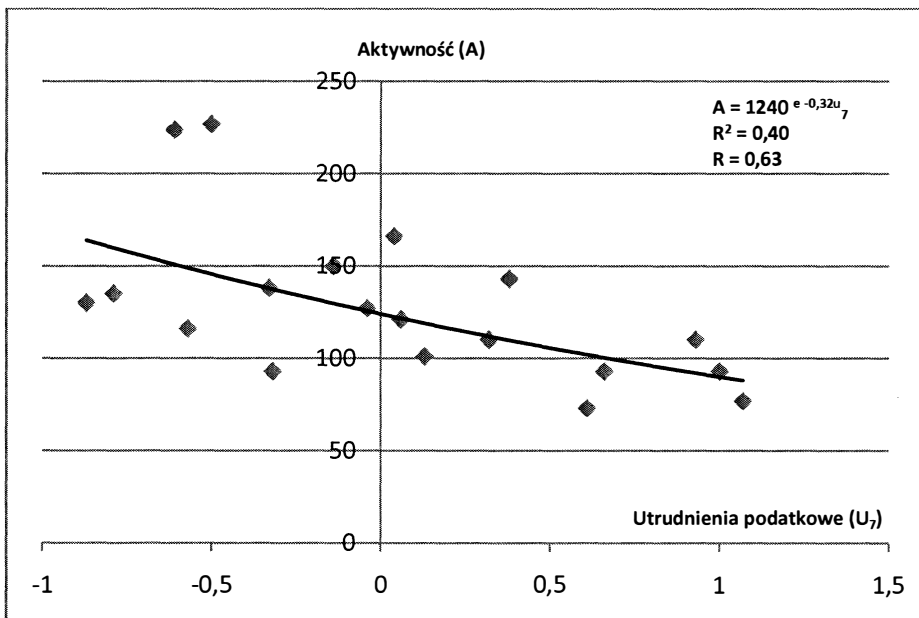
Zależność aktywności gospodarczej od utrudnień podatkowych (model liniowy)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 6.11**

Zależność aktywności gospodarczej od utrudnień podatkowych (model wykładniczy)



Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonej w tym podrozdziale analizy zależności wskazują, iż sama aktywność gospodarcza kształtuje się w zależności od instytucjonalno-formalnych ułatwień w sposób logistyczny, zgodnie z tzw. *krzywą nasycenia*. Jedynie dwa czynniki, dwie zmienne z 10, uznanych przez autorów „Doing Business” za stymulatory aktywności gospodarczej, okazują się w niniejszym badaniu względnie istotne. Są to: *wymogi związane z uzyskiwaniem pozwolenia na budowę* i *warunki podatkowe*. Wydaje się, że skonstruowane równanie dobrze opisuje sformułowaną zależność. Mimo faktu, iż współczynniki determinacji nie są najwyższe, to biorąc pod uwagę, iż korzystaliśmy z danych przekrojowych, należy uznać je za satysfakcjonujące.

Trzeba jednak z całą mocą podkreślić, że wyniki przeprowadzonego badania w żaden sposób nie wykluczają istnienia wpływu pozostałych ośmiu czynników, przywoływanych przez autorów „Doing Business”, na poziom aktywności gospodarczej. Poziom ten może być przecież mierzony w najróżniejszy sposób. Przeprowadzona analiza pozwala jedynie twierdzić, iż owe osiem czynników, zmiennych ułatwiających, nie jest tak wysoko skorelowanych z wskaźnikiem aktywności gospodarczej przyjętym w niniejszej książce, jak zmienne: *uzyskiwanie pozwolenia na budowę* oraz *podatki*.

Wydaje się, że zarówno przeprowadzona tutaj szczegółowa analiza zróżnicowania państw UE pod względem ułatwień dla biznesu, jak również wykryte zależności oraz przywołana postać „prawa nasycenia” powinny skłaniać w równej mierze do dalszych poszukiwań metodologicznych w sferze wyjaśniania determinant aktywności gospodarczej i instytucjonalno-prawnego wpływania na poziom tej aktywności, jak i mobilizować do dalszych badań empirycznych.



## ZAKOŃCZENIE

**W** badaniach makroekonomicznych ciągle istnieje luka, jaką jest brak klarownie sformułowanych i dobrze określonych wag czynników wzrostu gospodarczego, innych, niż te tradycyjnie ujęte w funkcji produkcji Cobba-Douglasa. Wprawdzie, idąc śladami R. Solowa i ścieżkami ekonomii instytucjonalnej, próbujemy je identyfikować, jednakże nie wszystkie zmienne endogenicznego wzrostu udaje się dobrze opisać i zmierzyć. Tym bardziej że próby ekonomii instytucjonalnej, trafnie szukającej czynników wzrostu i/lub efektywności w uwarunkowaniach formalnoprawnych, często gubią się w argumentacji, nie przekładając należycie obserwowanych związków z poziomu mikro (przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy) na poziom makro. To przecież suma i przeważający (decydujący) o kierunku aktywności wektor „przedsiębiorczości” każdego z podmiotów mikroekonomicznych daje swą sumaryczną wartość na poziomie makro, w postaci wzrostu PKB czy zmian poziomu efektywności (produktywności) gospodarki jako całości. Inaczej mówiąc, w makroekonomii jest luka, ponieważ nie ma miejsca na przedsiębiorczość jako zjawisko masowe – jako pewien agregat, który staje się czynnikiem wzrostu gospodarczego i poprawy efektywności na poziomie makroekonomicznym właśnie.

W niniejszej książce zatem, została podjęta taka właśnie próba sprawdzenia, z jednej strony wpływu zestawu różnych ograniczeń formalnoprawnych, czyli uwarunkowań instytucjonalnych najpierw na zachowania przedsiębiorców (głównie małych i średnich, ale nie tylko), z drugiej zaś (na drugim etapie niejako) próba wyważenia ich zagregowanego wpływu na całość gospodarki, traktując sumaryczny wpływ tych cząstkowych uwarunkowań jako zmienną *objaśniającą* zmiany w gospodarce jako całości. Dla realizacji takiego zamierzenia była potrzebna specjalna metoda, która opierała się na określonej logice i charakterystycznej sekwencyjności postępowania. Wszystko po to, aby, kierując się właśnie taką logiką, zweryfikować hipotezę główną, którą sformułowano jako stwierdzenie, że aktywność gospodarcza na poziomie mikroekonomicznym w danym kraju w istotnym stopniu zależy od uwarunkowań instytucjonalno-prawnych, w jakich przychodzi rozpoczynać działalność, funkcjonować oraz zamykać działalność gospodarczą podmiotom zlokalizowanym w tym kraju.

W tym celu zdecydowano się na bazę źródłową dotyczącą determinant przedsiębiorczości, jaką stanowią raporty Banku Światowego – „Doing Business”. Autorzy tych raportów ustalili zmienne/czynniki, które, w ich przekonaniu tworzą skalę ułatwień (utrudnień) w rozpoczynaniu, prowadzeniu i kończeniu działalności gospodarczej. Obejmują one swym zasięgiem prawie całą gospodarkę światową (w ostatnich latach już 183 kraje) i w każdym z tych krajów opisują *łatwość prowadzenia biznesu* za pomocą dziesięciu charakterystyk częściowych, od założenia przedsiębiorstwa począwszy, a na jego likwidacji skończywszy. W efekcie powstają rankingi, które porządkują wszystkie kraje, objęte badaniem, według „przyjazności” dla biznesu. Spełniają one wobec kandydata na przedsiębiorcę jedynie funkcje indykatorywną, tj. odpowiadają na pytanie, w którym państwie istnieją najkorzystniejsze warunki dla biznesu, a w którym najgorsze, i wreszcie, jaką pozycję zajmuje dany kraj. Niestety, jeśli jego pozycja się zmienia, nie jesteśmy w stanie rozstrzygnąć, czy poprawił on swoje nastawienia do przedsiębiorców, czy może wynikało to z zaostrzenia warunków przez innych. Aby wykorzystać te dane do budowy modelu opisującego czynniki wpływające na decyzje o zakładaniu, prowadzeniu i likwidacji firmy, konieczna staje się więc homogenizacja zbiorowości krajów pod względem: geograficznym, kulturowym i cywilizacyjnym, gdyż w całej zbiorowości ponad 180 krajów często, obok siebie, znajdują się krańcowo, pod tymi względami, odmienne kraje.

W niniejszej pracy takie ujednorodnienie badanej populacji osiągnięto przez ograniczenie przedmiotu analizy jedynie do 22 krajów członkowskich UE. Wykorzystano, rzecz jasna, wspomniane wyżej statystyki Banku Światowego, zaczerpnięte z raportów „Doing Business”. Na pierwszym etapie weryfikacji hipotezy dokonano pogrupowania zbiorowości badanych krajów na mniejsze grupy bliższych sobie państw (bardziej do siebie podobnych) pod względem wyróżnionych przez Bank Światowy dziesięciu kryteriów/uwarunkowań instytucjonalno-prawnych prowadzenia biznesu na poziomie mikroekonomicznym. W tym celu wykorzystano dwie metody analizy wielowymiarowej: metodę hierarchicznej analizy skupień oraz metodę głównych składowych.

To, że badana zbiorowość (22 krajów UE) nie jest jednorodna pod względem uwarunkowań instytucjonalno-prawnych dla prowadzenia przedsiębiorstw było wiadome od początku, okazało się jednak, że podgrupy wyróżnione na podstawie tego kryterium pokrywają się w znacznej części z wynikami grupowania badanej zbiorowości tymi samymi metodami w oparciu o kryterium poziomu rozwoju gospodarczego (także agregat zbiorczy składający się z ośmiu podczynników). Fakt ten zinterpretowano jako pozytywną zależność (wpływ) uwarunkowań instytucjonalnych od poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów.



Zasadniczą część pracy zaś stanowi analiza formy i stopnia zróżnicowania badanych państw z punktu widzenia 38 cząstkowych wskaźników, hipotetycznie (według autorów raportu „Doing Business”) wpływających na skłonność do podejmowania działalności gospodarczej. Owe 38 zmiennych zagregowano w 10 zmiennych/czynników syntetycznych, tak, jak to się dzieje w raportach „Doing Business”. Analiza zasadniczo obejmowała lata 2004–2010, aby wyeliminować przypadkowość poziomu badanych zmiennych, posłużono się średnimi arytmetycznymi z badanych lat.

Po przeprowadzonej analizie państw UE pod względem zróżnicowania 38 zmiennych *wyjściowych* i kolejnego ich agregowania, zbudowano model objaśniający aktywność gospodarczą (działalność przedsiębiorstw) za pomocą dziesięciu zmiennych *objaśniających* – czynników instytucjonalno-prawnych, w efekcie standaryzacji wyrażonych liczbowo. Współczynnik determinacji tego modelu uznano za satysfakcjonujący, przez co przyjęto, iż hipoteza główna książki została zweryfikowana pozytywnie. Ponadto, znaleziono zależności pomiędzy zmienną *objaśnianą* a dwoma pojedynczymi czynnikami instytucjonalnymi (ocenionymi przez autora jako najistotniejsze), a mianowicie uzyskiwaniem pozwolenia na budowę oraz podatkami. Modele te świadczą o wartości dodanej niniejszej książki w porównaniu z opracowaniami Banku Światowego.

Należy także zwrócić uwagę, iż w niniejszej książce zastosowano odmienną metodę agregacji, która pozwala na uniknięcie rankingowania, obarczonego wieloma słabościami metodologicznymi, którymi cechują się raporty Banku Światowego. Zastosowana w niniejszym badaniu metoda pozwoliła wreszcie na konstrukcję diagnostycznego narzędzia/miernika jakości uwarunkowań instytucjonalno-prawnych w poszczególnych krajach, za pomocą którego jest możliwe:

- porównywanie każdego z 10 uwarunkowań instytucjonalno-prawnych prowadzenia biznesu wewnątrz danego kraju;
- porównywanie ujednorodnionych (wystandaryzowanych) wartości każdego z tych 10 uwarunkowań między poszczególnymi krajami;
- ocena wewnętrznej struktury uwarunkowań instytucjonalno-prawnych, umożliwiająca odpowiedź na pytanie, które uwarunkowania są ułatwieniami, a które utrudnieniami dla biznesu i w związku z tym, jakie podjąć działania stymulacyjne (jak profilować politykę gospodarczą), aby poprawić klimat dla biznesu.

Narzędzie to, prezentowane w formie graficznej, zostało nazwane *profilem przychylności biznesowej* w danym państwie.

Prezentacja, po wcześniejszej analizie, kilkudziesięciu rozkładów zmiennych *objaśniających*, uwarunkowań instytucjonalno-prawnych funkcjonowania przedsiębiorstw z jednej strony, oraz 22 krajowych *profilów przychylności*

*biznesowej z drugiej, może, zdaniem autora, stanowić zachętę i inicjację do dalszych studiów metodologicznych i praktycznych w postrzeganiu przedsiębiorczości jako zmiennej makroekonomicznej, pozytywnie oddziałującej na wzrost gospodarczy i jego efektywność. Jeśli tak się stanie, tym bardziej cel pracy można będzie uznać za osiągnięty.*

# SPIS TABEL

Tabela 1.1	Główne kategorie dla wskaźników przedsiębiorczości .....	29
Tabela 1.2	Główne wskaźniki przedsiębiorczości .....	30
Tabela 2.1	Kategoryzacja krajów według dochodowości (PKB <i>per capita</i> ) oraz podstawowych czynników wzrostu .....	49
Tabela 2.2	12 głównych czynników (filarów) konkurencyjności i według znaczeń w odniesieniu do faz rozwoju gospodarczego państw .....	50
Tabela 2.3	Wagi trzech kategorii czynników determinujących rozwój i konkurencyjność w odniesieniu do 3 faz rozwojowych państw w % .....	51
Tabela 3.1	Dane makroekonomiczne dla 22 krajów UE w roku 2008 .....	81
Tabela 3.2	Macierz korelacji danych makroekonomicznych .....	83
Tabela 3.3	Główne składowe dla danych makroekonomicznych .....	85
Tabela 3.4	Dokładne wartości komponentów/głównych składowych dla danych makroekonomicznych .....	87
Tabela 3.5	Podstawowe miary statystyczne dotyczące ośmiu wskaźników odnoszących się do danych makroekonomicznych .....	90
Tabela 3.6	Macierz odległości liczona metodą euklidesową .....	91
Tabela 3.7	Zestawienie metod, według których jest dokonywane grupowanie HCA .....	92
Tabela 3.8	Dane dotyczące uwarunkowań instytucjonalnych w 22 krajach UE w 2008 r. ....	95
Tabela 3.9	Podstawowe miary statystyczne .....	96
Tabela 3.10	Macierz odległości mierzona metodą euklidesową .....	97
Tabela 3.11	Macierz korelacji danych dotyczących ograniczeń instytucjonalnych .....	100
Tabela 3.12	PCA dla danych dotyczących ograniczeń instytucjonalnych .....	103
Tabela 3.13	Dokładne wartości komponentów/głównych składowych dla danych uwarunkowań instytucjonalnych .....	104
Tabela 4.1	Udogodnienia (instytucjonalno-prawne) w prowadzeniu działalności gospodarczej .....	118
Tabela 4.2	Konstrukcja wskaźnika „uruchamianie działalności gospodarczej dla Islandii” .....	121

Tabela 4.3	Klasyfikacja państwa według stopnia udogodnień instytucjonalno-prawnych w sferze prowadzenia działalności gospodarczej .....	122
Tabela 4.4	Zmiany miejsca Islandii w wybranych sferach „udogodnień” w latach 2008–2009 .....	129
Tabela 4.5	Zmiana miejsca Szwecji w wybranych sferach „udogodnień” w latach 2008–2009 .....	130
Tabela 4.6	Zestawienie pozycji badanych 22 krajów UE .....	133
Tabela 5.1	Kapitał niezbędny do założenia przedsiębiorstwa w państwach UE w latach 2004–2010 (w % PKB na 1 mieszkańca) .....	138
Tabela 5.2	Państwa UE według standaryzacji, w wyniku której uzyskuje się agregatową miarę przychylności dla biznesu .....	140
Tabela 5.3	Liczba procedur formalnych koniecznych do założenia przedsiębiorstwa w poszczególnych państwach UE .....	143
Tabela 5.4	Średnia liczba procedur i stopień jej zróżnicowania – odchylenie standardowe (w latach 2004–2010) .....	144
Tabela 5.5	Kraje UE według liczby procedur koniecznych do rozpoczęcia działalności gospodarczej (w latach 2004–2010) .....	145
Tabela 5.6	Czas niezbędny do założenia przedsiębiorstwa (mierzony liczbą dni) .....	151
Tabela 5.7	Krańcowe i średnie wartości zmiennej <i>czas niezbędny do założenia przedsiębiorstwa</i> (wymiar instytucjonalno-prawny) w latach 2004–2010 .....	152
Tabela 5.8	Koszt założenia przedsiębiorstwa w państwach UE, w latach 2004–2010 (w % PKB na 1 mieszkańca) .....	157
Tabela 5.9	Kapitał niezbędny do założenia przedsiębiorstwa w państwach UE, w latach 2004–2010 (w % PKB na 1 mieszkańca) .....	161
Tabela 5.10	Zróżnicowanie państw UE pod względem, wymaganego do założenia firmy, kapitału założycielskiego w latach 2004–2010 .....	164
Tabela 5.11	Zestawienie charakterystyk kapitału założycielskiego .....	166
Tabela 5.12	Średnie wartości wskaźników cząstkowych z lat 2004–2010 .....	170
Tabela 5.13	Wystandaryzowane wskaźniki cząstkowe z lat 2004–2010 .....	171
Tabela 5.14	Państwa UE według wskaźnika udogodnień przy zakładaniu przedsiębiorstwa .....	175
Tabela 5.15	Państwa UE według liczby procedur koniecznych do uzyskania pozwolenia na budowę inwestycji (w latach 2006–2010) .....	179

Tabela 5.16	Państwa UE według liczby dni niezbędnych do załatwienia formalności związanych z uzyskaniem pozwolenia na budowę inwestycji (w latach 2006–2010) .....	182
Tabela 5.17	Państwa UE według kosztu uzyskiwania zezwoleń związanych z budową inwestycji, wyrażonego w % przeciętnego dochodu na mieszkańca (w latach 2006–2010) .....	185
Tabela 5.18	Państwa UE według wskaźnika trudności w zatrudnianiu, w latach 2005–2010 .....	189
Tabela 5.19	Zróznicowanie wskaźnika „trudności w zatrudnianiu” .....	190
Tabela 5.20	Państwa UE według indeksu elastyczności czasu pracy, w latach 2005–2010 .....	192
Tabela 5.21	Państwa UE według indeksu ograniczeń przedsiębiorców pod względem możliwości rozwiązywania stosunku pracy, w latach 2005–2010 .....	196
Tabela 5.22	Państwa UE według liczby procedur związanych z zarejestrowaniem aktu własności firmy, w latach 2005–2010 .....	199
Tabela 5.23	Państwa UE według liczby dni związanych z przeniesieniem tytułu własności z jednej spółki do drugiej, w latach 2005–2010 .....	201
Tabela 5.24	Państwa UE według kosztu przeniesienia tytułu własności (w % wartości przenoszonego dobra) w latach 2005–2010 .....	204
Tabela 5.25	Państwa UE według indeksu zabezpieczeń kredytowych (ocena w skali: 0–10) w latach 2005–2010 .....	206
Tabela 5.26	Państwa UE według indeksu jakości informacji o warunkach kredytowania (ocena w skali: 0–6) w latach 2005–2010 .....	208
Tabela 5.27	Państwa UE według indeksu obowiązku ujawniania informacji (w transakcjach między stronami) w latach 2006–2010 .....	212
Tabela 5.28	Państwa UE według indeksu odpowiedzialności zarządu (surowość sankcji nakładanych na strony transakcji) w latach 2006–2010 .....	214
Tabela 5.29	Państwa UE według indeksu wnoszenia pozwu przez akcjonariuszy, w latach 2006–2010 .....	216
Tabela 5.30	Państwa UE według indeksu ochrony inwestorów, w latach 2006–2010 .....	218
Tabela 5.31	Kraje UE według liczby płatności podatkowych (dokonywanych w ciągu roku) w latach 2006–2010 .....	222
Tabela 5.32	Kraje UE według czasu niezbędnego do załatwienia corocznych formalności podatkowych (w godzinach) w latach 2006–2010 .....	226
Tabela 5.33	Kraje UE według sumy rocznych obciążeń podatkowych (w % od zysku) w latach 2006–2010 .....	229

Tabela 5.34	Państwa UE według liczby dokumentów w eksporcie, w latach 2006–2010 .....	234
Tabela 5.35	Państwa UE według liczby dokumentów w eksporcie, w latach 2006–2010 .....	238
Tabela 5.36	Państwa UE według czasu transakcji eksportowej, w latach 2006–2010 .....	239
Tabela 5.37	Państwa UE według czasu transakcji importowej, w latach 2006–2010 .....	241
Tabela 5.38	Państwa UE według kosztu transakcji eksportowej, w latach 2007–2010 .....	244
Tabela 5.39	Państwa UE według kosztu transakcji importowej, w latach 2007–2010 .....	245
Tabela 5.40	Państwa UE według liczby procedur niezbędnych przy egzekwowaniu umów (w latach 2005–2010) .....	249
Tabela 5.41	Państwa UE według liczby dni koniecznych do uzyskania rozstrzygnięcia sporu w sprawach gospodarczych (w latach 2004–2010) .....	251
Tabela 5.42	Państwa UE według kosztów wynikających z egzekwowania umów (w % wartości roszczenia) w latach 2005–2010 .....	254
Tabela 5.43	Państwa UE według czasu niezbędnego do likwidacji przedsiębiorstwa w okresach rocznych (w latach 2005–2010) .....	257
Tabela 5.44	Państwa UE według wskaźnika kosztów likwidacji przedsiębiorstwa (jako % wartości nieruchomości) w latach 2005–2010 .....	259
Tabela 5.45	Państwa UE według stopy odzysku wartości likwidowanego przedsiębiorstwa (w centach od dolara) w latach 2005–2010 .....	262
Tabela 6.1	Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i stopnia instytucjonalno-prawnych ułatwień dla biznesu .....	274
Tabela 6.2	Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i stopnia instytucjonalno-prawnych ułatwień/utrudnień dla biznesu .....	279
Tabela 6.3	Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i poziomu ułatwień dla biznesu .....	279
Tabela 6.4	Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i wymagań instytucjonalno-prawnych przy uzyskiwaniu pozwolenia na budowę .....	283
Tabela 6.5	Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i stopnia ułatwień podatkowych .....	285

# SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1.1	Różnice pojęciowe między rozwojem, wzrostem gospodarczym, konkurencyjnością i aktywnością gospodarczą .....	27
Rysunek 1.2	Nakładające się zbiory pojęciowe aktywności gospodarczej i przedsiębiorczości .....	31
Rysunek 2.1	Struktura zintegrowanego wskaźnika PMR ( <i>Produkt Market Regulation</i> ) .....	44
Rysunek 2.2	Względna restrykcyjność regulacji rynku produktów (całość regulacji rynku produktów w krajach OECD, w roku 2008) .....	46
Rysunek 2.3	Stopień kontroli działalności gospodarczej ze strony państwa (rok 2008) .....	46
Rysunek 2.4	Barierzy przedsiębiorczości (rok 2008) .....	47
Rysunek 2.5	Barierzy w wymianie międzynarodowej i w inwestowaniu (rok 2008) .....	47
Rysunek 3.1	<i>Scatterplot</i> (wykres rozproszenia) dla danych makroekonomicznych przedstawionych w tabeli 3.1 .....	82
Rysunek 3.2	Mapa termiczna ( <i>heatmap</i> ) w układzie symetrycznym .....	84
Rysunek 3.3	Test/wykres osypiska (liniowy) .....	86
Rysunek 3.4	Ładunki czynnikowe względem dwóch głównych składowych/komponentów .....	88
Rysunek 3.5	Pozycje krajów w przestrzeni głównych składowych (comp.1 × comp.2) .....	89
Rysunek 3.6	Dendrogram (metoda <i>complete</i> , odległość euklidesowa) .....	93
Rysunek 3.7	Dendrogram (metoda <i>complete</i> , odległość euklidesowa) z zaznaczonymi grupami krajów .....	94
Rysunek 3.8	Dendrogram (metoda euklidesowa, odległość <i>single</i> ) .....	98
Rysunek 3.9	Dendrogram (metoda euklidesowa, odległość <i>single</i> ) z zaznaczeniem grup krajów .....	99
Rysunek 3.10	<i>Scatterplot</i> (wykres rozproszenia) dla danych dotyczących ograniczeń instytucjonalnych przedstawionych w tabeli 3.8 .....	101
Rysunek 3.11	Mapa termiczna ( <i>heatmap</i> ) w układzie symetrycznym .....	102
Rysunek 3.12	Test osypiska (liniowy) .....	104

Rysunek 3.13	Kierunek wektorów zmiennych pierwotnych oraz pozycja krajów w przestrzeni głównych składowych (comp.1 × comp.2) .....	105
Rysunek 3.14	Kierunek wektorów zmiennych pierwotnych oraz pozycja krajów w przestrzeni głównych składowych (comp.3 × comp.1) .....	107
Rysunek 3.15	Rozmieszczenie krajów w przestrzeni głównych składowych (PC1 × PC2 × PC3) .....	108
Rysunek 4.1	Porównanie wskaźnika udogodnień instytucjonalno-prawnych .....	130
Rysunek 4.2	Możliwe zmiany nasilenia badanego zjawiska bez zmiany pozycji krajów .....	131
Rysunek 4.3	Wykres słupkowy pozycji krajów .....	131
Rysunek 4.4	Graficzny obraz pozycji badanych krajów w rankingach: światowym i UE .....	134
Rysunek 5.1	Rozkład państw UE według zmiennej agregatywnej <i>przychyłość dla biznesu</i> .....	142
Rysunek 5.2	Rozkład zmiennej – liczba procedur według krajów UE .....	145
Rysunek 5.3	Liczba procedur i jej zmiany w latach 2004–2010 .....	149
Rysunek 5.4	Zmiany w liczbie procedur w państwach UE, w roku 2010 w porównaniu z rokiem 2004 .....	150
Rysunek 5.5	Czas niezbędny do założenia przedsiębiorstwa (wymiar instytucjonalno-prawny) w krajach UE w latach 2004–2010 (mierzony liczbą dni) .....	153
Rysunek 5.6	Średnia liczba dni niezbędnych do załatwienia formalności związanych z założeniem przedsiębiorstwa w państwach UE, w latach 2004–2010 .....	155
Rysunek 5.7	Średnia liczba procedur niezbędnych do założenia przedsiębiorstwa w państwach UE, w latach 2004–2010 .....	156
Rysunek 5.8	Koszty uruchomienia biznesu w krajach UE jako procent PKB, w latach 2004–2010 .....	158
Rysunek 5.9	Średni koszt założenia przedsiębiorstwa w krajach UE, w latach 2004–2010 .....	160
Rysunek 5.10	Zmiany kapitału założycielskiego w krajach UE, w latach 2004–2010 .....	162
Rysunek 5.11	Różnice między krajami UE pod względem wymaganego kapitału założycielskiego .....	164
Rysunek 5.12	Średni minimalny kapitał założycielski w 22 krajach UE .....	165
Rysunek 5.13	Charakterystyczne trendy w grupach krajów .....	167
Rysunek 5.14	Dynamika cząstkowych wskaźników dla zmiennej <i>uruchamianie działalności gospodarczej</i> .....	169



Rysunek 5.15	Zróźnicowanie państw UE według ułatwień w rozpoczynaniu działalności gospodarczej .....	172
Rysunek 5.16	Wykres ułatwień i utrudnień dla biznesu .....	173
Rysunek 5.17	Państwa UE według wskaźnika udogodnień przy zakładaniu przedsiębiorstwa .....	176
Rysunek 5.18	Rozkład krajów UE według liczby procedur koniecznych do uzyskania pozwolenia na budowę, w latach 2006–2010 .....	180
Rysunek 5.19	Średnia liczba procedur w latach 2006–2010 .....	181
Rysunek 5.20	Rozkład krajów UE według czasu niezbędnego do uzyskania pozwolenia na budowę, w latach 2006–2010 .....	183
Rysunek 5.21	Średni czas oczekiwania na pozwolenie na budowę, w latach 2006–2010 .....	184
Rysunek 5.22	Dynamika kosztu uzyskiwania pozwolenia na budowę inwestycji w wybranych państwach UE, w latach 2006–2010 .....	186
Rysunek 5.23	Rozkład zmiennej <i>koszt pozwoleń na budowę</i> , w latach 2006–2010 .....	187
Rysunek 5.24	Rozkład państw według wskaźnika „trudności w zatrudnianiu” .....	191
Rysunek 5.25	Średnie wartości wskaźnika „trudności w zatrudnianiu” .....	191
Rysunek 5.26	Średnie wartości indeksu „elastyczności czasu pracy” .....	193
Rysunek 5.27	Rozkład krajów UE według elastyczności czasu pracy .....	194
Rysunek 5.28	Średnie wartości indeksu „ograniczenia w zwalnianiu pracowników” .....	197
Rysunek 5.29	Rozkład krajów UE według ograniczeń w zwalnianiu pracowników .....	197
Rysunek 5.30	Rozkład krajów UE według liczby procedur niezbędnych do przeniesienia prawa własności .....	200
Rysunek 5.31	Dynamika czasu (liczba dni) niezbędnego do przeniesienia prawa własności w wybranych krajach UE .....	202
Rysunek 5.32	Rozkład krajów UE według liczby dni niezbędnych do przeniesienia prawa własności .....	203
Rysunek 5.33	Rozkład krajów UE według kosztu przeniesienia prawa własności .....	205
Rysunek 5.34	Indeks ocen zabezpieczeń kredytu .....	207
Rysunek 5.35	Indeks jakości informacji o kredycie .....	209
Rysunek 5.36	Średnia ze wskaźników zabezpieczeń i informacji .....	210
Rysunek 5.37	Oceny zabezpieczeń kredytowych i jakość informacji o warunkach kredytowania (w latach 2005–2010) .....	210
Rysunek 5.38	Struktura państw UE według obowiązku ujawniania informacji o transakcjach .....	213
Rysunek 5.39	Struktura państw UE według indeksu odpowiedzialności zarządu .....	215

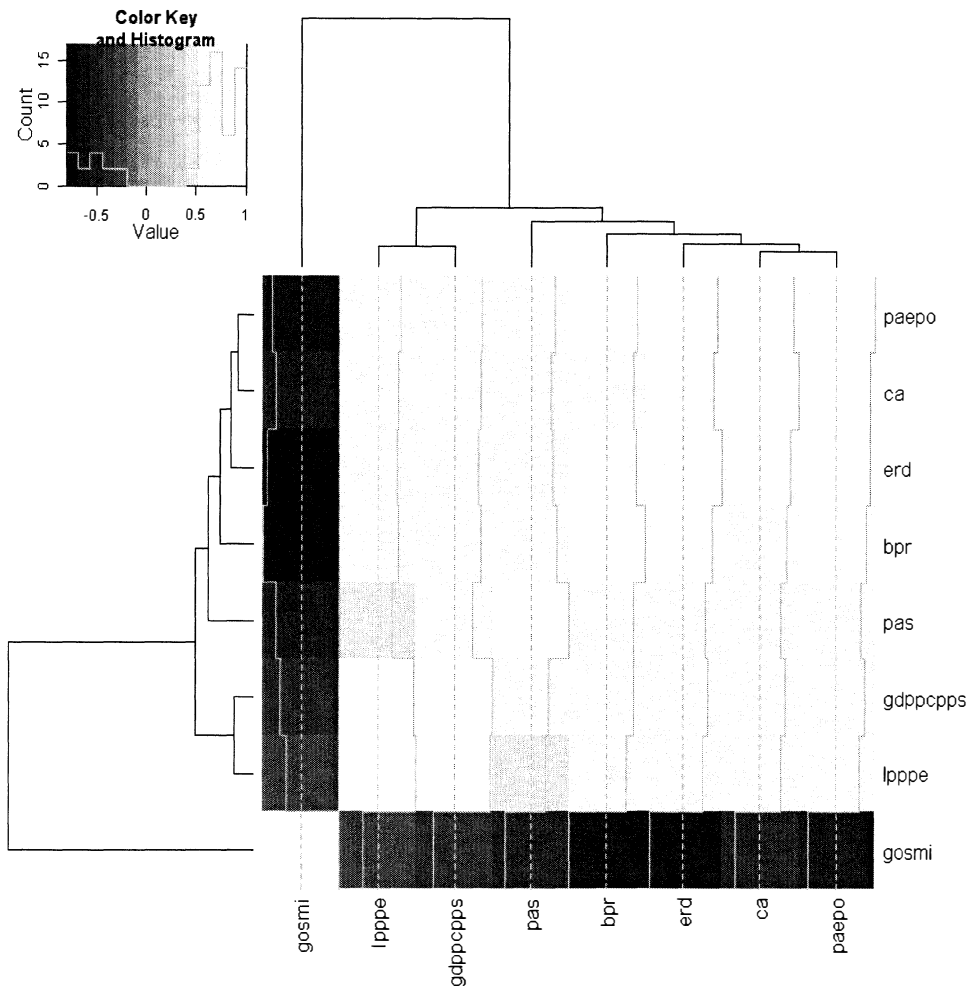
Rysunek 5.40	Rozkład państw UE według indeksu łatwości wnoszenia pozwu .....	217
Rysunek 5.41	Rozkład państw UE według indeksu ochrony inwestorów .....	219
Rysunek 5.42	Ewolucja rozkładów indeksu ochrony inwestorów .....	220
Rysunek 5.43	Państwa UE według liczby płatności podatkowych w ciągu roku, w latach 2006–2010 .....	223
Rysunek 5.44	Rozkład państw UE według średniej liczby płatności podatkowych .....	224
Rysunek 5.45	Wykres kształtowania się średniej liczby płatności podatkowych .....	225
Rysunek 5.46	Rozkład zmiennej <i>czas niezbędny na formalności podatkowe</i> .....	227
Rysunek 5.47	Średni czas niezbędny do załatwienia formalności podatkowych w 22 krajach UE, w latach 2006–2010 .....	228
Rysunek 5.48	Rozkład zmiennej <i>suma rocznych obciążeń podatkowych</i> .....	230
Rysunek 5.49	Kraje UE według wysokości podatku (liczonego jako % od zysku) w latach 2006–2010 .....	231
Rysunek 5.50	Wykres średniej rocznych obciążeń podatkowych .....	233
Rysunek 5.51	Tendencja średniej liczby dokumentów w latach 2006–2010 .....	235
Rysunek 5.52	Rozkład państw UE według liczby dokumentów w eksporcie, w latach 2006–2010 .....	236
Rysunek 5.53	Rozkład państw UE według liczby dokumentów w imporcie, w latach 2006–2010 .....	237
Rysunek 5.54	Rozkład państw UE według różnic liczby dokumentów w imporcie i eksporcie w latach 2006–2010 .....	237
Rysunek 5.55	Średni czas transakcji importowej i eksportowej w latach 2006–2010 .....	240
Rysunek 5.56	Porównanie rozkładu krajów według czasu transakcji importowej i eksportowej w latach 2006–2010 .....	242
Rysunek 5.57	Rozkład państw UE według różnic w czasie transakcji importowej i eksportowej, w latach 2006–2010 .....	243
Rysunek 5.58	Średnie koszty transakcji importowej i eksportowej, w latach 2006–2010 .....	246
Rysunek 5.59	Rozkład państw według kosztu transakcji importowej i eksportowej, w latach 2006–2010 .....	247
Rysunek 5.60	Średnia liczba czynności proceduralnych od złożenia pozwu do ogłoszenia wyroku, w latach 2004–2010 .....	250
Rysunek 5.61	Rozkład państw UE według średniorocznej liczby procedur w sprawach gospodarczych, w latach 2004–2010 .....	250
Rysunek 5.62	Średni okres oczekiwania na rozstrzygnięcie sprawy gospodarczej przez sąd, w latach 2004–2010 .....	252

Rysunek 5.63	Państwa UE według średniorocznego okresu oczekiwania na rozstrzygnięcie w sprawach gospodarczych, w latach 2004–2010 .....	253
Rysunek 5.64	Średni koszt postępowania sądowego w sprawach gospodarczych, w latach 2005–2010 .....	255
Rysunek 5.65	Państwa UE według średniorocznego kosztu postępowania sądowego w sprawach gospodarczych, w latach 2005–2010 .....	256
Rysunek 5.66	Czas konieczny na likwidację firmy (w latach) .....	258
Rysunek 5.67	Koszt likwidacji przedsiębiorstwa (w % wartości nieruchomości) .....	260
Rysunek 5.68	Grupy państw według kosztu likwidacji przedsiębiorstwa .....	261
Rysunek 5.69	Stopa odzysku (w centach od dolara) .....	263
Rysunek 6.1	<i>Profil przychylności biznesowej dla Austrii</i> .....	266
Rysunek 6.2	<i>Zestawienie profili przychylności biznesowej w 21 krajach UE</i> .....	267
Rysunek 6.3	<i>Zbiorcza klasyfikacja profili przychylności biznesowej w 22 krajach UE</i> .....	269
Rysunek 6.4	Wykres korelacji pomiędzy aktywnością gospodarczą a ułatwieniami instytucjonalno-prawnymi .....	276
Rysunek 6.5	Związek między aktywnością gospodarczą a ułatwieniami dla biznesu .....	277
Rysunek 6.6	Wykres korelacji pomiędzy aktywnością gospodarczą a ułatwieniami instytucjonalno-prawnymi z zaznaczonymi odchyleniami standardowymi .....	278
Rysunek 6.7	Konstrukcja krzywej nasycenia .....	280
Rysunek 6.8	Państwa UE według poziomu aktywności gospodarczej i poziomu utrudnień dla biznesu z narysowaną krzywą logistyczną .....	281
Rysunek 6.9	Zależność aktywności gospodarczej od wymagań przy uzyskiwaniu pozwolenia na budowę .....	284
Rysunek 6.10	Zależność aktywności gospodarczej od utrudnień podatkowych (model liniowy) .....	286
Rysunek 6.11	Zależność aktywności gospodarczej od utrudnień podatkowych (model wykładniczy) .....	286



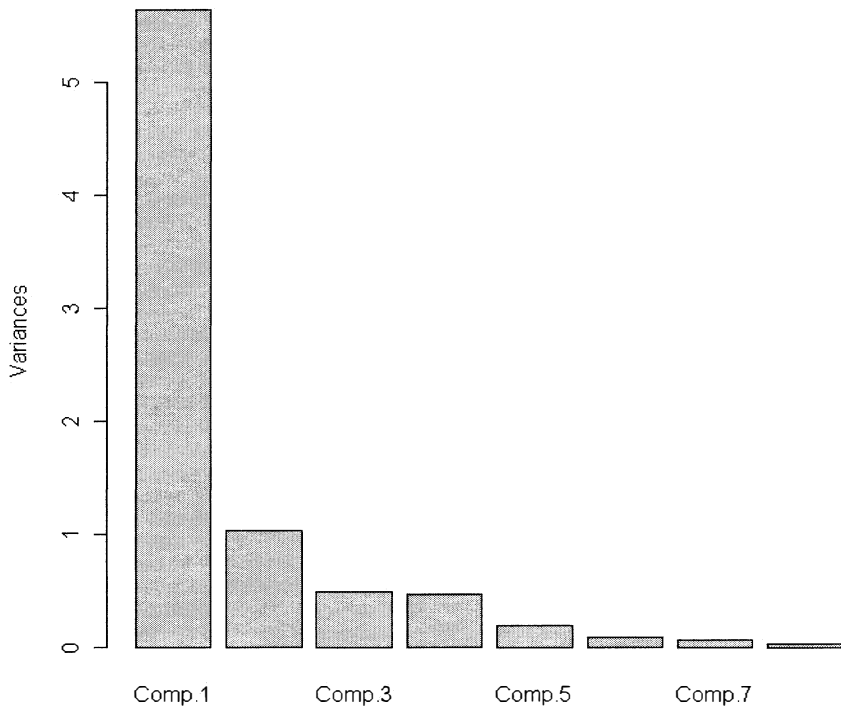
# ANEKS

**Rysunek A1**  
Mapa termiczna (*heatmap*) z histogramem



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A2**  
Test/wykres osypiska (słupkowy)



Źródło: Opracowanie własne.

**Tabela A1**  
Macierz odległości mierzona metodą miejską

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
2	6.29																				
3	9.45	10.52																			
4	6.73	6.41	14.59																		
5	10.41	9.85	4.79	13.86																	
6	5.91	5.60	14.63	5.02	14.27																
7	5.41	2.34	9.27	7.01	8.54	7.33															
8	11.81	12.66	6.67	16.79	8.19	16.77	11.42														
9	7.59	8.66	5.07	12.91	5.53	12.77	7.41	5.82													
10	6.03	4.63	13.26	4.69	12.94	4.78	6.58	15.40	11.40												
11	7.26	5.56	7.67	11.27	9.49	10.70	5.89	9.07	5.90	7.77											
12	13.66	11.74	5.40	15.80	4.68	15.84	11.77	7.00	7.68	14.48	8.82										
13	12.61	13.68	5.26	17.75	3.89	17.78	12.43	6.59	6.83	16.42	11.36	3.36									
14	4.21	5.68	12.42	5.71	12.18	4.36	5.63	14.56	10.56	5.44	8.98	14.12	15.58								
15	13.66	13.39	4.91	17.46	6.03	17.50	12.14	6.16	9.09	16.13	9.82	3.74	4.67	15.29							
16	10.31	10.71	3.39	14.43	2.65	15.14	9.12	6.70	5.30	13.80	9.50	4.73	3.44	13.05	6.73						
17	13.75	14.82	4.91	18.88	7.59	18.92	13.57	4.67	7.10	17.56	11.22	7.02	6.59	16.71	4.17	6.86					
18	8.40	6.23	5.61	9.95	5.03	10.66	5.49	8.54	5.48	9.38	5.50	6.28	7.80	8.62	7.86	4.48	8.94				
19	7.80	7.86	16.74	3.49	16.01	3.38	8.40	18.89	14.89	6.14	12.66	17.96	19.90	4.72	19.62	16.59	21.04	12.11			
20	10.16	10.79	3.31	14.86	2.37	14.89	9.54	6.79	5.75	13.53	8.97	3.83	3.04	12.69	4.36	2.38	5.47	4.91	17.01		
21	5.29	3.53	8.39	6.92	7.66	7.38	2.07	10.53	6.53	6.57	5.99	11.53	11.55	5.88	11.53	8.23	12.68	5.25	8.36	8.66	
22	6.03	6.67	4.56	11.41	6.92	10.78	5.42	5.99	3.51	9.41	4.14	7.64	8.20	8.78	7.63	6.88	8.15	5.10	12.89	5.81	4.62

Min = 2.065803

Źródło: Opracowanie własne.

**Tabela A2**  
**Macierz odległości mierzona metodą Minkowskiego**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
2	2.15																				
3	2.41	2.94																			
4	2.54	1.73	3.54																		
5	2.93	2.96	1.48	2.98																	
6	2.58	2.00	3.54	1.65	3.51																
7	1.21	1.26	2.44	1.66	2.60	2.14															
8	3.29	3.00	1.99	4.49	2.60	4.19	3.09														
9	2.30	2.96	1.49	3.36	1.88	3.77	1.90	1.75													
10	2.43	1.41	3.33	1.67	3.34	2.25	1.67	3.92	3.36												
11	1.86	1.37	2.81	2.95	3.26	2.76	1.65	2.08	2.13	2.31											
12	3.31	3.02	1.99	3.66	1.55	3.81	2.87	2.04	2.57	3.68	3.41										
13	3.58	3.55	1.69	3.80	1.05	4.24	3.21	2.45	2.38	4.03	3.79	1.67									
14	1.40	1.85	3.10	1.82	3.40	1.47	1.84	3.97	3.25	1.49	2.60	3.73	3.93								
15	3.28	3.30	1.31	4.26	2.09	4.07	3.18	2.06	2.31	3.99	3.55	1.22	1.55	3.63							
16	2.88	2.86	1.70	3.36	0.99	3.58	2.42	2.57	1.54	3.57	2.92	1.73	1.14	3.54	1.99						
17	3.15	3.64	1.47	4.77	2.74	4.51	3.38	1.48	2.06	4.15	3.03	2.49	2.19	3.76	1.61	2.77					
18	2.03	1.84	1.85	2.53	1.34	2.64	1.64	2.63	2.12	2.55	2.24	1.58	1.92	2.66	2.12	1.46	3.02				
19	2.31	2.26	3.75	1.19	3.68	1.52	2.17	4.83	3.76	2.37	3.27	4.22	4.42	1.71	4.49	3.79	4.95	2.95			
20	2.85	2.84	1.13	3.36	1.00	3.66	2.44	2.27	1.74	3.47	3.14	1.46	1.05	3.31	1.52	0.86	2.37	1.37	3.81		
21	1.37	1.60	2.20	1.82	2.34	2.48	0.62	3.13	1.71	1.83	1.65	2.72	3.00	2.23	3.12	2.24	3.34	1.42	2.49	2.34	
22	1.77	2.01	1.63	3.07	2.10	3.14	1.61	1.91	1.20	2.60	1.45	2.30	2.64	2.42	2.29	1.93	1.90	1.50	3.37	1.86	1.63

Min = 0.6227525

Źródło: Opracowanie własne.



**Tabela A3**  
Macierz odległości mierzona metodą miejską

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
2	11.36																				
3	10.32	16.03																			
4	10.08	9.24	16.48																		
5	10.55	11.06	15.53	7.74																	
6	5.94	9.86	14.12	7.80	6.49																
7	9.86	7.22	14.75	12.01	7.97	6.97															
8	13.10	16.03	14.40	21.47	16.06	16.14	13.62														
9	7.90	12.70	10.23	13.00	11.47	8.71	10.28	9.55													
10	6.59	12.14	11.58	7.97	8.92	6.81	11.51	16.55	8.59												
11	11.28	7.71	15.86	3.93	9.69	9.43	10.67	19.75	12.92	8.69											
12	5.67	11.08	10.82	11.52	7.48	5.30	6.95	12.98	7.18	6.08	12.06										
13	10.08	11.71	11.33	9.69	8.61	8.68	9.41	17.38	12.16	6.55	8.54	8.51									
14	5.71	12.51	12.26	9.23	7.45	6.20	6.95	13.87	6.51	7.12	9.98	4.79	8.84								
15	16.08	15.81	9.12	20.05	16.40	17.64	16.90	13.39	13.25	16.62	18.33	15.11	13.65	17.36							
16	11.98	10.31	13.12	13.10	8.45	9.54	9.65	12.82	9.28	9.23	12.00	8.21	9.94	10.19	10.22						
17	8.80	14.59	10.67	14.84	14.36	11.73	13.99	13.01	7.61	9.43	14.41	8.28	13.36	9.67	14.59	14.08					
18	14.65	11.44	13.96	17.05	12.05	14.3	12.05	7.11	8.76	14.93	15.33	11.31	13.74	12.81	10.46	7.53	13.05				
19	8.20	10.51	14.04	6.81	4.51	4.65	8.06	16.08	9.60	6.35	8.19	5.96	8.99	6.99	16.75	8.82	11.36	13.24			
20	7.82	11.70	8.07	15.70	13.63	11.29	10.16	12.58	9.58	9.26	14.47	8.32	7.94	9.78	10.30	11.51	7.93	12.76	13.44		
21	10.31	8.52	15.42	4.33	9.68	8.32	12.54	21.07	12.38	7.40	3.96	9.58	8.97	10.53	19.00	12.04	12.63	15.99	8.46	14.32	
22	12.81	13.10	9.58	16.60	15.72	14.21	15.42	12.40	11.66	13.52	16.21	12.13	14.76	14.50	10.91	10.24	10.34	10.09	13.32	10.69	15.54

Min = 3.925276

Źródło: Opracowanie własne.

**Tabela A4**

Macierz odległości mierzona metodą Minkowskiego

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
2	3.42																					
3	3.51	4.01																				
4	2.76	2.94	4.14																			
5	2.62	3.47	3.13	3.11																		
6	2.07	3.37	4.06	2.61	1.87																	
7	3.05	2.32	3.52	3.33	3.09	3.16																
8	3.12	4.16	3.23	4.52	3.89	3.95	3.64															
9	2.17	3.34	3.52	3.47	2.64	2.55	3.02	3.00														
10	1.53	3.33	3.85	2.57	2.40	1.63	3.18	3.50	2.16													
11	3.13	2.25	4.20	1.02	2.72	2.42	2.74	4.68	3.31	2.55												
12	1.41	3.61	3.14	2.64	1.60	1.25	3.45	3.03	1.65	1.26	2.60											
13	2.31	2.50	3.07	2.67	2.18	2.48	2.29	3.88	2.64	2.24	2.43	2.04										
14	1.66	3.07	3.33	2.79	2.00	1.47	2.58	3.66	1.74	1.93	2.58	1.54	2.06									
15	3.69	3.96	2.29	4.76	4.22	4.04	4.16	3.77	3.58	3.63	4.65	3.18	3.39	4.17								
16	2.84	2.98	3.52	3.69	2.73	2.31	2.87	3.53	2.64	2.44	3.31	1.94	2.49	3.14	2.94							
17	3.29	3.71	3.13	4.05	3.76	3.61	3.77	3.36	2.11	3.36	3.74	2.87	3.45	3.40	3.54	3.19						
18	3.34	3.10	3.25	3.93	3.07	3.30	2.87	3.44	2.41	3.11	3.56	2.72	3.05	3.20	2.99	2.19	3.08					
19	2.05	3.51	3.53	2.06	1.33	1.41	3.39	3.73	2.47	1.93	1.98	1.38	2.36	1.63	4.24	2.70	3.64	3.15				
20	1.97	2.72	2.63	3.50	3.05	2.49	2.27	2.89	2.02	2.64	3.57	2.22	2.83	2.32	2.58	2.44	2.37	2.81	2.87			
21	3.00	3.28	4.05	1.43	3.00	2.47	3.52	4.74	3.39	2.32	1.41	2.56	2.31	2.72	4.25	3.35	3.47	3.79	2.04	3.41		
22	4.19	3.85	3.24	4.08	3.88	4.20	4.10	3.07	3.15	3.65	3.92	3.81	4.42	4.16	3.06	3.13	3.22	2.72	3.32	3.95	4.12	

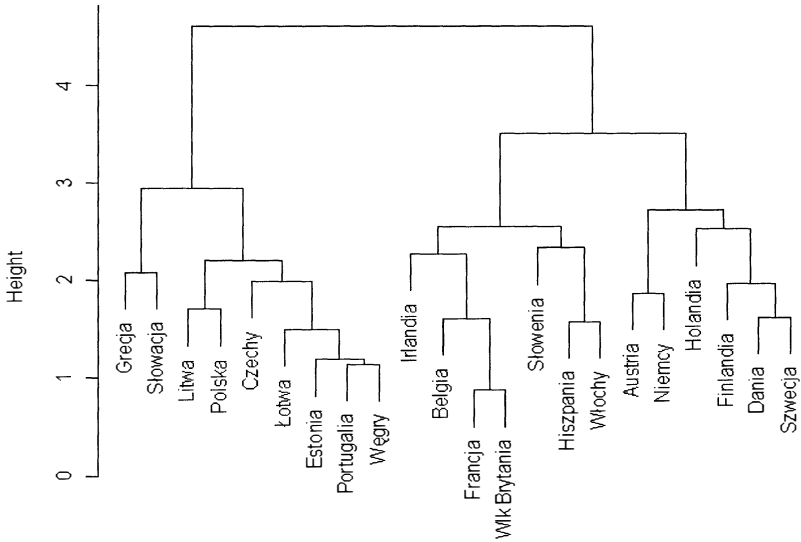
Min = 1.020917

Źródło: Opracowanie własne.



**Rysunek A5**

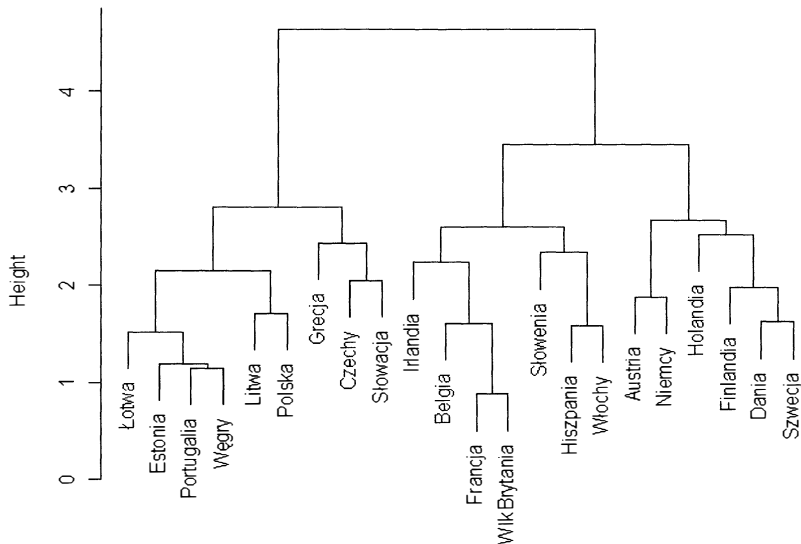
Dendrogram dla danych makro (metoda euklidesowa, odległość *average*)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A6**

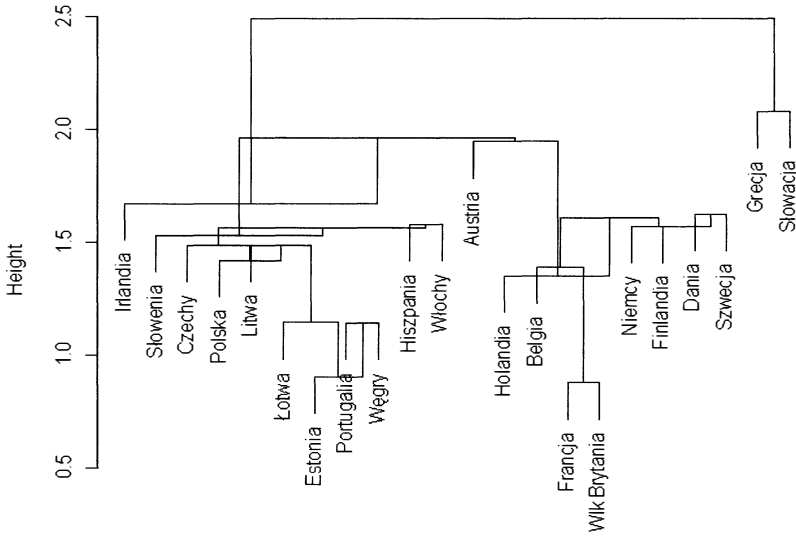
Dendrogram dla danych makro (metoda euklidesowa, odległość *mcquitty*)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A7**

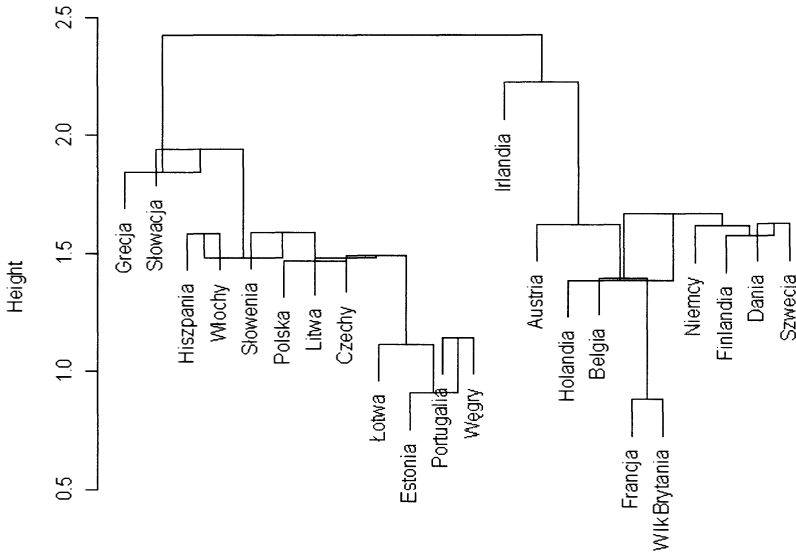
Dendrogram dla danych makro (metoda euklidesowa, odległość median)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A8**

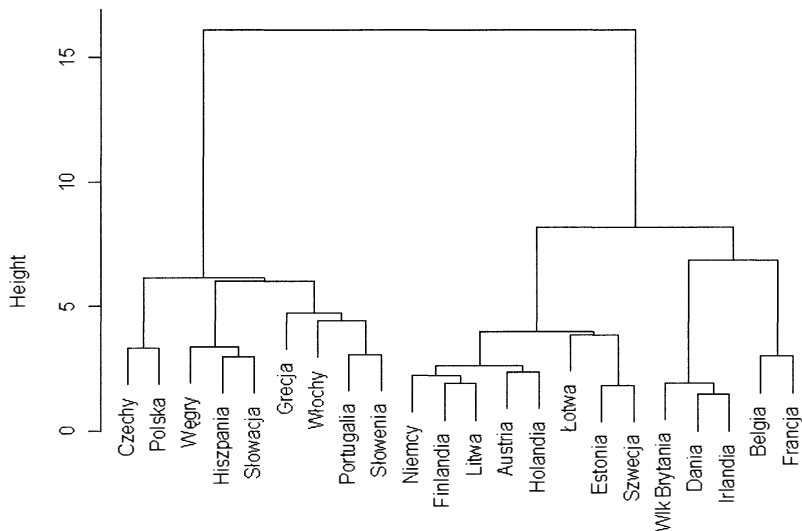
Dendrogram dla danych makro (metoda euklidesowa, odległość centroid)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A9**

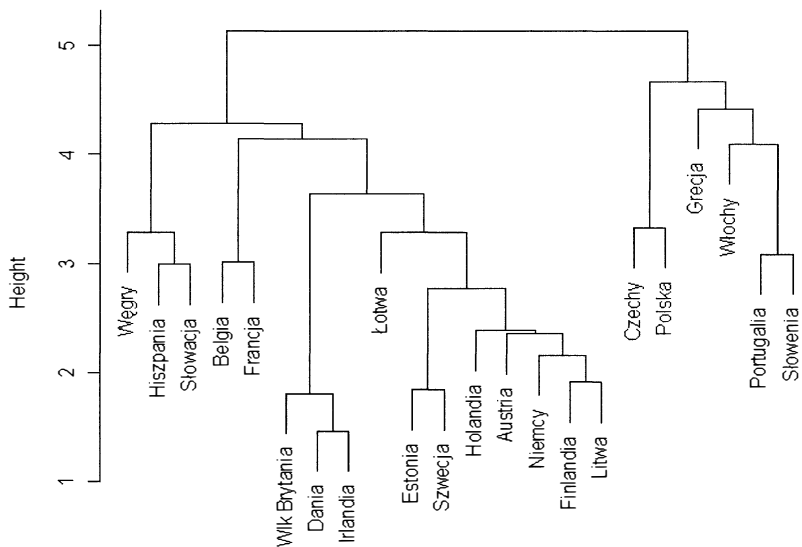
Dendrogram dla danych instytucjonalnych (metoda euklidesowa, odległość *ward*)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A10**

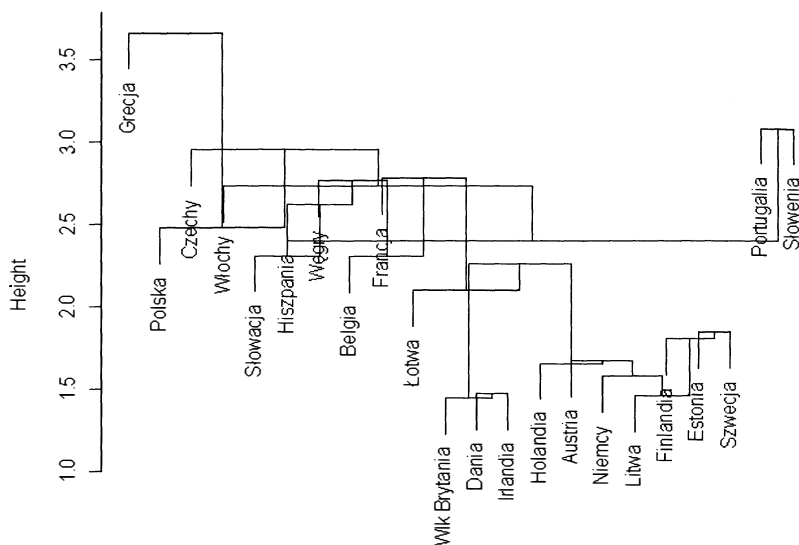
Dendrogram dla danych instytucjonalnych (metoda euklidesowa, odległość *average*)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A11**

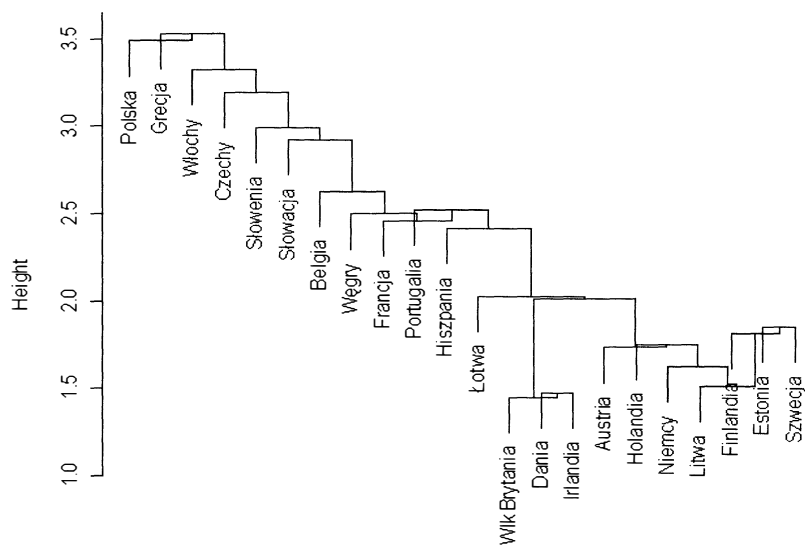
Dendrogram dla danych instytucjonalnych (metoda euklidesowa, odległość median)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A12**

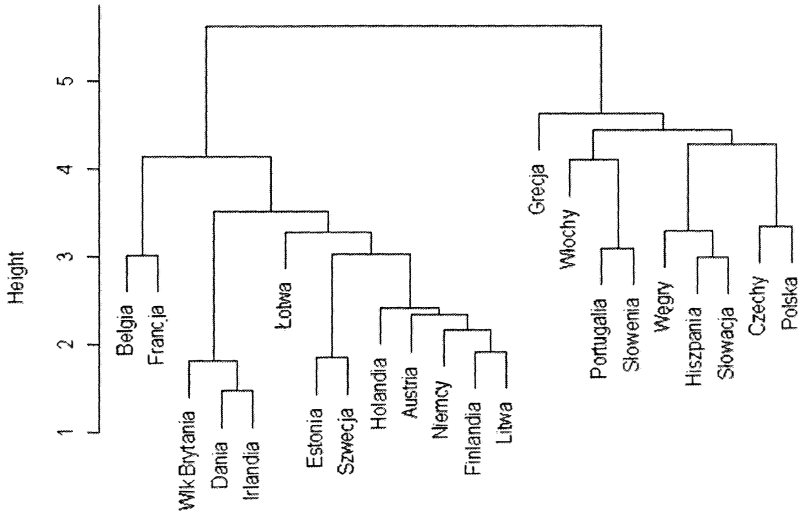
Dendrogram dla danych instytucjonalnych (metoda euklidesowa, odległość centroid)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A13**

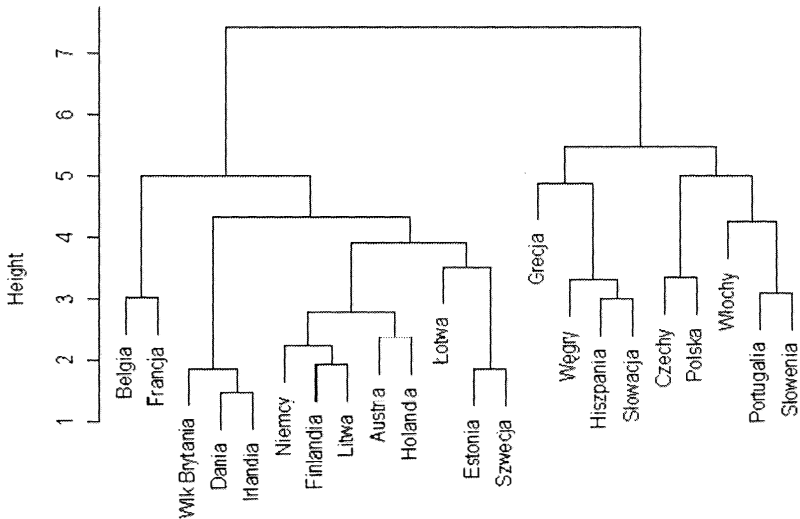
Dendrogram dla danych instytucjonalnych  
(metoda euklidesowa, odległość *mcquitty*)



Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A14**

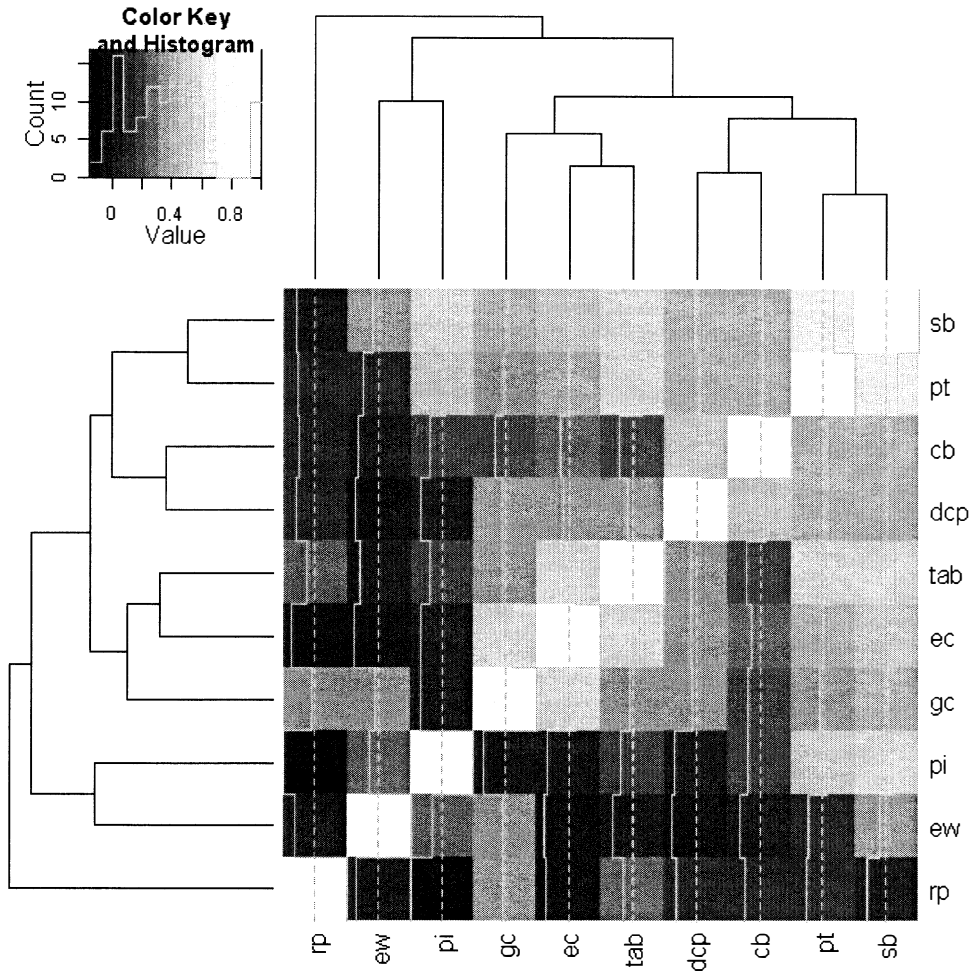
Dendrogram dla danych instytucjonalnych  
(metoda euklidesowa, odległość *complete*)



Źródło: Opracowanie własne.

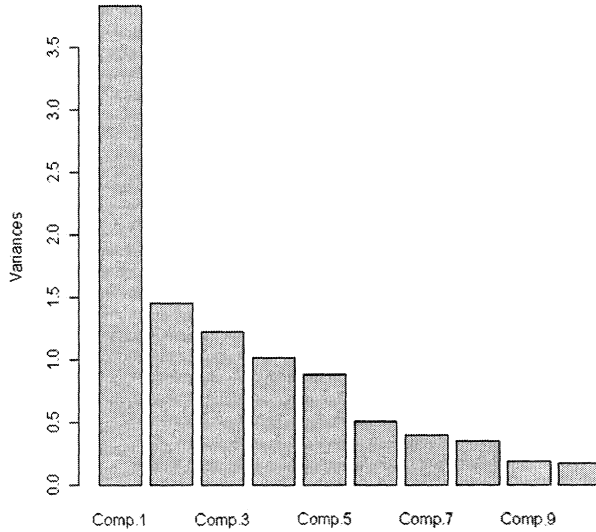


**Rysunek A15**  
 Mapa termiczna (*heatmap*) z histogrammem



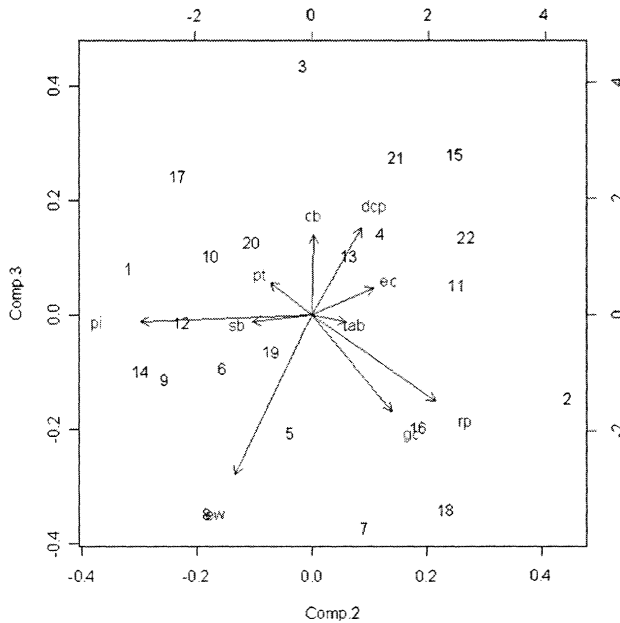
Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek A16**  
Test osypiska (słupkowy)



Źródło: Opracowanie własne.

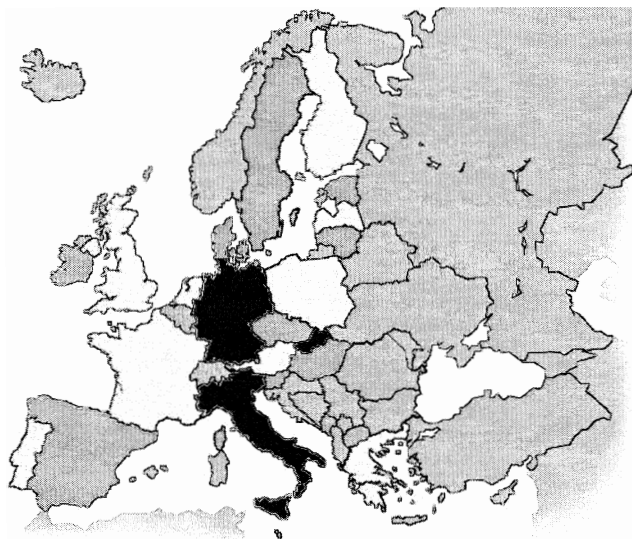
**Rysunek A17**  
Kierunek wektorów zmiennych pierwotnych oraz pozycja krajów w przestrzeni głównych składowych (comp.2 × comp.3)



Źródło: Opracowanie własne.

### Rysunek A18

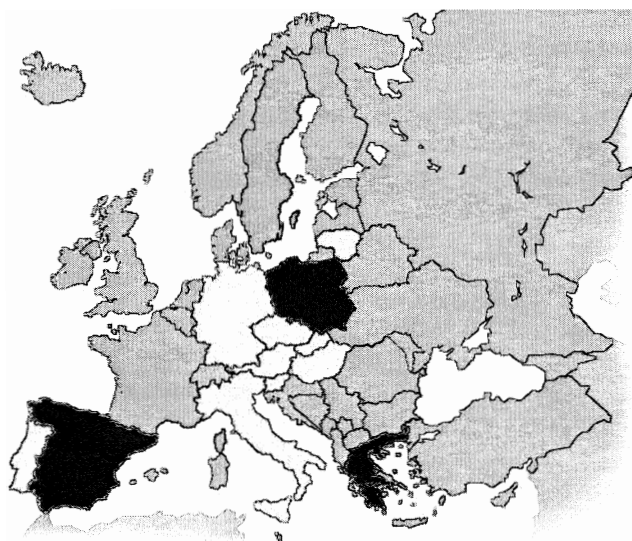
Państwa UE według udogodnień przy zakładaniu przedsiębiorstwa (trzy grupy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.14.

### Rysunek A19

Państwa UE według udogodnień przy zakładaniu przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.14.



# BIBLIOGRAFIA

- Adamkiewicz-Drwiłło H.G. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2010.
- Alesina A., Perotti R., *Fiscal Adjustment In OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects*, NBER Working Paper, No. 5730, August, Cambridge 1966.
- Anthony S.D., Johnson M.W., Sinfield J.V., Altman E.J., *Przez innowacje do wzrostu*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2010.
- Arnold J., Bassanini A., Scarpetta S., *Solow or Lucas?: Testing Growth Models Panel Data from OECD Countries*, „OECD Economics Department Working Papers”, 592, OECD, 2007.
- Arnold J., Nicoletti G., Scarpetta S., *Regulation, Allocative Efficiency and Productivity in OECD Countries: Industry and Firm Level Evidence*, „OECD Economics Department Working Papers”, 616, OECD, 2008.
- Balcerowicz L., *Państwo w przebudowie*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1999.
- Balcerowicz L., *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*, „Monografie i Opracowania”, nr 281, SGPiS, Warszawa 1990.
- Balcerowicz L., Rzońca A. (red.), *Zagadki wzrostu gospodarczego: siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2010.
- Balcerowicz L., *Wolność i rozwój: ekonomia wolnego rynku*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1995.
- Balcerzak A.P., Rogalska E. (red.), *Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej gospodarki wiedzy*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2010.
- Barro R.J., *Economic Growth In a Cross Section Countries*, NBER Working Paper, No. 3120, 1989.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X., *Economic Growth*, The MJT Press, Cambridge, MA, 2004.
- Barsky R.B., Kilian, Lutz, *Oil and Macroeconomics Since the 1970s*, „The Journal of Economic Perspectives”, 18, 2004.
- Barteczko K., Bocian A.F., *Modelowanie regionalnych strategii finansowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002.
- Barteczko K., Bocian A.F., *Prognozowanie i symulacje gospodarcze: metody, modele, zastosowania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2008.
- Bartkowiak R., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2008.
- Bartosiewicz S., *Ekonometria. Technologia ekonometrycznego przetwarzania informacji*, PWE, Warszawa 1989.

- Becker G.S., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, University of Chicago Press, Chicago 1964.
- Becker G.S., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago 1976.
- Benassy-Quers A., Fontagne L., Lahreche-Revil, *How does FDJ react to corporate taxation*, University of Paris X and CHEPII, March, Paris 2004.
- Bednarz J. Gostomski E. (red.), *Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Białek Jaworska A., *Dlaczego system podatkowy wpływa na wzrost gospodarczy?*, [w:] J.L. Bednarczyk, S.J. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo CedeWu, Warszawa 2008.
- Bielawska A., *Finansowanie zagraniczne MSP. Wybrane problemy*, PWN, Warszawa 2006.
- Bielawska A. (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw: mikrofirma*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- Bielawska A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa, szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, [w:] Łuczka T. (red.), *Finansowanie procesu powstawania oraz rozwoju mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2005.
- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995.
- Bieńkowski W., Radło M. J., *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota efektywności. Możliwość zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- Bieńkowski W., Brada J.C., Radło M.J., *Growth versus Security. Old and New EU Members Quest for a New Economic and Social Model*, Palgrave Macmillan, New York 2008.
- Bieńkowski W., Weresa A.M., Radło M.J. (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja czynników konkurencyjności*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
- Blanchard O., Giavazzi F., *Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labour Markets*, „The Quarterly Journal of Economics”, MIT Press, Vol. 118(3), August, 2003.
- Bocian A.F. (red.), *Ekonomia – polityka – etyka*, t. III, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
- Borowiecki R., Jaki A. (red.), *Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2009.
- Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. (red.), *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce: synteza badań i kierunki rozwoju*, Centrum Doradztwa i Informacji DIFIN, Warszawa 2009.
- Borowski J., *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
- Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004.

- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XX wieku*, „*Ekonomista*”, nr 2, 2008.
- Brzozowski M., Gierałtowski P., Milczarek D., Siwińska-Gorzelał J., *Instytucje a polityka ekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
- Buchanan J., *Constitutional Coustrains on Governmental Taxing Power*, Wykład wygłoszony w Instytucie Karla Mengera w Wiedniu, 1.12.1988.
- Buchanan J., *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, PWN, Warszawa 1997.
- Buchanan J., *The Limits of Liberty. Between Auereley and Leviatan*, The University of Chicago Press, Chicago, London 1975.
- Buchanan J., Musgrave R. A., *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa*, „Wydawnictwo Sejmowe”, Warszawa 2005.
- Brenna G., Buchanan J., *Power to tax: Analitical founfations of a fiscal constitution*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 1980.
- Cato Institute – 20<sup>th</sup> Tax Competition Conference*, Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.freedomandprosperity.org/press/10-20flyer/10-20flyer.shtml>].
- Chow G. C., *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Ciborowski R., *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.
- Cieślak J., *Przedsiębiorczość dla ambitnych*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006.
- Coase R.H., *The Nature of the Firm*, „*Econometrica*”, Vol. 4, 1937, [w:] O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998.
- Coase R.H., *Industrial Organization. A Proposal for Research*, W książce Victora R. Fuchs’a pt. „*Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*”, National Bureau of Economic Research, New York 1972.
- De La Grandville O., *Economic Growth. A Anified Aproach*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- „*Doing Business*” 2003–2011, The International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC.
- Dolińska M., *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, PWE, Warszawa 2010.
- Domańska E., *Kapitalizm menedżerski*, PWE, Warszawa 1981.
- Rosiewicz S., Gruszczyński M., Kołakowski D., Kuszewski T., Podgórska M., Syczewska E., *Ekonometria*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1998.
- Drucker P., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Drucker P., *Zawód menedżer*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Konstancin-Jeziorna 2004.
- Duraj J., Papiernik-Wojdera M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Wydawnictwo Difin S.A., Warszawa 2010.
- Economic Survey of Japan 2009*, OECD, Economics Departament, 2010.

- Easterly W., Rebelo S., *Fiscal Policy and Economic Growth. An Empirical Investigation*, NBER Working Paper, No. 4499, October, Cambridge 1993.
- Eggertsson L., *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Falk O., Głód G., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.
- Fedorowicz Z., *Podstawy teorii finansów*, Warszawa 1992,
- Fedorowicz Z., *Polityka fiskalna*, Poznań 1998.
- Feld L.P., Renkier E., *Strategic Tax Competition in Switzerland: Evidence from a Panel of the Swiss Cantons*, CES-fo Working Paper, No. 1516, 2003.
- Feld L.P., Kirehgassnar G., Scholteggar Ch.A., *Fiscal Federalism and Economic Performance: Evidence from Swiss Cantons*, Boon Research Seminar, 2005.
- Fiedor B., *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, „*Ekonomista*”, nr 4, 2010.
- Fiedor B., Hockuba Z. (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PWE, Warszawa 2009.
- Fiedor B., Kociszewski K. (red.), *Ekonomia rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
- Fiori G., Nicoletti G., Scarpetta S., Schanterielli F., *Employment Outcomes and the Interaction Between Product and Labour Market Deregulation: Are They Substitutes or Complements*, „*Boston College Working Papers*”, 663, 2007.
- Fraser Institute, *Economic Freedom of the World: Annual Report 2009*.
- Fukuyama F., *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2005.
- Godłów-Legiędź J., *Nowa ekonomia instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój*, „*Acta Universitatis Loziensis, Folia Oeconomica*”, 2003.
- Golub S., *Serriees, Trade and Domestic Regulation*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 49, 2003.
- Golub S., Koyama T., *OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index: Revision and Extension To More Economies*, „*OECD Working Papers on International Investment*”, No. 2006/4.
- Gordon M.E., *Przedsiębiorczość*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2009.
- Gorynia M. (red.), *International business in transition*, Wydawnictwo DIFIN, Warszawa 2009.
- Gorynia M., Łażniewska E. (red.), *Kompedium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Goszczyńska M., Górnik-Durose M. (red.), *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych. Przedsiębiorczość – Pieniądz – Konsumpcja*, Wydawnictwo Difin S.A., Warszawa 2010.
- Głapiński A., *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2004.
- Gomułka S., *Mechanizm i źródła wzrostu gospodarczego w świecie*, [w:] J.L. Bednarczyk, S.J. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo CedeWu, Warszawa 2008.



- Górecki B.R., *Ekonometria, podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2010.
- Grądański F., *Kierunki racjonalizacji systemu finansów publicznych w Polsce*, „*Ekonomista*”, nr 2, 2002.
- Grądański F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- Grądański F., *Wstęp do teorii opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
- Griffith R., Harrison R., *The link between product market reform and macroeconomic performance*, „European Commission Directorate – General for Economic and Financial Affairs”, 2004.
- Griffith R., Harrison R., Macartney G., *ProductMarket Reform*, Labour Market Institutions and Unemployment, „*Economic Journal*”, 117, March 2007.
- Grubert H., Mutti J., *Do taxes influence where US Corporation invest? National Tax Journal*, Vol. 825, December 2005.
- Gruszczynski M., Kuszewski T., Podgórska M. (red.), *Ekonometria i badania operacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Guzik B., *Podstawy ekonometrii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Gwiazdowski R., *Podatek progresywny i proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki i praktyczne konsekwencje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
- Hall R.E., Jones Ch.J., *Levels of Economic Activity Across Countries*, “*American Economic Review*”, Vol. 87, No. 2, 1997.
- Haffer M., Karaszewski W. (red.), *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2009.
- Hall R.E., Rabushhka A., *Podatek liniowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
- Hardt Ł., *Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych a wzrost różnorodności współczesnej ekonomii*, „*Ekonomista*”, nr 1, 2010.
- Harrison L.E., Huntington S.P., *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, Wydawnictwo Zysk i Spółka, Poznań 2000.
- Hayek F.von, *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, Chicago 1960.
- Hayek F. von, *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*, Kieler Vortrage, Kiel Institute of World Economics, Vol. 56, 1968.
- Hayek F. von, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Routledge & Kegan Paul, London and Henley, Chapter 8, 1978.
- Hicks J.R., *Classics and Moderns. Collected Essays on Economic Theory*, t. 3, Harvard University Press, Cambridge MA 1983.
- Hicks J.R., *Wealth and Welfare. Collected Essays on Economic Theory*, t. 1, Harvard University Press, Cambridge MA 1981.
- Hockuba Z., *Droga do spontanicznego porządku. Transformacja ekonomiczna w świetle problemu regulacji*, PWN, Warszawa 1995.
- Institute for Management Development (IMD), *The World Competitiveness Report 2009*.

- Iwanek M., Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 1997.
- Jagas J., *Nowa Ekonomia Instytucjonalna a polska transformacja*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 29–30 listopad 2007.
- Jagoda H., Lichtarski J. (red.), *Kierunki i dylematy rozwoju nauk i praktycznego zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
- Jasiński A.H. (red.), *Innowacje małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych*, Promocja XXI, Warszawa 2009.
- Juchnowicz M. (red.), *Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości*, Wydawnictwo „Poltext”, Warszawa 2004.
- Kaliński J., Zalesko M. (red.), *Od wielkiego kryzysu gospodarczego do wielkiego kryzysu finansowego. Perturbacje w gospodarce światowej w latach 1929–2009*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009.
- Kasiewicz S., *Budowanie wartości firmy w zarządzaniu operacyjnym*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.
- Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M., *Kapitał intelektualny, spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
- Kirzner I. M., *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press, Chicago 1973.
- Kirzner I., *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Fijorr Publishing, Warszawa 2010.
- Klimczak B., *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.
- Kocia A., *Tax System as a Factor Attracting Investment into the European Union Member Countries*, „Argumenta Oeconomica”, No. 1/22, 2009.
- Kocia A., *Tax System Competition and Economic Growth in European Union Countries*, Institutional-Economic Perspective, UW, WNE, Warszawa 2009.
- Kołodko G., *Polska z globalizacją w tle: instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, „Dom Organizatora”, Toruń 2007.
- Kołodko G.W., *Znaczenie instytucji i polityki dla szybkiego rozwoju gospodarczego*, [w:] *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, PTE, Warszawa 2004.
- Kopczewska K., *Ekonometria i statystyka przestrzenna z wykorzystaniem programu R CRAN*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2006.
- Kopczewska K., Kopczewski T., Wójcik P., *Metody ilościowe WR. Aplikacje ekonomiczne i finansowe*, „CeDeWu.pl” Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2009.
- Kudła J., *Kształtowanie się stóp podatkowych w krajach UE. Analiza danych panelowych*, Konferencja WNE UW w Cedzynie k/ Kielc, wrzesień 2006.
- Kukuła K. (red.), *Wprowadzenie do ekonometrii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Lissowska M., *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Institutions for Market Economy. The Case of Poland, Warszawa 2008.

- Lissowska M., *Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce*, SGH, Warszawa 2006.
- Łuczka T. (red.), *Finansowanie procesu powstawania oraz rozwoju mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2005.
- Maddala G.S., *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- March J.G., Olsen J.P., *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.
- Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators*, 2009 Edition, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicator Programme, OECD 2009.
- Measuring Entrepreneurship. A Digest of Indicators. OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicator Programme*, OECD 2008.
- Menelska-Szaniawska K., *Konstytucyjne czynniki reform gospodarczych w krajach post-socjalistycznych. Studium empiryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.
- K. Meredyk (red.), *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej, Analiza 3 – Kapitał instytucjonalny a rozwój obszarów peryferyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
- K. Meredyk (red.), *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej, Analiza 2 – Mechanizm rozwoju gospodarczego obszarów peryferyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesnej gospodarki światowej*, Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Lisowi, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2010.
- Nicolletti G., Scarpetta S., *Regulation and Economic Performance: Produkt Market Reform & Productivity In the OECD*, „OECD Economic Department Working Papers”, 460, OECD, 2005.
- Nicolletti G., Scarpetta S., *Regulation productivity, and growth: OECD evidence*, The World Bank Series, „Policy Research Working Papers Series”, No. 2944, 2003.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Noga A., (red.), *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa 2004.
- Noga M., Stawicka M.K. (red.), *Co decyduje o konkurencyjności polskiej gospodarki?*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008.
- Noga M., Stawicka M.K. (red.), *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008.
- Nojszewska E., *Podatek dochodowy jako narzędzie polityki gospodarczej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 2006.
- Okoń-Horodyńska E. (red.), *Przedsiębiorstwo jako niewykorzystane źródło sukcesu polskiej gospodarki*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

- Oręziak, L., *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, WSHiP im. R. Łazarskiego, Warszawa 2007.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1999.
- Owsiak S., *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002.
- Phelps E., *Model of Technical Progress and the Golden Rule of Research*, *Review of Economic Studies*, No. 33, pp. 133–145, 1966.
- Phelps E., *The Justice of Inclusive Free Enterprise: Aristotle, Hayek, Tocqueville and Pawns*, *Lecture at the Honoris cause ceremony*, Institute d'Etudes Politiques de Paris, 22 June 2006.
- Piasecki R., *Uwarunkowania instytucjonalne rozwoju gospodarczego Polski*, [w:] Noga A., (red.), *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa 2004.
- Piasecki B., Rogut A., Stawasz E., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Pietrewicz M., *Polityka fiskalna*, Poltex, Warszawa 1995.
- Platje J., *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne oraz stan polskiej gospodarki w latach 1970–2000*, Uniwersytet Opolski, Opole 2007.
- Plawgo B., *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, Warszawa 2004.
- Pluta W., *Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych*, PWE, Warszawa 1977.
- Polaszek B., Boehlke J. (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, Wydawnictwo UMK, Toruń 2005.
- Porter M., *Location, Competition, and Economic Development: Local Cluster in a Global Economy*, „*Journal of Economic Development Quarterly*”, Vol. 14, No. 1, 2000.
- Poskrobko B., *Zrównoważony rozwój gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2009.
- Reynolds A., *The Hong Kong Tax System*, The Hudson Institute, Washington D.C. 1999.
- Rodrigues M.J., *European Policies for Knowledge Economy*, Edward Edgar, 2009.
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Romer P.M., *Endogenous Technological Change*, „*Journal of Political Economy*”, t. 98, 1990.
- Rostowski J., *Institutional Transplants in the Transformation of Poland's Economy and Policy*, [w:] W. Bieńkowski, M.J. Radło (red.), *Growth vs Security. Old and New Members Quest for a New Economic and Social Model*, Palgrave Macmillan, New York 2008.
- Rostowski J., Statescu, *The Wig and the Pith Helmet, The Impact of „Legal School” versus colonial Institutions on Economic Performance*, (2nd version), *CASE Studies and Analyses*, 300, Warszawa 2006.

- Roszkowska E., *Modelowanie procesów decyzyjnych oraz negocjacji za pomocą kompleksów reguł*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.
- Rudolf S. (red.), *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005.
- Sadowski Z., *Od sporu o transformację do strategii rozwoju*, „*Ekonomista*”, nr 6, 2007.
- Sala-i-Martin X., *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2009.
- Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Scully G., *Taxation and Economic Growth in New Zeland*, Pacific Economic Revive, Vol. 1, No. 2, 1996.
- Scully G., *Measuring the Burden of High Taxes*, NCPA Policy Report, No. 215, July 1998.
- Siebert H., Koop M.J., *Institutional Competition. A Concept for Europe?*, *Aussenwirtschaft*, Vol. 4, 1990.
- Siebert H., Koop M.J., *Institutional Competition US. Centralization; Quo Vadis Europe?*, *Oxford Review of Economy Policy*, Vol. 9, No. 1, 1993.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 2007.
- Sikorski J., Przychodzka I., Michalczuk G. (red.), *Czynniki wspierające rozwój MSP w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
- Solow R.M., Taylor J.B., pod redakcją i z wprowadzeniem Friedman B.L., *Inflacja, bezrobocie a polityka monetarna*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu, Warszawa 2001.
- Solow R.M., *A Contribution to the theory of Economic Growth*, “*The Quaterly Journal of Economies*”, Vol. LXX, 1956.
- Soto H.de, *Tajemnica kapitału. Dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie, a zawodzi, gdzie indziej*, Fijar Publishing, Warszawa, Chicago 2002.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2005.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2006.
- Sustainable Development – *Brundtland Report*, UN, 1987.
- Tanzi V., *Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems*, „*IMF Working Paper*”, 1996, 141.
- Tanzi V., *Taxation in Integrated World*, The Brookings Instytution, Washington D.C. 1995.
- Tanzi V., *The Rise of the New Economy and Its Implications for Fiscal Policy*, Referat wygłoszony w WSZiP im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2001.
- The Global Competitiveness Report 2010–2011*, World Economic Forum.
- Tiebout C., *A Pure Theory of Local Expenditures*, „*Journal of Political Economy*”, Vol. 64, 1956.
- Wach K., *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna Kraków, 2005.
- University o South Carolina, Institute for Public Service and Policy Research, *Economic aspects of business tax incentives*, Public Policy & Practice, October 2002.

- Walesiak M., Gatnar E. (red.), *Statystyczna analiza danych z wykorzystaniem programu R*, PWN, Warszawa 2009.
- Wilkin J., *Jaki kapitalizm, jaka Polska?*, PWN, Warszawa 1995.
- Wilkin J., *Efektywność a sprawiedliwość*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998.
- Williamson O.E., *The Economics of Governance: Framework and Implications*, [w:] *The New Institutional Economics*, Teras A and M University Press, College Stadion, 1991.
- Williamson O.E., Masten S.E. (eds.), *The Economics of Transaction Costs, An Elgar Critical Writings Reader*, Chetelham, UK; Nortampton, MA, USA, 1999.
- Wnorowski H., *Diversification of Development Levels and its Causes in the Modern world Economy*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3, 2008.
- Wnorowski H.J., *Podatek akcyzowy od wyrobów spirytusowych w Polsce. Testowanie krzywej Laffera*, Wydawnictwo SCHOLAR, Warszawa 2010.
- Wnorowski H.J., *Polityka akcyzowa a rozwój przemysłu spirytusowego w latach 90-tych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002.
- Wnorowski H. (red.), *Polityka fiskalna a efektywność gospodarcza wybranych krajów OECD*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2008.
- Wojtyna A., *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, PWE, Warszawa 2008.
- Wojtyna A., *Rola państwa we współczesnej ekonomii*, „Ekonomista”, nr 3, 1992.
- Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista”, nr 1, 2008.
- World Bank, „Doing Business” 2009, Washington D.C., USA, 2009.
- World Economic Forum*, „The Global Competiveness Report 2009–2010”, Geneva, Switzerland, 2009.
- Zawiślak A., *Ekonomia nauka praw tymczasowych*, Oficyna Wydawnicza Warszawskiej Szkoły Zarządzania Szkoły Wyższej, Warszawa 2010.
- Ząbkowicz A., *Instytucje i wzrost gospodarczy w Chile. Neoliberalizm i Szkoła Kompromisu*, PWN, Warszawa 2001.