

FORUM MYŚLI INSTYTUCJONALNEJ

ZROZUMIEĆ KAPITALIZM

PODEJŚCIE EWOLUCYJNO-INSTYTUCJONALNE

z przedmową GEOFFREY'A M. HODGSONA

pod redakcją

Anny Ząbkowicz, Macieja Miszewskiego,
Pawła Chmielnickiego i Sławomira Czecha

autorzy

Przemysław Banasik, Paweł Chmielnicki, Sławomir Czech,
Ewa Gruszewska, Anna Jurczuk, Maciej Miszewski,
Sylwia Morawska, Michał Moszyński, Jerzy Paśnik, Michał Pietrzak,
Błażej Prusak, Piotr Pysz, Marek Ratajczak, Adam Sulikowski,
Anna Zachorowska-Mazurkiewicz, Anna Ząbkowicz,
Ewa Zeman-Miszewska



Sosnowiec – Kraków 2018

SPIS TREŚCI

Przedmowa	
G.M. Hodgson	9
Wprowadzenie	
P. Chmielnicki, M. Miszewski, A. Ząbkowicz	17
Introduction	
P. Chmielnicki, M. Miszewski, A. Ząbkowicz	27
I Kapitalizm w perspektywie instytucjonalistycznej	
Instytucje w społeczeństwie i gospodarce	
S. Czech, A. Zachorowska-Mazurkiewicz	37
Aksjologiczne podstawy kapitalizmu i pojęcie ładu instytucjonalnego	
M. Miszewski	57
Zmiana instytucjonalna a współczesne państwo	
M. Miszewski	85
Rządy prawa w kapitalizmie	
A. Sulikowski	95
Własność wspólna w kapitalizmie	
M. Pietrzak	107
Rynek i państwo w modelu ładu społeczno-ekonomicznego – krótki przegląd teorii	
P. Pysz, A. Jurczuk	121
Globalizacja i zmiana funkcji państwa	
E. Zeman-Miszewska	139
II Rachunek formalny i reguły nieformalne	
Rozpoznanie treści instytucji jako warunek <i>sine qua non</i> oceny ich skutków	
P. Chmielnicki, J. Paśnik	151
Sankcje w prawie upadłościowym w działaniu	
S. Morawska, B. Prusak, P. Banasik	175

Wpływ interakcji instytucji formalnych i nieformalnych na przedsiębiorczość w Polsce E. Gruszevska	197
Instytucjonalne uwarunkowania pracy kobiet A. Zachorowska-Mazurkiewicz	217
III Reguły prawne jako wynik zbiorowego uzgadniania interesów	
Państwo jako element instytucjonalnego porządku kapitalizmu S. Czech, M. Moszyński	239
Kreowanie prawnych reguł polityki gospodarczej za pomocą instytucji mediacji. Przypadek Japonii A. Ząbkowicz	257
Instytucjonalizacja konfliktu interesów grupowych jako fundament szwedzkiego modelu gospodarczego S. Czech	281
Od autonomii do podporządkowania? Stosunki między państwem a reprezentacjami interesów na niemieckim rynku pracy M. Moszyński	293
Preferencje i reprezentacje interesów w procesie legislacyjnym: dysfunkcja kompletu normatywnego na przykładzie pewnej ustawy P. Chmielnicki	311
Posłowie M. Ratajczak	325

WPŁYW INTERAKCJI INSTYTUCJI FORMALNYCH I NIEFORMALNYCH NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W POLSCE

THE EFFECTS OF THE INTERACTION OF FORMAL
AND INFORMAL INSTITUTIONS ON ENTREPRENEURSHIP
IN POLAND

EWA GRUSZEWSKA¹

Wprowadzenie

System instytucjonalny jest źródłem bodźców wpływających na sposób myślenia i działania ludzi. Kształtuje wzorce aktywności uznawane w danym społeczeństwie za właściwe. Nie zawsze ten zespół bodźców jest jednorodny i wewnętrznie harmonijny. W warunkach sprzeczności instytucjonalnych, niedopasowania instytucji formalnych do nieformalnych, oddziaływanie tych reguł jest utrudnione. Przejawem dysonansu między grupami instytucji będzie niespójny wpływ na działania podmiotów. Przykładowo mimo pierwotnych zamiarów ludzie nie podejmują się aktywności, bo nie mają pewności co do przyjazności otoczenia, podmioty nie wchodzą na inne rynki w obawie przed zmniejszeniem korzyści. Wydaje się, że w obszarze gospodarki szczególnie związek łączy przedsiębiorczość z instytucjami. Przedsiębiorczość jako sedno kapitalizmu reaguje intensywnie na wszelkie przejawy niedopasowania instytucjonalnego.

W artykule podjęto badania nad systemem instytucjonalnym gospodarki, a w tym nad skutkami niedopasowania instytucjonalnego. Skupiono się szczególnie na wpływie sprzeczności instytucjonalnych na przedsiębiorczość oraz lukę przedsiębiorczości. Analizy prowadzono na przykładzie polskiej gospodarki na tle krajów wysoko rozwiniętych.

¹ Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku.

Instytucje formalne i nieformalne jako elementy systemu instytucjonalnego

System instytucji tworzy wielopoziomową, wieloaspektową strukturę praw, reguł, norm, która kształtuje się w każdym społeczeństwie. Wyznacza on ogólne ramy działalności ekonomicznych i nie-ekonomicznych ludzi. Dzięki instytucjom jednostki mogą lepiej rozumieć świat i formować swój stosunek do otoczenia. Warunkiem osiągnięcia wysokiego tempa wzrostu gospodarczego jest utworzenie (się) odpowiedniego środowiska instytucjonalnego (Casson, 2010, s. 138). Zrównoważony system instytucji jest jednością w różnorodności. Tworzą go bowiem różne instytucje, które mogą działać wspólnie i dzięki temu generować silny zbiór motywacji ku „właściwemu” zachowaniu. Trwałość, a zarazem ciągłość instytucji wynika z kształtowania ich w powiązaniu ze sobą, a także z instytucjami poprzednimi („path dependence”). Przyczyną są też procesy ciągłych wewnętrznych przekształceń i dopasowań.

Instytucje formalne stanowią tylko niewielką część reguł kształtujących ludzkie działania. Mimo to są istotne, gdyż mogą być zaprojektowane, by przyspieszyć pożądane zmiany. Można nadać im cel. W codziennym funkcjonowaniu, w podejmowaniu bieżących decyzji dużo ważniejsze są jednak instytucje nieformalne (reguły niepisane, normy społeczne, konwencje) (North 1990, s. 36). W sposób naturalny wpływają na zachowanie jednostek, gdyż wynika to z ogólnych przekonań, nabytego doświadczenia, nieuświadomianej wiedzy. Można odnieść to zachowanie do socjologicznej koncepcji *habitus* P. Bourdieu. Człowiek działając, wchodząc w interakcje z innymi ludźmi, podejmuje decyzje, odbiera reakcje innych, odczytuje informacje werbalne i niewerbalne, dzięki czemu kształtuje swoją wizję świata. Dzięki uczestniczeniu w życiu społecznym, doświadczaniu różnych sytuacji przynoszących różne konsekwencje, ludzie wyrabiają w sobie schematy właściwego zachowania. Spotykając się z podobnymi sytuacjami, jakich doświadczali, nie podejmując szczególnego wysiłku analizowania mogą rozumieć, co się dzieje, bo przywołują sobie wzorzec zachowania. W społeczeństwie zakorzeniają się najczęściej podejmowane działania dające możliwość przetrwania oraz osiągnięcia korzyści. Źródłem powstawania instytucji są miliony sytuacji, zdarzeń, doświadczeń, wielu powtarzających się sytuacji, intuicyjnie uruchamianych czynności, które utrwala się i wpływają na skrypty (uogólniona reprezentacja ciągów zdarzeń). Akumulowana jest wiedza o świecie, interakcjach międzyludzkich, korzyściach i stratach, akcjach i reakcjach. W umysłach ludzi kształtuje się obraz świata, a zwłaszcza jego porządek, typowy wzorzec procesów w nim zachodzących (Stępień, 2005, s. 206). W umysłach jednostek utrwala się wzorce myślenia i oceniania,

postępowania i reagowania. Schematy te nie są identyczne u każdego człowieka, gdyż zdobywane doświadczenia różnią się (mimo pewnych elementów wspólnych) i są charakterystyczne dla danej jednostki. Istnieje jednak pewna część wspólna tego „materiału” ugruntowanego w ludziach z tej samej wspólnoty. Podzielają oni bowiem te same wartości, w podobny sposób postrzegają świat oraz reagują według podobnego wzorca działania. Ich zachowania wyrastają ze wspólnego źródła – instytucji nieformalnych będących elementem kultury.

Instytucje nieformalne określa się jako społecznie podzielane reguły, zwyczaj niepisane, powstające spontanicznie, przekazywane oraz egzekwowane poza oficjalnymi kanałami (w przeciwieństwie formalnych) (Helmke, Levitsky, 2004, s. 727). Analiza instytucji nieformalnych jest trudna z kilku powodów. Po pierwsze, nie ma sposobu na to, by nawet wymienić wszystkie instytucje nieformalne w danym społeczeństwie oraz by je w pełni dookreślić czy zdefiniować. Instytucje nieformalne nie są zbiorem norm bezwzględnie obowiązujących wszystkich członków społeczeństwa, nie są pisane i utrwalone w materialnej postaci. Mimo to ludzie stosują te reguły, bo dzięki nim są w stanie lepiej rozumieć świat. W zasadzie nie należy chyba nawet pisać o przyczynach ich stosowania w życiu, gdyż trzymanie się reguł nieformalnych jest naturalne, nie wymaga zastanawiania się, jest to element konstrukcji myślowych stosowany automatycznie. Na przykład ludzie mają większe zaufanie do członków danego społeczeństwa, intuicyjnie wierząc, że dzielają oni podobne wartości. Internalizacja norm jest spoiwem każdego społeczeństwa.

Z drugiej strony, powstaje kwestia przyczyn zmiany wzorców postępowania, nie tylko na poziomie jednostki, ale zwłaszcza społeczności. Ludzie mogą zmieniać swoje zachowanie i podejmować inne decyzje niż do tej pory, gdy w grę wchodzi ich interes. Uświadamiane zyski mogą skłonić jednostki do działania wbrew powszechnie przyjętym normom. Następuje wypieranie pewnych zachowań, które mogą być z czasem uznawane za niewłaściwe przez dominujące grupy społeczne.

Wydaje się, że szczególne znaczenie mają interakcje norm społecznych i prawnych. Instytucje nieformalne są bazą rozwiązań, które mogą zyskać formę pisaną, zewnętrzną wobec jednostki. Proces stanowienia prawa w oparciu o implementację reguł nieformalnych trwa bardzo długo. Poszukując sposobów na szybsze zmiany państwa starają się „przeszczepiać” przepisy prawne z innych krajów. Pojawia się wówczas problem „obcych” reguł, które próbuje się uruchamiać w otoczeniu zastanych instytucji nieformalnych, ewoluujących bardzo powoli.

Przekształcenie tych heteronomicznych reguł w autonomiczne jest istotną kwestią, z którą musi poradzić sobie państwo, aby system prawny mógł sprawnie funkcjonować i kreować pozytywne bodźce do gospodarki. Silne instytucje nieformalne skuteczniej oddziałują na gospodarkę niż silne formalne (Williamson 2009). Można zatem zadać pytanie o warunki, w których następuje stosunkowo szybko proces internalizacji reguł zewnętrznych, bądź też o przyczyny wolnego lub zdecydowanie za wolnego procesu przyswajania przepisów prawnych. Odpowiedź leży po stronie ich interakcji z instytucjami nieformalnym.

Zmiana instytucjonalna jest nieodłącznym procesem wpisującym się w rozwój społeczeństwa i gospodarki. Jest nieprzerwany i stanowi przejaw dopasowywania się elementów instytucjonalnych i sfery realnej. Ewolucja instytucji obejmuje powolną modyfikację norm, zasad i ograniczeń nieformalnych, które zakorzenione są najsilniej w kulturze danego społeczeństwa. Dotyczy również elementów stanowionych, zmienianych celowo dla osiągnięcia pożądanego rezultatu. Niezależnie od tego, w jaki sposób powstają instytucje, niewątpliwie jest, że ich istnienie wprowadza porządek w relacjach międzyludzkich, zwiększa przewidywalność zachowań jednostek, przez co zmniejsza niepewność co do zmian w otoczeniu (Godłów-Legiędź, Legiędź 2010, s. 108).

Ważne jest by te dwa subsystemy instytucjonalne współgrały ze sobą, dopasowały się do siebie i pozwalały na pojawianie się efektów synergicznych. Kluczowym elementem rozwoju instytucji jest zatem relacja między formalnymi i nieformalnymi składnikami systemu instytucjonalnego. Dopasowanie wzajemne instytucji jest niezbędne, by układ ten generował spójne bodźce wpływające na aktywność gospodarczą. Działalność gospodarcza (jak też i inna) może być wówczas realizowana przy niskim koszcie transakcyjnym i wysoki jest stopień przewidywalności zachowań innych (co skutkuje w wysokim zaufaniu). Kształtuje się wówczas ład instytucjonalny, który warunkuje osiągnięcie wysokiego tempa rozwoju gospodarczego.

Relacja instytucji formalnych i nieformalnych

Instytucje formalne i nieformalne będące głównymi elementami systemu instytucjonalnego, w oczywisty sposób oddziałują na siebie. Instytucje nieformalne zakorzenione głębiej i istniejące ciągle w świadomości społecznej (choć też nieustannie ewoluujące) stanowią bazę-źródło instytucji formalnych. Instytucje nieformalne oddziałują w sposób istotny na przebieg procesów decyzyjnych, pierwotnych w stosunku do działań ludzi. Odwołują się do uznawanych powszechnie i podzielanych wspólnie w społeczeństwie wierzeń,

przekonań i wartości. „Te ostatnie – będące częścią kultury – determinują z kolei ramy kognitywno-interpretacyjne, które określają do pewnego stopnia jakość intuicji odpowiedzialnej za większość naszych wyborów” (Strycharz, 2013, s. 117). Dominujące przekonania, które przyjmują postać reguł i zasad pisanych lub niepisanych, formują tzw. kulturę ekonomiczną. Kształtują naszą wizję świata. Pozwalają odwoływać się w procesie podejmowania decyzji do znanych, utartych wzorców przekazywanych innym członkom społeczeństwa w sposób celowy i świadomy bądź w sposób nieświadomy i niezamierzony, w efekcie uczestniczenia i doświadczenia. Instytucje nieformalne stanowią konstrukcje myślowe, które warunkują podejmowanie decyzji (szybkość, kierunek czy też rodzaj) czy też reakcję na zmianę w otoczeniu.

Instytucje nieformalne oraz efekty ich oddziaływania na ludzi są trudniejsze do analizy niż instytucje formalne, ponieważ uwidaczniają się wieloaspektowo w trakcie przetwarzania danych i podejmowania decyzji (Wirth i in. 2013, s. 21). W zasadzie niemożliwe jest zaobserwowanie wpływu pojedynczych instytucji na działania jednostek i grup, wpływają bowiem wspólnie na ludzi, kształtując ich percepcję świata oraz interakcje międzyludzkie.

Instytucje nieformalne stanowią pierwotny wzorzec, czy też punkt odniesienia do kształtowania rozwiązań stanowionych. Reguły tworzące się w efekcie długookresowej praktyki zachowań stają się coraz bardziej powszechne i mogą przyjąć postać sformalizowaną, zapisaną w kodeksach prawa. Taka przemiana przebiega stopniowo. Subsystem instytucji formalnych ewoluuje powoli dostosowując się do zmian w instytucjach nieformalnych. Jest to wpisane w długookresowe zmiany jakościowe i ilościowe w gospodarce. Następuje stopniowe dopasowywanie się systemów gospodarczych, społecznych i instytucjonalnych, które jest istotą rozwoju społeczno-gospodarczego. Dodać można, że i ładu instytucjonalnego.

Nie zawsze jednak takie powolne zmiany są akceptowane. Szczególnie gdy ludzie dostrzegają zapóźnienia w swoich krajach w porównaniu do innych. Stopniowe zmiany instytucjonalne nie dają szansy na zmniejszenie dystansów rozwojowych w relatywnie krótkich okresach. W sytuacji silnego konfliktu może nastąpić radykalna zmiana w subsystemie instytucji formalnych. Pojawienie się nowych rozwiązań formalnych może nie rozwiązać w całości sprzeczności, gdyż wprowadzone rozwiązania mogą być traktowane jako obce i ludzie nie będą ich w pełni akceptować. Może wręcz narastać opór przeciw stosowaniu nowego prawa.

Na relację między instytucjami można spojrzeć też od źródeł ich zmiany. Stanowione reguły formalne wprowadzone z zewnątrz do danego społeczeństwa oddziałują na zmiany instytucji nieformalnych, mają charakter

presji. Jednak nie są w stanie zmienić instytucji nieformalnych. Wpływ ten może być jednak przynajmniej dwukierunkowy. Instytucje nieformalne mogą bowiem wspierać rozwiązania formalne, bądź ewoluować w kierunku im sprzyjającym. Zgodne działanie instytucji formalnych i nieformalnych zwraca zachowanie ludzi ku oczekiwanemu ich kierunkowi („właściwe” zachowanie), zwiększając pole aktywności względnie bezpiecznych, w których ludzie postępują w sposób przewidywalny. Jednokierunkowe działanie tych dwóch rodzajów instytucji daje spójny impuls zwiększający korzyści wszystkich członków społeczeństwa.

Interakcje między instytucjami formalnymi i nieformalnymi są szczególnie ważne w krajach mniej rozwiniętych, w których priorytetem jest dynamiczny rozwój gospodarczy i społeczny. W tych gospodarkach praktyki *de facto* różnią się od zasad *de iure*, a różnice te są kształtowane przez interakcje między instytucjami formalnymi i nieformalnymi. Konflikt między tymi instytucjami przebiega na wielu poziomach (Pejovich 1999, s. 170). Sprzeczności między subsystemami instytucjonalnymi stanowią bariery podejmowanej aktywności, oraz jej intensywności. Ograniczają zatem strumień środków alokowanych w gospodarce.

Instytucje a przedsiębiorczość w Polsce

Oczywisty jest związek instytucji z działaniami ludzi. Kierują one bowiem te działania na tory bardziej przewidywalne, co umożliwia rozszerzenie obszaru interakcji oraz zwiększa korzyści osiągnęte w efekcie podejmowanych aktywności. Szczególne znaczenie wydają się mieć instytucje w oddziaływaniu na poziom przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość jako postawa wobec otoczenia wyrażająca się w podejmowaniu działań skierowanych na osiągnięcie korzyści jest silnie osadzona w kulturze i wyzwanym systemie wartości. Kształtują one umiejętność postrzegania, dokonywania ocen rzeczywistości, zdolność przewidywania, jako niezbędne składowe podejmowania decyzji. Można zatem określić efekt wpływu instytucji na przedsiębiorczość jako kreowanie tzw. „ekonomicznej wyobraźni społeczeństwa” (Duraj, Papiernik-Wojdera 2010, s. 58). Pojawienie się intencji przedsiębiorczych, a następnie ich przekucie w realne działanie, zależne jest od nastawienia danej jednostki wobec otoczenia. Można przedstawić trzy zestawy czynników, które kształtują postawy przedsiębiorcze (Kurczewska 2013, s. 140):

- postrzegana atrakcyjność obiektu lub działania lub też postawy przyjmowanej przez jednostkę w stosunku do tych obiektów czy czynności;
- postrzegane normy społeczne, akceptujące daną aktywność bądź jej niepodjęcie;

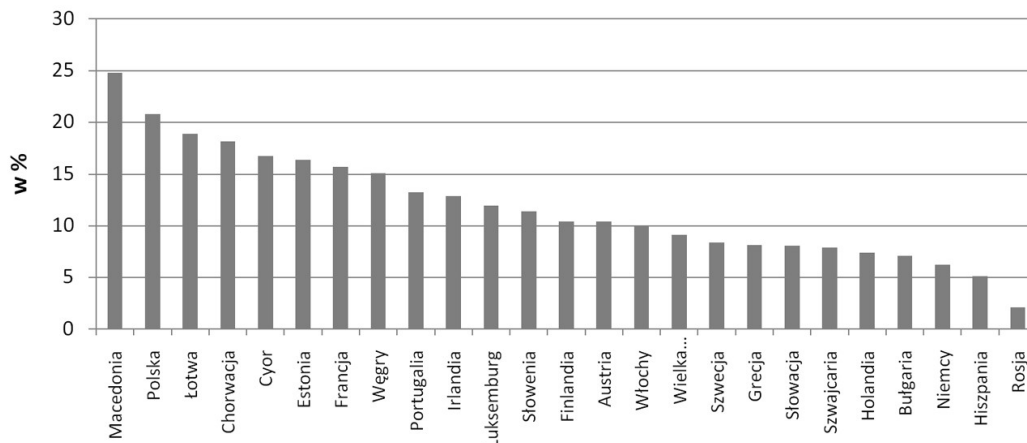
- możliwość kontroli nad zachowaniem; szczególnie zaakcentować należy uświadomienie sobie ograniczeń w działaniu oraz zdolności kierowania swoją aktywnością.

System instytucjonalny porządkuje arenę, na której toczy się życie gospodarcze i społeczne. Bodźce instytucjonalne oraz doświadczenia kierują aktywność przedsiębiorców na obszary potencjalnie największych korzyści, poszerzają horyzonty, umożliwiają podejmowanie nowych wyzwań. To w ramach istniejącego układu instytucji może ujawnić się kreatywność w poszukiwaniu nowych dróg i ekspansywność, otwartość na nowe rozwiązania i odwaga w pokonywaniu barier. Ten splot bodźców uwalnia inwencje twórcze, umożliwia „wyczuwanie” nieujawnionych potrzeb, tworzenie innowacyjnych rozwiązań (Buchholz, Rosenthal 2005, s. 307).

System instytucjonalny tworzy więc otoczenie, w którym mogą ujawnić się zachowania przedsiębiorcze. Najpierw jako intencje – zamiary podjęcia działań gospodarczych, a następnie jako działania w sferze realnej. Ich zewnętrznym przejawem jest założenie przedsiębiorstwa. Jest to dopełnienie przedsiębiorczości. Te dwa etapy są niezbędne, by mogły się pojawić korzyści ekonomiczne. Wydaje się, że kluczowy w rozwoju gospodarczym jest proces urzeczywistniania intencji przedsiębiorczych. Transformacja intencji przedsiębiorczych w aktywność wydaje się sednem rozwoju każdej gospodarki. „Badając intencje, sięgamy «głębiej» w mechanizmy procesu przedsiębiorczego i dochodzimy do etapu jego warunków wstępnych. Intencje przedsiębiorcze poprzedzają zachowanie, więc ich znajomość daje lepszy i bardziej prawdziwy obraz rzeczywistych źródeł przedsiębiorczości” (Kurczewska 2013, s. 133).

Samo zamierzenie nie jest wystarczające, by mówić o przedsiębiorczości. Aby przedsiębiorczość ujawniła się niezbędne są sprzyjające temu instytucje. Ludzie muszą mieć zaufanie do państwa oraz do innych ludzi aby podejmować aktywność gospodarczą. Od spójności bodźców instytucjonalnych zależy intensywność zachowania ludzi przyjmujących rolę inwestora, przedsiębiorcy czy strony transakcji. „Instytucje odgrywają też rolę filtra ukierunkowującego działania przedsiębiorcze na aktywności produktywne, nieproduktywne i destruktywne” (Dominiak, Wasilczuk, Starnawska 2016, s. 61).

Wykres 1. Intencje przedsiębiorcze* w krajach europejskich w 2016 r.



* odsetek osób w wieku 18-64 lat, które mają zamiar w ciągu najbliższych trzech lat podjąć działalność gospodarczą

Źródło: (GEM, 2017).

Przedsiębiorczość „rodzi” się w kilku etapach. Na początkowym niezbędne jest pojawienie się intencji, czyli pomysłu podjęcia aktywności, czy też uzmysłowienia sobie zamiaru założenia firmy, a następnie w sprzyjających warunkach zamiary te zostają zrealizowane. Urzeczywistnienie pomysłów na działalność gospodarczą zależy od zderzenia oczekiwań potencjalnych przedsiębiorców z warunkami, w których pomysły mają być wcielane w życie. System instytucji formalnych i nieformalnych implikuje szereg bodźców wpływających na sposób myślenia i działania ludzi. Relacje między ugruntowanymi wynikającymi z kultury instytucjami nieformalnymi a zewnętrznymi w stosunku do jednostki regułami stanowionymi są źródłem stymulant o różnej sile oddziaływania. Mogą również generować ograniczenia aktywności ludności

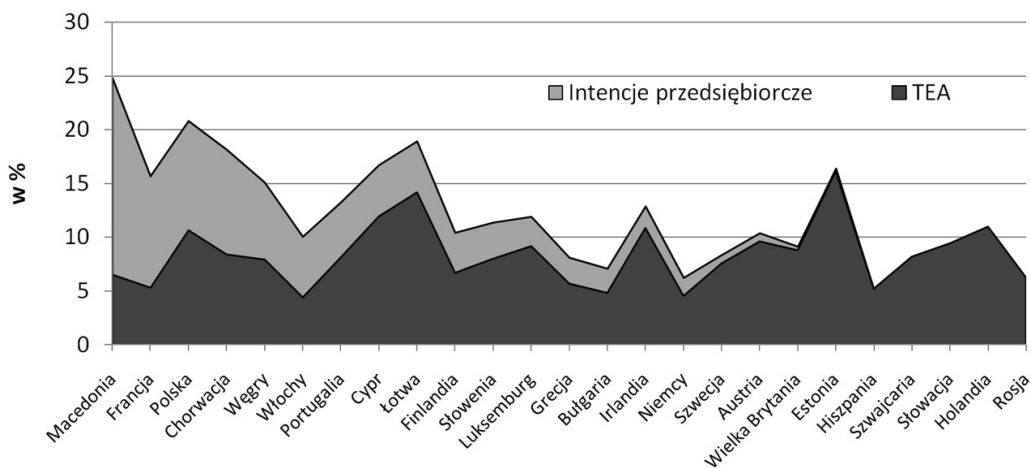
Wykres 1 przedstawiający ranking krajów Europy według intensywności zamiarów przedsiębiorczych ukazuje wysoką pozycję Polski. Wśród europejskich krajów badanych przez *Global Entrepreneurship Monitor* Polska znajduje się na 2 miejscu: ponad 20% Polaków, którzy do tej pory nie mieli przedsiębiorstwa, teraz nosi się z myślą o założeniu firmy². Nieco wcześniejsze badania wskazywały na nawet jeszcze większy odsetek Polaków zamierzających podjąć aktywność przedsiębiorczą (40% w ciągu 5 lat – badanie 2012 rok – (Entrepreneurship... 2012, s. 6)). Jest to wyraz oczekiwań członków naszego społeczeństwa, uzewnętrżenie wewnętrznych przekonań o tym, że można w taki sposób, poprzez założenie własnej firmy, realizować

² W badaniach GEM przedsiębiorczość to „każda próba tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taka jak samozatrudnienie, nowa organizacja gospodarcza, ekspansja istniejącej organizacji dokonana przez jednostkę, zespół ludzi lub istniejącą organizację” [Global..., 2017, s. 14]

swoje cele życiowe. Ujawniają się w taki sposób podzielane wartości: preferowana samorealizacja przez rozpoczęcie pracy na własny rachunek, a nie praca najemna na rzecz korporacji.

Wysoki wskaźnik intencji przedsiębiorczych powinien przekładać się też na wysoki odsetek zakładanych firm. Tymczasem okazuje się, że Polska jest jednym z krajów o najwyższej luce przedsiębiorczości, przez którą rozumie się rozpiętość między odsetkiem osób wykazujących intencje przedsiębiorcze a odsetkiem tych, które rozpoczęły działalność gospodarczą (Wykres 2).

Wykres 2. Osoby o intencjach przedsiębiorczych a zakładające firmy (TEA)* w krajach europejskich w 2016 r.



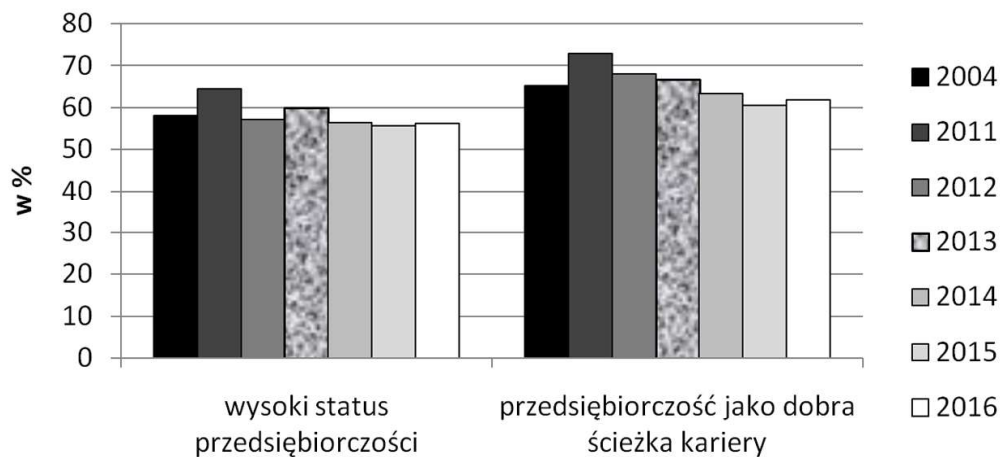
* odsetek osób w wieku 18-64 lat, które w ciągu ostatnich 42 miesięcy uruchomiły działalność gospodarczą (TEA – Total Early-Stage Entrepreneurial Activity)

Źródło: (GEM, 2017).

Okazuje się, że znaczna grupa ludzi, pierwotnie wyrażających chęć rozpoczęcia pracy na własny rachunek, ostatecznie nie podejmuje tego wyzwania i nie staje się przedsiębiorcami. Powstaje więc pytanie o przyczyny tego zjawiska. Rozmiary rzeczywiście podejmowanej aktywności uwarunkowane są percepcją przedsiębiorców w świadomości społecznej oraz koniecznością spełnienia wymagań formalnych w związku z zakładaniem przedsiębiorstwa. 53% Polaków wierzy, że ma umiejętności umożliwiające im zostanie przedsiębiorcą, zaś 39% zna kogoś, kto w ciągu ostatnich 2 lat rozpoczął własną działalność (Europe's 2016, s. 17). Jednak ocena przedsiębiorców w społeczeństwie nie poprawia się, a stopniowo ulega pogorszeniu. Ciągłe jednak więcej niż połowa Polaków pozytywnie ocenia własną działalność gospodarczą jako dobrą ścieżkę kariery oraz uznaje, że przedsiębiorcy mają wysoki status w społeczeństwie (Wykres 3). Badania stanu wiedzy ekonomicznej Polaków (Stan wiedzy..., 2015) ujawniają stopniowo malejący od-

setek badanych, którzy podziwiają przedsiębiorców (2012-2015). Rośnie natomiast grupa osób, które prowadzenie firmy kojarzą z cwaniactwem i bezkompromisowym działaniem (Stan wiedzy, 2015, s. 28).

Wykres 3. Percepcja przedsiębiorczości w polskim społeczeństwie w latach 2004-2016



Źródło: (GEM, 2017).

Wśród przyczyn niepodjęcia działań gospodarczych niedoszli przedsiębiorcy wymieniają strach przed porażką. Od wejścia Polski do Unii Europejskiej odsetek Polaków wskazujących tę przyczynę zaniechania działań przedsiębiorczych stopniowo zwiększa się, osiągając w 2016 roku wysokość 47,6% (w 2004 roku było to 37,5%). Wśród krajów europejskich wyprzedzają nas jedynie: Grecja (52,7%), Cypr (50,2%) i Włochy (49,4%) (GEM, 2017). W badaniach Eurobarometer z 2012 roku jedno z pytań dotyczyło wskazania głównych ryzyk, których respondenci obawiają się w związku z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Najczęściej wskazywanymi były: nieregularne/niegwarantowana wysokość dochodów (41%), prawdopodobieństwo bankructwa (39%), ryzyko utraty własności/mienia (36%) (Entrepreneurship..., 2013, s. 74). Dominująca grupa Polaków uznaje, że własna działalność gospodarcza to same kłopoty oraz duże ryzyko finansowe. Takiego zdania jest blisko 2/3 badanych Polaków (Stan wiedzy..., 2015, s. 28).

Jedną z największych przeszkód w rozpoczynaniu, a następnie w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce, jest wysoki stopień skomplikowania systemu prawnego. W 2016 roku weszło w życie ponad 31 tysięcy stron przepisów prawa najwyższej rangi (ustawy i rozporządzenia). Z tej liczby prawie połowa (14,1 tys.) stron to regulacje związane bezpośrednio z działalnością firm. Przeczytanie takiego ogromu dokumentów to wysiłek

przekraczający możliwości przedsiębiorcy. Świadczy to o złożoności prawa i skomplikowaniu przepisów. Jest to znaczne utrudnienie dla przedsiębiorców, szczególnie mikro czy małych, którzy nie są w stanie zrozumieć i opłacać tak wielkiej liczby regulacji. Musieliby bowiem, przy średnim tempie czytania, spędzać ponad 4 godziny dziennie na studiowaniu tylko zmian w regulacjach i nowych przepisów (Produkcja prawa..., 2016, s. 4-5). Daje to obraz jednej z podstawowych barier, które ograniczają możliwość urzeczywistnienia intencji przedsiębiorczych i powstania nowych firm. Przedsiębiorcy zwracają uwagę na to, że zbyt szybkie zmiany w prawie oraz brak wystarczająco długiego czasu na dostosowanie się do tych zmian stanowią źródło problemów i dodatkowych kosztów dla firmy. Instytucje publiczne są również źródłem niepewności w związku ze zmieniającą się stosunkowo często sytuacją polityczną i przepisami prawnymi. Duże ryzyko generowane jest przez brak spójnej polityki państwa w odniesieniu do przedsiębiorczości (Nieć, Zakrzewski 2016, s. 77).

Ważną kwestią pozostaje również egzekwowanie prawa³. W raporcie *Doing Business* z 2017 roku Polska znajduje się na 55 miejscu pod względem dochodzenia swoich praw przed sądami. Procesy te toczą się średnio 685 dni oraz wymagają poniesienia kosztów w wysokości 19,4% roszczeń, czyli zajmują nadal więcej czasu niż w większości innych krajów Unii Europejskiej. Dla porównania w Niemczech egzekwowanie prawa wymaga 499 dni przed sądami oraz stanowi koszt 14,4% kwoty roszczeń (Doing..., 2017). „Znamienny jest jednak brak konsekwencji państwa jako instytucji: z jednej strony ustawodawca wpisuje w kodeksy najsurowsze kary za przestępstwa gospodarcze, zamiast kar grzywny, z drugiej strony sądy i tak masowo orzekają kary w zawieszeniu, wskutek czego czynią je mniej dokuczliwymi, niż kara grzywny” (Raport. Biała Księga..., 2016, s. 11).

Polacy w szczególności negatywnie oceniają system podatkowy. Postrzegają go jako niesprzyjający, niesprawiedliwy i zbyt skomplikowany. **93% Polaków uważa, że system ten powinien zostać uproszczony** (Polacy nie rozumieją ..., 2017).

³ Raport *Doing Business* poddaje analizie 10 głównych kategorii związanych z łatwością prowadzenia firmy: założenie firmy, uzyskanie pozwolenia na budowę, uzyskanie przyłącza energetycznego, rejestracja własności, dostęp do kredytu, ochrona inwestorów mniejszościowych, płatności podatkowe, handel zagraniczny, egzekwowanie umów i likwidacja przedsiębiorstwa. Najślabzy wynik Polska osiąga w zakresie procedur zakładania firmy. Co prawda liczba procedur nie jest duża (4), ale czas ich realizacji (37 dni). Najlepszy wynik osiąga Nowa Zelandia z jedną procedurą wymagającą 0,5 dnia. [Doing..., 2017].

Tabela 1. Liczba zmian w podstawowych aktach prawnych z zakresu podatków w latach 2015-2016

USTAWA	2015	2016
Ordynacja podatkowa	11	10
Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych	27	16
Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych	14	11
Ustawa o podatku akcyzowym	7	6
Ustawa o podatku od towarów i usług	6	10
OGÓŁEM	56	53

Źródło: (Raport. Warunki prowadzenia firm ..., 2017, s. 9).

Częste zmiany systemu podatkowego (Tabela 1) wpływają na niestabilność otoczenia przedsiębiorstw i z pewnością stanowią czynnik negatywny klimatu inwestycyjnego. Firmy wskazują na system podatkowy jako na jedną z silniejszych barier w rozwoju ich działalności i ograniczają możliwości inwestowania w Polsce. „Najczęstsze zarzuty inwestorów dotyczące systemu podatkowego w Polsce nie dotyczą wysokości opodatkowania, lecz skomplikowanych i niejednoznacznych przepisów oraz odmiennych interpretacji podatkowych w tożsamych stanach faktycznych” (Bariery ..., 2015, s. 24). Przedsiębiorcy wskazują wiele przykładów trudności formalnych, jakie muszą pokonać w związku z działalnością w Polsce. Wymieniają m.in. brak jasnych przepisów dotyczących korzystania przez pracowników z samochodów służbowych, rozliczania strat, a także nieprawidłowe sformułowanie definicji budowli w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych. Wiele zastrzeżeń dotyczy podatku VAT (brak możliwości tworzenia grup VAT oraz zbyt długie terminy zwrotu). Inne podnoszone kwestie to: sprzeczność w interpretacjach podatkowych w zależności od urzędów, wiele czasochłonnych procedur (podano przykład indywidualnej interpretacji podatkowej, na którą czekano aż 4 lata) oraz liczne i przedłużające się kontrole podatkowe (Bariery ..., 2015, s. 24-26). Przedsiębiorcy oceniają system kontroli podatkowej jako bardzo uciążliwy oraz nastawiony na karanie (brak zaufania w uczciwość firm). W kontekście zawiłości przepisów może „sparaliżować” firmę (Nieć, Zakrzewski 2016, s. 88).

Przedsiębiorcy postulują szereg działań, które podjęte przez państwo, wpłynęłyby zdecydowanie na poprawę klimatu inwestowania w Polsce oraz zmniejszyłyby ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Są to następujące zmiany (Nieć, Zakrzewski 2016, s. 111-124):

- lepsze dopasowanie wsparcia publicznego do potrzeb przedsiębiorców, ograniczenie biurokracji i ułatwienia w dostępie do środków pomocy publicznej, np. rozwiązania w zakresie ulg podatkowych (dla nowopowstałych i mniejszych firm) obejmujące składki ZUS, zwolnienia z po-

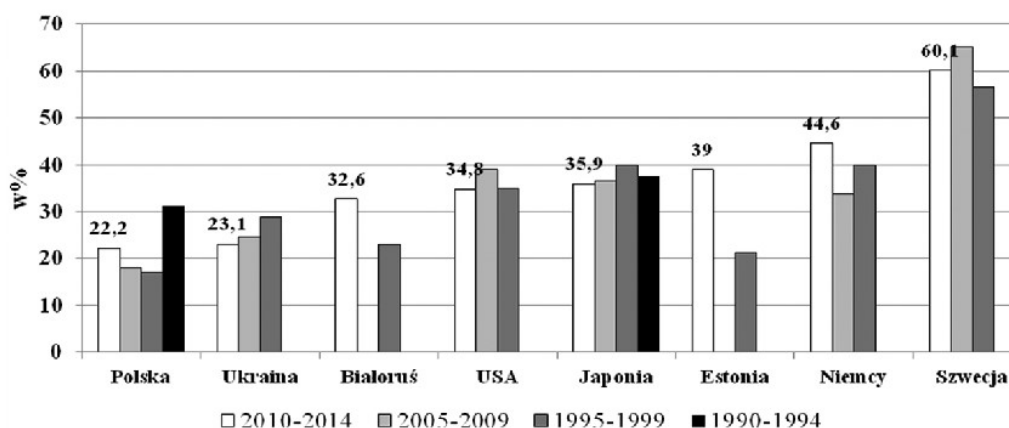
- datków przez okres pierwszego roku działalności firmy, ulgi podatkowe przy inwestowaniu w badania i rozwój, czy też dofinansowanie najlepszych projektów z zakresu technologii informatycznych, ulgi lub dopłaty do nowozatrudnionych osób, zmiany w VAT – obniżenie tego podatku i jego opłacenie dopiero po uzyskaniu należności od klientów, ułatwienie dostępu do taniego, niskooprocentowanego finansowania zwrotnego;
- zmiany otoczenia regulacyjnego – wprowadzenie jasnych, jednoznacznych regulacji działalności gospodarczej. Oczekiwane są zmiany w prawie na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw;
 - poprawa jakości administracji – zmniejszenie stopnia formalizmu, uproszczenie i zmniejszenie liczby wypełnianych formularzy. Zmiana nastawienia urzędników na sprzyjające przedsiębiorcom. Ograniczenie liczby kontroli;
 - pomoc merytoryczna w dostępie do informacji o rynkach zagranicznych, a także w poszukiwaniu lokalnych partnerów biznesowych czy dogodnych źródeł finansowania działalności;
 - poprawa jakości edukacji, pomoc szkoleniowo-doradcza w celu zwiększenia dostępu do wykwalifikowanych pracowników. Niezbędne jest zwiększenie dostępu do szczegółowych informacji ekonomicznych o branżach i o źródłach finansowania, co ułatwiłoby podejmowanie strategicznych decyzji;
 - wzmożenie działań na rzecz zwiększenia świadomości Polaków, co do roli przedsiębiorców w gospodarce, mające na celu zmianę postrzegania przedsiębiorczości w społeczeństwie.

Otoczenie makroekonomiczne działalności gospodarczej w Polsce kształtuje zaufanie w biznesie. W warunkach niestabilności gospodarki, częstych zmian polityki w odniesieniu do przedsiębiorstw oraz niesprawnym działaniu agend rządowych, podmioty muszą w sposób ostrożny podejmować kontakty z kontrahentami oraz wkładać wiele wysiłku w poszukiwanie odpowiedniego partnera w interesach. Stanowi to barierę rozwijania działalności na szersze obszary, wydaje się, że szczególnie utrudnia wchodzenie na nowe, nieznane rynki. Wzrost zaufania do innych zmniejszyłby rozmiary kosztów transakcyjnych. Przedsiębiorcy mieliby większą skłonność do rozszerzania aktywności. Nawet w sytuacji napotkania nieuczciwego partnera nie ograniczyłoby to dalszej działalności, gdyż oczekiwano by odpowiedniej rekompensaty (w efekcie adekwatnych działań wymiaru sprawiedliwości).

Polacy wykazują jeden z najniższych poziomów zaufania uogólnionego w Europie (Wykres 4). Innym członkom społeczeństwa ufa w pełni lub częściowo jedynie około 22% osób (WVS, 2016). Może to wiązać się po czę-

ści z przeszłym systemem i rozbudowanym systemem kontroli wprowadzonym przez władzę. Wydaje się jednak, że ma to swoje podłoże również w nieprzejrzystym systemie prawnym, który daje okazje do wykorzystywania luk w regulacjach prawnych czy też różnych interpretacji prawa na korzyść danej osoby, a niekorzyść innych. Dążenie do osiągnięcia własnych celów kosztem innych zwiększa zakres nieufności. Zmniejsza to możliwość realizacji celów przez inne osoby. Ma to szczególne znaczenie w działalności gospodarczej, kiedy relacje między kontrahentami powinny być oparte na wzajemnym zaufaniu. Spadek zaufania ogranicza skalę podejmowanych działań, zmniejsza krąg podmiotów, z którymi dany przedsiębiorca podejmuje kontakty, oraz nie pozwala na osiągnięcie spodziewanych korzyści. W takich warunkach ludzie sądzą, że inne znane osoby (rodzina, znajomi) będą podejmowały działania zgodne z oczekiwaniami. Podstawą takich oczekiwań są wspólnie podzielane wartości. Tylko z takimi osobami podejmowana jest współpraca. Tak zwany krótki *promień zaufania* ogranicza interakcje do małych grup. Ryzyko podjęcia działalności na szerszą skalę jest oceniane jako zbyt duże.

Wykres 4. Zaufanie uogólnione w Polsce i wybranych krajach. Lata 1990-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (WVS, 2016).

Obecny poziom zaufania Polaków do nieznanych osób jest zdecydowanie niski. W porównaniu do członków innych społeczeństw wskaźnik uogólnionego zaufania jest dwukrotnie (Niemcy) lub nawet trzykrotnie (Szwecja) niższy. W takich warunkach utrudnione jest rozszerzanie działalności poza krąg znanych podmiotów. Ekspansja na inne rynki wymaga większych nakładów, by były lepiej rozpoznane. Wnioski z badania CBOS przeprowadzonego w styczniu 2016 r. wskazują, że blisko dwie trzecie Polaków (63%) ma raczej nieufne podejście do ludzi, deklarują niskie ogólne zaufanie do ludzi, niskie zaufanie do nieznanomych oraz do partnerów w interesach (22% wykazu-

je nieufność we wszystkich kwestiach). W relacjach biznesowych uważają, że należy zachować ostrożność i stosować zasadę ograniczonego zaufania. Otwartość w relacjach społecznych wykazuje 28% respondentów (15% niewielką ufność, 5% średnią ufność i 8% bardzo dużą ufność). Autorzy badań zaznaczają, że taka sytuacja występuje od ponad 10 lat (przewaga nieufności, brak otwartości) (Zaufanie..., 2016, s. 4-5).

Tabela 2. Przedsiębiorcy a zaufanie

Nie jest zadowolony z warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce...	Tylko 28,4% polskich przedsiębiorców jest zadowolonych z warunków prowadzenia biznesu w Polsce.
Jest ostrożny wobec innych...	73,5% uważa, że należy ciągle uważać, aby nie zostać oszukanym.
Zarabia mniej z powodu postrzeganego przez nich ryzyka transakcji...	47,1% przedsiębiorców rezygnuje z części transakcji, ponieważ nie ma zaufania do potencjalnych kontrahentów.
Czasami ma wrażenie, że mu nie ufają inni przedsiębiorcy...	35,2% respondentów uważa, że wiele transakcji nie dochodzi do skutku, ponieważ jest traktowana przez innych przedsiębiorców jako osoba „nierozpoznana”, „niesprawdzona”, anonimowa, itp.
Często nie stosuje w swojej firmie procesu oceny dostawców...	41,7% przedsiębiorców stosuje w swojej firmie proces oceny dostawców (<i>vendor selection</i>).
Ufa rekomendacjom innych	83,9% polskich przedsiębiorców uznało, że polecenie innego podmiotu lub osoby, która z nim współpracowała jest najbardziej wiarygodnym dowodem dodającym wiarygodności potencjalnemu nowemu partnerowi/kontrahentowi/dostawcy.
Wierzy we wiarygodność opinii w Internecie	64,1% uznaje, że nieprzychylnie opinie o firmie w Internecie są najbardziej wiarygodnym dowodem na ryzyko transakcji z obcym kontrahentem.
Boi się „budowlanki”	Budownictwo to branża uznana przez polskich przedsiębiorców za najbardziej ryzykowną branżę – zdobyła ona najwięcej (aż 51,3%) wszystkich wskazań.
Boi się braku zapłaty za swoje usługi/produkty	Brak zapłaty za towary/usługi to najczęściej obawa związana z prowadzeniem biznesu zgłaszana przez polskich przedsiębiorców.
Nie zawsze wierzy w <u>swoją własną</u> wiarygodność...	Zaledwie 56,6% badanych ocenia, że ich klienci uznają współpracę z ich firmą jako pozbawioną ryzyka
... w sumie raczej wierzy w uczciwość innych...	59,7% jest zdania, że większość przedsiębiorców gra fair tylko wtedy, jeśli w danym momencie wiąże ich z kontrahentami wspólnota interesów.

Źródło: (Fazlagić, 2016).

Niskie zaufanie w biznesie ma wiele aspektów. W tabeli 2 wskazano na zakres nieufności (ponad 73% uważa, że należy być wciąż czujnym, by nie paść ofiarą oszustwa) oraz jego przejawy. Badanie ujawniło przy tym rolę nieformalnych instytucji w działaniach gospodarczych. Polscy przedsiębiorcy w prawie 84% przypadków ufają podmiotowi poleconemu przez inną osobę. Oznacza to przypisywanie większej rangi znajomościom niż prawom rynku. Brak zaufania jest powodem rezygnacji z prawie połowy transakcji i generuje koszty alternatywne w wysokości ponad 280 mld zł (to 15% pol-

skiego PKB z 2016 r.). Wynikają one z niezrealizowanych umów z powodu niewiarygodności jednej czy drugiej strony potencjalnego kontraktu (Fazla-gić, 2016).

Poziom zaufania jest pochodną indywidualnych doświadczeń oraz anali-zy przypadków innych osób. Niskie zaufanie uogólnione występuje w Polsce w parze z wysoką nieufnością w stosunku do instytucji państwowych. Szczególnie mocno wpływają na to oceny społeczne, przykłady błędnych decyzji urzędniczych, działań władz, które negatywnie wpłynęły na jednostki. Nagłaśnianie takich sytuacji przez media ogranicza zaufanie społeczne do państwa, podważa wiarygodność reguł prawnych jako obiektywnych oraz zgodnych z interesem obywateli. Negatywna ocena dotychczasowej polityki władz centralnych może powodować, że wszystkie następne działania będą traktowane jako pozorne i nie przyczyniające się do korzyści społecznych. Ludzie nie będą skłonni odpowiadać na takie propozycje. Utrwalać będzie się dystans: My-Oni. Socjologowie określają taką sytuację jako kulturę nieufności, czyli powszechną podejrzliwość w stosunku do osób i instytucji, która nakazuje, by nieustannie monitorować aktywność innych osób w obawie przed oszustwami, nadużyciami, kłamstwami, nierzetelnością, spiskami i konspiracją (Sztompka, 2012, s. 353-354). Niskie zaufanie do władzy zmniejsza skuteczność przepisów prawa oraz ogranicza efekty regulacji państwowych (niska elastyczność społeczeństwa na zmiany).

Polacy wykazują zdecydowanie niskie zaufanie do wszelkich instytucji: rządowych, pozarządowych, do mediów i biznesu. Polska znajduje się na 27 miejscu na 28 badanych krajów w rankingu 2017 Edelman Trust Barometer (Edelman, 2017). Gorszy wskaźnik ma tylko Rosja. W obliczu powszechnego braku zaufania powinny być podejmowane działania na rzecz poprawy wizerunku państwa w oczach społeczeństwa. Niezbędna jest zmiana relacji państwo-obywatel. Wymaga to większego zaangażowania władz w sprawy ludzi. Muszą mieć poczucie wpływu na pożądane zmiany w sferze regulacyjnej, muszą być przekonani o przyjazności władz, polityków. Wymaga to nowego stylu uprawiania polityki, musi być oparta na dialogu – w trakcie którego politycy będą otwarci na potrzeby społeczne, a nie tylko je sobie wyobrażali. Niezbędne jest też zwiększenie sprawności organizacyjnej państwa i jego instytucji.

Stabilność polityki oraz dbałość o ład instytucjonalny w długim okresie mogą stworzyć otoczenie gospodarcze o wyższym odsetku ufających. Wiarygodne państwo to większe przekonanie ludzi o praworządności, a nade wszystko o pozytywnym stosunku państwa do obywateli. Ludzie powinni czuć, że mają wpływ na bieg zdarzeń, na zmiany warunków życia, zwięks-

sza to otwartość w działaniu oraz zwiększa elastyczność dostosowań. Takie zmiany wpływają na ogólny poziom zaufania w biznesie. W obszarze działalności gospodarczej daje to wzmocnienie motywacji przedsiębiorczych w zakresie zakładania i ekspansji firm.

Zakończenie

Przedsiębiorczość ujawnia się w sprzyjających okolicznościach. Pomysły przekuwane są w działania i przynoszą korzyści ich autorom. Wśród warunków pozytywnego klimatu przedsiębiorczości z pewnością znajdują się instytucje, działające wspólnie, wzmacniające przewidywalność aktywności ludzi. Brak spójności instytucjonalnej może mieć wielorakie konsekwencje. W artykule starano się wyeksponować kilka najbardziej istotnych ogniw zależności: instytucje – przedsiębiorczość. Dysonans między zmieniającymi się szybciej i częściej instytucjami formalnymi oraz głębiej zakorzenionymi, inercyjnymi instytucjami nieformalnymi prowadzi do pewnej konkurencyjności czy substytucyjności między nimi. Nieformalne jako intuicyjnie odczuwane działają jako pierwsze. Jednak, gdy dochodzi świadomość, że są niezgodne z formalnymi – pojawia się chłodna kalkulacja: jakie działanie przyniesie większe korzyści, czy postępowanie zgodne z prawem czy regułami nieformalnymi. Przejawem sprzeczności między instytucjami jest rozbieżność między oczekiwaniami a realizacją działań – wyrażająca się w luce przedsiębiorczości. Potencjalni przedsiębiorcy tłumaczą ją strachem przed niepowodzeniem. Mimo deklarowanych stosunkowo wysokich pozytywnych ocen przedsiębiorców w Polsce, ostatecznie niewielu tą drogą podąża, a wielu rezygnuje. Percepcja świata jako niesprzyjającego aktywności jednostek jest wynikiem doświadczenia skutków niezgodności norm formalnych i nieformalnych i w tym świetle braku wiarygodności państwa. Polacy negatywnie oceniają mnogość zmian przepisów prawnych, co ogranicza możliwość działań w długim okresie. Jest to widoczne szczególnie w działalności gospodarczej, w której trudno o rozwijanie firm w obliczu ciągłych zmian reguł. Przedsiębiorcy negatywnie oceniają niestabilność systemu podatkowego i brak rozwiązań sprzyjających podnoszeniu poziomu aktywności gospodarczej. Efektem niedopasowania instytucjonalnego jest również wysoka skala braku zaufania ogólnego i do instytucji. Polska znajduje się wśród krajów o najniższych wskaźnikach zaufania. Jest to problem, który wymaga rozwiązania, gdyż utrwalenie się „kultury nieufności” w niedługiej perspektywie wygasi skłonność Polaków do zakładania przedsiębiorstw i wpłynie negatywnie na dynamikę gospodarki. Działania państwa w kierunku ładu instytucjonalnego nie mogą być prowadzone tradycyjnymi metodami,

niezbędne jest wykorzystanie nowych form komunikowania się i przekazu. Ważnym obszarem dostosowań są zmiany instytucji formalnych w kierunku uproszczenia mechanizmów oddziaływania na podmioty oraz zwiększenia ich zakresu swobody i ułatwienia startu nowym przedsiębiorcom.

Literatura

- Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski* (2015), PAIiIZ, Warszawa.
- Bourdieu, P. (2007 [1972]), *Szkic teorii praktyki poprzedzony trzema studiami na temat etnologii Kabylów*, Wydawnictwo Marek Derewiecki, Kęty.
- Buchholz, R.A., Rosenthal, S.B. (2005), *The Spirit of Entrepreneurship and the Qualities of Moral Decision Making: Toward a Unifying Framework*, "Journal of Business Ethics", Vol. 60, No. 3.
- Casson, M.C., Della Giusta, M., Kambhampati, U.S. (2010), *Formal and Informal Institutions and Development*, „World Development”, t. 38, nr 2.
- Doing Business (2017), Database; <http://www.doingbusiness.org>.
- Dominiak, P., Wasilczuk J.E., Starnawska M. (2016), *Przedsiębiorczość nieproduktywna w świetle ekonomii instytucjonalnej*, PWN, Warszawa.
- Duraj, J., Papiernik-Wojdera M. (2010), *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa
- Edelman Trust Barometer. Global Report (2017); <http://www.edelman.com/global-results/>
- Entrepreneurship in the EU and beyond* (2013), Flash Eurobarometer 354, European Commission.
- Europe's Hidden Entrepreneurs. Entrepreneurial Employee Activity and Competitiveness in Europe* (2016), GEM, World Economic Forum.
- Fazłagić, J. (2016), *Przez brak zaufania przedsiębiorców polska gospodarka traci 280 mld zł rocznie*, Forbes; <http://www.forbes.pl/przez-brak-zaufania-przedsiębiorcow-polska-gospodarka-traci-280-mld-zlrocznie,artykuly,204577,1,1.html>.
- GEM – Global Entrepreneurial Monitor* (2017), Key indicators, <http://www.gemconsortium.org/data/key-aps>.
- Global Entrepreneurial Monitor* (2017), Global Report 2016/2017, GERA.
- Godłów-Legiędź, J., Legiędź T. (2008), *Interaction between Formal and Informal Institutions in the Process of Transformation from a Planned to a Market Economy*, "Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe", Vol. 11, No. 1/2.
- Hodgson, G.M. (2003), *The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory*, „Cambridge Journal of Economics”, Vol. 27.
- Helmke, G., Levitsky S. (2004), *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, "Perspectives on Politics", Vol. 2, No. 4.
- Kurczewska, A. (2013), *Przedsiębiorczość jako proces współoddziaływania sposobności i intencji przedsiębiorczych*, PWE, Warszawa.

- Nieć, M., Zakrzewski R. (2016), *Firmy szybkiego wzrostu. Raport z badań jakościowych*, PARP, Warszawa.
- North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge Univ.Press.
- Pejovich, S. (1999), *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, "Journal of Markets & Mortality", Vol. 2, No. 2.
- Polacy nie rozumieją systemu podatkowego (2017)*, CEO. com. pl; <https://ceo.com.pl/polacy-nie-rozumieja-systemu-podatkowego-84357>.
- Produkcja prawa w Polsce największa w historii (2017)*, Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce, Grant Thornton.
- Raport. Biała Księga. Relacje przedsiębiorców z organami państwa (2016)*, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, Warszawa.
- Raport. Warunki prowadzenia firm w Polsce (2017)*, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, Warszawa.
- Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków (2015)*, NBP, Warszawa.
- Stępień, B. (2005), *Struktury przedsiębiorstw międzynarodowych w świetle nowego instytucjonalizmu w teorii organizacji*, [w:] *Biznes międzynarodowy, a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, E. Najlepszy (red.), Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Sztompka, P. (2012), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- VWS, World Values Survey; <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.
- Williamson, C.R. (2009), *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performances*, „Public Choice” 2009, t. 139, No. 3-4.
- Wirth, S., Markard, J., Truffer, B., Rohrer H., (2013), *Informal institutions matter: Professional culture and the development of biogas technology*, „Environmental Innovation and Societal Transitions”, Vol. 8.
- Zaufanie społeczne (2016)*, Komunikat z badań CBOS, nr 18; http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/K_018_16.PDF.