

ADAM P. BALCERZAK, ELŻBIETA ROGALSKA

ZAWODNOŚĆ INSTYTUCJONALNA PAŃSTWA W ZAKRESIE STWARZANIA WARUNKÓW DO ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

WSTĘP

Przedsiębiorczość stanowi jeden z najważniejszych elementów kształtujących wzrost gospodarczy danego kraju. Praktyczne doświadczenia ostatniej dekady oraz dorobek teoretyczny nowej ekonomii instytucjonalnej pokazują, że głównym czynnikiem determinującym rozwój przedsiębiorczości jest efektywność systemu instytucjonalnego w danym kraju. Nowa ekonomia instytucjonalna w odróżnieniu od ekonomii głównego nurtu przyjmuje realistyczne założenie, iż instytucje ekonomiczne, takie jak państwo, prawo, czy też wymiar sprawiedliwości, nie są doskonałe. Recepja określonych warunków instytucjonalnych przez podmioty gospodarcze skutkuje podejmowaniem przez nie zachowań dostosowawczych bądź zaradczych. W rezultacie podmioty zmuszone są do dodatkowych form aktywności, ponosząc koszty funkcjonowania systemu instytucjonalnego kraju. Koszty te w znacznej części wiążą się z niedoskonałością państwa, która przejawia się przede wszystkim w nieefektywnym ustawodawstwie i w wymiarze sprawiedliwości, a także w sferze bezpieczeństwa obrotu gospodarczego i stanie finansów publicznych.

Poziom analizy, jaki został zastosowany w niniejszym opracowaniu, charakteryzuje się połączeniem tzw. pozytywnej teorii politycznej – uwzględniającej wpływ warunków instytucjonalnych stwarzanych przez rząd na funkcjonowanie przedsiębiorczości, ze szczególnym uwzględnieniem jakości tworzonego prawa, zagwarantowania praw własności oraz najważniejszych elementów teorii kosztów transakcyjnych. W ramach tej ostatniej bazowano na typologii kosztów transakcyjnych uwzględniającej „twarde” i „miękkie” koszty transakcyjne.

Celem opracowania jest próba weryfikacji oceny stanu i funkcjonowania wybranych rozwiązań instytucjonalnych krajów Europy Środkowo-Wschodniej wpływających na poziom kosztów transakcyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwa, co zgodnie z teorią kosztów transakcyjnych istotnie oddziałuje na zakres indywidualnej przedsiębiorczości. W artykule zwrócono szczególną uwagę na sytuację Polski w porównaniu z pozostałymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Jako wspólny punkt odniesienia dla tej grupy krajów przyjęto trzy kraje wysoko rozwinięte: Stany Zjednoczone, Niemcy oraz Japonię.

SYSTEM INSTYTUCJONALNY JAKO ŹRÓDŁO BEZPOŚREDNICH I POŚREDNICH KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH A PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Instytucje stanowią jeden z głównych czynników wpływających na efektywność gospodarki. Niemniej w literaturze ekonomicznej niewiele uwagi poświęca się jakości instytucji oraz kosztom transakcyjnym, które są przez nie generowane. Prace poświęcone zagadnieniom wzrostu gospodarczego skupiają się na innych czynnikach wpływających na poziom rozwoju gospodarki. Większość analiz koncentruje się na wielkości inwestycji w kapitał produkcyjny, oszczędnościach, inwestycjach w kapitał ludzki oraz postępie technologicznym¹. W rezultacie ekonomiści stosunkowo rzadko koncentrują się na jakości instytucji w gospodarce. Wyjątkiem w tej materii są osiągnięcia teoretyczne ekonomistów związanych z nową ekonomią instytucjonalną², których analizy uwzględniają historyczno-kulturowy kontekst procesu rozwoju gospodarczego. Można więc uznać, że są one bardzo wartościowym uzupełnieniem wysoce zoperacjonalizowanych teorii

¹ Współczesna teoria wzrostu gospodarczego osiągnęła znaczący postęp w zakresie analizy postępu technologicznego. O ile w neoklasycznym modelu wzrostu Solowa postęp technologiczny ma charakter egzogeniczny i jest traktowany jako „manna z nieba” (zob. R. M. Solow, *Technical Change and the Aggregate Production Function*, „Review of Economics and Statistics” 1957, vol. 39, no. 3, s. 311–320), o tyle w modelach endogenicznego wzrostu gospodarczego rozwijanych od połowy lat 80. postęp technologiczny jest wyjaśniany przez inwestycję w badania i rozwój oraz jakość kapitału ludzkiego. (Zob. P. M. Romer, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, „Journal of Political Economy” 1986, vol. 94, no. 5, s. 1002–1037; idem, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, vol. 98, no. 5, s. 71–102; P. Aghion, P. Howitt, *A Model of Growth Through Creative Destruction*, „Econometrica” 1992, vol. 60, no. 2, s. 323–351). Jednak teoria wzrostu gospodarczego cały czas w zasadzie abstrahuje od jakości systemu instytucjonalnego.

² Zob. O. E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature”, September 2000, vol. 38, s. 595–613; Z. Hockuba, *Nowa ekonomia instytucjonalna – czy zdominuje nasze myślenie w rozpoczynającym się stuleciu*, [w:] A. Wojtyła (red.), *Czy ekonomia nadążyła z wyjaśnieniem rzeczywistości*, t. 1, PTE–Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001, s. 39–57.

charakterystycznych dla ekonomii głównego nurtu, które nie uwzględniają kontekstu społecznego wzrostu gospodarczego³.

Dorobek nowej ekonomii instytucjonalnej wskazuje, że w długim okresie rozwój technologiczny, wzrost jakości kapitału ludzkiego oraz rozwój przedsiębiorczości jest możliwy i przynosi poważne efekty tylko w sytuacji, gdy towarzyszy mu efektywny system instytucjonalny, który gwarantuje wzrost zaufania społecznego pomniejszającego koszty transakcyjne w gospodarce⁴. Douglass C. North rozumie instytucje jako ograniczenia zachowań ludzkich, mające wpływ na jakość interakcji. Instytucje obejmują formalne zasady zachowania, nieformalne ograniczenia (normy zachowań, konwenanse, wzory postępowania). Instytucje są źródłem pewnych restrykcji w zakresie zawierania umów pomiędzy aktorami życia gospodarczego. W ten sposób instytucje wpływają na efektywność gospodarczą, determinując transakcje i koszty transakcyjne działalności gospodarczej⁵.

Traktując instytucje jako reguły gry na rynku, organizacje należy rozumieć jako aktorów życia gospodarczego. Realizując swoje podstawowe cele, tj. maksymalizację zysku, wygrane wybory, pożądaną regulację działalności, efektywną edukację, organizacje w postaci firm, partii politycznych, agencji rządowych, szkół, angażują wszelkie dostępne zasoby i umiejętności jednostek tworzących te organizacje w podejmowanie decyzji zapewniających efektywne przetrwanie w warunkach wszechobecnej konkurencji⁶. Ze względu na fakt, iż w gospodarce nie występuje sytuacja doskonałej informacji, podmioty muszą ponosić koszty związane ze zbieraniem niezbędnych informacji, a także dodatkowe koszty zawierania kontraktów. Tym samym można stwierdzić, iż koszty transakcyjne reprezentują straty zasobów, wynikające z braku informacji⁷. Nie jest to jednak wyczerpująca definicja tego zjawiska. K. J. Arrow zdefiniował koszty transakcyjne jako „koszty funkcjonowania systemu gospodarczego”⁸. Według O. E. Williamsona koszty transakcyjne są dla systemu ekonomicznego tym, czym tarcie dla systemów fizycznych. Tarcie jest zjawiskiem powszechnie występującym i musi być brane

³ Zob. szerzej: B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ead instytucjonalny w gospodarce*, t. 1–2, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.

⁴ D. C. North, *Institutions, Transactions Cost and Productivity In The Long Run*, „Economic History” 9309004, Ecin WPA, 1993, <http://ideas.repec.org/e/prio11.html> (28.03.2007).

⁵ Idem, *Economic Performance through Time*, „American Economic Review” 1994, vol. 84, no. 3, s. 359 i passim.

⁶ Idem, *Institutions, Transactions Cost...*, s. 2.

⁷ J. Małysz, *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 3, s. 324.

⁸ K. J. Arrow, *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation*, [w:] *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, vol. 1, US Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, Washington DC, US Government Printing Office, s. 59–73; cyt. za: O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 32.

pod uwagę w analizach fizycznych. Takiego samego postrzegania kosztów transakcyjnych brakuje ekonomistom, stąd konieczność nieustannego przypominania o kosztach funkcjonowania systemu ekonomicznego⁹.

Współcześnie koszty transakcyjne rozumie się także jako koszty rozpoczęcia, wykonania i utrzymania efektów transakcji. S. N. S. Cheung określa koszty transakcyjne jako wszystkie koszty, które nie są rozważane w tak zwanej gospodarce Robinsona Crusoe¹⁰. D. C. North i J. J. Wallis dokonują rozróżnienia pomiędzy kosztami transformacji a kosztami transakcyjnymi. Koszty transformacji są ponoszone, kiedy zmianie ulegają fizyczne atrybuty dóbr i usług. Koszty transakcyjne ponoszone są z kolei, kiedy ulegają zmianie prawa własności dotyczące tychże dóbr i usług¹¹.

Występowanie kosztów transakcyjnych zaprzecza możliwości istnienia gospodarki bez frykcji, stąd paradygmat neoklasyczny przestaje być użyteczny¹². Opis gospodarki i poszczególnych uczestników musi zostać dokonany w ramach nowego paradygmatu uwzględniającego istnienie kosztów transakcyjnych. Dodatkowo koszty transakcyjne wpływają na poziom opłacalności decyzji podmiotów. Pewne rozwiązania, które w warunkach braku kosztów transakcyjnych zostałyby podjęte, mogą zostać pominięte, ze względu na ich pomniejszoną przez koszty transakcyjne oczekiwaną użyteczność dla podmiotu podejmującego decyzje¹³. Koszty transakcyjne powodują zniekształcenie efektów decyzji podmiotów, stąd ważną kwestią jest zmniejszenie ich do poziomu najniższego z możliwych. Możliwe jest to dzięki zwiększeniu efektywności regulacji prawnych oraz efektywności instytucji państwa¹⁴.

Gdyby koszty transakcyjne były tylko kosztami koordynacji coraz bardziej skomplikowanej gospodarki, można by określić je mianem kosztów informacyjnych, powstających w efekcie konieczności zbierania coraz większej liczby informacji na temat gospodarki¹⁵. Niemniej koszty transakcyjne dotyczą również wprowadzania w życie umów oraz wdrażania wiarygodnych zobowiązań w czasie

⁹ O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje...*, s. 32.

¹⁰ S. N. S. Cheung, *Economic Organizations and Transaction Costs*, „The New Palgrave: A Dictionary of Economics” 1987, vol. 2, s. 55–58, za: F. A. G. den Butter, M. de Graaf, A. Nijssen, *The Transaction Costs Perspective on Costs and Benefits of Government Regulation: Extending The Standard Cost Model*, TI 2009–013/3, Tinbergen Institute Discussion Paper, 2009, s. 11.

¹¹ D. C. North, J. J. Wallis, *Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1994, vol. 150, s. 609–611.

¹² D. C. North, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, vol. 5, i. 1, American Economic Association, s. 97 i passim.

¹³ M. Klaes, *The history of the Concept of Transaction Costs: Neglected Aspects*, „Journal of the History of Economic Thought” 2000, vol. 22, no. 2, s. 193–199.

¹⁴ F. A. G. den Butter, M. de Graaf, A. Nijssen, op. cit., s. 12.

¹⁵ Wyczerpującą analizę następstw związanych z istnieniem asymetrii informacji można

i przestrzeni, niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. Przykładowo, współczesny przedsiębiorca ponosi koszty transakcyjne związane z postępującą specjalizacją produkcji, kontrolą jakości produktów w warunkach wydłużających się kanałów produkcji, czy też usiłując rozwiązać problem kosztownych relacji pryncypała – agent wewnątrz przedsiębiorstwa¹⁶. Można więc przyjąć tezę, że najważniejszym problemem każdego przedsiębiorcy, każdej ekonomicznej organizacji, jak również całego społeczeństwa jest rozpoznanie niepewności, która jest rezultatem braku szybkiej informacji bądź też zniekształcania informacji, i przeciwdziałanie jej¹⁷.

Przewidywalność rynku jest dostępna w stopniu ograniczonym nie tylko z powodu istnienia kosztów transakcyjnych scharakteryzowanych powyżej, które zazwyczaj uznawane są za konsekwencję istnienia niepewności losowej. Aktorzy życia gospodarczego, oprócz niepewności losowej muszą zmagać się również z niepewnością behawioralną, która dotyczy oportunistycznego zachowania innych podmiotów. Według O. E. Williamsona oportunizm polega na poszukiwaniu szczególnych korzyści (renty) w efekcie zniekształcania informacji, co powoduje asymetrię informacji wśród uczestników różnego rodzaju umów. Skłonność do oportunistyzmu wykazują tylko niektórzy aktorzy życia gospodarczego, niemniej wystarczy, aby kontrakty rynkowe nie były przewidywalne, by konieczne było tworzenie instytucji umożliwiających uporządkowanie rynku¹⁸. Biorąc pod uwagę dorobek nowej ekonomii instytucjonalnej, na szczególną uwagę zasługują zalecenia kompletności i przewidywalności przepisów prawa, wykluczających wszelką uznaniowość, właśnie w celu uniemożliwienia postaw oportunistycznych, czyli pogoni za interesem własnym przez urzędników państwowych.

W praktyce gospodarczej pojawia się kolejne bardzo ważne źródło kosztów transakcyjnych, które ma szczególny wpływ na rozwój przedsiębiorczości. Uwarunkowania rozwoju krajowej przedsiębiorczości determinowane są w głównej mierze przez ustawodawstwo rządowe, którego funkcjonujące w danym kraju firmy muszą przestrzegać. W wielu krajach rozwiniętych jakość tego ustawodawstwa jest tematem częstych dyskusji, zarówno w gronie praktyków gospodarczych, jak i teoretyków ekonomii. Ciężar danin publicznych ponoszonych przez podmioty gospodarcze jest oczywiście ważnym, bezpośrednim skutkiem dużej aktywności państwa w sferze gospodarczej¹⁹, co zmusza firmy do rekalkulacji zysków

znaleźć w pracy J. E. Stiglitz, *The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics*, „Quarterly Journal of Economics”, November 2000, s. 1441–1478.

¹⁶ D. C. North, *Institutions...*, s. 4.

¹⁷ J. Małyś, op. cit., s. 330.

¹⁸ O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje...*, s. 60–62.

¹⁹ Obecność państwa w sferze gospodarczej powinna być tutaj rozumiana jako aktywna rola rządu w procesie stymulacji gospodarki, zwłaszcza ekspansywna polityka fiskalna nakierowana na łagodzenie wahań koniunkturalnych powoduje w dłuższym okresie nierównowagę budżeto-

z działalności i – w skrajnych przypadkach – może decydować o podjęciu decyzji opuszczenia rynku. Ponadto częste zmiany ustawodawstwa powodują nietatwe do zmierzenia, istotne koszty pośrednie prowadzenia działalności, gdyż wymuszają na operujących podmiotach koszty kolejnych dostosowań, zachwiany zostaje podstawowy rachunek marginalny firm, ogranicza to aktywność gospodarczą w warunkach niepewności legislacyjnej.

Dla przedsiębiorstw z krajów Europy Środkowo-Wschodniej okresem podwyższonego ryzyka dostosowań prawnych był czas, kiedy kraje te podjęły trud dostosowania ustawodawstwa do dorobku prawnego państw członkowskich UE, oraz czas już po akcesji, kiedy trwa nadal okres przejściowy w adaptacji do wspólnotowych przepisów prawnych. Oprócz tego samo ustawodawstwo wspólnotowe jest także niejednokrotnie źródłem dodatkowych kosztów transakcyjnych stanowiących barierę dla przedsiębiorczości. P. Tang i G. Verweij wskazali, że ograniczenie administracyjnego ciężaru, jaki powodują regulacje wspólnotowe, o 25% spowodowałoby przyspieszenie wzrostu gospodarczego w krajach członkowskich UE o 1,7% realnego PKB²⁰. Należy zatem wnioskować, iż ciężar regulacji administracyjnych wspólnego rynku europejskiego powoduje istotną stratę konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących na tym rynku w stosunku do ich konkurentów światowych. Ograniczenie tempa intensyfikacji powstawania nowych rozwiązań prawnych oraz ich ewentualnych zmian mogłoby stać się istotnym bodźcem stymulacji lokalnej przedsiębiorczości²¹.

Koszty regulowania warunków działalności podmiotów gospodarczych sprządzają się zatem nie tylko do bezpośrednich danin umożliwiających utrzymanie aparatu rządowego. Są to także koszty koniecznych dostosowań podmiotów do zmian legislacyjnych oraz pewne koszty obowiązkowej sprawozdawczości przedsiębiorstw tworzonej dla organów administracyjnych egzekwujących stosowanie prawa. Koszty dostosowań legislacyjnych można podzielić na bezpośrednie koszty – podmiotów, których dotyczą konkretne rozwiązania prawne, oraz pochodne koszty – ciężar tych kosztów ponosi cała gospodarka, w sposób pośredni dostosowania legislacyjne naruszają równowagę w makroskali (tab. 1).

wą, a dalsze starania rządu powrotu do niskiego deficytu opierać się mogą na polityce nakładania wyższych poziomów opodatkowania na podmioty gospodarcze.

²⁰ Zob. P. Tang, G. Verweij, *Reducing Administrative Burden in the European Union*, CPB Memorandum, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 25 August, <http://www.cpb.nl/eng/pub/cpbreexsen/memorandum/93/memo93.pdf> (7.05.2009).

²¹ Konieczność ograniczania uregulowań administracyjnych prowadzenia działalności gospodarczej jest dostrzegana zarówno przez instytucje UR, jak i rządy poszczególnych państw członkowskich (zob. European Commission, *Action Program for Reducing Administrative Costs in the European Union*, Brussels 2007; UK Government, *25 ideas for simplifying EU law*, URN 08/1138, Crown Copyright, London 2008; OECD, *From Red Tape to Smart Tape. Administrative Simplification in OECD Countries*, Paris 2003).

Tabela 1. Gospodarcze efekty regulacji prawnych

BEZPOŚREDNIE KOSZTY DOSTOSOWAŃ	POCHODNE EFEKTY DOSTOSOWAŃ
1. Finansowe koszty (redystrybucja dochodu, podatki, ubezpieczenie społeczne, opłaty skarbowe, grzywny). 2. Obowiązki sprawozdawczości związane z obowiązkami (sprawozdawczymi) podmiotów względem państwa. 3. Wewnętrzne koszty przedsiębiorstw (koszty prowadzenia właściwej działalności gospodarczej, koszty pozyskiwania informacji, przeprowadzanie rachunku marginalnego).	1. Warunki konkurencji. 2. Społeczno-ekonomiczne efekty. 3. Ograniczenie rozmiarów działalności gospodarczej bądź zaniechanie części aktywności gospodarczej w warunkach legislacyjnej niepewności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. A. G. den Butter, M. de Graaf, A. Nijssen, *The Transaction Costs Perspective on Costs and Benefits of Government Regulation: Extending The Standard Cost Model*, T1 2009-013/3, Tinbergen Institute Discussion Paper, 2009, s. 3.

Podsumowując, system instytucjonalny oraz poziom kosztów transakcyjnych będących jego pochodną determinują poziom przedsiębiorczości oraz efektywność gospodarki. Dobrze określone i zabezpieczone prawa własności, zdecentralizowany proces podejmowania decyzji politycznych i ekonomicznych, duża konkurencja tworzą zespół czynników sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i stanowią fundament budowy nowoczesnej gospodarki zdolnej do czerpania korzyści ze zdobyczy nowoczesnej technologii²².

KOSZTY TRANSAKCYJNE W POLSCE I POZOSTAŁYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ NA TLE WYBRANYCH KRAJÓW WYSOKO ROZWIŃIĘTYCH

Analiza jakości systemu instytucjonalnego oraz poziomu kosztów transakcyjnych będących jego pochodną corocznie przeprowadzana przez Bank Światowy dotyczy wszystkich najważniejszych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej. Poniżej zaprezentowano wyniki krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które przystąpiły kilka lat temu do Unii Europejskiej, na tle głównych gospodarek światowych: Stanów Zjednoczonych, Japonii i Niemiec. Zaprezentowane wyniki dotyczą kosztów rozpoczęcia działalności gospodarczej, kosztów związanych z uzyskaniem niezbędnych pozwoleń i licencji, kosztów rejestracji własno-

²² Dla D. C. Northa poważnym dowodem na niemożliwość efektywnej biurokratycznej kontroli nad gospodarką, w warunkach niskiej konkurencji, przy braku ochrony praw własności oraz niskim poziomie przedsiębiorczości, jest nieudany eksperyment gospodarek centralnie planowanych (zob. D. C. North, *Institutions, Transactions Cost...*, s. 5).

ści, kosztów egzekucji kontraktów oraz obciążeń fiskalnych. Powyższe kategorie kosztów transakcyjnych są w literaturze uznawane za główne czynniki ograniczające poziom przedsiębiorczości.

Tabela 2 przedstawia czynniki kształtujące poziom kosztów transakcyjnych związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Uwzględniono tu biurokratyczne i prawne przeszkody napotykanne przez przedsiębiorcę uruchamiającego i rejestrującego nowe przedsiębiorstwo. Badanie to uwzględnia procedury, czas oraz koszt związany z zarejestrowaniem firmy zatrudniającej do 50 pracowników oraz posiadającej kapitał założycielski, który nie przekracza dziesięciokrotności PKB *per capita* danego kraju. W zaprezentowanym zestawieniu Polska osiąga znacznie gorsze rezultaty niż pozostałe kraje regionu w zakresie liczby wymaganych procedur, kosztu wykonania procedur, a szczególnie wymaganego minimalnego kapitału na uruchomienie działalności gospodarczej. W kwestii liczby niezbędnych do otworzenia działalności dni, dłużej trwa otwieranie własnego biznesu tylko w Bułgarii. Polska szczególnie źle wypada nie tylko w porównaniu z głównymi gospodarkami światowymi (Japonii, Niemiec i USA), ale przede wszystkim z gospodarkami regionu.

Tabela 2. Koszty podjęcia działalności gospodarczej w 2008 roku

KRAJ	LICZBA WYMAGANYCH PROCEDUR PRZY REJESTRACJI FIRMY	LICZBA DNI NIEZBĘDNYCH NA WYKONANIE KAŻDEJ PROCEDURY	OFICJALNY KOSZT SPEŁNIANIA PROCEDUR (% DOCHODÓW PER CAPITA)*	WYMAGANY MINIMALNY KAPITAŁ (% DOCHODÓW PER CAPITA)*
Bułgaria	4	49	2,0	47,8
Czechy	8	15	9,6	31,8
Estonia	5	7	1,7	23,7
Łotwa	5	16	2,3	16,9
Litwa	7	26	2,7	35,9
Polska	10	31	18,8	168,8
Rumunia	6	10	3,6	1,1
Słowacja	6	16	3,3	30,4
Słowenia	5	19	0,1	46,8
Węgry	4	5	8,4	10,8
Japonia	8	23	7,5	0,0
Niemcy	9	18	5,6	42,2
USA	6	6	0,7	0,0

* Koszty rejestracji oraz wysokość wymaganego prawnie kapitału przy rejestracji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Źródło: World Bank, *Doing Business*, 2009.

W tabeli 3 ujęto koszty transakcyjne związane z wypełnieniem wymaganych procedur, czasem oraz kosztem uzyskania pozwolenia na rozpoczęcie inwestycji budowlanej. Ujęto tu wszystkie niezbędne licencje oraz pozwolenia, przeprowadzanie wymaganych inspekcji oraz uzyskanie podłączeń do sieci usług komunalnych, niezbędnych dla funkcjonowania inwestycji. Z zaprezentowanego poniżej zestawienia jedynie Czechy oraz Węgry mają na podobnym, wysokim poziomie liczbę wymaganych procedur co Polska. W przypadku Polski realizacja niezbędnych procedur wymaga relatywnie dużo czasu i pociąga za sobą znacznie wyższe koszty niż w pozostałych krajach. W związku z tym Polska jest najgorzej oceniona w tej kategorii. Czechy, które wymagają spełnienia większej liczby procedur, gwarantują warunki sprzyjające ich szybszemu załatwianiu oraz zapewniają stosunkowo niski koszt spełnienia każdej procedury, dzięki czemu ich system instytucjonalny jest uznawany za bardziej sprzyjający przedsiębiorczości. USA, które uznawane są za najbardziej konkurencyjną gospodarkę na świecie, w tej kategorii rankingu ocenione są najlepiej spośród wiodących światowych gospodarek.

Tabela 3. Koszty uzyskania pozwoleń w 2008 roku

KRAJ	LICZBA WYMAGANYCH PROCEDUR PRZY INWESTYCJI BUDOWLANEJ	LICZBA DNI NIEZBĘDNYCH NA WYKONANIE PROCEDUR	OFICJALNY KOSZT SPEŁNIANIA PROCEDUR (% DOCHODÓW PER CAPITA)*
Bułgaria	24	139	493,6
Czechy	36	180	16,9
Estonia	14	118	27,5
Łotwa	25	187	20,6
Litwa	17	162	109,9
Polska	30	308	137,0
Rumunia	17	243	91,2
Słowacja	13	287	13,1
Słowenia	15	208	112,2
Węgry	31	204	10,3
Japonia	15	187	19,1
Niemcy	12	100	62,2
USA	19	40	13,1

* W badaniu szacowane są koszty oraz czas niezbędny do wykonania wszystkich procedur realizowanych dla przypadków standardowych inwestycji w tzw. normalnych okolicznościach.

Źródło: World Bank, *Doing Business*, 2009.

Tabela 4 prezentuje wyniki badania poświęconego kosztom rejestracji własności w przypadku standardowej sprawy przedsiębiorcy zamierzającego kupić

nieruchomość w największym mieście w danym kraju, w sytuacji gdy nieruchomość ta jest już zarejestrowana oraz wolna od roszczeń własnościowych. W tym przypadku krajem najgorzej ocenianym jest Słowenia, ze względu na długi okres załatwiania sprawy. Polski system instytucjonalny ze względu na długi czas niezbędny na realizację każdej procedury jest oceniany jako drugi najbardziej nieefektywny. Problem ten może być uznawany za jedną z ważniejszych przyczyn utrzymującego się przez ostatnie lata relatywnie niskiego poziomu inwestycji w Polsce. Pośród gospodarek regionu w najbardziej kosztowny sposób rejestracja własności przebiega na Węgrzech. W niniejszym rankingu najlepiej wypada Litwa, której system instytucjonalny stwarza dla inwestora znacznie lepsze warunki aniżeli system amerykański.

Tabela 4. Koszty rejestracji własności w 2008 roku

KRAJ	LICZBA WYMAGANYCH PROCEDUR PRZY REJESTRACJI WŁASNOŚCI	LICZBA DNI NIEZBĘDNYCH NA WYKONANIE KAŻDEJ PROCEDURY	OFICJALNY KOSZT SPEŁNIANIA PROCEDUR (% WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI)
Bułgaria	8	19	2,3
Czechy	4	123	3,0
Estonia	3	51	0,4
Łotwa	7	50	2,0
Litwa	2	3	0,5
Polska	6	197	0,5
Rumunia	8	83	2,4
Słowacja	3	17	0,1
Słowenia	6	391	2,0
Węgry	4	17	11,0
Japonia	6	14	5,0
Niemcy	4	40	5,2
USA	4	12	0,5

Źródło: World Bank, *Doing Business*, 2009.

Tabela 5 przedstawia wyniki badania dotyczącego kosztów egzekucji kontraktów, uwzględniając liczbę procedur (kroków podejmowanych w celu przygotowania wniosku sprawy, czynności przed sądem oraz kolejnych działań związanych z wykonaniem wyroku), czas oraz koszty postępowania od początku rozpoczęcia sądowej procedury egzekucyjnej do momentu uzyskania płatności za kontrakt. W przypadku tej kategorii Polska jest jednym z gorzej ocenianych krajów w regionie. Pod względem wymaganych procedur gorzej wypada tylko Bułgaria, ze

względem na liczbę dni niezbędnych do rozstrzygnięcia sporu Polska wypada najgorzej. Jedynie pod względem kosztu postępowania sądowego wypadamy korzystnie w regionie. Zdecydowanym zwycięzcą tego rankingu jest ponownie gospodarka amerykańska, zwłaszcza pod względem kosztów postępowania sądowego.

Tabela 5. Koszt egzekucji kontraktów w 2008 roku

KRAJ	LICZBA WYMAGANYCH PROCEDUR	LICZBA DNI NIEZBĘDNYCH NA ROZSTRZYgniĘCIE SPORU	KOSZTY POSTĘPOWANIA SĄDOWEGO (% WARTOŚCI DŁUGU)
Bułgaria	39	564	23,8
Czechy	27	820	33,0
Estonia	36	425	18,9
Łotwa	27	279	16,0
Litwa	30	210	23,6
Polska	38	830	12,0
Rumunia	31	512	19,9
Słowacja	30	565	25,7
Słowenia	32	1.35	18,6
Węgry	33	335	13,0
Japonia	30	316	22,7
Niemcy	30	394	14,4
USA	32	300	9,4

Źródło: World Bank, *Doing Business*, 2009.

W tabeli 6 zamieszczono koszty uiszczania podatków oraz innych obowiązkowych danin publicznych. Badaniem obciążeń fiskalnych objęto: podatek dochodowy podmiotów gospodarczych, obowiązkowe opłaty na ubezpieczenia społeczne, podatki płacone przez pracodawcę związane z zatrudnieniem, podatki od własności, opłaty od transferu własności, podatki od dywidendy, podatki od zysków kapitałowych, podatki od transakcji finansowych, podatki nakładane na posiadaczy samochodów oraz opłaty za użytkowanie dróg. Pośród kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa w celu realizacji swojego obowiązku podatkowego należy głównie wymienić: koszty przygotowania, wypełnienia zeznania podatkowego oraz uiszczenia podatku, liczbę koniecznych płatności podatkowych, łączną kwotę zobowiązań podatkowych jako odsetek osiągniętych zysków przed opodatkowaniem.

W zaprezentowanym badaniu liczba koniecznych płatności podatkowych obejmuje ilość tytułów obciążenia podatkowego, nie dotyczy częstotliwości uiszczania podatku – nawet jeżeli podatek jest uiszczany z dużą częstotliwością, w tej kolumnie wykazywany jest tylko raz. Wskaźnik czasu obejmuje liczbę godzin w roku, jaką należy poświęcić na przygotowanie, wypełnienie i zapłacenie trzech głównych rodzajów podatku: podatku dochodowego przedsiębiorstw, podatku VAT bądź innego od sprzedaży oraz podatku dochodowego zatrudnionych pracowników oraz innych socjalnych obowiązkowych płatności.

Pod względem liczby koniecznych płatności podatkowych w regionie gorzej od Polski wypada tylko Rumunia. Niemniej w zakresie czasu koniecznego na sporządzenie sprawozdania podatkowego i uiszczenia niezbędnych opłat Polska nie wypada źle w regionie. Pod względem łącznej kwoty zobowiązań podatkowych jako odsetka osiągniętych zysków pośród nowych członków Unii Europejskiej najkorzystniej wypadają kolejno Łotwa, Bułgaria i Słowenia. Najgorzej w rankingu uwzględniającym obciążenia fiskalne wypadają Węgry.

Tabela 6. Koszty uiszczania obowiązkowych danin publicznych

KRAJ	LICZBA KONIECZNYCH PŁATNOŚCI PODATKOWYCH	CZAS (W GODZINACH W ROKU)	ŁĄCZNA KWOTA ZOBOWIĄZAŃ PODATKOWYCH JAKO % OSIĄGNIĘTYCH ZYSKÓW W 2007 R.
Bułgaria	17	616	34,9
Czechy	12	930	48,6
Estonia	10	81	48,6
Łotwa	7	279	33,0
Litwa	15	166	46,4
Polska	40	418	40,2
Rumunia	113	202	48,0
Słowacja	31	325	47,4
Słowenia	22	260	36,7
Węgry	14	330	57,5
Japonia	13	355	55,4
Niemcy	16	196	50,5
USA	10	187	42,3

Źródło: World Bank, *Doing Business*, 2009.

W wyniku uwzględnienia zaprezentowanych charakterystyk systemu instytucjonalnego Bank Światowy ocenił, że polski system instytucjonalny generu-

je najwyższe koszty transakcyjne prowadzenia biznesu w regionie. W badaniu, w którym uwzględniono 181 gospodarek, Polska uplasowała się dopiero jako 76 kraj pod względem warunków sprzyjających przedsiębiorczości, podczas gdy kraje bałtyckie zmieściły się w grupie pierwszych 30 krajów, Słowacja zajęła 36, Węgry 41, Bułgaria 45, Rumunia 47, Słowenia 54, a Czechy 75 miejsce w tym badaniu²³. Oznacza to, że polski system instytucjonalny stanowi czynnik bardzo negatywnie wpływający na poziom prywatnej przedsiębiorczości. Uwzględnione w niniejszym opracowaniu kraje wysoko rozwinięte: Japonia, Niemcy i USA, zajęły w rankingu *Doing Business* odpowiednio: 12, 25 i 3 miejsce. W kontekście światowej konkurencji o inwestorów i inwestycje USA od wielu lat znajdują się w czołówce krajów cieszących się największym zainteresowaniem inwestorów, co zawdzięczają niewątpliwie swojemu efektywnemu i przyjaznemu dla biznesu systemowi instytucjonalnemu²⁴.

ZAKOŃCZENIE

Przeprowadzona analiza ukazuje, że zarówno polski system instytucjonalny, jak i systemy instytucjonalne pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej są źródłem wysokich kosztów transakcyjnych. Niemniej w porównaniu z pozostałymi krajami Europy Środkowej w Polsce występuje największa liczba ograniczeń prowadzenia działalności gospodarczej. Ma to niewątpliwie negatywne konsekwencje dla poziomu przedsiębiorczości, tym samym stanowi zagrożenie dla średnio i długookresowego wzrostu gospodarczego.

Taki stan rzeczy jest szczególnie niekorzystny ze względu na konieczność nadrobienia bardzo dużych zaległości rozwojowych przez Polskę. Uwzględniając takie uwarunkowania, jak pełna otwartość granic, rosnąca internacjonalizacja i globalizacja, Polska, nie osiągając znaczących postępów w zakresie podnoszenia efektywności systemu instytucjonalnego i ograniczenia poziomu kosztów transakcyjnych, naraża się na osłabienie swojej międzynarodowej konkurencyjności. Oznacza to niższe tempo modernizacji kraju oraz gorszą pozycję np. w staraniach o napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ponadto może to grozić przenoszeniem się najbardziej aktywnych rodzimych przedsiębiorców do krajów

²³ W badaniu tym oprócz zaprezentowanych kategorii oceniano także czynniki instytucjonalne wpływające na: koszt zatrudnienia pracownika, otrzymanie kredytu, poziom ochrony inwestora mniejszościowego przed nieuczciwym działaniem kadry zarządzającej, poziom obciążeń podatkowych, koszty regulacji dotyczących handlu zagranicznego oraz koszty zamknięcia działalności gospodarczej, które ze względu na ograniczone miejsce nie mogły zostać omówione w tej pracy.

²⁴ E. Rogalska, *Kierunki przepływu kapitału z uwzględnieniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto na świecie w latach 2004–2006*, „Equilibrium” 2008, vol. 1, no. 1–2, s. 41–54.

śasiadnich. Należy pamiećać, że osiagnięcie szybkiego efektu konwergencji w stosunku do pozostałych krajów wysoko rozwiniętych nie będzie możliwe bez wysokiego poziomu przedsiębiorczości wewnętrznej kraju.

**THE INSTITUTIONAL CONDITIONS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT
IN CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES
SUMMARY**

Entrepreneurship is a key element influencing the development of a country. Some experiences of the last century and some theoretical works of new institutional economics show that an institutional system is the main determinant of entrepreneurship activity. The ineffective institutional order that usually goes with low effectiveness of governance results in high level of insecurity in business processes. All market actors are forced to deal with a burden of additional transaction costs in that case. It has an unfavorable influence on the effectiveness of all businesses which must have significant influence on the level of entrepreneurship in an economy. The article aims at assessing the condition and functioning of chosen elements of the institutional system in Central and Eastern European countries in the field of creating the background for entrepreneurship. The article especially concentrates on comparative analysis of Poland with other countries of Central Europe and three highly developed countries USA, Germany and Japan treated as a benchmark.