



Ile wolności gospodarczej?

Paweł Opala
Andrzej Rzońca



Projekt został zrealizowany przy wsparciu udzielonym przez Islandię, Liechtenstein i Norwegię ze środków Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego oraz budżetu Rzeczypospolitej Polskiej w ramach Funduszu dla Organizacji Pozarządowych.

Spis treści	Strona
Czy wiesz, że...	3
Synteza	4
Wstęp	5
Co to jest wolność gospodarcza?	5
Jak wolność gospodarcza wpływa na wyniki gospodarcze?	9
Jak mierzy się wolność gospodarczą?	20
Jak państwo chroni wolność gospodarczą w Polsce?	22
Jak państwo ogranicza wolność gospodarczą w Polsce?	26
Podsumowanie	31
Bibliografia	33
Słowniczek	36

Czy wiesz, że:

Z rankingów wolności gospodarczej wynika, iż:

- Własność w Polsce jest chroniona mniej więcej tak jak w Pakistanie. Lepiej niż u nas chroni ją 85 państw na świecie.
- Jeszcze gorzej wypadamy, jeśli chodzi o łatwość egzekwowania umów. Pod tym względem ustępujemy 73 krajom, w tym Nikaragui, Zambii, czy Gujanie.
- Sądy w Polsce, mimo formalnej niezależności, nazbyt łatwo ulegają różnego rodzaju presjom. Pod względem ich faktycznej niezależności ustępujemy 70 krajom, w tym Meksykowi, Kolumbii, czy Turcji.
- Przebrnięcie przez formalności przy budowie najprostszego magazynu wymaga mniej czasu niż u nas w 151 krajach na świecie, w tym np. w Zambii, czy Mołdawii.
- Rejestracja własności trwała w Polsce w 2008 r. średnio 197 dni, podczas gdy np. w Nowej Zelandii i Szwecji dwa, a na Litwie i w Norwegii trzy dni.
- Zakres opodatkowania gospodarki w Polsce jest większy niż w 115 krajach na 157, dla których dostępne są odpowiednie dane.
- Przedsiębiorstwa w Polsce dokonują średnio 40 płatności podatkowych, podczas gdy np. w Szwecji – 2, na Łotwie 7, a w Portugalii, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii 8.

Więcej na temat **wolności gospodarczej** i jej składowych dowiesz się z tego „Zeszytu Edukacyjnego”.

Synteza

- Wolność gospodarczą można utożsamiać z powszechną możliwością nieskrępowanego podejmowania i późniejszego prowadzenia dowolnej działalności gospodarczej, która nie narusza praw (wolności) innych osób.
- Wolność gospodarcza nie oznacza samowoli. Swoboda przedsiębiorczości wymaga reguł np. gwarantujących prywatną własność oraz pewność umów.
- Państwo, aby zapewnić możliwie szeroki zakres wolności gospodarczej, musi zbudować ramy instytucjonalne niezbędne do jej ochrony i jednocześnie samo jej nie ograniczać.
- Szeroki zakres wolności gospodarczej na wiele sposobów sprzyja szybkiemu długofalowemu rozwojowi. Przede wszystkim tworzy bodźce do efektywnego działania – ludzie bogacą się dzięki swoim talentom i pracowitości; wygrywa najlepszy – potrafiący najlepiej i najtaniej zaspokajać potrzeby innych, a nie – mający najlepsze dojścia do polityków lub urzędników przyznających przywileje. Podnosi innowacyjność gospodarki – wprowadzanie nowych bardziej wydajnych metod wytwarzania jest jedynym sposobem stawienia czoła konkurencji. Zwiększa opłacalność inwestowania – gwarantuje ludziom, że nie będą musieli dzielić się korzyściami z tych projektów z osobami, które nic nie wniosły w ich powstanie. Ułatwia finansowanie zyskownych inwestycji – eliminując z rynku nieefektywne przedsiębiorstwa, zwiększa zdolność gospodarki do wypracowania zysku. Zapewnia wysoki poziom zatrudnienia – możliwości życia na rachunek innych są mocno ograniczone.
- Do najbardziej popularnych indeksów wolności gospodarczej należą miary konstruowane przez Instytut Frasera (Economic Freedom of the World Index), Heritage Foundation (Index of Economic Freedom), Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (Transition indicators) oraz Bank Światowy (miary Doing Business oraz Governance Matters). Są narzędziem, dzięki któremu ekonomiści mogą empirycznie weryfikować hipotezy dotyczące zależności pomiędzy poziomem wolności gospodarczej a wynikami gospodarczymi.
- Indeksy wolności gospodarczej wskazują, że polskie państwo źle chroni wolność gospodarczą. Podobnie lub gorzej chroniona jest ona tylko w 5 krajach UE: Bułgarii, Włoszech, Łotwie, Rumunii i Słowacji.
- Jednocześnie polskie państwo samo mocno ogranicza wolność gospodarczą. W międzynarodowych porównaniach szczególnie źle wypadamy pod względem czasu koniecznego do przebrnięcia przez różnego rodzaju regulacje (np. w związku z rejestracją własności, czy budową), skali wydatków publicznych i znaczenia sektora przedsiębiorstw państwowych oraz uciążliwości systemu podatkowego.
- W sumie, pod względem zakresu wolności gospodarczej, daleko nam nie tylko do liderów, ale i większości krajów naszego regionu. Spośród ogólnych indeksów wolności gospodarczej jedynie w przypadku wskaźnika Instytutu

Frasera Polska nie zajęła ostatniej lokaty w grupie krajów UE-8 (ostatnia była Słowenia).

Wstęp

Debata na temat wolności gospodarczej zbyt często bywa mało rzeczowa.

Wolność gospodarcza jest częstym przedmiotem debaty publicznej, zwłaszcza przy okazji kampanii wyborczych. W szczególności dyskutuje się na temat jej pożądanego zakresu. Problem w tym, że ta debata – podobnie jak wiele innych – wcale nie jest rzeczowa. Jedni są za poszerzeniem zakresu wolności gospodarczej, inni za jej ograniczeniem. Ale zazwyczaj nie definiują oni, co rozumieją pod tym pojęciem. Większość tak jednych, jak i drugich nie próbuje nawet budować uzasadnienia swojego stanowiska na analizie skutków wolności gospodarczej. Uczestnicy debaty publicznej mogą, a nawet powinni, różnić się co do wagi przypisywanej poszczególnym skutkom, jeśli demokracja ma być żywa, tj. dawać obywatelom rzeczywiste możliwości wyboru. Ale zerowa waga przywiązywana do niektórych (a nierzadko większości) efektów nie powinna oznaczać, że w ogóle się o nich nie mówi. Uczestnikom debaty trudno jednak mówić o skutkach, skoro często nie mają oni pojęcia chociażby o tym, jak mierzyć zakres wolności gospodarczej. Pewnie dlatego wołają nie wychodzić od tego czy jest ona u nas duża, czy mała. Rzadko odwołują się też do porównań międzynarodowych. Zamiast tego od razu przechodzą do określeń, że jest ona *za* duża lub *zbyt* mała.

Z zeszytu dowiesz się czym jest wolność gospodarcza, w jaki sposób wpływa na gospodarkę, jak się ją mierzy i ile jest jej w naszym kraju.

To opracowanie stara się wypełnić wszystkie z opisanych braków debaty publicznej o wolności gospodarczej. Po pierwsze, wyjaśnia co oznacza to pojęcie. Nie wdaje się w szczegóły definicji, które są przedmiotem debaty w ekonomii, choć je sygnalizuje. Pozwala jednak zorientować się w istocie tego pojęcia. Po drugie, opisuje jak wolność gospodarcza wpływa na wyniki gospodarcze. Zagadnienie to z konieczności traktuje z lotu ptaka. Aby poddać je szczegółowej analizie opracowanie musiałoby mieć dużo większą objętość. Z jednej strony bowiem, wolność gospodarcza jest bardzo pojemnym terminem. Z drugiej strony, może być ona ograniczana na wiele sposobów (a każde takie ograniczenie może inaczej oddziaływać na rozwój). Po trzecie, przedstawia sposoby jej pomiaru. Wreszcie, zestawia różne miary wolności gospodarczej dla Polski z odpowiednimi miarami dla innych państw.

1. Co to jest wolność gospodarcza?

Wolność oznacza brak narzuconych ograniczeń...

Aby wyjaśnić, na czym polega wolność gospodarcza, trzeba najpierw mieć jakąś intuicję, czym w ogóle jest wolność. Oznacza ona brak narzuconych ograniczeń, które z kolei mogą występować jedynie w relacjach z innymi osobami. Zatem o wolności można mówić jedynie w odniesieniu do innych osób. *W przypadku Robinsona Crusoe problem wolności lub jej braku w ogóle nie istniał* Balcerowicz (1995). Zakres wolności danej osoby jest wysoki, jeśli posiada ona duży stopień uprawnień do określonych działań. Wszelkie metody ograniczania tych uprawnień oznaczają ograniczanie wolności. Jednocześnie jednak, pewne ograniczenia muszą występować gdyż, w

...ale aby istniała, musza istnieć pewne ograniczenia zapobiegające naruszeniu wolności jednych ludzi przez innych.

przeciwnym wypadku, powiększanie wolności jednej osoby mogłoby prowadzić do ograniczania wolności innych osób. W niektórych przypadkach wydają się one niezbędne, oczywiste i naturalne (np. ograniczenia dotyczące użycia broni, ograniczenia prędkości w ruchu drogowym). John Stuart Mill, wybitny XIX wieczny angielski filozof i ekonomista, kwestię tych ograniczeń ujął w następujący sposób „*Jedynym celem usprawiedliwiającym ograniczenie przez ludzką, indywidualnie lub zbiorowo, swobody działania jakiegokolwiek człowieka jest samoobrona (...), jedynym celem, dla osiągnięcia którego ma się prawo sprawować władzę nad człowiekiem cywilizowanej społeczności wbrew jego woli, jest zapobieżenie krzywdzie innych*”. Aby poziom wolności był najwyższy z możliwych musza istnieć mechanizmy, które nie dopuszczają do nieuzasadnionego przejmowania wolności przez jednych kosztem innych.

Nie ma jednej definicji wolności gospodarczej...

Mimo że badanie zakresu wolności gospodarczej stało się w ostatnich latach bardzo popularne, w literaturze nie istnieje jedna definicja wolności gospodarczej. Beach i Kane (2007), współautorzy publikacji Heritage Foundation pt. „Index of Economic Freedom”, twierdzą, że „*(...) wolność gospodarcza jest to ta część wolności, która ma związek z materialną autonomią jednostki w relacji do państwa i innych zorganizowanych grup*”. Gwartney i Lawson (2006), autorzy publikacji i indeksu „Economic Freedom of the World” wydawanych przez Instytut Frasersa, definiują wolność gospodarczą poprzez wymienienie jej głównych składowych. Za takie uznają prawo jednostek do podejmowania niezależnych i swobodnych decyzji gospodarczych, dobrowolną wymianę koordynowaną przez rynek, wolny dostęp i konkurencję na rynkach oraz ochronę osób i ich własności przed agresją ze strony innych osób. Do składników wolności gospodarczej zaliczają również gwarancję dobrej jakości pieniądza.¹ Autorzy ci oddzielają wolność gospodarczą od wolności politycznej i swobód obywatelskich. Ich zdaniem wolność polityczna wyraża się w możliwości udziału w procesie politycznym oraz w istnieniu demokratycznych, uczciwych i wolnych wyborów. Swobody obywatelskie to m.in. wolność prasy, wolność do zgromadzeń, wyznania, prawo do uczciwego procesu i wyrażania własnych poglądów bez obawy przed odwetem.

...ale można ją utożsamiać ze swobodą przedsiębiorczości.

Zostawiając na boku debatę prowadzoną przez ekonomistów nad precyzyjną definicją wolności gospodarczej można – bez ryzyka nadmiernej nieściśłości – utożsamiać ją ze swobodą przedsiębiorczości, czyli z powszechną możliwością nieskrępowanego podejmowania i późniejszego prowadzenia dowolnej działalności gospodarczej, która nie narusza praw (wolności) innych osób.

Wolność gospodarcza gwarantuje każdemu prawo do zostania

Nie ma wolności gospodarczej, jeżeli jedni obywatele mają prawo prowadzić działalność gospodarczą, a inni są tego prawa pozbawieni.

¹ Wyjaśnienie, dlaczego zdrowy pieniądz można uznać za składową wolności gospodarczej, znajduje się w dalszej części tekstu.

przedsiębiorcą...

Warunek powszechności nie oznacza jednak, że w kraju cieszącym się szeroką wolnością gospodarczą wszyscy lub przynajmniej większość ludzi jest przedsiębiorcami. W każdym państwie, niezależnie od zakresu wolności gospodarczej, nie wszyscy ludzie są tak samo zaradni, czyli – inaczej mówiąc – przedsiębiorczy; nie wszyscy potrafią lub chcą pracować na własny rachunek. Warunek powszechności znaczy tyle, że każdy, jeżeli zechce, może podjąć i prowadzić dowolny rodzaj działalności gospodarczej, nie naruszający wolności innych osób. Przedsiębiorczość jest prawem, a nie obowiązkiem obywateli. W warunkach wolności gospodarczej każdy ma szansę zostać przedsiębiorcą; każdy też ma przywilej wyboru czy próbować nim zostać, czy też nie. Ponieważ wszyscy mają taką możliwość, wolność gospodarcza jest nierozzerwalnie związana z konkurencją. Każdy może rzucać wyzwanie nawet największym firmom na rynku, jeżeli tylko potrafi wytwarzać coś lepiej i taniej od nich -coś, co bardziej odpowiada potrzebom i gustom kupujących.

...Ale prawo to nie obowiązek.

W warunkach wolności gospodarczej oceny decyzji ekonomicznych dokonują nabywcy. To od nich zależy, czy przedsiębiorca odniesie sukces, czy poniesie porażkę

Działalność gospodarcza jest nieskrępowana, jeżeli ludzie, którzy chcą pracować na własny rachunek, są wolni od narzucanego przez państwo przymusu podejmowania (lub niepodejmowania) danego działania. Nie muszą słuchać urzędniczych nakazów i mają pełną swobodę decydowania o tym, co, ile, jak i dla kogo produkować oraz co, w jakiej ilości i od kogo kupować (czyli o wszystkim co wiąże się z podejmowaną działalnością gospodarczą). Trafność tych decyzji jest oceniana nie przez państwo, a przez nabywców. To oni, za pośrednictwem swoich pieniędzy, nagradzają przedsiębiorców, wytwarzających dobra (czyli towary lub usługi) najlepiej dostosowane do ludzkich potrzeb i gustów, oraz karzą tych, których produkcja im nie odpowiada. Wygrywa ten, kto wnosi największy wkład w dobrobyt i zadowolenie innych. Przedsiębiorcą – jak zauważył już w XVIII wieku Adam Smith, ojciec nowoczesnej ekonomii – kieruje „jakaś niewidzialna ręka (...) tak, aby zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć (...); mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście.” Warunkiem tego jest jednak nieskrępowane przez państwo kształtowanie się:

- podaży, czyli wielkości produkcji poszczególnych dóbr,
- popytu, czyli zapotrzebowania na nie
- oraz ich cen.

Jeżeli państwo próbuje wpływać na którąkolwiek z tych wielkości, to jednocześnie ogranicza ludziom swobodę podejmowania decyzji gospodarczych, czyli wolność gospodarczą. Tak się dzieje m.in., jeżeli państwo:

- jest właścicielem wielu przedsiębiorstw, ogranicza swobodę podejmowania i/lub prowadzenia działalności w poszczególnych sektorach lub na poszczególnych rynkach, subsydiuje wybrane rodzaje działalności lub opodatkowuje je w sposób preferencyjny; w ten sposób jest zaburzana podaż,

- wydaje znaczną część łącznego dochodu wypracowanego w gospodarce, w efekcie zaburzając popyt (często również podaż),
- wprowadza ceny minimalne/maksymalne lub dopuszcza do wysokiej inflacji, co skutkuje zaburzeniem struktury cen.²

Wolność gospodarcza nie jest tożsama z samowolą.

Podkreślmy jednak jeszcze raz: wolność gospodarcza nie jest tożsama z samowolą. Swoboda jednostki w dążeniu do realizacji własnych celów gospodarczych nie może naruszać praw (wolności) innych osób. Swoboda przedsiębiorczości wymaga reguł np. gwarantujących prywatną własność oraz pewność umów. Bez tego przedsiębiorcy nie mogą swobodnie podejmować decyzji gospodarczych, a więc nie ma wolności gospodarczej.

Aby zakres wolności gospodarczej był możliwie szeroki, państwo musi skutecznie ją chronić i...

Na przestrzeni wieków wytworzyło się wiele instytucji, które mają służyć ochronie wolności gospodarczej. Należy do nich zaliczyć instytucje nieformalne, takie jak niepisane wzorce, normy i zwyczaje, ale także instytucje formalne, a więc przepisy prawa, wymiar sprawiedliwości czy też administrację publiczną. Te formalne instytucje są kształtowane zazwyczaj przez władze państwowe. Według Gwartney'a i Lawson'a (2006), władza promuje wolność gospodarczą, jeśli tworzy strukturę prawną, która zapewnia sprawiedliwe egzekwowanie kontraktów oraz ochronę jednostek i ich własności przed agresorami „wykorzystującymi przemoc, przymus lub oszustwo w celu przejmowania rzeczy, które do nich nie należą”. Ponadto, co jest niezwykle istotne, władza sama nie może stać się takim agresorem. Jak piszą Beach i Kane (2007), wolność musi być z jednej strony przez władzę chroniona, a z drugiej, pomimo pokus, nie może być przez nią niepotrzebnie i nadmiernie ograniczana. Głównym zagrożeniem dla wolności gospodarczej jest, z jednej strony, niewykonywanie przez państwo podstawowych funkcji, a z drugiej – nadmierna jego ingerencja w gospodarkę. Często obie te przypadłości występują razem. Państwo, które próbuje brać na siebie zbyt wiele obowiązków, nie potrafi rzetelnie wypełnić żadnego z nich (zob. np. Afonso, Schunkecht, Tanzi, 2003).

...nie może samo stać się agresorem wobec niej.

Ocena zakresu wolności gospodarczej wymaga analizy stopnia ochrony prawnej w szczególności własności oraz...

Zatem analiza zakresu wolności gospodarczej powinna odbywać się dwutorowo. Z jednej strony należy oceniać, jak państwo wywiązuje się z obowiązku ochrony wolności gospodarczej, w tym w szczególności stanowienia i stania na straży prawa zapewniającego ludziom nienaruszalność ich majątku przez inne osoby oraz dającego im możliwość szybkiego i pełnego egzekwowania umów (w tym dochodzenia należności od nieuczciwych kontrahentów). Z drugiej strony, trzeba analizować na ile państwo samo tę wolność ogranicza, dokonując interwencji wykraczających poza jego klasyczne funkcje. Tutaj najważniejszymi elementami podlegającymi ocenie będą zakres regulacji, rozmiar sektora państwowego oraz, wynikająca

...interwencji państwa naruszającej tę wolność.

² W warunkach inflacji ceny jednych dóbr rosną szybciej, a innych wolniej. W rezultacie, ceny przestają w pełni odzwierciedlać rzeczywistą wartość, jaką konsumenci przypisują poszczególnym towarom i usługom. Jak obrazowo ujął to Milton Friedman, laureat nagrody Nobla z ekonomii: „audycje radiowe na temat względnych cen są jakby zagłuszane przez szum pochodzący z audycji inflacyjnych” (Snowdon, Vane, Wyncarczyk, 1998, s. 383).

z przerośniętego państwa, skala opodatkowania gospodarki.

2. Jak wolność gospodarcza wpływa na wyniki gospodarcze?

Wolność gospodarcza na kilka sposobów przyspiesza rozwój

Wolność gospodarcza jest ważnym czynnikiem trwale przyspieszającym tempo wzrostu gospodarki, a w rezultacie – redukującym poziom biedy.

Uwalnia tę część aktywności ludzi, która inaczej koncentrowałaby się na walce o przywileje.

Przede wszystkim tworzy bodźce do efektywnego działania. Ludzie – niezależnie od szerokości geograficznej – wykazują silną skłonność do zwiększania swoich dochodów³. Swoboda przedsiębiorczości uwalnia tę część ich aktywności, która inaczej koncentrowałaby się na walce o uzyskanie lub zachowanie przywilejów (ang. rent-seeking activities). Ludzie zamiast walczyć o jak najkorzystniejszy dla nich podział rozdzielanych przez państwo zasobów, konkurują między sobą w ich pomnażaniu. Wolność gospodarcza sprawia, że ludzie bogacą się dzięki swoim talentom i pracowitości. Wygrywają najlepsi – najbardziej pracowici i efektywni, którzy potrafią najlepiej i najtaniej zaspokajać potrzeby innych, a nie – najbardziej ustosunkowani⁴. Brak przywilejów powoduje, że jedynym sposobem zwiększenia dochodów staje się bardziej efektywne wykorzystanie maszyn i ludzkiej pracy. Przedsiębiorcy mogą to osiągnąć np. poprzez podniesienie poziomu technologicznego firmy, tj. stosowanie nowych sposobów wytwarzania umożliwiających uzyskanie z danych nakładów większej produkcji. W efekcie, ciągle poszukują nowych rozwiązań, które gwarantują im wyższe dochody⁵. Dlatego w krajach o dużym zakresie wolności gospodarczej powstaje znacznie więcej innowacji niż w państwach, w których się ją ogranicza. Nie nadążanie za szybkim postępem technicznym, charakterystycznym dla krajów kapitalistycznych było trwałą cechą socjalizmu, a w rezultacie jedną z podstawowych przyczyn jego upadku (zob. np. Easterly i Fischer, 1994).

Teoretycznie, wysokie natężenie konkurencji, redukując nadzwyczajne zyski, które przedsiębiorstwa czerpią z innowacji, może osłabiać ich bodźce do inwestowania w poszukiwania nowych sposobów produkcji. Jeśli tak się nie dzieje, część majątku produkcyjnego (a także wiedzy, jak z niego korzystać) może na skutek

³ Dążenie do zwiększania własnych dochodów bywa zresztą przez filozofów uznawane za obowiązek moralny człowieka. Jak stwierdził Immanuel Kant (1971, s. 19) „zabezpieczyć swą własną szczęśliwość jest obowiązkiem (przynajmniej pośrednio), albowiem brak zadowolenia ze swego stanu w natłoku wielu trosk i wśród niezaspokojonych potrzeb łatwo mógłby się stać wielką pokusą do uchybienia obowiązkowi”. Inaczej mówiąc, żeby móc pomóc innym ludziom, najpierw trzeba pomóc sobie.

⁴ W warunkach wolności gospodarczej – jak trafnie ujął to Ludwig von Mises, wybitny austriacki ekonomista (1994, s. 44) – „bogactwo bogatych nie jest przyczyną biedy. Wręcz przeciwnie, proces rynkowy, który czyni niektórych bogatymi, jest wynikiem działania, które dało satysfakcję wielu innym ludziom przez zaspokojenie ich potrzeb materialnych”.

⁵ Postęp techniczny poprawia warunki życia nie tylko przedsiębiorców, ale i pracowników:

- po pierwsze dlatego, że umożliwia wzrost ich wynagrodzeń bez zmniejszania zysków przedsiębiorstw, z których finansowane są inwestycje, decydujące o możliwościach rozwoju firm (a w efekcie, także o poziomie wynagrodzeń pracowniczych w dłuższej perspektywie);
- po drugie dlatego, że prowadzi do poprawy jakości wytwarzanych dóbr lub spadku ich cen.

szybko pojawiających się innowacji zbyt szybko stawać się bezużyteczna (zob. np. Aghion i Howitt, 1992). Jednak w praktyce te dwa negatywne skutki swobody przedsiębiorczości dla wzrostu gospodarki nie mają istotnego znaczenia. Badania empiryczne dowodzą jednoznacznie jej pozytywnego wpływu na wzrost gospodarki (zob. np. Nickell, 1996).

W warunkach wolnej konkurencji firmy nie mogą sobie pozwolić na marnotrawstwo

Stała poprawa efektywności działania przedsiębiorstw jest w warunkach swobody przedsiębiorczości wymuszana przez ostre ograniczenie budżetowe. Oznacza ono, że wydatki przedsiębiorstwa muszą w całości być pokrywane z przychodów uzyskanych ze sprzedaży wytwarzanych dóbr po cenach, których firma jest biorcą (tzn. których nie może narzucać nabywcom, bo mają oni możliwość skorzystania z oferty innych firm). Towary i usługi są wytwarzane w możliwie najbardziej oszczędny sposób – przedsiębiorcy nie mogą ponosić zbędnych wydatków, bo nie przerzucą ich na odbiorców swoich towarów lub usług. W warunkach wolnej konkurencji żadna firma nie może też liczyć na to, że państwo pokryje z pieniędzy podatników jej straty. Przedsiębiorcy muszą korzystać z maszyn i pracy ludzkiej w sposób maksymalizujący zysk (czyli różnicę między przychodami firmy, tzn. środkami uzyskanymi ze sprzedaży wytwarzanych dóbr, a jej kosztami, czyli wydatkami poniesionymi w związku z produkcją i sprzedażą towarów lub usług), bo od tego uzależnione jest przetrwanie firmy na rynku. Wydajność jest silnie nagradzana wyższym dochodem i poprawą warunków życia, natomiast nieefektywność – surowo karana (zob. np. Porter, 1990). Jeżeli niektóre z przedsiębiorstw stawiają sobie inne cele niż maksymalizacja zysku, przestają w długim okresie istnieć. Zatrudnieni w nich pracownicy i używane maszyny są przejmowane przez bardziej efektywne firmy⁶. Zysk jest przez niektórych mylnie kojarzony z wyzyskiem. Tymczasem dążenie do zysku przez przedsiębiorstwa stanowi jedyną gwarancję trwałego zatrudnienia i wzrostu wynagrodzeń pracowników. Jeżeli firma próbuje realizować inne cele niż maksymalizacja zysku, to zatrudnienie w niej może – w krótkim okresie – być dla niektórych pociągające, bo nie wymagające wysiłku, ale – w dłuższej perspektywie – uniemożliwia poprawę warunków życia, a przy konkurencji dodatkowo okazuje się nietrwałe (Balcerowicz, 1999).

Gdy gospodarkę kieruje „widzialna ręka polityków”, przynajmniej część zasobów gospodarki jest kierowana na zaspokojenie drugorzędnych potrzeb

Ze względu na to, iż zarówno wielkość produkcji, jak i zapotrzebowanie nie są wypaczone przez interwencje państwa, struktura podaży, czyli to, co przedsiębiorcy oferują do sprzedania, odzwierciedla rzeczywiste preferencje nabywców. Ceny właściwie wypełniają swoją podstawową funkcję informowania o znaczeniu poszczególnych dóbr dla jednostek. W rezultacie, kapitał oraz

⁶ Wynika z tego, że naturalną formą własności w warunkach wolności gospodarczej jest własność prywatna. Przedsiębiorstwa publiczne znacznie częściej niż prywatne starają się bowiem realizować inne cele niż maksymalizacja zysku. Przy braku interwencji państwa musi się to skończyć odebraniem im - „wyrokiem” nabywców, którzy nie mają ochoty przepłacać za kupowane dobra – maszyn i pracowników, którzy następnie zostają przejęci przez firmy prywatne – maksymalizujące zysk.

*społeczeństwa zamiast
tych najbardziej
pilnych*

pracownicy trafiają do firm, wytwarzających dobra, na które jest największe zapotrzebowanie. Jeżeli o kierunkach rozwoju gospodarki decyduje „widzialna ręka polityków”, a nie – „niewidzialna ręka rynku”, czyli kupujący, wtedy inwestycje są przynajmniej w części podejmowane w miejscach lub sektorach gwarantujących politykom poparcie w wyborach. Przedsiębiorstwa publiczne nie muszą kierować się motywem zysku i mogą wytwarzać dobra, których ludzie nie chcą kupować. Zasoby gospodarki – ludzka praca i kapitał – są przeznaczane na zaspokajanie drugorzędnych potrzeb społeczeństwa, zamiast tych najbardziej pilnych (Mises, 2000).

Jeśli spojrzeć na źródła nieefektywności wykorzystania pracy i kapitału (nieproduktywne działania, utrudnienia w przepływie pracowników i kapitału z sektorów lub firm o niskiej produktywności do sektorów i przedsiębiorstw, w których jest ona wysoka, niepełne wykorzystanie zdolności wytwórczych gospodarki, czy też ograniczenia we wprowadzaniu nowych technologii - zob. np. Weil, 2005, s. 280-295), to w sytuacji, w której skutecznie jest chroniona własność i postanowienia umów, za ich powstawanie odpowiada głównie państwo (Hall i Jones, 1999, Krueger, 1974).

*Państwo popycha ludzi
do ugania się za
przywilejami,*

Jeżeli rozdaje ono przywileje, to ludzie ciężko pracują nad ich uzyskaniem. Poświęcają mnóstwo czasu i energii na uzyskanie zezwoleń, koncesji, zamówień publicznych, zasiłków, pracy w urzędach, czy łapówek. Żadne z tych zajęć nie zwiększa łącznego dochodu w gospodarce (mimo że każde z nich pochłania wiele ludzkiej energii), a część – sama w sobie ten dochód obniża.

*chroni przed upadkiem
nieefektywne firmy,*

W kraju, w którym własność jest chroniona, tylko państwo może uratować przed upadkiem przedsiębiorstwa chronicznie ponoszące straty, czyli takie, których produkty są dla klientów warte mniej niż koszty użytkowanych przez nie zasobów. Bez państwowych subsydiów czy umorzeń podatkowych kapitał oraz pracownicy tych przedsiębiorstw przepłynęliby do firm, których produkty są cenione przez klientów na tyle, że mogą one samodzielnie opłacić używany przez siebie kapitał oraz zatrudnionych ludzi. Przy braku barier tworzonych przez państwo pozycja na rynku każdego przedsiębiorstwa, nawet tzw. monopoli naturalnych (jak np. sieci elektroenergetyczne) może ulec zmianie w wyniku nowych odkryć i wprowadzania innowacji. Nawet jeżeli jedno z przedsiębiorstw staje się silniejsze od konkurentów, musi ono stale „walczyć” o utrzymanie swojej pozycji, poprzez podnoszenie jakości wytwarzanych przez siebie produktów lub obniżając ich ceny.

*nie pilnuje, aby będące
w jego gestii zasoby nie
były marnotrawione,
bo swoje straty może
zawsze pokryć z
podatków nakładanych
na prywatną*

Państwo nie pilnuje, aby będące w jego gestii zasoby pracy i kapitału były w pełni wykorzystywane. Na pełniących władzę w państwie nie działają bowiem bodźce, które zmuszałyby ich do dbania o zyski kontrolowanych przedsiębiorstw. W końcu, aby pokryć straty tych przedsiębiorstw, zawsze mogą sięgnąć do kasy firm, które dobrze sobie radzą. Mogą też w dowolnie wybranym sektorze zapewnić

konkurencję.

państwowym przedsiębiorstwom monopol.

Może, dzięki monopolowi na stanowienie prawa, zawsze zablokować wprowadzanie nowych technologii.

- O ile można sobie wyobrazić pewne szczególne przypadki, w których swoboda przedsiębiorczości nie doprowadzi do zastąpienia mniej efektywnej technologii przez bardziej efektywną (np. jeżeli korzyści z technologii zależą od powszechności jej stosowania, to o tym, jaka technologia będzie używana, może zadecydować termin jej wprowadzenia (zob. np. Arthur, 1996), o tyle państwo może zablokować wprowadzenie bardziej efektywnej technologii w każdej sytuacji.

Wolność gospodarcza zwiększa opłacalność inwestowania.

Wolność gospodarcza nie tylko tworzy bodźce do efektywnego działania, ale i zwiększa inwestycje w zyskowe projekty, bez których niemożliwy jest trwały rozwój.

Jej ograniczenia redukują zyski z inwestycji i mogą zwiększyć ryzyko z nimi związane.

Ludzie rezygnują z bieżącej konsumpcji i inwestują po to, aby odnieść z tego korzyści. Wolność gospodarcza gwarantuje im, że nie będą musieli dzielić się tymi korzyściami z osobami, które nic nie wniosły w ich powstanie. Dzięki temu ludzie są skłonni podejmować projekty, które przy różnego rodzaju ograniczeniach wolności gospodarczej mogłyby być nieopłacalne lub nazbyt ryzykowne. Ograniczenia wolności gospodarczej, z jednej strony, rodzą bowiem dodatkowe koszty, których niektóre projekty nie są w stanie pokryć z generowanych przez siebie przychodów. Z drugiej strony, ograniczenia te, albo nie zmieniają ryzyka inwestowania (mimo że redukują zyski), albo je podnoszą. Często są bowiem wprowadzane nie na etapie kalkulowania opłacalności projektu, ale później – kiedy jest on już w części lub nawet w całości zrealizowany.

Wolność gospodarcza poszerza możliwości finansowania inwestycji.

Ale wolność gospodarcza zwiększa nie tylko skłonność ludzi do inwestowania w zyskowe projekty, ale i możliwości ich sfinansowania. Z kolei, ograniczenia wolności gospodarczej te możliwości zawężają.

Ograniczanie swobody wejścia do niektórych sektorów zmniejsza możliwości osiągnięcia zysku.

Po pierwsze, zmniejszają zdolność gospodarki do wypracowania zysku. Jak już wspomniano, aby nie nastąpił samorzutny – wynikający z działania rynku – przepływ maszyn oraz ludzi do najbardziej efektywnych firm i sektorów, państwo, wykorzystując swój monopol na tworzenie prawa, musi tworzyć przywileje dla niektórych przedsiębiorstw⁷. Ograniczając swobodę wejścia do „strategicznych” sektorów (czyli podejmowania w nich działalności), państwo zawęża firmom możliwości wypracowania zysku. Dofinansowując nieefektywne „strategiczne” przedsiębiorstwa ze środków publicznych, czyli podatków nakładanych na efektywne

⁷ Przedsiębiorstwa te bywają przedstawiane jako mające „strategiczne znaczenie dla gospodarki”; w rzeczywistości zazwyczaj mają one strategiczne znaczenie głównie dla poparcia krótkowzrocznych polityków w grupach czerpiących korzyści z uprzywilejowanej pozycji. Warto w tym miejscu przypomnieć smutną prawdę, wygłoszoną przez Jamesa Madisona, jednego z twórców amerykańskiej konstytucji: „Jakże łatwo działania podyktowane niskimi i egoistycznymi motywami są forsowane po pozorem dobra publicznego”.

przedsiębiorstwa i zatrudnionych w nich pracowników, zwiększa koszty ich działania, co przy danych przychodach redukuje ich zyski. Tymczasem, wielkość zysku decyduje nie tylko o tym, czy znajdą się ludzie gotowi podjąć się danego projektu, ale i o tym, czy da się go sfinansować. Wysokie zyski, z jednej strony, dają firmom możliwość pokrycia kosztów inwestycji z własnych środków, a z drugiej strony, ułatwiają dostęp do finansowania zewnętrznego. Podnoszą bowiem wiarygodność przedsiębiorstw w oczach potencjalnych wierzycieli. Ograniczenia wolności gospodarczej, zmniejszające zdolność gospodarki do wypracowania zysków, mogą uruchomić błędne koło gospodarczej klęski. W pierwszym rządzie prowadzi do wzrostu liczby nieefektywnych przedsiębiorstw, bo spada opłacalność bycia wydajnym – nadwątlony zostaje system nagród za efektywność i kar za jej brak. Z kolei większa liczba nieefektywnych przedsiębiorstw prowadzi do kolejnych interwencji państwa, ograniczających wolność gospodarczą, gdyż stara się ono nie dopuścić do upadku nieefektywnych firm i przejęcia maszyn oraz pracowników przez firmy bardziej produktywne).

Podatki redukują opłacalność oszczędzania...

Po drugie, ograniczenia wolności gospodarczej często osłabiają możliwości i bodźce gospodarstw domowych do oszczędzania. Państwo nakłada szczególnie wysokie ciężary podatkowe na osoby o wysokich dochodach, charakteryzujące się przeciętnie dużo większą skłonnością do oszczędzania niż osoby o niskich dochodach. Opodatkowuje dochody z oszczędności, skłaniając w ten sposób ludzi do przeznaczania większej części dochodu na bieżącą konsumpcję kosztem oszczędności. Wpływy uzyskane z podatków w dużej części przeznacza na wydatki socjalne, z których wiele osłabia ważny motyw gromadzenia oszczędności, jakim jest przezorność. Wreszcie, utrudnia napływ oszczędności z zagranicy. Mniejsze oszczędności oznaczają mniej środków na inwestycje. Mniej lokat w bankach, to mniej kredytów dla przedsiębiorstw, zaś mniej środków w funduszach powierniczych lub inwestycyjnych, to jednocześnie mniej pieniędzy trafiających do przedsiębiorstw z emisji akcji, czy obligacji, itd. Przedsiębiorstwa, konkurujące o skromniejszy strumień oszczędności, podbijają koszt wynajmu kapitału. Wiele projektów, które byłyby zyskowe przy większych oszczędnościach, nie jest w stanie wygenerować dochodów wystarczających do pokrycia tego podbitego kosztu.

...a wydatki socjalne osłabiają przezorność, która jest ważnym motywem gromadzenia oszczędności.

Ograniczenia wolności gospodarczej mogą skutkować deficytem w finansach publicznych, który oznacza zużywanie prywatnych oszczędności na wydatki państwa zamiast na inwestycje przedsiębiorstw.

Po trzecie, ograniczenia wolności gospodarczej często skutkują deficytem w finansach publicznych⁸. Deficyt oznacza zużywanie prywatnych oszczędności na finansowanie wydatków państwa zamiast inwestycji przedsiębiorstw. Teoretycznie, można wyobrazić sobie sytuację, w której ludzie w odpowiedzi na deficyt zwiększają swoje oszczędności na tyle, aby sfinansować z nich przyszłe wyższe podatki, nakładane na nich w momencie spłaty dzisiaj zaciąganego długu publicznego. Większość badań empirycznych wskazuje jednak, że

⁸ Deficyt budżetu jest to ta część wydatków państwa, która nie ma pokrycia w jego dochodach (np. z podatków).

zwiększają oni swoje oszczędności o wielkość równą 20-50 proc. przyrostu deficytu (zob. np. Gale i Orszag, 2003).

Inwestycje mogą być podejmowane bezpośrednio przez państwo, ale wtedy często okazują się nieefektywne.

Oczywiście można sobie wyobrazić sytuację, w której mimo zawężonej zdolności gospodarki do generowania zysków, zmniejszonej skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania, czy też wysokiego deficytu w finansach publicznych, udział inwestycji w łącznym dochodzie wypracowanym w gospodarce będzie wysoki (większy niż w warunkach wolności gospodarczej). Państwo może bowiem samodzielnie inwestować. Jednak wtedy inwestycje w dużej części nie będą lokowane w zyskowne projekty, bo nie będzie bodźców, które by to gwarantowały (zob. np. Holcombe, 1998). Przykładowo, w ZSRR w latach 1960-1989 inwestycje stanowiły średnio 29 proc. PKB, a gospodarka rozwijała się w tempie 2,1 proc. rocznie (przy czym wytwarzała dobra, które w gospodarce nakazowej były marnotrawione, a w gospodarce rynkowej w dużej części okazały się niesprzedawalne). Dla porównania, w Stanach Zjednoczonych stopa inwestycji była o jedną trzecią niższa, zaś tempo wzrostu gospodarki o jedną czwartą wyższe (mimo że ten kraj także w latach 60-tych miał jeden z najwyższych dochodów na mieszkańca na świecie, zaś należąc do tzw. frontu technologicznego nie mógł korzystać z premii zapóźnienia). Przypadek ZSRR (lub szerzej państw socjalistycznych) to nie jedyny przykład dowodzący, że inwestycje, których skala jest uniezależniona od ich zyskowności, nie służą rozwojowi. W wielu państwach afrykańskich kontrola państwa nad inwestycjami podwoiła ich udział w PKB w latach 1950-1970, ale zamiast przyspieszenia towarzyszyło temu spowolnienie wzrostu gospodarki (zob. np. Kruger, 1990, s. 5-6.).

Bariery kępujące przedsiębiorczość zmniejszają liczbę produktywnych miejsc pracy.

Bariery kępujące przedsiębiorczość nie tylko ograniczają innowacyjność gospodarki, obniżają efektywność użycia pracy i kapitału, redukują zyskowne inwestycje, ale też zmniejszają liczbę produktywnych miejsc pracy.

Z jednej strony, redukują korzyści, a z drugiej strony podnoszą koszty zatrudnienia dodatkowych pracowników

Firmom opłaca się zwiększać zatrudnienie tak długo, jak długo wynikające z dodatkowych miejsc pracy korzyści przekraczają związane z nimi koszty. Ograniczenie wolności gospodarczej, z jednej strony, redukuje korzyści z dodatkowych pracowników. Pracownicy gorzej zorganizowani i słabiej wyposażeni w maszyny (będące często na niższym poziomie technologicznym i mniej efektywnie używane), nie są w stanie wytworzyć tyle, ile mogliby wytwarzać w warunkach wolności gospodarczej. Z drugiej strony, ograniczenia te jednocześnie często podbijają koszt zatrudnienia. Do takich ograniczeń należą wysokie pozapłacowe koszty pracy (klin podatkowy), wysoki poziom płacy minimalnej i świadczeń socjalnych kierowanych do osób w wieku produkcyjnym (np. zasiłków dla bezrobotnych) oraz restrykcyjna prawna ochrona zatrudnienia. Jak pokazują badania, to głównie te rozwiązania instytucjonalne odpowiadają za niski odsetek pracujących wśród osób w wieku produkcyjnym w gospodarce rynkowej (więcej na ten temat można przeczytać np. w

Wojciechowski, 2007).

Oczywiście, państwo jest w stanie doprowadzić do sytuacji, w której firmy będą zatrudniały dodatkowych pracowników, mimo że będzie to dla nich nieopłacalne. Poprzez różnego rodzaju regulacje lub subsydia może oderwać wysokość wynagrodzenia poszczególnych pracowników (a w efekcie koszt ich zatrudnienia) od wkładu, jaki wnoszą oni w produkcję. Pośrednim skutkiem takiej interwencji jest zniżenie wynagrodzeń osób o wysokich kwalifikacjach (z czegoś trzeba przecież sfinansować płace osób niewiele wnoszących w produkcję), a w efekcie bodźców do podnoszenia kwalifikacji i wysiłku wkładanego w pracę z chwilą ich nabycia. Jednocześnie, państwo może wprowadzić prawny obowiązek pracy zawodowej osób w określonym wieku. Takie prawo obowiązywało w niektórych krajach socjalistycznych, np. w byłej Czechosłowacji, gdzie za jego łamanie można było trafić do więzienia. W efekcie, odsetek zatrudnionych w populacji w wieku produkcyjnym (15-64 lata), mimo niskiego wieku emerytalnego, sięgał w tym kraju 80 proc. Każdy, kto nie chciał ryzykować więzieniem, musiał podjąć pracę zawodową, niezależnie od tego, czy odpowiadały mu jej warunki (w tym płaca). Ale wysokie formalne zatrudnienie w socjalizmie nie oznaczało, że wszyscy ludzie rzeczywiście pracowali. Cechą tego ustroju było wysokie bezrobocie ukryte, które w części stało się jawne, a w części zmieniło się w bierność zawodową z chwilą przejścia do gospodarki rynkowej bez jednoczesnego dostatecznego uszczelnienia systemu zabezpieczenia społecznego.

Im szerszy zakres wolności gospodarczej, tym łatwiej go utrzymać.

Im szerszy jest zakres wolności gospodarczej, tym łatwiej go utrzymać, a tym samym czerpać wymienione wyżej korzyści, i to co najmniej z trzech powodów.

W warunkach wolności gospodarczej różnice w dochodach w mniejszym stopniu wywołują frustrację, bo nie wynikają z różnic w „dojściach”

- Po pierwsze, w warunkach wolności gospodarczej różnice w dochodach poszczególnych ludzi w mniejszym stopniu wywołują frustrację i niepokoje społeczne, a w większym stopniu zachęcają do wytężonej pracy. Zyski przedsiębiorców oraz płace pracowników nie wynikają bowiem z uzyskania korzystnych decyzji politycznych, a odzwierciedlają wydajność. I odwrotnie, interwencje państwa w jednej dziedzinie prowadzą do interwencji w kolejnych dziedzinach, przywileje rodzą przywileje. Jeżeli jedna grupa otrzyma pomoc państwa, pozostałe żądają takiej samej lub większej pomocy. Jak ujął to Ludwig von Mises (2000), wybitny austriacki ekonomista, „*interwencjonizm nieuchronnie prowadzi do socjalizmu*”.

Swoboda przedsiębiorczości zwiększa dochody państwa z podatków, bo te płaci się od zysków, i zmniejsza jego wydatki na utrzymanie przy

- Po drugie, zwiększenie swobody przedsiębiorczości prowadzi do poprawy stanu finansów publicznych. Z jednej strony, zwiększają się wpływy do budżetu z tytułu podatku dochodowego, ponieważ płaci się go od zysków, a nie od strat. Z drugiej strony, zmniejszają się wydatki rządu na podtrzymywanie przy życiu nieefektywnych przedsiębiorstw. Dzięki temu, jest możliwe

życiu nieefektywnych przedsiębiorstw

obniżenie podatków lub zwiększenie dostępności dóbr publicznych (takich jak np. sprawnie działający wymiar sprawiedliwości, chroniący wolność gospodarczą), które nie sposób finansować w formie indywidualnej odpłatności.

Ułatwia utrzymanie inflacji na niskim poziomie, bo...

- Po trzecie, swoboda przedsiębiorczości sprawia, że prostsze staje się utrzymanie inflacji na niskim poziomie⁹. Przedsiębiorstwa „strategiczne”, które mają pewność, że państwo pokryje ich ewentualne straty z pieniędzy pozostałych podatników, przy dokonywaniu zakupów, nie negocjują tak twardo jak firmy, których los zależy od wypracowanych zysków. W nieefektywnych przedsiębiorstwach przeciętnie wyższa jest także presja na wzrost płac. Firmy te mogą ulegać naciskom związków zawodowych na zwiększanie wynagrodzeń, niezależnie od uzyskiwanych wyników, bo rachunek za to jest wystawiany państwu, które reguluje go z podatków płaconych przez konkurentów, czyli efektywne przedsiębiorstwa i zatrudnionych w nich pracowników¹⁰. Jeżeli liczba przedsiębiorstw wspieranych przez rząd rośnie, a liczba płaćcych podatki maleje, to nieodpowiedzialny rząd, zamiast zredukować nadmierne wydatki publiczne (np. zaprzestać finansowania nieefektywnych przedsiębiorstw z budżetu) może uciec się do drukowania pustego, inflacyjnego pieniądza. Warto przytoczyć tutaj słowa Williama Easterly’ego i Stanleya Fischera (1990): *„Stwierdzenie Milтона Friedmana [laureata nagrody Nobla z ekonomii z 1976 roku], że inflacja zawsze i wszędzie jest zjawiskiem pieniężnym, jest prawdziwe. Jednak rząd nie drukuje pieniędzy bez przyczyny. Zwykle drukuje je dla sfinansowania deficytu budżetu¹¹. Można sobie wyobrazić gwałtowny wzrost podaży pieniądza, który nie byłby spowodowany nierównowagą w finansach państwa, tyle że jest to sytuacja nieprawdopodobna. Stąd też, gwałtowna inflacja jest prawie zawsze zjawiskiem fiskalnym”*.

...wyklucza kryzys w finansach państwa, który poprzedza druk pustego pieniądza

Istnieje wiele badań empirycznych, które pokazują korzystny wpływ wolności gospodarczej na rozwój. Przykładowo, Ayal i Karras (1998),

⁹ Niska inflacja daje ludziom wiele korzyści.

- Po pierwsze, zapewnia większą stabilność. Ludzie mogą lepiej kalkulować i planować wydatki, a przedsiębiorstwa trafniej wybierać projekty inwestycyjne.
- Po drugie, stabilność cen redukuje wypaczający wpływ rozwiązań podatkowych na wielkość środków finansowych, jakie przedsiębiorstwa mogą przeznaczać na inwestycje. Niska inflacja daje więc przedsiębiorstwom większą finansową zdolność do inwestowania.
- Po trzecie, gdy ceny są stabilne dochody ludzi nie tracą siły nabywczej, co jest szczególnie ważne dla osób niezamożnych; ludzie zamożniejsi mają większe możliwości zabezpieczenia się przed szkodliwymi skutkami inflacji (Balcerowicz).

¹⁰ Jednak szybciej niż w warunkach wolnej konkurencji mogą rosnąć jedynie płace w wyrażeniu pieniężnym, a nie ich siła nabywcza, czyli ilość dóbr, które można za nie kupić. Wzrost realnych wynagrodzeń (czyli po uwzględnieniu wzrostu cen) nie może trwale wyprzedzać zwiększania wydajności pracy. W państwie, podobnie jak w rodzinie, do podziału jest tylko taki dochód, jaki wcześniej się wypracuje. Jeżeli przedsiębiorstwa działają nieefektywnie, to ten dochód jest mniejszy; mniej więc można podzielić.

¹¹ Aby sfinansować deficyt (czyli wydatki przekraczające dochody państwa) rząd musi pożyczać pieniądze od ludzi. Jeżeli taka nierównowaga między wydatkami a dochodami państwa utrzymuje się długo i prowadzi do narastania jego zadłużenia (czyli długu publicznego), ludzie mogą stracić zaufanie do wypłacalności rządu i przestać pożyczać mu pieniądze. Wtedy nieodpowiedzialny rząd może uciec się do finansowania swoich wydatków poprzez druk pustego, powodującego inflację pieniądza.

Pozytywny wpływ wolności gospodarczej na rozwój potwierdza wiele badań empirycznych

na podstawie badania przeprowadzonego dla 58 krajów w latach 1975-1990 dowodzą, że wolność gospodarcza sprzyja wzrostowi gospodarczemu poprzez pozytywny wpływ na wydajność i akumulację kapitału. Knack i Keefer (1995, 1997), na podstawie regresji z wykorzystaniem miar wolności gospodarczej, stwierdzają, że do rozwoju gospodarczego niezbędne są sprawnie działające instytucje chroniące prawa własności, a ich wysoka jakość w krajach biednych jest niezbędnym warunkiem zmniejszenia dystansu do krajów bogatych. Do podobnych wniosków dochodzą również m.in. Chong i Calderon (2000). Rodrick (1997) pokazuje, że różnice w dynamice wzrostu gospodarczego w krajach wschodniej Azji w latach 1960-1994 można wyjaśnić m.in. za pomocą występujących w tych krajach różnic w jakości i przejrzystości administracji państwowej, praworządności oraz w poziomie ryzyka konfiskaty własności prywatnej przez państwo. Ahrens i Meurerers (2000) z kolei dowodzą, że wolność gospodarcza i jakość instytucji formalnych w krajach transformujących się ma pozytywny wpływ na skalę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w efekcie na wzrost gospodarczy. Prac zawierających podobne wyniki jest wiele. Zestawienie niektórych z nich przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wybrane prace dotyczące wpływu wolności gospodarczej na wzrost.

Publikacja	Główne wnioski
Acemoglu, Johnson, Robinson (2001)	Szybki wzrost gospodarczy, jaki miał miejsce w Botswanie w ostatnich 30 latach wynikał w dużej mierze z dobrze ukształtowanych instytucji ochrony własności prywatnej.
Ahrens, Meurerers (2000)	Jakość instytucji formalnych ma pozytywny wpływ na poziom międzynarodowych inwestycji zagranicznych i wzrost gospodarczy w krajach transformujących się.
Ayal, Karras (1998)	Wolność gospodarcza sprzyja wzrostowi gospodarczemu poprzez wpływ na wydajność i akumulację kapitału.
Berggren (2003)	Z przeglądu badań dotyczących zależności pomiędzy wolnością gospodarczą a rozwojem wynika, że wzrostowi sprzyjają m.in.: ograniczenie roli państwa w gospodarce, wolne i konkurencyjne rynki oraz silny i efektywny system sądowiczy.
Card, Freeman (2002)	Prorynkowe reformy gospodarcze przeprowadzone w Wielkiej Brytanii w latach 80-tych i 90-tych doprowadziły do poprawy wyników gospodarki w porównaniu z Francją, Niemcami i Stanami Zjednoczonymi.
Chong, Calderon (2000)	Wspieranie rozwoju instytucjonalnego w krajach rozwijających się sprzyja wzrostowi gospodarczemu.
De Soto (2004)	Skuteczny system ochrony praw własności jest podstawą wzrostu gospodarczego.
Dorn (2006)	Wzrost gospodarczy w Chinach jest zasługą liberalizacji handlu i prywatyzacji. Kolejnym krokiem powinna być liberalizacja rynków finansowych i kapitałowych.
Gwartney, Holcombe, Lawson (2006)	Wolność gospodarcza prowadzi do wzrostu wpływu inwestycji na rozwój gospodarczy.

Hanke, Walters (1997)	Wolność gospodarcza ma pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy i jakość życia.
Heitger (2004)	Większa ochrona praw własności pozytywnie wpływa na rozwój gospodarczy. Natomiast ochrona własności prywatnej jest tym skuteczniejsza, im bardziej rozwinięta jest gospodarka.
Knack, Keefer (1995)	Instytucje chroniące prawa własności są niezbędne dla rozwoju gospodarczego. Rozwój instytucjonalny przyspiesza konwergencję pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się.
Knack, Keefer (1997)	Słaby system instytucjonalny w biednych krajach jest przeszkodą dla szybkiego rozwoju i zmniejszania dystansu do krajów rozwiniętych.
Kreft, Sobel (2003)	Skala wolności gospodarczej ma znaczący wpływ na aktywność przedsiębiorstw i tym samym na napływ kapitału.
Powell (2003)	Polityka ukierunkowana na szeroki zakres wolności gospodarczej była przyczyną szybkiego rozwoju Irlandii w ostatnim 20-leciu XX w.
Rodrik (1997)	Różnice w dynamice wzrostu gospodarczego w krajach wschodniej Azji w latach 1960 – 1994 można wyjaśnić za pomocą różnic otoczenia instytucjonalnego gospodarki w tych krajach.
Scarpetta, Hemmings, Tressel, Woo (2002)	Regulacje na rynku produktów i rynku pracy ograniczają wydajność przedsiębiorstw.
Schneider, Enste (2000)	Wysokie podatki oraz regulacje, w tym zwłaszcza regulacje rynku pracy to podstawowe czynniki wpływające na wzrost szarej strefy.
Tures (2003)	Im większy jest zakres wolności gospodarczej, tym rzadziej występują konflikty wewnętrzne i wojny.
Vega-Gordillo, Alvarez-Arce (2003)	Reformy zwiększające wolność gospodarczą i polityczną wpływają pozytywnie na wzrost gospodarczy.

Źródło - opracowanie własne

Ograniczenia wolności gospodarczej istnieją, bo...

...interes tych, którzy na nich korzystają, jest silnie skoncentrowany; w efekcie, mają oni jego świadomość...

Dlaczego istnieją ograniczenia wolności gospodarczej, skoro hamują one rozwój, a w rezultacie utrudniają systematyczną poprawę warunków życia ludzi? Odpowiedź na to pytanie wykracza daleko poza ramy tego opracowania.

Odpowiadając na nie w dużym skrócie, można powiedzieć, że wiele osób, deklarując generalne poparcie dla swobody przedsiębiorczości, jednocześnie uważa dziedziny, w których prowadzi działalność gospodarczą, za „strategiczne” – wymagające szczególnej ochrony państwa. Sprawia ona, że wybrane grupy producentów mogą, uzyskując dodatkowe środki z budżetu państwa lub ulgi w podatkach (a w rezultacie przerzucając część ciężarów podatkowych na pozostałych podatników), czerpać większe korzyści z prowadzonej działalności niż w warunkach wolności gospodarczej. Jednocześnie zyskują pewność (której nikt nie ma przy pełnej swobodzie przedsiębiorczości), że dzisiejszy sukces nie zmieni się jutro w porażkę, kiedy pojawi się ktoś bardziej wydajny i pomysłowy, kto będzie potrafił taniej i lepiej zaspokajać potrzeby nabywców.

...Natomiast konsumenci często nie mają bladego pojęcia, że to oni za te ograniczenia płacą

Tacy przedsiębiorcy mogą sobie mówić: „odrobina interwencjonizmu państwa nikomu nie zaszkodzi¹², a mnie przyniesie ogromne korzyści”. Interes grup nacisku jest więc skoncentrowany i silnie uświadomiony przez członków grupy. Interes konsumentów - przeciwnie - jest rozproszony, a sami konsumenci nieraz nie uświadamiają sobie negatywnych skutków ograniczeń wolności gospodarczej. Stwarza to pokusę dla osób odpowiedzialnych za prowadzenie polityki gospodarczej do ulegania grupom nacisku w celu uzyskania poparcia ich członków. Warto w tym miejscu przytoczyć motto książki „Wolny wybór” Milтона i Rose Friedmanów: *„Doświadczenie powinno nas nauczyć najwyższej czujności w obronie swobód, gdy cele rządu zakładają korzyści. Ludzie zrodzeni do wolności są z natury gotowi odeprzeć każdy zamach na swe swobody ze strony niecznych władców. Większe zagrożenia dla wolności czują się w pochopnych posunięciach ludzi żarliwych i mających jak najlepsze intencje, lecz niczego nie rozumiejących”*.

Odwrót od interwencji nie jest rzeczą łatwą. Od wprowadzenia reform, zwiększających swobodę przedsiębiorczości do momentu ujawnienia się ich pozytywnych skutków zazwyczaj musi upłynąć pewien czas. Reformy te przyczyniają się do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarki w dłuższej perspektywie, ale w krótkim okresie mogą doprowadzić np. do wzrostu cen (jeżeli wcześniej podlegały one kontroli i były subsydiowane przez państwo) lub do zwiększenia bezrobocia w wyniku upadku nieefektywnych przedsiębiorstw. Nawet jeśli udaje się tego uniknąć, interesy wielu nieraz wpływowych grup zostają naruszone. W tych warunkach poszerzanie zakresu wolności gospodarczej jest często bardzo powolne i niekonsekwentne. Politycy, jeżeli są krótkowzroczni, wolą opóźniać zmiany konieczne dla szybkiego, długofalowego rozwoju. Często też zawracają w połowie drogi, zanim reformy zaczną przynosić efekty. W takim przypadku społeczeństwo ponosi koszty koniecznych zmian, ale nie osiąga w pełni korzyści, które mogłyby przynieść (zob. np. Balcerowicz i Fischer /red./, 2006).

¹² Takie stawianie sprawy jest nieporozumieniem. Jak trafnie ujął to Ludwig von Mises (2000, s. 66) – „mała porcja trucizny jest mniej szkodliwa niż duża; jednak nie usprawiedliwia to dawania trucizny”.

3. Jak mierzy się wolność gospodarczą?

Na świecie powstaje coraz więcej indeksów wolności gospodarczej.

Coraz więcej organizacji próbuje mierzyć wolność gospodarczą. Od kilkunastu lat tworzone są indeksy, które mają służyć jako narzędzie umożliwiające zarówno analizy historyczne (jak poziom wolności gospodarczej zmieniał się w czasie), jak i porównania międzynarodowe (jakie są różnice w poziomie wolności gospodarczej pomiędzy krajami). Miary te nie są pozbawione wad, jednak pozwalają na stworzenie przybliżonej mapy wolności gospodarczej na świecie. Są one również narzędziem, dzięki któremu ekonomiści mogą empirycznie weryfikować hipotezy dotyczące zależności pomiędzy poziomem wolności gospodarczej a wynikami gospodarczymi. Do najbardziej popularnych indeksów wolności gospodarczej należą miary konstruowane przez Instytut Fräsera (Economic Freedom of the World Index), Heritage Foundation (Index of Economic Freedom), Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (Transition indicators) oraz Bank Światowy (miary Doing Business oraz Governance Matters).

Do najbardziej popularnych należą miary publikowane przez...

...Instytut Fräsera,

Publikacja „Economic Freedom of the World”, wydawana od 1996 r. przez Instytut Fräsera, zawiera dane w podziale na 5 głównych, obejmujących 41 częściowych kategorii wolności gospodarczej dla 141 krajów w latach 1970-2006. Do głównych kategorii należą: rozmiar sektora państwowego (zakres wydatków państwowych, skala opodatkowania gospodarki i społeczeństwa oraz rola przedsiębiorstw państwowych w gospodarce), system prawny i ochrona praw własności, jakość pieniądza, swoboda handlu międzynarodowego i przepływów kapitałowych oraz skala regulacji gospodarczych. Główną zaletą indeksu jest długość szeregu czasowego oraz stosunkowo duża liczba krajów objętych analizą. Podstawowym mankamentem jest ograniczona porównywalność podindeksów w czasie (z wyjątkiem najbardziej zagregowanej miary).¹³

...Heritage Foundation,

Popularną miarę wolności gospodarczej stanowi również indeks tworzony od 1995 r. przez Heritage Foundation. W najnowszej wersji indeksu dostępne są dane w 10 kategoriach dla 162 krajów. Kategorie te to: zakres regulacji, swoboda handlu, wolność podatkowa, niezależność od władzy państwowej, wolność monetarna, wolność inwestycyjna, wolność finansowa, ochrona praw własności, poziom korupcji oraz elastyczność rynku pracy. Główną wadą indeksu są częste zmiany metodologiczne utrudniające analizy czasowe – metodologia tworzenia indeksu zmieniała się w 2000, 2002, 2004, 2007 oraz 2008 r. Jednak w najnowszej wersji indeksu¹⁴ dokonano – tam, gdzie było to możliwe – rewizji danych wstecz tak, by zmiany metodologiczne były uwzględnione we wszystkich danych od 1995 r.

...EBOiR i...

Często wykorzystywane w literaturze są indeksy liberalizacji zamieszczone od 1994 r. przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju

¹³ Najnowsza wersja raportu: Gwartney, Lawson (2007).

¹⁴ Holmes, Feulner, O'Grady (2008).

w publikacji „Transition Report”. Zawierają one przygotowane przez ekspertów oceny postępów w procesie transformacji poczynione od 1989 r. dla 29 krajów. Miary dostępne są w następujących kategoriach: duża prywatyzacja, mała prywatyzacja, restrukturyzacja przedsiębiorstw, liberalizacja cen, handel i system kursowy, polityka konkurencji, reforma systemu bankowego i liberalizacja stóp procentowych oraz rynek papierów wartościowych i niebankowych instytucji finansowych¹⁵. Podstawową zaletą indeksów EBOiR (oraz innych danych zawartych w publikacji „Transition Report”) jest dostępność ocen od 1989 r. dla wszystkich krajów postsocjalistycznych z Europy Środkowo-Wschodniej i Azji Centralnej. Główną wadą indeksu jest wyłącznie ekspercki charakter ocen (a więc ich subiektywizm) oraz niewielkie zróżnicowanie najbardziej aktualnych miar dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej sugerujące, że poziom liberalizacji gospodarki w krajach należących do tej grupy jest obecnie porównywalny.¹⁶

¹⁵ Publikowana jest także ocena jakości infrastruktury. Ponieważ nie należy ona do grupy wskaźników wolności gospodarczej nie jest opisywana w tym opracowaniu.

¹⁶ Najnowsza wersja raportu: Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (2007).

...Bank Światowy

Z roku na rok coraz większe uznanie zyskuje też publikowany od 2003 r. raport Banku Światowego pt. „Doing Business”. Zawiera on dane dotyczące regulacji gospodarczych w 181 krajach w podziale na kategorie takie jak: rozpoczęcie działalności gospodarczej, uzyskiwanie pozwoleń budowlanych, zatrudnianie i zwalnianie pracowników, rejestracja prawa własności nieruchomości, uzyskanie kredytu, ochrona inwestorów, płacenie podatków, wymiana międzynarodowa, dochodzenie należności z umów, upadłość działalności gospodarczej. Dostępne wskaźniki są dość szczegółowe, co, z jednej strony, pozwala na precyzyjną identyfikację mierzonego obszaru, z drugiej zaś powoduje, że nie muszą one odwzorowywać całokształtu regulacji gospodarczych w danym kraju. Przykładowo, dane dotyczące rozpoczynania działalności gospodarczej dotyczą wyłącznie procedur związanych z rejestracją spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.¹⁷

Od 1999 r. Bank Światowy publikuje raport „Governance Matters”, w oparciu o wskaźniki które opisują jakość instytucji w 212 krajach w następujących kategoriach: zakres swobód obywatelskich, stabilność polityczna, jakość rządzenia, jakość regulacji, poszanowanie prawa oraz stopień kontrolowania korupcji. Są one tworzone w nieco inny sposób niż wszystkie omawiane wcześniej indeksy. Autorzy raportu nie dokonują własnych ocen, a wartości wskaźników obliczają na podstawie miar zebranych od innych organizacji zajmujących się oceną rozwoju instytucjonalnego. Przykładowo, w najnowszej wersji raportu wykorzystano kilkaset zmiennych z 35 baz danych publikowanych przez 32 różne organizacje. Są wśród nich m.in. miary Instytutu Fräsera, Heritage Foundation, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju oraz Banku Światowego (Doing Business). Opieranie się na wielu źródłach jest jedną z zalet miar „Governance Matters”, bowiem prowadzi do znaczącej poprawy trafności ocen. Jednak w efekcie łączenia miar, bardzo utrudnione staje się określenie, co dany wskaźnik tak na prawdę mierzy. Ponadto, w badaniu stosowana jest specyficzna metoda liczenia i prezentowania ocen. W każdym roku wartość indeksu równa zero oznacza średni poziom badanego zjawiska dla wszystkich analizowanych krajów, natomiast wartości bliskie skrajnym uzyskują kraje o najlepszej i najgorszej ocenie badanego zjawiska w tymże roku. Oznacza to, że w przypadku miar „Governance Matters” niemożliwa jest ocena bezwzględnych zmian jakości instytucji w czasie.¹⁸

4. Jak państwo chroni wolność gospodarczą w Polsce?

Jak wyjaśniono w rozdziale pierwszym, państwo, aby zapewnić możliwie szeroki zakres wolności gospodarczej, musi, z jednej strony, zbudować ramy instytucjonalne niezbędne do jej ochrony, a z drugiej strony, samo jej nie ograniczać. W tej części opracowania dokonano

¹⁷ Najnowsza wersja raportu: Bank Światowy (2007a).

¹⁸ Najnowsza wersja raportu: Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2008).

oceny, na ile Polska spełnia pierwszy z tych warunków.

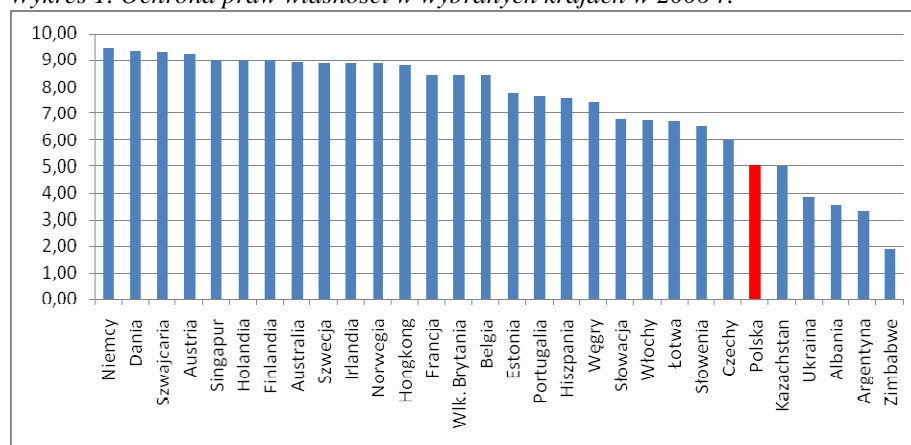
**Wolność gospodarcza
wymaga
praworządności.**

Ochrona wolności gospodarczej to przede wszystkim troska o praworządność. Z praworządnością mamy do czynienia, gdy prawo jest przestrzegane przez wszystkich, w tym także przez rządzących. Jak pisze Balcerowicz (1995), „...*aby tak się stało, prawo musi być spójne, gdyż w przeciwnym przypadku przestrzeganie pewnych praw będzie automatycznie prowadziło do łamania innych*”. Ponadto, prawo nie może działać wstecz, powinno być powszechnie znane i akceptowane. Zatem prawo nie może wymagać niemożliwego, musi być też w miarę trwałe, a informacja na jego temat ogólnie dostępna. Wreszcie, musi w takim samym stopniu dotyczyć wszystkich obywateli. Niezbędnym warunkiem praworządności jest też sprawne i sprawiedliwe egzekwowanie prawa.

**Prawo własności jest
chronione skuteczniej
niż Polskę w 88
krajach.**

Ważnym elementem praworządności jest odpowiednia ochrona praw własności. Gdy prawa własności nie są poprawnie zdefiniowane i egzekwowane, zmniejszają się bodźce do podejmowania aktywności gospodarczej. Zgodnie z ocenami Instytutu Fräsera, ochrona praw własności w Polsce w 2006 r. była bardzo słaba. Na 123 kraje uwzględnionych w raporcie, Polska zajęła 86 lokatę. Zbliżone wyniki osiągnęły na przykład Mongolia, Kazachstan czy też Pakistan. Najlepsze noty w tej kategorii uzyskały Niemcy, Dania oraz Szwajcaria, zaś najgorsze wyniki zanotowano w Wenezueli i Zimbabwie.

Wykres 1. Ochrona praw własności w wybranych krajach w 2006 r.



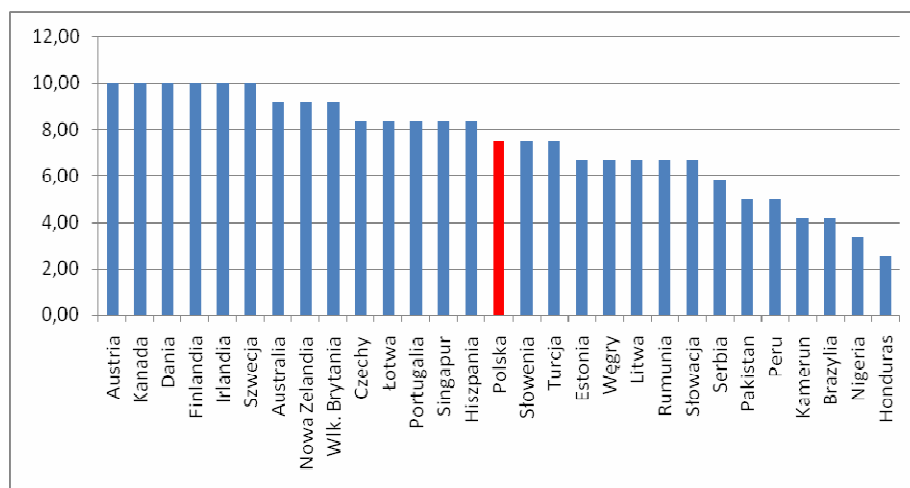
Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 10 (najlepiej)

Źródło: Gwartney, Lawson (2008).

**Pod względem
równości wobec prawa
ustępujemy 47
państwom.**

Kolejna z miar publikowana przez Instytut Fräsera określa skalę równości wobec prawa. Również w tym przypadku lokata Polski jest dość odległa – 46 na 126 kraje. Nieco wyższe oceny uzyskała na przykład Turcja oraz Chiny. Najlepiej w tym zakresie wypadły m.in. Irlandia, Kanada oraz kraje skandynawskie. Najgorsze oceny uzyskały Kolumbia, Honduras i Demokratyczna Republika Konga.

Wykres 2. Równość wobec prawa w wybranych krajach w 2006 r.



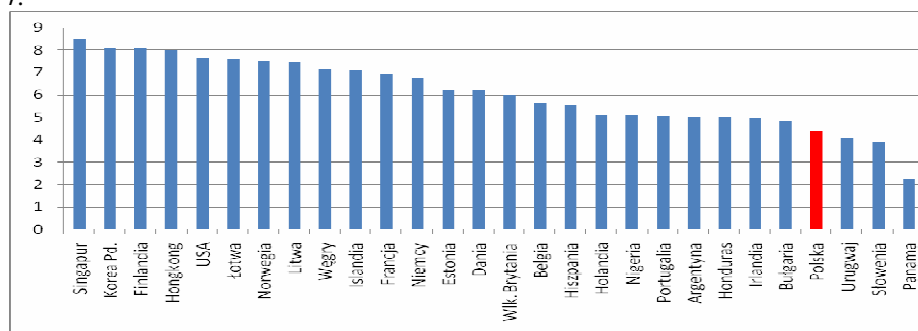
Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 10 (najlepiej)

Źródło: Gwartney, Lawson (2008).

Umowy łatwiej niż u nas można wyegzekwować w 105 krajach, w tym np. w Mozambiku.

Nawet najlepsze prawo jest martwe, jeśli nie jest egzekwowane. Różnorodne wskaźniki oceniające stopień egzekwowania prawa pokazują, że sytuacja w Polsce w tym zakresie nie jest dobra. Instytut Frasera, w oparciu o badania Banku Światowego, tworzy miarę oceniającą łatwość egzekwowania kontraktów. Okazuje się, że w 2006 r. Polska zajmowała pod tym względem 74 pozycję na 135 przebadanych krajów. Lepszy wynik od Polski osiągnęły tak egzotyczne kraje jak Nikaragua, Zambia czy Gujana. Najlepiej zostały ocenione Singapur, Korea Południowa oraz Finlandia. Kraje o najsłabszej prawnej egzekucji kontraktów to Czad, Republika Środkowoafrykańska oraz Demokratyczna Republika Kongo. Uwagę zwracają dość daleka lokata Stanów Wielkiej Brytanii (35. miejsce). Zgodnie z danymi Banku Światowego, w 2008 r. egzekucja należności w Polsce trwała średnio 830 dni, a więc ponad dwa lata. Jedynie 32 ze 181 krajów wypadło pod tym względem gorzej od Polski.

Wykres 3. Ocena prawnego egzekwowania kontraktów w wybranych krajach w 2006 r.



Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 10 (najlepiej)

Źródło: Gwartney, Lawson (2008).

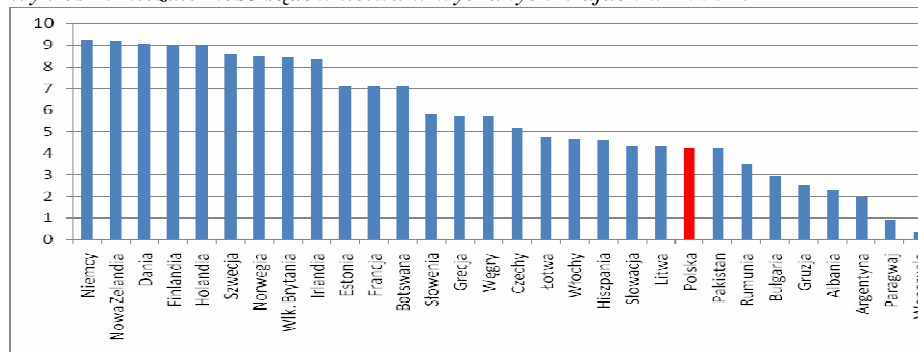
Słabe egzekwowanie praw w naszym kraju może wynikać z ułomnego systemu sprawiedliwości

Słabe egzekwowanie praw w dużym stopniu może wynikać ze złe działającego wymiaru sprawiedliwości. Brak niezależności i obiektywizmu to cechy, które mają negatywny wpływ na sprawność (i jakość) egzekwowania praw, w efekcie przyczyniając się do obniżania

praworządności w kraju. Niestety, analizując oceny przedstawione przez Instytut Fräsera, można stwierdzić, że stopień zarówno faktycznej niezależności, jak i obiektywizmu sądów w Polsce nie jest wysoki. W przypadku miary, oceniającej stopień apolityczności sądów, Polska sklasyfikowana została na 71 miejscu wśród 123 krajów. Lepiej od Polski oceniono między innymi Meksyk, Kolumbię, Turcję czy też Egipt. Z analizowanych ocen wynika, że największą niezależnością cieszą się sądy w Niemczech oraz Nowej Zelandii, najgorsze pod tym względem są natomiast sądy w Paragwaju oraz Wenezueli. W przypadku miary określającej obiektywizm sądów, Polska zajęła 93 pozycję wśród 141 krajów. Noty najbardziej zbliżone do Polski uzyskały Pakistan oraz Honduras. Najwyżej oceniono obiektywizm sądów w Danii i Niemczech, najgorzej – w Paragwaju i Wenezueli.

Zbliżony do Polski poziom niezależności sądownictwa ma Sri Lanka,

Wykres 4. Niezależność sądownictwa w wybranych krajach w 2006 r.

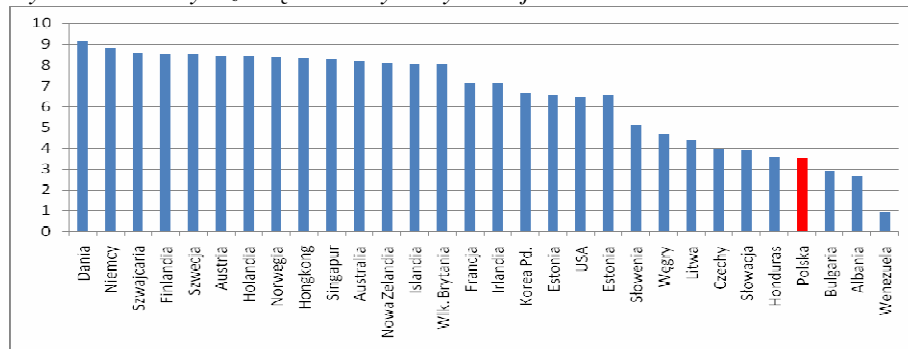


Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 10 (najlepiej)

Źródło: Gwartney, Lawson (2008).

...podobnie jest z obiektywizmem sądów.

Wykres 5. Obiektywizm sądów w wybranych krajach w 2006 r.



Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 10 (najlepiej)

Źródło: Gwartney, Lawson (2008).

Wszystkie miary analizowane powyżej sugerują, że poziom praworządności w Polsce nie jest wysoki. Potwierdzają to również bardziej zagregowane miary praworządności. Przykładowo, zdaniem Freedom House, ocena praworządności lokuje Polskę na 44 miejscu wśród 191 krajów. W grupie krajów należących do Unii Europejskiej jedynie Bułgaria, Włochy, Łotwa, Rumunia i Słowacja wypadły podobnie lub nieco gorzej. Pozostałe kraje UE¹⁹, ale także takie kraje

¹⁹ Poza Węgrami, które otrzymały taką samą notę jak Polska.

jak na przykład Urugwaj czy też Chile uzyskały oceny wyższe. Według wskaźników prezentowanych przez Bank Światowy w ramach projektu Governance Matters, niosących uśrednioną informację o ocenach dokonywanych przez różne instytucje, w 2008 r. Polska zajęła 87 lokatę w grupie 211 krajów pod względem zakresu praworządności. Wykluczając z analizy kraje, dla których brakuje danych z lat wcześniejszych można zauważyć, że pozycja Polski w latach 1996-2008 obniżyła się z 43 na 58 (w grupie 171 krajów)²⁰. Wynik ten sugeruje, że w ciągu ostatnich dwunastu lat nastąpiło relatywne osłabienie praworządności w Polsce.

Podsumowując, na podstawie analizy indeksów wolności gospodarczej można stwierdzić, że władza w Polsce źle chroni wolność gospodarczą. Bez praworządności nie może być mowy o satysfakcjonującym zakresie wolności gospodarczej. Szczególnie zła sytuacja w naszym kraju dotyczy procesu egzekwowania prawa. Dostępne miary sugerują, że w istotnej części wynika ona ze źle funkcjonującego systemu sądownictwa.

5. Jak państwo ogranicza wolność gospodarczą w Polsce?

Poza sprawowaniem klasycznych funkcji, władza prowadzi również inne działania, zazwyczaj wpływające negatywnie na zakres wolności gospodarczej. W tej części opracowania przeanalizowano miary wolności gospodarczej, oceniające zakres interwencji państwa, które ją ograniczają. Pokazano międzynarodowe zróżnicowanie regulacji gospodarczych oraz rozmiarów sektora państwowego, a także, będącej odzwierciedleniem poziomu wydatków publicznych, skali ciężarów podatkowych.

Ocena zakresu regulacji lokuje Polskę w środku zestawienia.

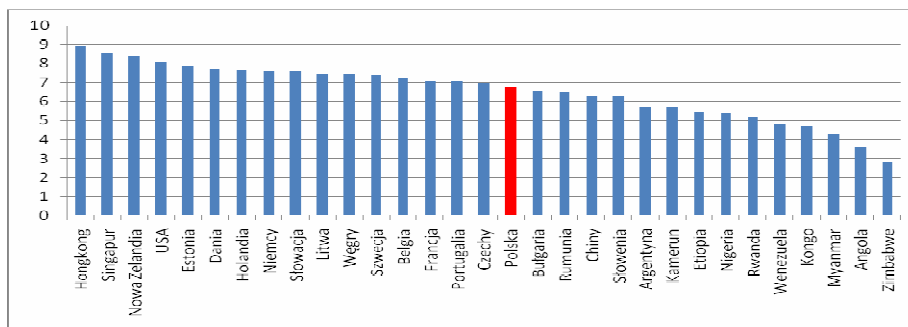
Ocena zakresu regulacji Instytutu Frasera lokuje Polskę na 69 miejscu w grupie 141 krajów. Wśród krajów, które uzyskały zbliżoną ocenę znalazły się Bułgaria oraz Uganda. Najlepsze noty uzyskała Hongkong oraz Singapur²¹, najgorsze – Zimbabwe, Angola oraz Myanmar. Można zauważyć, że wiele krajów, które uzyskują wysokie oceny dotyczące instytucjonalnej ochrony wolności gospodarczej, jak na przykład Niemcy, czy Francja, w przypadku ocen zakresu regulacji wypadają słabo. Tak więc, kraje te z jednej strony skutecznie chronią wolność gospodarczą, a z drugiej dokonują interwencji, która ją ogranicza.

Wykres 6. Zakres regulacji w wybranych krajach w 2006 r.

²⁰ Warto zwrócić uwagę, że na zmiany lokat poszczególnych krajów w latach 1996-2006 mogą mieć wpływ także inne czynniki niż zmiany w kształtowaniu się badanego zjawiska w tym okresie, a które wynikają bezpośrednio z metody tworzenia rankingów. Przykładowo, w analizowanym okresie mogły nastąpić zmiany sposobu oceniania praworządności w badaniach, które zostały wykorzystane przez Bank Światowy do stworzenia indeksu.

²¹ Równie wysoką ocenę uzyskało Belize, kraj w Ameryce Środkowej. Wysoka ocena tego kraju jest przykładem niedoskonałości dostępnych miar i uświadamia, że nie powinno się wykorzystywać ocen wolności gospodarczej, bez dokładniejszego przyjrzenia się danym, na podstawie których oceny te powstają. W przypadku Belize, dostępnych jest zaledwie 6 spośród 18 miar, które łącznie składają się na ocenę poziomu regulacji. Oznacza to, że wynik Belize nie jest porównywalny z ocenami uzyskanymi przez inne kraje.

Lepszy wynik uzyskali Skandynawowie, a nieznacznie gorszy Niemcy.



Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 10 (najlepiej)

Źródło: Gwartney, Lawson (2008).

Słaba ocena naszego kraju wynika m.in...

Słaba ocena jakości regulacji w Polsce wynika przede wszystkim z zbyt przeregulowanego rynku pracy oraz przepisów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej.

...z przeregulowanego rynku pracy...

Ocena wysokości płacy minimalnej w 2006 r. lokowała Polskę na 62 pozycji wśród 135 krajów, co w połączeniu z 87 lokatą na 141 badanych krajów w przypadku oceny siły związków zawodowych świadczy o istotnych ograniczeniach kształtowania płac, na jakie natrafiają firmy, zwłaszcza w relacjach z pracownikami o niskich kwalifikacjach. Z kolei pod względem uciążliwości regulacji, przez które trzeba przebrnąć, aby zatrudnić pracownika, w 2008 r. Polska zajęła 72 miejsce na 181 krajów.

...ale jeszcze gorzej wypadamy pod względem biurokratycznych barier utrudniających np. inwestowanie,

Jeszcze gorzej, zdaniem Banku Światowego, wygląda skala licencjonowania gospodarki w Polsce. Dla przykładu:

- Pod względem trudności związanych z budową magazynu Polska zajęła w 2007 roku 158 lokatę na 181 krajów. Lepsze oceny uzyskały np. Niger, Zambia, Ghana, a nawet Afganistan. Liderami pod tym względem były np. Nowa Zelandia, Singapur oraz Belize. Gorzej niż w Polsce było m.in. na Ukrainie i w Rosji.
- Proces rejestracji własności trwał w Polsce w 2008 r. średnio 197 dni, podczas gdy np. w Nowej Zelandii i Szwecji dwa, a na Litwie i w Norwegii trzy dni. Jedynie w 13 krajach spośród analizowanych 181, proces ten trwał dłużej niż w naszym kraju.

...czy rejestrowanie własności.

Tabela 2. Czas potrzebny do przeprowadzenia niektórych formalności związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w wybranych krajach w 2008 r. (w dniach).

Kraj	Czas (w dniach) związany z:			
	rejestracją działalności gospodarczej	rejestracją własności	formalnościami przy budowie budynku magazynowego	prawnym egzekwowaniem należności
Niemcy	18	40	100	394
Francja	7	113	137	331
Wlk.Bryt.	13	21	144	404
Irlandia	13	38	185	515
USA	6	12	40	300
Nowa Zelandia	1	2	65	216

Japonia	23	14	187	316
Korea Płd	17	11	34	230
Litwa	26	3	162	210
Łotwa	16	50	187	279
Estonia	7	51	118	425
Polska	31	197	308	830

Źródło: Bank Światowy (2008a)

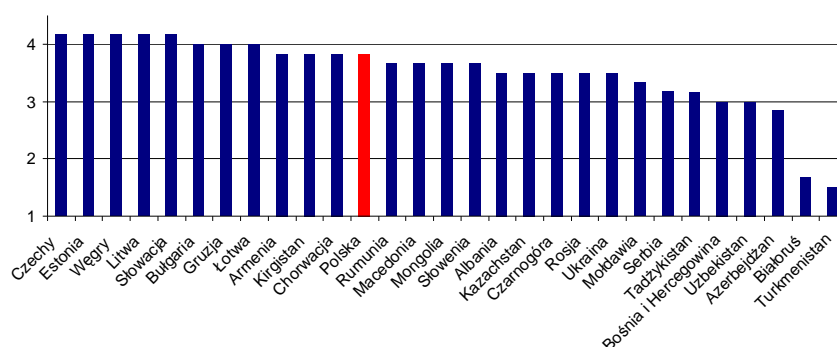
Państwo ogranicza wolność gospodarczą nie tylko poprzez regulacje, ale i zwiększając zakres swojej działalności, co przejawia się np. w tworzeniu i utrzymywaniu przedsiębiorstw państwowych czy też wysokim poziomie wydatków publicznych.

Większość państw regionu wyprzedza nas też pod względem zaawansowania prywatyzacji.

W przypadku krajów postkomunistycznych, ważnym wskaźnikiem zakresu działalności państwa jest ocena postępu prywatyzacji. Taką miarę publikuje Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju w cyklicznej publikacji pt. „*Transition Report*”. Niestety, obecnie Polska przegrywa pod tym względem z większością krajów naszego regionu. Spośród krajów przyjętych do Unii Europejskiej w ostatnich latach, w 2007 r. jedynie Rumunia i Słowenia uzyskały gorszą ocenę w tej kategorii. Polskę wyprzedziły, między innymi, Gruzja, Armenia i Chorwacja.

Spośród nowych członków UE gorzej pod tym względem jest tylko w Rumunii i Słowenii.

Wykres 7. Ocena prywatyzacji w 2007 r.



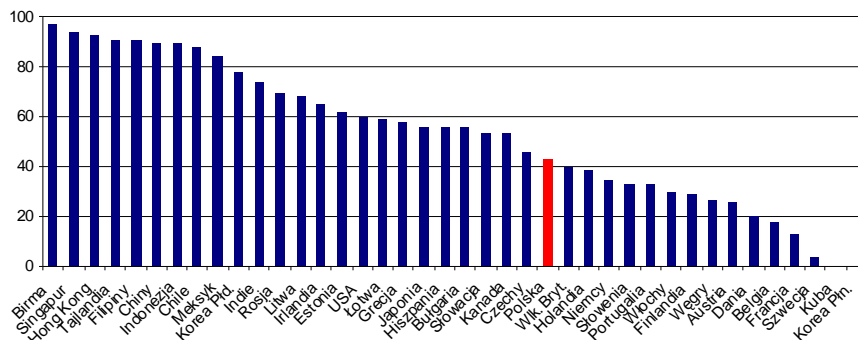
Zakres indeksu: 1 (najgorzej) – 4,3 (najlepiej)

Źródło: Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (2007)

Wydatki publiczne w naszym kraju są wyższe niż w wielu krajach wysoko rozwiniętych...

Indeks niezależności od władzy państwowej, opracowywany przez Heritage Foundation, mierzy skalę wydatków sektora finansów publicznych oraz wielkość przychodów firm państwowych. Również w tym porównaniu nasz kraj wypada słabo. W grupie 157 krajów Polska zajęła 135 lokatę. Trzeba jednak zaznaczyć, że specyfika indeksu powoduje, że najwyższe lokaty zajmują kraje, w których wydatki sektora finansów publicznych są bliskie zeru. Taka sytuacja jest możliwa jedynie w krajach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego. Niemniej, ocenę lepszą od Polski uzyskało również wiele krajów o porównywalnym (np. Chile, Meksyk, Łotwa) lub wyższym poziomie rozwoju (Singapur, Hongkong, Korea Południowa, Irlandia, Stany Zjednoczone).

Wykres 8. Ocena niezależności od władzy państwowej w 2008 r.



Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 100 (najlepiej)

Źródło: Holmes, Feulner, O’Grady (2008).

...mimo że państwa bardziej od nas rozwinięte mogą sobie pozwolić na większy zakres działalności państwa.

Jednocześnie jednak indeks ten sugeruje, że zakres działalności państwa w Polsce jest mniejszy niż w wielu krajach wysoko rozwiniętych (np. w Niemczech czy krajach skandynawskich). Wynika to z jego podstawowej ułomności, polegającej na nieuwzględnieniu różnic w poziomie rozwoju poszczególnych krajów. Jeżeli Polska ma nadrobić dystans dzielący ją od krajów najbogatszych, musi się przez długi czas rozwijać szybciej niż one. Aby było to możliwe, powinna mieć nie większe wydatki publiczne niż te kraje w okresie, w którym znajdowały się na naszym obecnym poziomie rozwoju. Jedynie w Irlandii wydatki te były większe niż u nas. Jednak cud irlandzki nie rozpoczął się zanim ten kraj nie podjął radykalnych reform fiskalnych w drugiej połowie lat osiemdziesiątych.

Praktycznie wszystkie państwa Zachodu, w czasie kiedy miały poziom dochodu na mieszkańca zbliżony do obecnego w Polsce, utrzymywały niższe wydatki publiczne

Tabela 3. Wydatki publiczne w Polsce oraz w krajach rozwiniętych, kiedy miały podobny poziom dochodu na mieszkańca co obecnie nasz kraj

Kraj	Rok, w którym PKB na mieszkańca danego kraju osiągnęło poziom najbliższy poziomowi PKB na mieszkańca Polski z 2005 r.	Poziom PKB na mieszkańca najbliższy poziomowi PKB na mieszkańca Polski w 2005 r. (według parytetu siły nabywczej USD z 2000 r.)	Wydatki sektora finansów publicznych w danym roku (w proc. PKB/ (od najniższej wartości)
Hiszpania	1973	11915	23,6
Norwegia	1963	11442	32,0
Finlandia	1969	11741	32,5
Szwecja	1961	11637	33,4
Włochy	1968	11887	33,5
Francja	1965	11849	38,7
Polska	2005	12052	43,3
Irlandia	1981	11643	54,7 (ale 34,1 w 2006 r.)

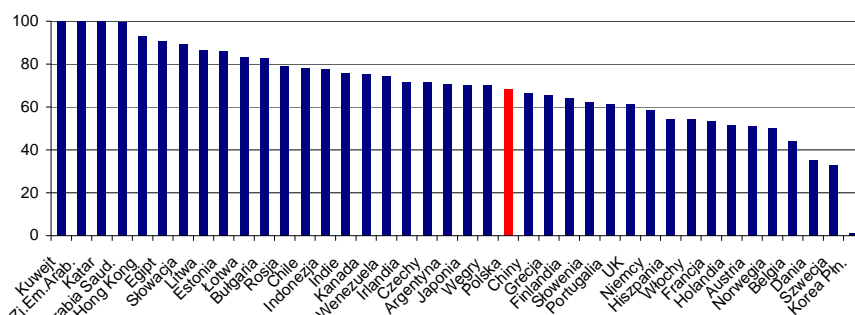
Skutkiem nadmiernych wydatków publicznych są wysokie podatki. Zakres opodatkowania

Rozdęte wydatki publiczne skutkują wysokimi ciężarami podatkowymi. W ocenie Heritage Foundation, zakres opodatkowania gospodarki sytuuje Polskę na 116 miejscu wśród 157 krajów. Najlepsze wyniki pod tym względem uzyskały kraje arabskie –

jest niższy niż u nas w 115 krajach na świecie

Kuwejt, Katar, Zjednoczone Emiraty Arabskie i Arabia Saudyjska, najgorsze – Korea Płn., Dania i Szwecja.

Wykres 9. Ocena wolności podatkowej w 2008 r.



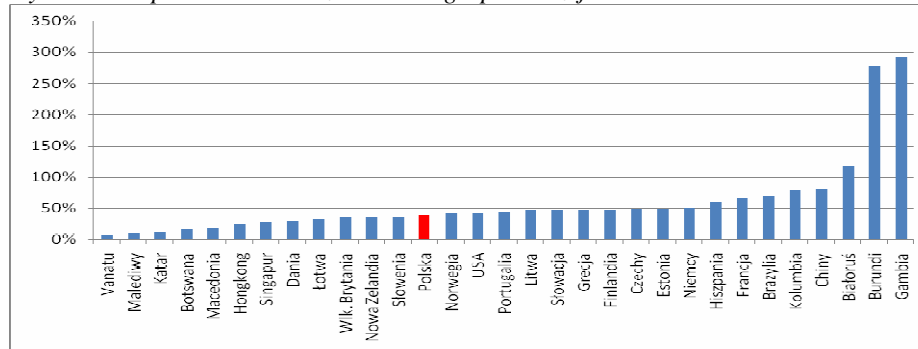
Zakres indeksu: 0 (najgorzej) – 100 (najlepiej)

Źródło: Holmes, Feulner, O’Grady (2008).

Powyższa miara jest liczona na podstawie informacji o maksymalnych stawkach podatku dochodowego od osób fizycznych i osób prawnych, a także o wpływach podatkowych w relacji do PKB.

W dyskusjach na temat wysokości podatków w naszym kraju często przytacza się argument, że nawet jeśli ogólny poziom opodatkowania gospodarki jest wysoki, to opodatkowanie przedsiębiorstw w Polsce kształtuje się na niskim poziomie. Badanie Banku Światowego (2008b) pokazuje jednak, że nie jest to do końca prawdą. Bank Światowy licząc skalę obciążeń podatkowych dla przedsiębiorstw, oprócz podatku dochodowego od osób prawnych, bierze również pod uwagę inne podatki, które przedsiębiorstwa muszą płacić w toku swojej działalności, takie jak składki na świadczenia socjalne, podatki od własności, podatki obrotowe, podatek od wartości dodanej w części niepodlegającej zwrotowi. Okazuje się, że w 82 krajach na 181 badanych, skala opodatkowania działalności gospodarczej jest niższa niż w naszym kraju. U nas w relacji do zysku brutto sięgnęło ono ponad 40 proc. Dla porównania w Wielkiej Brytanii wyniosło 35,3 proc., na Łotwie 33,3 proc., w Irlandii 28,8 proc., a w Singapurze 27,9 proc. Kraje o najniższych obciążeniach podatkowych dla przedsiębiorstw to Vanuatu (niewielki kraj leżący w Oceanii) – 8,4 proc., Malediwy – 9,1 proc. i Katar – 11,3 proc., a o najwyższych – Burundi i Gambia – ponad 270 proc.

Wykres 10. Opodatkowanie działalności gospodarczej



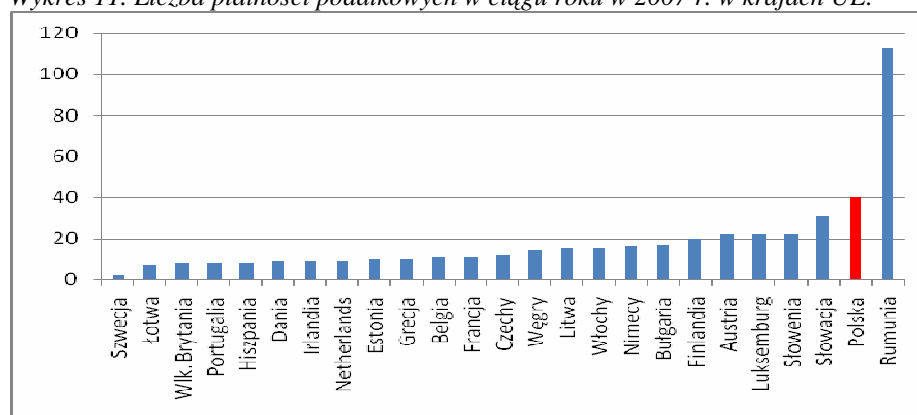
Źródło: Bank Światowy (2007b)

Podatki w Polsce są nie tylko wysokie, ale i bardzo skomplikowane, a przez to uciążliwe.

O ile wysokość łącznego opodatkowania przedsiębiorstw można uznać za niską przynajmniej w porównaniu z wysoko rozwiniętymi krajami europejskimi, to uciążliwość związana z ich płaceniem stawia nas na jednym z ostatnich miejsc w tej grupie. W 2007 r. wśród krajów UE-27²², tylko w Rumunii roczna liczba płatności podatkowych była wyższa niż w Polsce. Podczas gdy w Szwecji w ciągu roku przedsiębiorstwa dokonywały średnio 2 płatności podatkowych, na Łotwie 7, a w Portugalii, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii 8, roczna liczba płatności w Polsce wyniosła średnio 40 (wykres 11). Czas tracony na procedury związane z płaceniem podatków przez przedsiębiorstwa w Polsce wynosił przeciętnie 418 godzin, a więc pięć razy więcej niż w Estonii i siedem razy więcej niż w Luksemburgu (wykres 12).

Np. polski przedsiębiorca dokonuje 41 płatności rocznie, podczas gdy szwedzki - 2.

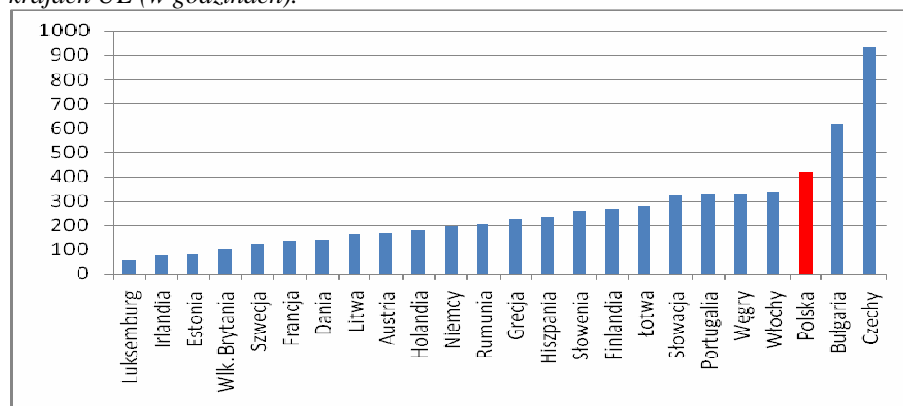
Wykres 11. Liczba płatności podatkowych w ciągu roku w 2007 r. w krajach UE.



Źródło: Bank Światowy (2008a)

Wykres 12. Czas niezbędny do dokonania płatności podatkowych w 2007 r. w krajach UE (w godzinach).

Czas niezbędny do dokonania płatności podatkowych to aż 418 godzin.



Źródło: Bank Światowy (2008b)

6. Podsumowanie

Zakres wolności gospodarczej w Polsce nie jest wysoki. Z jednej strony, instytucje tworzone w celu ochrony wolności gospodarczej nie

²² Bez Malty i Cypru, dla których dane nie są dostępne.

działają skutecznie. Z drugiej strony, państwo ogranicza ją poprzez nadmierne regulacje, kontrolę nad dużą częścią przedsiębiorstw, rozdęte wydatki publiczne oraz wysokie i skomplikowane podatki.

Znajduje to odzwierciedlenie w przypadku praktycznie każdej z miar pokazujących ogólny poziom wolności gospodarczej. Zgodnie z najnowszymi dostępnymi danymi²³, Polska zajęła 69 lokatę na 141 krajów badanych przez Instytut Frasera, 83 miejsce na 157 krajów analizowanych przez Heritage Foundation i 76 pozycję na 181 krajów w rankingu Banku Światowego.

Pod względem wolności gospodarczej daleko nam nie tylko do liderów, ale i większości krajów naszego regionu. Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa i Estonia zajmują wyższe pozycje w przypadku wszystkich wymienionych powyżej indeksów. Jedynie w przypadku oceny wolności gospodarczej Instytutu Frasera Polska nie zajęła ostatniej lokaty wśród krajów UE-8. Tutaj jeszcze gorsza okazała się Słowenia, którą ulokowano na 91 pozycji w grupie 141 krajów.

Tabela 4. Lokaty krajów UE-8 pod względem zakresu wolności gospodarczej.

	Fraser Institute (2005)	Heritage Foundation (2008)	Doing Business (2008)
Polska	69	83	76
Czechy	63	37	75
Słowacja	20	35	36
Węgry	28	43	41
Litwa	31	26	28
Łotwa	40	38	29
Estonia	11	12	22
Słowenia	88	75	54
Liczba badanych krajów	141	157	181

Źródło: Holmes, Feulner, O'Grady (2008), Gwartney, Lawson (2008), Bank Światowy (2008a).

²³ Najnowsze dostępne dane w przypadku Instytutu Frasera dotyczą 2006 r. oraz w przypadku Heritage Foundation - 2007 i Doing Business - 2007 r.

Bibliografia:

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A., *An African Success Story: Botswana*, MIT, 2001.
- Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V., “Public Sector Efficiency: an International Comparison”, ECB Working Paper, No. 242, European Central Bank, Frankfurt am Main, July, 2003
- Aghion P., Howitt P., “A model of growth through creative destruction”, *Econometrica*, Vol. 60, No. 2, March, 1992, s. 323-351
- Ahrens J., Meurers M., *Institutions, Governance, and Economic Performance in Post-Socialist Countries: A Conceptual and Empirical Approach*, Boston, 2000
- Ayal, E.B., Karras G., “Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study”, *Journal of Developing Areas*, Vol. 32, No. 3, 1998, s. 327-338
- Balcerowicz L., *Wolność i rozwój. Ekonomia wolnego rynku*, Wydawnictwo Znak, Kraków,
- Balcerowicz L., *Państwo w przebudowie*, Wydawnictwo Znak, Kraków, 1999
- Balcerowicz L., *Socjalizm Kapitalizm Transformacja. Szkice z przelomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1997
- Balcerowicz L., *Towards a Limited States*, World Bank, Washington, 2002
- Bank Światowy, “Doing Business 2009”, The World Bank, Washington, D.C., 2008a
- Bank Światowy, “Paying Taxes 2008: The Global Picture”, The World Bank, PricewaterhouseCoopers 2007b
- Barro R. J., *A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government*, Working Paper No. 2855, National Bureau of Economic Research, Cambridge, February, 1989
- Beach W.W., Kane T. w: Kane T., Holmes K. R., O’Grady M. A. (red.), 2007 *Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation, Wall Street Journal, 2007
- Berggren N., “The Benefits of Economic Freedom. A Survey”, *The Independent Review*, Vol. 8, No. 2, 2003, s. 193-211
- Card D., Freeman R.B., “What Have Two Decades of British Economic Reform Delivered?”, NBER Working Paper No. 8801, 2002
- Chong A., Calderon C., “Causality of and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth”, *Economics & Politics*, Vol. 12, No. 1, 2000
- De Soto H., “Bringing Capitalism to the Masses”, *Cato's Letter*, Vol. 2, No. 3, 2004
- Dorn, J.A., “Ending Financial Repression in China”, *Cato Economic Development Bulletin*, No. 5, 2006
- Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, *Transition Report 2007: People in transition*, EBRD, 2007
- Fischer S., Easterly W., “The Economics of the Government Budget Constraint”, *World Bank Research Observer*, Vol. 5. No. 2, July, 1990, s. 127-142
- Fischer S., Modigliani F., “Towards an Understanding of the Real Effects and Costs of Inflation”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 114, No. 4, December, 1978, s. 810-833

- Friedman M., Friedman R., Wolny wybór, Wydawnictwo Panta, Sosnowiec, 1994
- Gale W. G., Orszag P. R., “The economic effects of long-term fiscal discipline”, Discussion Paper, No. 8, Urban-Brookings Tax Policy Centre, Urban Institute, Washington D.C., April, 2003
- Gwartney J., Lawson R., Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report, Fraser Institute, 2006
- Gwartney J., Lawson R., Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report, Fraser Institute, 2007
- Gwartney, J. D., Holcombe R. G., Lawson R. A., “Institutions and the Impact of Investment on Growth”, *Kyklos*, Vol. 59, No. 2, May, 2006, s. 255-273
- Hall R. E., Jones Ch. I., “Why do some countries produce so much more output per worker than others?”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 1, February, 1999, s. 83-116
- Hanke S.H., Walters S.J.K., “Economic Freedom, Prosperity and Equity: A Survey”, *Cato Journal*, Vol. 17, No. 2, 1997
- Hayek von F. A., Droga do zniewolenia, Wydawnictwo ARCANA, Kraków, 1997
- Hazlitt H., Ekonomia w jednej lekcji, Wydawnictwo Signum, Kraków, 1993
- Heitger B., “Property Rights and the Wealth of nations: A Cross-Country Study”, *Cato Journal*, Vol. 23, No. 3, 2004
- Holcombe R.G., Economic Freedom and Economic Growth, The Freeman, 1998
- Holmes K.R., Feulner E.J., O’Grady M.A. (red.), 2008 Index of Economic Freedom, Heritage Foundation, Wall Street Journal, 2008
- Kant I., Uzasadnienie metafizyki moralności, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, 1971
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., “Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2007”, World Bank Policy Research Working Paper No. 4654, 2008
- Knack S., Keefer P., “Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures”, *Economics & Politics*, Vol. 7, No. 3, 1995, s. 207-227
- Knack S., Keefer P., “Why Don’t Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation”, *Economic Inquiry*, Vol. 35, No 3, 1997, s. 590-802
- Kreft S.F., Sobel R.S., “Public Policy Entrepreneurship and Economic Freedom”, *Cato Journal*, Vol. 25, No. 3, 2003
- Krueger A. O., “Government failures in development”, NBER Working Paper, No. 3340, National Bureau of Economic Research, Cambridge, April, 1990
- Krueger A., “The political economy of the rent seeking society”, *American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, 1974, s. 291-303
- Lindbeck A., “The Welfare State and the Employment Problem”, *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 2, 1994, s. 71-75
- Mises von L., Biurokracja, Instytut Liberalno-Konserwatywny, Lublin, 1998
- Mises von L., Interwencjonizm, Wydawnictwo ARCANA, Kraków, 2000
- Mises von L., Mentalność antykapitalistyczna, Wilno, 1994
- Nickell S. J., “Competition and corporate performance”, *Journal of Political Economy*, Vol. 104, No. 4, 1996, s. 724-746

- Nicoletti G., Scarpetta S., Boylaud O., Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation, OECD, Paris, 21 April, 2000
- Norberg J., Spór o globalizację, Fijor, 2001
- Porter M., The competitive advantage of nations, Free Press, New York, 1990
- Powell B., "Economic Freedom and Growth: The Case of the Celtic Tiger", Cato Journal, Vol. 22, No. 3, 2003
- Przybyciński T., Wprowadzenie do teorii i polityki konkurencji, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa, 1997
- Rawls J., Teoria sprawiedliwości, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1994
- Rodrik D., "TFPG Controversies, Institutions, and Economic Performance in East Asia", NBER Working Paper No. 5914, Cambridge, NBER, 1997
- Scarpetta S., Hemmings P., Tressel T., Woo J., "The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data", OECD Working Paper No. 329, 2002
- Schneider F., Enste D.H., "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences", Journal of Economic Literature, Vol. 38, No. 1, 2000, s. 77-114
- Smith A., Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, tom II, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, 1954
- Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., Współczesne nurty teorii makroekonomii, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1998
- Tures, J.A., "Economic Freedom and Conflict Reduction; Evidence from 1970's, 1980's and 1990's", Cato Journal, Vol. 22, No. 3, 2003
- Vega-Gordillo M., Alvarez-Arce J.L., "Economic Growth and Freedom: a Casuality Story", Cato Journal, Vol. 23, No. 2, 2003
- Zienkowski L. (red.), „Co sprzyja rozwojowi gospodarczemu”, Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2005

Słowniczek:

<i>Deficyt budżetu</i>	- wydatki publiczne, które nie mają pokrycia w dochodach państwa
<i>Dług publiczny</i>	- oprocentowane zobowiązania państwa wobec własnych obywateli, przedsiębiorstw i zagranicy; przy braku przychodów z prywatyzacji dług publiczny jest równy sumie przeszłych deficytów
<i>Inflacja</i>	- ciągły wzrost przeciętnego poziomu cen
<i>Instytucja</i>	- w ekonomii (i innych naukach społecznych) pojęcie instytucji ma nieco inne znaczenie niż w języku potocznym. Oznacza ono bowiem zbiór powszechnie akceptowanych w danym społeczeństwie zasad, które wprowadzają ograniczenia na zachowania ludzi. Instytucjami są więc m.in. wszelkie wzorce, normy, zwyczaje (tzw. instytucje nieformalne), ale także przepisy prawa (tzw. instytucje formalne)
<i>PKB</i>	- (produkt krajowy brutto) wartość rynkowa wszystkich dóbr wytworzonych na terenie danego w kraju w ciągu określonego czasu
<i>Podatek</i>	- świadczenie (najczęściej) pieniężne, przymusowe, bezzwrotne, nieodpłatne, ponoszone na rzecz państwa
<i>Prawa własności</i>	- w znaczeniu ekonomicznym oznaczają prawo do użytkowania rzeczy, prawo czerpania korzyści z rzeczy oraz prawo do przeniesienia własności na osobę trzecią
<i>Stopa inwestycji</i>	- udział inwestycji w PKB