

Piotr Dominiak Julita E. Wasilczuk Marzena Starnawska

Przedsiębiorczość nieproduktywna w świetle ekonomii instytucjonalnej

Analiza zjawiska w Polsce



Projekt okładki i stron tytułowych

Piotr Fedorczyk

Ilustracja na okładce

Andrei Simonenko/Shutterstock

Wydawca

Dorota Siudowska-Mieszkowska

Koordynator ds. redakcji

Renata Ziółkowska

Redaktor

Barbara Jaworska

Produkcja

Mariola Iwona Keppel

Łamanie

ALINEA

Wydanie publikacji zostało dofinansowane przez Politechnikę Gdańską.

Copyright © by Wydawnictwo Naukowe PWN SA
Warszawa 2016

ISBN 978-83-01-18526-8

Wydanie I

Wydawnictwo Naukowe PWN SA
02-460 Warszawa, ul. Gottlieba Daimlera 2
tel. 22 69 54 321, faks 22 69 54 288
infolinia 801 33 33 88
e-mail: pwn@pwn.com.pl
www.pwn.pl

Druk i oprawa: OSDW Azymut Sp. z o.o.

Spis treści

Wstęp	7
1. Ekonomia instytucjonalna a przedsiębiorczość	11
1.1. Ekonomia instytucjonalna i jej ewolucja	13
1.2. Instytucje – problemy definicyjne	28
1.3. Instytucje a wzrost i rozwój	35
1.4. Instytucje a przedsiębiorczość i wzrost gospodarczy	55
1.4.1. Instytucje – przedsiębiorczość – wzrost	55
1.4.2. Pogoń za rentą (<i>rent seeking</i>)	67
1.4.3. Wpływ przedsiębiorczości na instytucje	72
1.4.4. Straty wynikające z przedsiębiorczości nieproduktywnej/ destruktywnej	74
1.4.5. Instytucje jako bariery rozwoju przedsiębiorczości	77
1.4.6. Zachowania przedsiębiorców wobec instytucji	78
1.5. Podsumowanie	84
2. Próba pomiaru przedsiębiorczości nieproduktywnej i jej uwarunkowań na podstawie wskaźników ocen instytucji	87
2.1. Wybrane wskaźniki ocen instytucji	89
2.2. Dane i mierniki sondażu przedsiębiorstw (<i>Enterprise Surveys – ES</i>)	91
2.3. Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu (<i>Ease of Doing Business Index – EoDBI</i>)	98
2.4. Indeks wolności gospodarczej (<i>Index of Economic Freedom – IoEF</i>)	102
2.5. Globalny indeks konkurencyjności – FILAR INSTYTUCJE (<i>Global Competitiveness Index – GCI</i>)	105
2.6. Światowe wskaźniki jakości rządzenia (<i>Worldwide Governance Indicators – WGI</i>)	109
2.7. Indeks praworządności (<i>Rule of Law Index – RoLI</i>)	111
2.8. Wskaźniki korupcji	113
2.9. Propozycja miernika przedsiębiorczości nieproduktywnej	117
2.10. Podsumowanie	132
3. Przedsiębiorczość nieproduktywna w Polsce w świetle badań	135
3.1. Metodyka badań przedsiębiorczości nieproduktywnej	137
3.1.1. Problemy badawcze	137

3.1.2.	Schemat badań	138
3.1.3.	Konstrukcja kwestionariusza	140
3.2.	Badania eksperckie – etap pierwszy	141
3.3.	Wyniki badań telefonicznych – etap drugi	143
3.3.1.	Struktura przebadanych firm	143
3.3.2.	Niesprawność instytucji w opiniach przedsiębiorców	144
3.3.3.	Nieproduktywność dobrowolna	148
3.4.	Wyniki badań kwestionariuszowych – etap trzeci	150
3.4.1.	Struktura przebadanych przedsiębiorców	150
3.4.2.	Ocena otoczenia formalnego – opinie przedsiębiorców	153
3.4.3.	Koszt niesprawności instytucji	154
3.4.4.	Negatywne działania podejmowane w gospodarce – ocena przedsiębiorców	160
3.4.5.	Instytucje nieformalne	168
3.4.6.	Czy nieproduktywność odstrasza przedsiębiorców?	173
3.5.	Podsumowanie	174

Próba pomiaru przedsiębiorczości nieproduktywnej i jej uwarunkowań na podstawie wskaźników ocen instytucji

2.1. Wybrane wskaźniki ocen instytucji

W dotychczasowych próbach oceny jakości instytucji regulujących funkcjonowanie gospodarek i społeczeństw wykorzystuje się różne wskaźniki i związane z nimi rankingi poszczególnych państw. Mają one wielorakie zastosowanie, dają możliwość porównania klimatu inwestycyjnego poszczególnych gospodarek, ale są też narzędziem rozliczania polityków ze skuteczności przeprowadzanych reform i zmian instytucjonalnych.

Ramy instytucjonalne funkcjonują jako uwarunkowania zjawiska przedsiębiorczości, w tym nieproduktywnej, i mogą jednocześnie być traktowane jako predykatory – objawy zachowań nieproduktywnych. Przedstawiono tutaj, w jak różnorodny sposób dokonuje się prób oceny jakości instytucji, analizując wymiary i rodzaje instytucji, jakie różnorodne wskaźniki reprezentują, a w wybranych przypadkach nieco dokładniej przeanalizowano, jakie narzędzia i techniki badawcze są dla tego celu wykorzystywane.

Zostały tu zaprezentowane wybrane wskaźniki i indeksy obliczane i publikowane na forum międzynarodowym¹. Celowo nie analizowano wyników badań dotyczących instytucji w ramach indywidualnych inicjatyw badawczych poszczególnych krajów. Do celów konstrukcji miernika przedsiębiorczości nieproduktywnej i jego obliczenia autorom zależało na wykorzystaniu danych dostępnych nie tylko dla Polski, lecz także dla innych krajów.

Przy doborze wskaźników kierowano się dostępnością danych dotyczącą przede wszystkim Polski i polskich ram instytucjonalnych. Autorom zależało również na tym, aby były to wskaźniki powszechnie stosowane w porównaniach międzynarodowych i niekonstruowane na potrzeby pojedynczych krajów. Ważną wytyczną było również to, aby odzwierciedlały one nie tylko jakość instytucji formalnych, ale również choć w minimalnym zakresie nieformalnych.

Większość wybranych wskaźników ma formę zagregowaną. Dokładniejsze przeanalizowanie wybranych elementów metod badawczych wykorzystanych w badaniach przeprowadzanych dla pozyskania danych, a także konstrukcji tychże wskaźników wskazuje na to, że znaczna część komponentów tych wskaźników, obejmująca właśnie ocenę instytucji, powstała na podstawie danych udostępnianych przez Bank Światowy. Można

¹ W tabeli 2.15 zaprezentowano podstawowe informacje dotyczące analizowanych wskaźników.

oczywiście dyskutować, czy przedstawienie wskaźników wykorzystujących podobne statystyki ma sens. Jednak w każdym przypadku metodologia ich obliczania jest inna i uwzględnia również inne elementy (zmiennie, wymiary) będące podstawą końcowego poziomu.

Do grupy wskaźników i indeksów, które uznano za warte uwagi, z punktu widzenia oceny jakości ram instytucjonalnych, wybrano następujące:

- **Dane i mierniki z sondażu przedsiębiorstw**² (*Enterprise Surveys ES*).
- **Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu** (*Ease of Doing Business Index EoDBI*).
- **Indeks wolności gospodarczej** (*Index of Economic Freedom IoEF*) według Heritage Foundation i Wall Street Journal³.
- **FILAR INSTYTUCJE Globalny indeks konkurencyjności** (*Global Competitiveness Index GCI*).
- **Światowe wskaźniki jakości rządzenia** (*Worldwide Governance Index WGI*).
- **Indeks praworządności** (*Rule of Law Index RoLI*).
- Wskaźniki korupcji – **Indeks percepcji korupcji** (*Corruption Perceptions Index CPI*), **Barometr korupcji globalnej** (*Global Corruption Barrometer*), **Indeks płacenia łapówek** (*Bribe Payers Index*).

Oprócz danych i mierników z sondażu *Enterprise Surveys* i Wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu żaden z powyższych wskaźników nie jest narzędziem pozwalającym na ocenę jakości instytucji na niskim poziomie agregacji. Instytucje są w nich oceniane na podstawie bardziej zbiorowych kategorii, nazywanych w tej publikacji podwskaźnikami lub komponentami. Każdy z nich odzwierciedla jakość instytucji formalnych w mniejszym lub większym stopniu. Trudno też na ich podstawie dokonać kompleksowej oceny jakości instytucji nieformalnych. Tam gdzie w skład wskaźników wchodzi dane dotyczące korupcji i szarej strefy, można uznać, że stanowią cząstkową informację na temat jakości instytucji nieformalnych. Jak wspomniano we wcześniejszym rozdziale, zakres i skala działań nieproduktywnych wśród przedsiębiorców są manifestacją dominujących przekonań, postaw i sposobów działania charakterystycznych dla danego kontekstu kulturowego i instytucjonalnego. Tam gdzie dane dotyczą regulacji prowadzenia czy zakładania biznesu i wszystkich procesów z tym związanych, tam oczywiście będzie mowa o jakości instytucji formalnych. Niemniej jednak rodzaj reakcji wobec tychże instytucji – postępowanie zgodnie z nimi, łamanie ich albo omijanie, tudzież unikanie – może pozwolić zakwalifikować określone działania do produktywnych lub nieproduktywnych.

Charakter wybranych wskaźników oraz danych, na podstawie których są one obliczane, nie daje możliwości obiektywnych porównań co do tego, który wskaźnik lub pomiar jest bardziej adekwatny dla oceny otoczenia instytucjonalnego. W niektórych przypadkach większy nacisk położono na prezentację narzędzi badawczych, jak np. na pytania wykorzystane w kwestionariuszu, tak aby zilustrować, czego dokładnie pomiar może dotyczyć

² W publikacji będzie wykorzystywana angielska nazwa badań.

³ Inny wskaźnik pomiaru wolności gospodarczej o bardzo podobnej nazwie to Indeks wolności gospodarczej (*Economic Freedom of the World Index*) prowadzony przez Instytut Frasera z Kanady. Do jego konstrukcji wykorzystane są 42 zmienne pochodzące z badań Banku Światowego.

– opinii, deklaracji co do zachowań, zachowań innych. W przypadku wskaźników bardziej zagregowanych (jak na przykład w Indeksie wolności gospodarczej, Indeksie percepcji korupcji, we Wskaźnikach jakości rządzenia) nie zaprezentowano odpowiadających im algorytmów obliczeniowych, gdyż nie wniosłoby to wiele z punktu widzenia celu przeprowadzonej tu analizy.

Refleksja nad tytułem rozdziału prowadzi do tezy, że próba pomiaru przedsiębiorczości nieproduktywnej dotyczy nie tylko jej samej, lecz także bardzo ważna jest analiza jej uwarunkowań. Autorzy w trakcie studiów literaturowych, w planowaniu badań dotyczących przedsiębiorczości nieproduktywnej i w trakcie analizy zebranych danych pierwotnych niejednokrotnie zadawali sobie pytania: co tak właściwie jest mierzone – przyczyna czy skutek? Instytucje kształtujące przedsiębiorczość czy sama przedsiębiorczość? Należy też przypomnieć, że zachowania nieproduktywne podmiotów rynkowych mogą być pewną formą nieformalnej instytucji, która może się utrzymywać, upowszechniać i być przedmiotem naśladowania i akceptacji przez aktorów życia społecznego i gospodarczego. Do instytucji nieformalnych należą, między innymi, głęboko zakodowane postawy społeczeństwa wobec przedsiębiorczości oraz tego, jakie są akceptowalne sposoby zarabiania czy zachowania w biznesie. Wzajemne oddziaływanie instytucji i przedsiębiorczości (w tym na przedsiębiorczość instytucjonalną) sprawia, że niemożliwe jest oddzielenie analizy uwarunkowań przedsiębiorczości nieproduktywnej od niej samej.

2.2. Dane i mierniki sondażu przedsiębiorstw (*Enterprise Surveys – ES*)⁴

Badania *Enterprise Surveys* są prowadzone przez Bank Światowy⁵ wśród około 135 państw, na próbie około 130 tysięcy firm **małych, średnich i dużych w sektorze prywatnym**. W zależności od wielkości gospodarki liczba przeprowadzonych wywiadów mieści się w zakresie od 160 do 1800. Do tej pory, tj. do 2015 roku, zostały przeprowadzone w 1999, 2002, 2005, 2008 oraz 2013 roku. Wyniki badań, oprócz ogólnej kondycji ekonomicznej firm, dostarczają informacji o tym, jak właściciele małych i menedżerowie wysokiego szczebla dużych firm oceniają środowisko otoczenia biznesu. Dane te można podzielić na 8 głównych kategorii. Oprócz tych, które dotyczą profilu przedsiębiorstw (np. udział kobiet we własności, udział kobiet w zarządzie, wiek, firma krajowa lub zagraniczna), wskaźników finansowych, można wśród nich znaleźć dane związane z infrastrukturą w przedsiębiorstwach i w ich otoczeniu, a także wskaźniki związane z handlem i jego regulacją, wskaźniki dotyczące innowacyjności i zasobów ludzkich. Kluczowym elemen-

⁴ Wszystkie dane tu zaprezentowane pochodzą z raportów i danych ogólnodostępnych na portalu <http://www.enterprisesurveys.org/>. Wyniki badań są efektem większego projektu badawczego *Enterprise Surveys* przeprowadzanego w innych krajach. Projekt BEEPS dotyczy wyników badań przeprowadzonych wśród krajów Europy Wschodniej i Centralnej Azji. Część danych *Enterprise Surveys* jest wykorzystywana przez Bank Światowy do konstrukcji wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu (*Ease of Doing Business Index*).

⁵ Wśród krajów Europy Wschodniej i Centralnej Azji we współpracy z Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju.

tem, z punktu widzenia problematyki podejmowanej w tej pracy, są jednak trzy grupy danych, które umożliwiają ocenę otoczenia instytucjonalnego firm oraz zaangażowania przedsiębiorców i innych podmiotów w interakcje z instytucjami. Badania te dotyczą następujących obszarów:

- **korupcja,**
- **przestępczość i szara strefa,**
- **regulacja, opodatkowanie i pozwolenia związane z prowadzeniem i zakładaniem firmy.**

Poniżej przedstawiono dość szczegółową listę pytań i zagadnień, jakie zostały użyte w kwestionariuszu⁶ wykorzystywanym w sondażu *Enterprise Surveys*, w przypadku każdego z powyżej przedstawionych obszarów. Tabela 2.1 zawiera pytania z tego sondażu na temat gospodarki nieformalnej i przestępczości, uporządkowane według kategorii pomiarowych.

Identyfikacja tych kategorii prowadzi do wniosku, że ocena instytucji i działań nieproduktywnych dotyczy: po pierwsze, bezpośredniej oceny instytucji, czy są sprawiedliwe/dobre itp. Instytucje rozumiane są tu jako regulacje lub instytucje publiczne (formalne) odpowiedzialne za stanie na straży prawa i obyczajów. Po drugie, pojawia się próba oceny zakresu działań nieproduktywnych, inicjowanych nie tylko przez badanych przedsiębiorców, lecz także przez inne podmioty, które podejmują się działań nieproduktywnych wobec badanych. Po trzecie, wykorzystuje się narzędzia szacunku kosztów, jakie przedsiębiorcy ponoszą w związku z działaniami nieproduktywnymi.

Widoczny akcent co do inicjacji zachowań przestępczych i ich kierunku wyraźnie przedstawia przedsiębiorców jako ofiary tych zachowań. Przedsiębiorcy są więc traktowani jako strona ponosząca koszty. Pytania dotyczące gospodarki nieformalnej nawiązują wprost do oceny zakresu działania badanych firm w szarej strefie.

Kolejny obszar pozwala ocenić korupcję wśród urzędników publicznych, dlatego sposób sformułowania pytań podkreśla inicjowanie przez nich zachowań korupcyjnych. Być może wynika to z faktu, iż kwestie drażliwe dla badanych rzadko kiedy mogą być zdiagnozowane poprzez pytania bezpośrednie, zakładające inicjatywę ze strony przedsiębiorców.

W tabeli 2.2 zaprezentowano pytania wykorzystane przy pomiarze korupcji.

Tutaj również kategorie wykorzystanych pytań umożliwiają ocenę zakresu działań z inicjatywy innych podmiotów, a dokładnie ze strony urzędów publicznych i ich przedstawicieli, a także szacunek kosztów wynikających z tychże działań oraz ocenę, na ile dana jakość instytucji jest podstawową barierą w prowadzeniu firmy. W tym celu został wykorzystany pomiar zasobów, a dokładnie środków finansowych, jakie przedsiębiorcy muszą wydać z powodu korupcyjnych zachowań innych. Także w przypadku tego obszaru przedsiębiorcy są traktowani jako strona ponosząca koszty.

⁶ Jest to jeden z nielicznych przypadków, w których uzyskano bezpośredni dostęp do kwestionariuszy ankietowych wykorzystanych w badaniach sondażowych Banku Światowego o tej tematyce. Drugi przypadek dotyczy Indeksu praworządności, dla którego badania przeprowadzono wśród gospodarstw domowych, ekspertów oraz liderów lokalnych społeczności.

Tabela 2.1. Grupa pytań wykorzystywanych w sondażu *Enterprise Surveys* dotyczącym gospodarki nieformalnej i przestępczości oraz ich kategorie pomiarowe

Pytania użyte w kwestionariuszu	Kategoria pomiarowa
Procent badanych wyrażających opinię, że system sądownictwa jest sprawiedliwy i niestronniczy, nie jest skorumpowany, działa szybko, jest mało kosztowny i jest zdolny do egzekwowania swoich decyzji	Ocena otoczenia instytucjonalnego – sądownictwo
Procent badanych płacących za bezpieczeństwo i usługi ochrony ich firm	Zakres nieproduktywnych działań innych podmiotów w stosunku do badanej firmy
Wydatki związane z zapewnieniem sobie przez firmę bezpieczeństwa (absolutna wartość)	Szacunek kosztów ponoszonych na skutek nieproduktywnych działań innych podmiotów w stosunku do badanej firmy
Koszty związane z kradzieżą, wandalizmem, podpaleniami i innymi przestępstwami (liczone jako procent całkowitej sprzedaży)	Szacunek kosztów ponoszonych na skutek zachowań przestępczych innych podmiotów
Procent firm, które dokonały formalnej rejestracji działalności w urzędzie po jej uruchomieniu	Zakres działań badanych firm w szarej strefie
Procent badanych wyrażających opinię, że typowa firma rejestruje mniej niż 100% własnych obrotów	Ocena zakresu szarej strefy w typowej firmie
Procent badanych, którzy uważają zmaganie się z konkurencją ze strony szarej strefy za główną przeszkodę w prowadzeniu biznesu	Zakres przekonań, że główną barierą prowadzenia badanego przedsiębiorcy jest działalność innych podmiotów w szarej strefie
Liczba lat, w czasie których dana firma działała bez formalnej rejestracji	Trwałość działania w szarej strefie badanej firmy w przeszłości
Koszty związane z zaginięciem towarów importowanych do kraju na skutek kradzieży (liczonych jako procent całkowitej sprzedaży)	Szacunek kosztów poniesionych na skutek działań przestępczych innych podmiotów
Procent badanych, którzy uznają przestępczość, kradzież i inne występki za główną barierę prowadzenia ich biznesu	Zakres przekonań, że główną barierą prowadzenia biznesu dla badanego przedsiębiorcy jest działalność przestępcza innych podmiotów
Procent firm, które doświadczyły aktów wandalizmu, kradzieży, podpalenia ze strony innych w danym roku	Zakres doświadczeń działań przestępczych ze strony innych podmiotów wobec badanych firm

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Questionnaires Manufacturing Module, Service Model*, <http://www.enterprisesurveys.org/methodology> [dostęp: 12.03.2013].

Ostatnia grupa wskaźników jest związana z opinią przedsiębiorców o regulacjach i opodatkowaniu związanym z prowadzeniem i zakładaniem firmy (tabela 2.3).

W przypadku grupy pytań zaprezentowanej w powyższej tabeli pojawia się kategoria pozwalająca ocenić zasoby, a dokładnie czas, jaki musi zostać poświęcony na regulacje związane z zakładaniem lub prowadzeniem firmy.

Tabela 2.2. Grupa pytań wykorzystywanych w sondażu *Enterprise Surveys* dotyczącym korupcji oraz ich kategorie pomiarowe

Pytanie użyte w kwestionariuszu	Kategoria pomiarowa
Procent badanych, od których wymagano lub oczekiwano łapówki (nieformalnej płatności albo prezentu) podczas zamawiania przez nich sześciu różnych usług publicznych (podłączanie prądu/wody/elektryczności, udzielanie licencji i pozwoleń) (tzw. Indeks Grafta)	Zakres doświadczeń działań korupcyjnych ze strony innych, wobec badanych firm
Procent badanych, od których oczekiwano łapówki podczas spotkań z urzędnikami podatkowymi, w sytuacji gdy firma chciała zapewnić sobie realizację zamówienia publicznego albo uzyskać pozwolenia budowlane, importowe lub pozwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej	Zakres doświadczeń działań korupcyjnych ze strony innych podmiotów, wobec badanych firm
Procent przypadków, w których przedsiębiorca zamawiając usługę publiczną (podłączenie prądu, wody, elektryczności, pozwoleń i licencji), spotkał się z żądaniem albo oczekiwaniem łapówki	Zakres doświadczeń działań korupcyjnych ze strony innych podmiotów, wobec badanych firm
Udział wydatków na łapówki w całkowitych przychodach ze sprzedaży	Szacunek kosztów ponoszonych przez badane firmy związanych z korupcyjnymi działaniami innych podmiotów
Wydatek na łapówkę potrzebną do uzyskania zamówienia publicznego (wartość absolutna)	Szacunek wydatków na łapówki
Procent badanych, od których oczekiwano łapówki dla uzyskania połączenia telefonicznego, podłączenia wody, elektryczności, pozwolenia budowlanego, licencji na import, pozwolenia budowlanego, dla firmy	Zakres działań korupcyjnych, jakich badane firmy doświadczyły ze strony innych podmiotów
Procent badanych, od których urzędnicy podatkowi oczekiwali łapówki	Zakres działań korupcyjnych, jakich badane firmy doświadczyły ze strony innych podmiotów
Procent badanych, od których oczekiwano łapówki w celu zagwarantowania im zlecenia publicznego	Zakres działań korupcyjnych, jakich badane firmy doświadczyły ze strony innych podmiotów
Procent badanych, którzy uznają poziom stopy opodatkowania za główną barierę dla funkcjonowania ich firm	Zakres przekonań, że główną barierą prowadzenia biznesu dla badanego przedsiębiorcy jest działalność korupcyjna innych podmiotów
Procent badanych, którzy działania związane z przekazywaniem łapówek uważają za typowe dla firm prowadzących podobną działalność gospodarczą	Ocena zakresu działań korupcyjnych jako typowych dla podobnych firm
Obszary i częstotliwość działań związanych z przekazywaniem łapówek wśród firm prowadzących podobną działalność gospodarczą	Ocena częstotliwości i obszarów działań korupcyjnych wśród podobnych
Procent badanych, którzy uznają jakość funkcjonowania sądów za główną barierę dla funkcjonowania firmy	Zakres przekonań, że główną barierą prowadzenia biznesu dla badanego przedsiębiorcy jest poziom instytucji sądownictwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Questionnaires Manufacturing Module, Service Model*, <http://www.enterprisurveys.org/methodology> [dostęp: 12.03.2013].

Tabela 2.3. Obszary pytań wykorzystywanych w sondażu *Enterprise Surveys* dotyczącym regulacji związanych z zakładaniem i prowadzeniem firmy i ich kategorie pomiarowe

Pytanie użyte w kwestionariuszu	Kategoria pomiaru
Procent badanych, którzy uznali, że polityka rządu, ustawy i regulacje dotyczące prowadzenia badanej firmy są łatwo dostępne, a ich interpretacja jest łatwa i przewidywalna	Zakres przekonań o sprzyjającej jakości otoczenia instytucjonalnego
Liczba dni potrzebnych do uzyskania licencji importowych, licencji budowlanych, pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej („podatek czasowy”)	Czas potrzebny do załatwienia wszystkich regulacji związanych z prowadzeniem określonej działalności
Czas, jaki menedżerowie wyższego szczebla muszą poświęcić na dostosowanie się do wymagań regulacji rządowych (procent całkowitego czasu pracy) („podatek czasowy”)	Czas potrzebny do załatwienia wszystkich regulacji związanych z prowadzeniem określonej działalności
Liczba wizyt, jakie przedsiębiorcy muszą przeznaczyć na spotkania z administracją podatkową w ciągu roku („podatek czasowy”)	Czas potrzebny do załatwienia wszystkich regulacji związanych z prowadzeniem określonej działalności
Procent badanych, którzy uznali poziom stopy opodatkowania za główną barierę dla funkcjonowania ich firm	Zakres przekonań, że główną barierą prowadzenia biznesu dla badanego przedsiębiorcy jest określony stan instytucji
Procent badanych, którzy uznali pozwolenia i licencje różnego typu za główną barierę dla funkcjonowania ich firmy	Zakres przekonań, że główną barierą prowadzenia biznesu dla badanego przedsiębiorcy jest określony stan instytucji

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Questionnaires Manufacturing Module, Service Model*, <http://www.enterprisesurveys.org/methodology> [dostęp: 12.03.2013].

Bezsprzecznie wszystkie trzy obszary stanowią źródło barier dla prowadzenia i rozwoju firm. W pomiarze zasobów poświęcanych przez przedsiębiorców na zmaganie się z nieproduktywnymi zachowaniami innych podmiotów albo zużywanych przez własne nieproduktywne zachowania zalicza się czas ich pracy oraz utracone środki finansowe.

Wyniki ostatnich badań⁷ *Enterprise Surveys* przeprowadzonych w 2013 roku pokazują, jakie bariery zostały uznane za główne dla funkcjonowania badanych firm (tabela 2.4).

Wyniki przedstawione w tabeli 2.4 wskazują, że bariery związane z korupcją, z regulacjami związanymi z prowadzeniem biznesu, z funkcjonowaniem systemu sądownictwa nie są uznawane zbyt często za najbardziej dokuczliwe w opinii badanych przedsiębiorców. Uwagę zwraca fakt, że dla 10% firm funkcjonowanie systemu sądownictwa stanowi główną barierę działalności. Niemożliwe jest jednak zweryfikowanie, czego dotyczą sprawy sądowe, z którymi przedsiębiorcy mają do czynienia. Mogą oni być obiektem działań nieproduktywnych (w postaci pogoni za rentą) innych podmiotów pozywających

⁷ W 2013 roku przebadano 542 firmy sektora prywatnego.

Tabela 2.4. Identyfikacja głównej bariery w prowadzeniu biznesu wśród badanych przedsiębiorców według sondażu *Enterprise Surveys* w 2013 roku w Polsce

Wysokość stawek podatkowych	37%
Dostęp do finansowania	13%
Funkcjonowanie systemu sądownictwa	10%
Niestabilność polityczna	9%
Regulacje na rynku pracy	9%
Działalność i praktyki w szarej strefie	9%
Działalność przestępcza, kradzieże	8%
Administracja podatkowa	23%
Korupcja	13%
Uzyskanie licencji, pozwoleń	9%
Inne	6%

Źródło: *Poland Country Profile 2013*, <http://www.enterprisesurveys.org/~media/giawb/enterprisesurveys/documents/profiles/english/poland-2013.pdf> [dostęp: 12.03.2015].

ich do sądu, ale mogą być równie dobrze zmuszani do tego, aby walczyć o odzyskanie należności i z tego powodu wszczynać postępowania sądowe.

Poniżej zaprezentowano wybrane dane uzyskane w sondażu *Enterprise Surveys* dla Polski (tabela 2.5).

W Polsce, w porównaniu ze średnim wynikiem wszystkich badanych krajów, firmy w o wiele mniejszym stopniu odczuwają szkodliwą działalność innych podmiotów w szarej strefie.

Dość zaskakujące są wyniki pokazujące, w jak małym stopniu jest skorumpowane otoczenie biznesu, w zestawieniu ze średnią dla wszystkich badanych krajów. Przedsiębiorcy mieli również możliwość wypowiedzieć się na temat doświadczenia korupcji w różnych okolicznościach, takich jak np.: spotkania z urzędnikami podatkowymi, załatwianie zamówień publicznych, zdobywanie pozwoleń budowlanych, importowych czy na działalność gospodarczą. Wyniki badań z 2013 roku (tabela 2.5) pokazują, że w zamian za gwarancję uzyskania kontraktu publicznego łapówki były oczekiwane od 18,7% badanych firm. Co ciekawe, w 2003 roku oczekiwano łapówki od około 13% firm⁸. Dane dotyczące korupcji warto uzupełnić o indeks Grafta, liczony jako procent przypadków, w których od firm wymagano lub oczekiwano łapówki (nieformalnej płatności albo prezentu) podczas ubiegania się przez przedsiębiorcę o sześć różnych usług publicznych. W przypadku Polski w 2013 roku miał on poziom 0,5%.

⁸ *Poland Country Profile 2013*. Enterprise Surveys, The World Bank i International Financial Corporation, <http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/poland-2013.pdf> [dostęp: 12.03.2015].

Tabela 2.5. Wybrane wartości wskaźników charakteryzujących jakość otoczenia instytucjonalnego dla biznesu w Polsce w 2013 roku⁹

	Polska (2013)	Średnia dla badanych krajów (2013)
Przestępczość i szara strefa		
% firm płacących za ochronę	66,5	56,4
Koszty ochrony (% rocznej sprzedaży)	1,1	1,7
% firm zmuszonych do konkurowania z firmami z szarej strefy	29,0	54,6
Korupcja		
% firm, od których oczekiwano łapówki dla zagwarantowania realizacji zamówienia publicznego	18,7	27,0
Wartość łapówki wymaganej dla zagwarantowania zamówienia publicznego (% wartości zamówienia)	0,9	1,8
% firm, od których oczekiwano łapówki na uzyskanie pozwolenia na działalność	0	14,6
% firm, od których przynajmniej raz spodziewano się wręczenia łapówki	1,9	17,9
Głębokość korupcji (% transakcji publicznych, w trakcie których oczekiwano łapówki)	1,8	13,7
Regulacje, opodatkowanie i pozwolenia związane z zakładaniem i prowadzeniem firmy		
Liczba dni potrzebnych na uzyskanie pozwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej	10,4	29,4
% czasu pracy menedżera średniego szczebla poświęcany na dostosowanie się do regulacji państwowych	19,7	9,9
Liczba dni potrzebnych na uzyskanie pozwolenia budowlanego	129,1	71,0
Liczba wizyt wymaganych przez urzędników podatkowych na rok	0,6	1,7

Źródło: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>), Bank Światowy [dostęp: 12.03.2013].

Natomiast obciążenie polskiego przedsiębiorcy regulacjami jest względnie duże. Wyniki badań wskazują, że czas, jaki przedsiębiorcy i menedżerowie średniego szczebla muszą poświęcać na zmaganie się z regulacjami prawnymi, stanowi prawie 20% ich czasu pracy, w 2009 roku wyniósł prawie 13%, w 2005 roku około 3%, w 2002 roku był na poziomie 3% (w krajach OECD 10,4%, a we wszystkich przebadanych prawie 10%)¹⁰. Bezsprzecznie obciążenie biznesu regulacjami w Polsce rośnie, co może wynikać z coraz

⁹ Zapewne cenne byłoby przedstawienie, jak prezentują się dane we wszystkich cyklach badawczych. Należałoby to wtedy konsekwentnie uczynić w przypadku pozostałych indeksów i wskaźników. Autorom bardziej zależało na przeglądowym przedstawieniu metodologii i metod stosowanych w ocenie otoczenia instytucjonalnego i zachowań mogących być uznanymi za nieproduktywne.

¹⁰ *Poland Country Profile 2013, op. cit.*

większych obciążeń przymusowymi działaniami nieproduktywnymi. Odwrotna tendencja jest zauważalna, gdy przyjrzeć się średniej liczbie wizyt u urzędników podatkowych. W 2013 roku była ona na poziomie 0,6, w poprzednich cyklach badawczych wyniosła odpowiednio: 0,6 dla 2009 roku, 1,2 dla 2002 roku, 6,7 dla 2003 roku. Przeciętna liczba tychże wizyt we wszystkich przebadanych krajach była na poziomie 1,18, a w krajach OECD na poziomie 1,0. Przepuszczalnie przedsiębiorcy stają się mniej zależni od urzędników, bo podejmują więcej działań wyjaśniających na własną rękę, być może są bardziej skuteczni w rozliczaniu podatków¹¹. Ciekawą statystyką jest informacja o przeciętnej liczbie dni potrzebnej na uzyskanie pozwolenia do prowadzenia działalności. Wyniki badań wśród przedsiębiorców wskazują na ocenę na poziomie 10,4 dni (2013), a we wcześniejszych latach 14,6 dni (2009), 16,5 dni (2003). Zauważalna jest zatem tendencja spadkowa w odniesieniu do biurokracji związanej z uruchamianiem działalności gospodarczej. Średni czas dla wszystkich badanych krajów wynosi 30 dni dla 2013 roku.

Do pomiaru działań nieproduktywnych użyteczne może być szacowanie, jaką ilość zasobów przedsiębiorcy na nie poświęcają, w postaci utraconego czasu i dodatkowych wydatków z nimi związanych. Można próbować pytać przedsiębiorców o ich własne zachowania nieproduktywne, o ile oczywiście będą skłonni do odpowiedzi i szczerzy w ich udzielaniu, ale pomocne może być pytanie o takie działania ze strony innych podmiotów wymierzone w kierunku badanych. Działania takie mogą podejmować nie tylko przedsiębiorcy, lecz także przedstawiciele władzy czy sektora publicznego. Dlatego w szacunkach dotyczących przedsiębiorczości nieproduktywnej zasadne jest uwzględnianie danych o korupcji, w której stroną inicjującą jest nie tylko inny podmiot gospodarczy, lecz także urzędnik, polityk. Każdy z nich przejmując rentę od innych aktorów rynkowych, naraża ich na straty.

2.3. Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu (*Ease of Doing Business Index* – EoDBI)

Jednym z najbardziej popularnych indeksów, pozwalających na ocenę jakości otoczenia instytucjonalnego dla firm, jest Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu (*Ease of Doing Business Index*), który został opracowany przez Bank Światowy. Powstaje on na bazie badań przeprowadzanych na grupie kilku tysięcy ekspertów, tj. urzędników, konsultantów biznesowych, księgowych, prawników i przedstawicieli profesjonalnych usług dla biznesu. Wypowiadają się na temat warunków prawnych regulujących działalność prywatnych firm różnej wielkości i działających w różnych formach organizacyjnoprawnych¹² w swoim

¹¹ *Ibidem*.

¹² Dotyczą spółek: z ograniczoną odpowiedzialnością lub ich ekwiwalentów, krajowych, mających pięciu właścicieli, z których żaden nie jest osobą prawną; ich kapitał zakładowy powinien być większy niż dziesięciokrotność PKB *per capita*; przychody stanowią przynajmniej stokrotność PKB *per capita*; zatrudniają między 10 a 50 pracowników, z których wszyscy są obywatelami danego kraju; nie korzystają z ulg podatkowych i ulg inwestycyjnych; prowadzą typową działalność gospodarczą, tj. z wykluczeniem produkcji czy usług związanych ze specjalnymi regulacjami podatkowymi, jak np. produkcja tytoniu, alkoholu. Źródło: <http://www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business> [dostęp: 15.02.2015].

kraju. Nie obejmuje on regulacji dotyczących działalności dużych firm zagranicznych ani też działalności w gospodarce nieformalnej. Badania te są przeprowadzane od 2003 roku, według tej samej metodologii, która w 2015 roku została udoskonalona. Wskaźnik ten wykorzystuje się w celu oceny jakości przepisów związanych z zakładaniem i prowadzeniem biznesu.

Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu składa się z dziesięciu podwskaźników odzwierciedlających jakość instytucji w różnych obszarach, z jakimi przedsiębiorca/firma ma do czynienia. Do obszarów tych należą¹³:

- **Rozpoczęcie biznesu** (liczba dni potrzebnych do uruchomienia biznesu, liczba procedur potrzebnych do uruchomienia biznesu, koszty dla firmy przedstawione jako procent dochodu *per capita*, inne).
- **Uzyskanie pozwoleń budowlanych** (liczba dni potrzebnych do uruchomienia biznesu, liczba procedur potrzebnych do uruchomienia biznesu, koszty dla firmy przedstawione jako procent dochodu *per capita*, inne).
- **Uzyskanie pozwoleń na elektryczność** (liczba procedur potrzebnych do załatwienia pozwoleń na elektryczność, koszty dla firmy przedstawione jako procent dochodu *per capita*, inne).
- **Rejestracja nieruchomości** (liczba procedur potrzebnych do rejestracji nieruchomości, koszty dla firmy przedstawione jako procent dochodu *per capita*, inne).
- **Egzekwowanie kontraktów** (czas potrzebny na wyegzekwowanie kontraktu, koszt dla firmy wyrażony jako procent wartości umowy, liczba procedur związanych z egzekwowaniem kontraktów, inne).
- **Płacenie podatków** (liczba płatności podatkowych na rok, liczba godzin przeznaczonych rocznie na opłacanie podatków, udział podatku od zysków w całej sumie opłacanych podatków, udział kosztów pozapłacowych w całej sumie opłacanych podatków, wartość zapłaconych podatków przedstawiona jako procent zysku, inne).
- **Otrzymanie kredytu** (wyrażony w postaci indeksu o wartości w przedziale 0–1, jakość regulacji chroniących prawa pożyczkodawców i pożyczkobiorców; wyrażony w postaci indeksu od 0–6, zakres informacji potrzebnych do uzyskania kredytu; liczba osób i firm zarejestrowanych w innych rejestrach kredytowych, wyrażony jako procent dorosłej populacji; liczba osób i firm zarejestrowanych w informacji kredytowej jako procent dorosłej populacji, inne).
- **Ochrona inwestorów** (wyrażony w postaci indeksu o wartości w przedziale 0–10, zakres ujawniania informacji o inwestorach; zakres odpowiedzialności zarządzających firmą wobec udziałowców mniejszościowych; łatwość dostępu do dokumentacji firmy; siła ochrony interesów udziałowca mniejszościowego, inne).
- **Handel zagraniczny** (liczba dokumentów potrzebnych do zainicjowania eksportu, czas potrzebny do uruchomienia eksportu, koszt liczony jako kwota wyrażona w dolarach przez jednostkę ładunku, liczba dokumentów potrzebnych do importu, czas potrzebny do importu, koszt liczony jako kwota wyrażona w dolarach przez jednostkę ładunku, inne).

¹³ <http://www.doingbusiness.org/methodology> [dostęp: 15.02.2015].

- **Przeprowadzanie upadłości** (czas wyrażony w liczbie lat potrzebny na przeprowadzenie upadłości, koszt wyrażony jako procent wartości przedsiębiorstwa, stopa wypłacalności firmy przechodzącej przez upadłość, inne).

Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu składa się więc również z nieco bardziej szczegółowych elementów, które na potrzeby publikacji zostały nazwane podwskaźnikami. Umożliwiają one ułożenie rankingów krajów na mniej zagregowanym poziomie. Obok pozycji w rankingu Bank Światowy stosuje powiązany ze wskaźnikiem miernik, nazwany odległością od wartości granicznej (*distance to frontier* – DTF), ukazujący, jaka luka istnieje między danym krajem a najlepszą możliwą wartością wskaźnika w populacji przebadanych krajów.

Gdyby uporządkować stosowane w ramach wskaźnika mierniki, można zauważyć, że dotyczą one tylko instytucji formalnych, obejmujących proces zakładania firmy, jej prowadzenia oraz procedur upadłościowych. Mierniki te stanowią kategorie podatku czasowego, podatku ‘biurokratycznego’ (jako liczby dokumentów i pozwoleń potrzebnych do dostosowania się firmy do istniejącego porządku instytucjonalnego), kosztów, jakie ponosi firma, liczonych jako procent dochodu *per capita*, albo kosztów (w tym wypadku podatkowych) jako procentu zysków firmy. Specyfiką tego wskaźnika jest to, że jest on konstruowany na podstawie ocen ekspertów, którzy mają swój udział w przestrzeganiu, kształtowaniu oraz interpretacji prawa, ponieważ to oni uczestniczą w działaniach związanych z dostosowaniem się przez biznes do instytucji.

Do celów oceny instytucji, które mogą się przyczyniać do zachowań nieproduktywnych, za ważne można uznać zwłaszcza **sześć pierwszych podwskaźników. Rozpoczęcie biznesu** i procedury z tym związane są ważne nie tylko dla przedsiębiorców podejmujących się prowadzenia firmy po raz pierwszy w swoim doświadczeniu zawodowym. Dotyczyć to może kolejnego biznesu zakładanego przez przedsiębiorcę. Zbyt duża biurokracja i obciążenia administracyjne mogą nie tylko zniechęcać przedsiębiorców do zakładania firm, lecz także sprawiać, że będą marnowali swoje zasoby na działania nieproduktywne związane z biurokacją. Ale przedsiębiorcy widząc obciążenia i trudności, jakie się przed nimi rysują, częściej będą rozważali inne drogi dla zagospodarowania swoich pomysłów, wchodząc przykładowo w szarą strefę. Kolejna grupa podwskaźników użytecznych dla tego celu dotyczy uzyskania przez przedsiębiorcę **różnych pozwoleń i rejestracji nieruchomości**. Dotyczyć one mogą etapu przed oficjalnym rozpoczęciem działalności i w trakcie jej trwania. Zbyt duża uciążliwość w tym zakresie może prowadzić do podobnego zachowania jak we wcześniejszym przypadku. Kolejny wskaźnik – **egzekwowanie kontraktów** – pozwala ocenić zmagania przedsiębiorcy z sytuacjami niewypłacalności klientów. Jest to w pewnym sensie ocena „wierzchołka góry lodowej”, ponieważ na dalszym etapie postępowanie takie może prowadzić do procesu sądowego. Ostatni wskaźnik, który zasługuje na uwagę, dotyczy **uciążliwości podatkowej**. Im jest ona większa, tym oczywiście więcej zasobów przedsiębiorca będzie musiał marnować na zmagania z administracją podatkową, ale też może próbować wykazywać się kreatywnością w tym zakresie, unikać podatków lub je omijać, wchodząc do szarej strefy, sztucznie zawyżając koszty, przenosząc aktywność do rajów podatkowych. Prezentowane podwskaźniki uznano za istotne i warte

uwagi, mimo że nie pozwalają wprost ocenić zakresu działań nieproduktywnych w ich wszystkich możliwych wymiarach i formach, ale są zwiastunami, manifestacją jednego z ważniejszych obszarów przedsiębiorczości nieproduktywnej.

Tabela 2.6. Wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu w Polsce w 2015 roku¹⁴

	2015
Miejsce w rankingu wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu	32
Miejsce w rankingu podwskaźnika rozpoczęcia biznesu	85
Miejsce w rankingu podwskaźnika uzyskania pozwoleń budowlanych	137
Miejsce w rankingu podwskaźnika rejestracji nieruchomości	39
Miejsce w rankingu podwskaźnika płacenia podatków	87
Miejsce w rankingu podwskaźnika egzekwowania umów	52

Źródło: <http://www.doingbusiness.org> [dostęp: 15.02.2015].

W tabeli 2.6 przedstawiono miejsce Polski w rankingu EoDB w przypadku wybranych wskaźników. Dane te pozwalają tylko na bardzo zgrubną orientację dotyczącą pozycji Polski.

Analiza wartości DTF pozwala zauważyć, że Polska od ponad 10 ostatnich lat prze-suwa się coraz bliżej najlepszego możliwego wyniku wskaźnika prowadzenia biznesu (dla najwyższej uplasowanego kraju) i jak w 2005 roku była oddalona od najlepszego wyniku wskaźnika o 45%, tak w 2015 roku jest oddalona tylko o 26%.

Wskaźnik prowadzenia biznesu ma jednak kilka mankamentów¹⁵. Po pierwsze, metodologia badań zakłada, że firmy działają w warunkach pełnej informacji na temat procedur wymaganych przy zakładaniu i prowadzeniu biznesu, tym samym nie tracą czasu na poszukiwanie informacji. W praktyce jednak firmy są często zmuszone do poświęcania czasu na takie działania albo lekceważą niektóre z tych procedur. Po drugie, badanie oceny instytucji jest dokonywane w odniesieniu do formy działalności gospodarczej, jaką jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub jej odpowiednik, a więc zawęża spektrum oceny instytucji regulujących inne formy prowadzenia działalności. Po trzecie, wskaźnik ten nie obejmuje wszystkich procedur związanych z prowadzeniem czy zakładaniem firmy, właściwych dla danego kraju. Ostatnim zastrzeżeniem, które w zasadzie można odnieść do większości badań tego typu, jest fakt, iż poziom wskaźnika jest odzwierciedleniem osądu respondentów, a nie stanu faktycznego.

¹⁴ Przedstawienie, jak zmienia się pozycja danego kraju w rankingu w poszczególnych latach, nie wnosi zbyt wiele wartości poznawczej. Po pierwsze, dlatego że liczba krajów uwzględnianych w danym cyklu badawczym ulega zmianie. Po drugie, niejednokrotnie ulega zmianie metoda konstrukcji wskaźnika i związanej z nim pozycji w rankingu. Tak było w przypadku zmian przy konstrukcji wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu dla 2015 roku. W zasadzie w ogóle nieprzydatne jest dokonywanie zmian miejsc w rankingach dla wskaźników mocno zagregowanych, do których obliczenia wykorzystuje się różnorodne dane wtórne.

¹⁵ *Doing Business 2015 Data Notes*, <http://www.doingbusiness.org/methodology/methodology-note> [dostęp: 15.02.2015].

Wyciąganie wniosków dotyczących wartości poszczególnych wskaźników musi być dokonywane roztropnie. Dowodzi tego przypadek Tunezji, która do 2011 roku bardzo dobrze wypadła w rankingach wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu, jako jeden z najlepiej funkcjonujących krajów afrykańskich¹⁶. Dopiero Rewolucja w 2011 roku i zmiany następujące w Tunezji do dziś ukazują ogromny zakres interwencji państwa w gospodarkę, zdominowanie niektórych sektorów gospodarki przez biznesy rodziny premiera Ben Aliego. Biznesy te stworzyły wysokie bariery wejścia w poszczególnych branżach, a wspierający je układ polityczny koordynował ich przeregulowanie. W konsekwencji, jeśli w ogóle firmy „spoza układu” funkcjonowały w tych branżach, to wykazywały się niższą rentownością. To klasyczny przykład sytuacji, w której przedsiębiorczość nieproduktywna oddziałuje na gospodarkę w skali makro, poprzez przejmowanie renty innych podmiotów rynkowych. Dlaczego wskaźnik prowadzenia tego nie wykazał? Między innymi dlatego, że nie uwzględnił on jakości instytucji nieformalnych, czyli akceptowanych form i sposobów zarobkowania, prowadzenia biznesu w danym kontekście społeczno-kulturowym. Indeks ten nie uwzględnił zachowań związanych z nepotyzmem i „kolesiostwem”, mocno przesiąkających świat biznesu tunezyjskiego. Przykład ten dowodzi, że próby oceny instytucji powinny również uwzględniać wymiar nieformalny, co na pewno nie jest prostym zadaniem.

2.4. Indeks wolności gospodarczej (*Index of Economic Freedom* – IoEF)

Kolejnym ważnym wskaźnikiem dotyczącym jakości otoczenia biznesu jest Indeks wolności gospodarczej (*Index of Economic Freedom*). Założeniem tego wskaźnika jest przedstawienie, w jakim zakresie trzy podstawowe zasady wolności gospodarczej, czyli wzmocnienie pozycji jednostki, brak dyskryminacji oraz wolna konkurencja, są przestrzegane w ponad 180 krajach. Indeks powstał jako wspólna inicjatywa *Wall Street Journal* oraz *Heritage Foundation*. Obie organizacje wykorzystują dostępne dane pochodzące z różnych organizacji i źródeł wtórnych, jakie udostępniają zainteresowanym¹⁷. Umożliwia on ocenę każdego kraju przez pryzmat dziesięciu różnych wolności, sklasyfikowanych za pomocą 50 zmiennych oceniających wolność gospodarczą systemu regulującego życie gospodarcze.

Konstrukcja wskaźników jest bardzo złożona. Zostały one przyporządkowane do czterech głównych kategorii stanowiących o istocie wolności gospodarczej (tabela 2.7). Należą do nich: 1) **praworządność** (*rule of law*), 2) **efektywność regulacyjna gospodarki** (*regulatory efficiency*), 3) **otwartość rynku** (*market openness*) oraz 4) **zakres interwencji**

¹⁶ A. Nucifora, E. Churchill, B. Rijkers [2014], *Cronyism, Corruption, and the Arab Spring: The Case of Tunisia*, <http://www.heritage.org/index/book/chapter-4> [dostęp: 20.07.2014].

¹⁷ Wykorzystuje się do nich dane udostępniane przez Bank Światowy, OECD, MFW, *Transparency International*, EIU, *Freedom House*, Eurostat oraz wiele innych danych m.in. z poszczególnych krajów i regionów, właściwych ministerstw, departamentów i banków centralnych.