

AKTYWNOŚĆ REGULACYJNA PAŃSTWA A POTENCJAŁ ROZWOJOWY GOSPODARKI

**pod redakcją naukową
Adama P. Balcerzaka i Michała Moszyńskiego**

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu

Toruń 2009

Recenzent:

Dr hab. Barbara Polszakiewicz, prof. UMK

Korekta:

Michał Moszyński

Projekt okładki:

Jarosław Cholewiński

©Copyright by Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu

ISBN 978-83-62049-01-1

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu

ul. Kopernika 21

87-100 Toruń

Tel. 0 793 370 619

e-mail: pte@umk.pl

www.pte.umk.pl

Drukarnia cyfrowa UMK: ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń

Rozdział 2

Adam P. Balcerzak

Wpływ działalności regulacyjnej państwa w obszarze kreowania ładu konkurencyjnego na rozwój nowej gospodarki

Wprowadzenie

Ostatnie trzydziestolecie stanowi okres szybkiej wieloaspektowej transformacji systemów gospodarczych wszystkich krajów wysokorozwiniętych oraz wielu krajów rozwijających się. Lata dziewięćdziesiąte XX wieku stanowiły okres, w którym „rewolucja teleinformatyczna” zaczęła przynosić pierwsze, widoczne w skali globalnej, poważne konsekwencje społeczno-ekonomiczne. W tym samym czasie wraz z upadkiem bloku komunistycznego nastąpiła globalna zmiana o charakterze politycznym, która doprowadziła do silnego przyspieszenia procesu liberalizacji w zakresie handlu, wymiany kapitałowej oraz pozwoliła na poprawę zakresu mobilności kapitału ludzkiego. Nigdy wcześniej mechanizmy wolnorynkowe nie stanowiły rdzenia systemów gospodarczych tak wielkiej liczby krajów. Można stwierdzić, że powyższe elementy doprowadziły do powstania nowej gospodarki.

Historyczna analiza wcześniejszych fundamentalnych transformacji społeczno-gospodarczych wskazuje, że proces głębokich zmian systemowych musi się odbywać w sposób turbulentny, jest naznaczony błąbami spekulacyjnymi napędzanymi przez nowe możliwości technologiczne i organizacyjne. Jedną z kluczowych charakterystyk tego procesu jest to, że może on być źródłem wielkich korzyści ekonomicznych, ale także bardzo poważnych trudności gospodarczych. W tym kontekście trafne wydają się słowa Alana Greenspana, byłego prezesa amerykańskiej Rezerwy Federalnej, „(...) żyjemy w nowym świecie – świecie globalnej, kapitalistycznej gospodarki, znacznie bardziej elastycznej, odpornej, otwartej, samoregulującej się i podlegającej szybszym zmianom niż jeszcze dwadzieścia pięć lat wcześniej. To świat, który oferuje nam całą gamę nowych, olbrzymich możliwo-

ści, ale stawia także nowe, olbrzymie wyzwania”¹. Tym samym proces globalnej transformacji z naturalnych względów prowadzi do nierównomiernego rozkładu korzyści i kosztów z nim związanych.

Należy jednak podkreślić, że w realiach tej nowej gospodarki podział na „beneficjentów” i „przegranych” nie jest w sposób jednoznaczny uzależniony tylko od poziomu zamożności mikroprzedsiębiorstw, czy też całych społeczeństw, co często stanowi główną tezę lansowaną przez wielu uczestników debaty publicznej, która dotyczy tej kwestii. Jak pokazują ostatnie dekady, na poziomie mikroekonomicznym podmioty odnoszące największe korzyści, związane z omawianą transformacją społeczno-technologiczną, wyłaniane są w wyniku oddziaływania dynamicznego procesu schumpeterowskiej kreatywnej destrukcji, który otwiera drogę nowym przedsiębiorcom, daje podstawę dla powstawania nowych potężnych firm i całych branż, jednocześnie często prowadząc do ograniczenia znaczenia, bądź nawet unicestwienia wcześniejszych potentatów.

W płaszczyźnie makroekonomicznej widać, że pierwszymi największymi beneficjentami nowej gospodarki nie były liniowo wszystkie kraje o najwyższym poziomie PKB *per capita* i najwyższym stopniu zaawansowania technologicznego. Na podstawie badań OECD można stwierdzić, że w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku wśród krajów charakteryzujących się najwyższym poziomem rozwoju gospodarczego na transformacji technologiczno-instytucjonalnej najbardziej skorzystały Australia, Finlandia, Irlandia, Stany Zjednoczone oraz Szwecja. Tymczasem tradycyjni potentaci przemysłowi, jak: Francja, Niemcy, Włochy oraz Japonia uznawane są za przykłady gospodarek, które nie zdołały właściwie wykorzystać potencjału tkwiącego w pierwszej fazie transformacji prowadzącej do powstania „nowej gospodarki”².

W tym kontekście nie sposób nie zapytać o rolę, jaką ma do odegrania państwo w dążeniu do wykorzystania potencjału tkwiącego w procesie globalnej transformacji współczesnej gospodarki, z jednoczesnym działaniem nakierowanym na jak najdalsze wyeliminowanie, czy też zminimalizowanie kosztów zmian, które są obecnie obserwowane. W odniesieniu do tak sformułowanego problemu badawczego postawiono tezę, zgodnie z którą zdolność kraju do wykorzystania potencjału nowej gospodarki jest

¹ A. Greenspan, *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2008, s. 18

² OECD, *The Economic Impact of ICT, Measurement, Evidence and Implications*, OECD, Paris 2004; OECD, *The New Economy. Beyond the Hype*, OECD Paris 2001; OECD, *A New Economy: The Changing Role of Information Technology in Growth*, OECD, Paris 2000.

głównie uwarunkowania działalności regulacyjnej państwa, która jest skierowana na tworzenie efektywnego ładu instytucjonalnego sprzyjającego wysokiej presji konkurencyjnej.

2.1. Istota nowej gospodarki

Proces powstawania nowej gospodarki obejmuje złożoną grupę zjawisk, wśród których należy wymienić: reorganizację podmiotów gospodarczych, bardziej efektywne i dynamiczne rynki kapitałowe, rosnącą aktywność ekonomiczną i dynamizm przedsiębiorców, zwiększającą się zmienność rynków pracy oraz nieodwracalną globalizację prowadzącą do ciągłej i rosnącej konkurencji w wymiarze krajowym jak i międzynarodowym.³ Można zatem powiedzieć, że ta nowa gospodarka reprezentuje fundamentalne odejście od narodowej, korporacyjnej gospodarki opierającej się na masowej produkcji dóbr, która dominowała od końca lat czterdziestych do końca lat siedemdziesiątych XX wieku. Tak definiowana nowa gospodarka stanowi globalną, opartą na wiedzy oraz przedsiębiorczości gospodarkę, w której kluczowymi czynnikami sukcesu staje się zakres, w jakim wiedza, technologia i innowacja są zakorzenione w produktach i usługach⁴. Najważniejsze różnice pomiędzy tak zdefiniowaną nową gospodarką a tradycyjną gospodarką przemysłową, jaka dominowała niemal do końca lat siedemdziesiątych XX wieku, zostały przedstawione w tabeli 2.1.

Nowa globalna gospodarka jest inna od „starej” korporacyjnej gospodarki istniejącej od lat czterdziestych do lat siedemdziesiątych XX wieku, w takim samym sensie jak gospodarka, napędzana zmianami technologicznymi w zakresie obróbki stali i elektryfikacji z końca XIX wieku, różniła się od gospodarki z pierwszej połowy XIX wieku⁵. Oczywiście jest, że taka

³ R.D. Atkinson, R. Coduri, *The State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States*, Progressive Policy Institute Technology, and New Economy Project, 2002, s. 2-4; J.S. Landefeld, B.M. Fraumeni, *Measuring the New Economy*, Survey of Current Business, 2001, s. 24.

⁴ R.D. Atkinson, D.K. Correa, *The 2007 State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States*, Kauffman Foundation, The Information Technology and Innovation Foundation, 2007, s. 3

⁵ Zmiany w zakresie produkcji taniej, wysokiej jakości stali, rozwój przemysłu maszynowego oraz proces elektryfikacji umożliwiły w ostatniej dekadzie XIX wieku rozwój gospodarki opartej na fabrycznych systemach produkcji zdolnych do wykorzystywania efektów skali, co stało się ważnym determinantem procesu oligopolizacji gospodarki. Te nowe struktury gospodarcze końca XIX wieku diametralnie różniły się od struktur zdominowanych przez małe koncentrujące się na lokalnych rynkach, wolno konkurencyjnych firmy produkcyjne, jakie dominowały od początku XIX wieku. zob.

ewolucja systemu technologiczno-ekonomicznego pociąga za sobą transformację systemu instytucjonalnego. Ma to także odzwierciedlenie i przynosi istotne implikacje dla gospodarczej roli rządu, ze szczególnym uwzględnieniem jego aktywności regulacyjnej⁶. Obecnie ekonomiści są zgodni, że jednym z najważniejszych wyznaczników efektywności działań regulacyjnych państwa, które powinny zwiększać zakres wykorzystania potencjału obecnej transformacji technologicznej, jest stworzenie warunków instytucjonalnych sprzyjających wysokiemu tempu wzrostu produktywności w danym kraju.

Tabela 2.1. Porównanie wybranych aspektów nowej gospodarki oraz gospodarki industrialnej

Wyszczególnienie	Gospodarka industrialna	Nowa gospodarka
Charakterystyka otoczenia makroekonomicznego		
Rynek	Wysoka stabilność	Wysoka zmienność
Zakres konkurencji	Narodowy	Globalny
Dominująca forma organizacyjna	Hierarchiczna, biurokratyczna, liniowa	Płaska, sieciowa
Perspektywa mikroekonomiczna		
Organizacja produkcji	Produkcja masowa	Elastyczne systemy produkcji
Czynniki wzrostu	Inwestycje w kapitał namacalny Praca	Wysoka innowacyjność Wiedza
Dominująca technologia	Mechanizacja	Digitalizacja
Źródła przewag konkurencyjnych	Obniżka kosztów w wyniku wykorzystania efektów skali	Innowacyjność, jakość, innowacje organizacyjne (<i>just-in-time, time-to-market</i>)
Znaczenie badań i innowacyjności	Niskie lub umiarkowane	Wysokie
Dominujące relacje z innymi podmiotami	Samodzielność	Wysoki zakres kooperacji, aliance, współpraca
Wybrane charakterystyki rynku pracy		
Cele polityki rynku pracy	Pełne zatrudnienie	Zwiększenie zakresu wykorzystania siły roboczej i podniesienie jej produktywności Wyższe płace realne i dochody

J. Mokyr, *Economic History and the New Economy*, „Business Economics” 2001, Vol. 36, No. 2, s. 9-14; P. David, *The Dynamo and the Computer An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox*, „American Economic Review” 1990, Vol. 80, No. 2, s. 355-361.

⁶ R. D. Atkinson, *The Post and Future of America's Economy. Long Waves of Innovation that Power Cycles of Growth*, Edward Elgar, Washington 2005, s. 4-5.

Wyszczególnienie	Gospodarka industrialna	Nowa gospodarka
Wybrane charakterystyki rynku pracy – C. D.		
Umiejętności	Ograniczoność i specjalizacja	Szerokie umiejętności, trening wieloaspektowy
Edukacja	Umiejętności, wysokie znaczenie formalnego wykształcenia	Ciągłe uczenie się
Regulacje rynku pracy i zarządzania pracą	Zarządzanie konfliktem	Zarządzenie współpracą
Natura zatrudnienia	Wysoka stabilność	Wyższy poziom ryzyka Większe znaczenie rynku
Rząd		
Relacje rząd – biznes	Narzucanie regulacji	Tworzenie warunków dla wzrostu
Regulacje	Zarządzenie i wysoki stopień kontroli operacyjnej	Narzędzia rynkowe, promowanie elastyczności

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R.D. Atkinson, D.K. Correa, *The 2007 State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States*, Kauffman Foundation, The Information Technology and Innovation Foundation, 2007, s. 3-12; D. Quah, *Digital Goods and the New Economy*, [w:] D. C. James (red.), *New Economy Handbook*, Elsevier Academic Press, San Diego 2003, s. 291-323; S.E. Black, L.M. Lynch, *The New Economy and the Organization of Work*, [w:] D. C. James (red.), *New Economy Handbook*, Elsevier Academic Press, San Diego 2003, s. 546-565; R.D. Atkinson, R.H. Court, *The New Economy Index: Understanding America's Economic Transformation*, Progressive Policy Institute Technology, Innovation, and New Economy Project, November, 1998, s. 7; A. Hartman, J. Sifonis, J. Kador, *E-biznes. Strategie sukcesu w gospodarce internetowej*, Liber, Warszawa 2001, s. XV.

2.2. Znaczenie konkurencyjnego otoczenia oraz elastyczności rynku pracy dla zwiększenia tempa wzrostu produktywności

Obecnie wśród ekonomistów nie ma kontrowersji wokół tezy, iż bardzo złożone wysokorozwinięte gospodarki nie mogą sprawnie funkcjonować bez znaczących działań regulacyjnych państwa, które gwarantują istnienie określonego ładu instytucjonalnego. Proces transformacji w krajach bloku posocjalistycznego oraz problemy krajów znajdujących się w pułapce rozwojowej wykazały, że mechanizmy rynkowe nie mogą sprawnie funkcjonować bez reguł gwarantujących ochronę praw własności, ograniczających koszty realizacji kontraktów oraz służących rozstrzygnięciu sporów. Działania regulacyjne państwa są bardzo ważnym czynnikiem ograniczającym nieefektywność rynku w zakresie ochrony środowiska naturalnego, zapewnienia standardów bezpieczeństwa oraz zapewnienia wystarczającego poziomu podaży dóbr publicznych. Mikroekonomiczne badania nad działaniami i funkcjonowaniem monopolów naturalnych wykazały konieczność istnienia regulacji i instytucji, które ograniczą zdolności tych podmiotów do nadużywania swojej siły monopolowej. Tym samym działania regulacyjne

państwa stanowią bardzo ważny element wpływający na kształt ładu konkurencyjnego danej gospodarki.

Jednakże badania prowadzone w ramach współczesnej ekonomii politycznej dowodzą, że działania regulacyjne państwa skutkują często przeregulowaniem danej gospodarki. Prowadzi to do ograniczenia presji konkurencyjnej, spowalnia dyfuzję innowacji i ostatecznie ogranicza tempo wzrostu gospodarczego⁷.

Obecnie przyjmuje się, że nie ma idealnych wzorców skutecznej działalności regulacyjnej państwa. Regulator państwowy tworzący ład konkurencyjny stoi wobec wyzwania zachowania trudnej do uchwycenia równowagi. Przykładowo: reguły oraz standardy, których celem jest ochrona konsumentów muszą być efektywne, ale jednocześnie nie mogą być na tyle kosztowne, aby ograniczały możliwości wejścia nowych podmiotów, zniechęcały do wprowadzania innowacji i nowych rozwiązań. Tymczasem procesy polityczne często prowadzą do sytuacji, gdy regulacje oraz gospodarcze rozwiązania legislacyjne tworzone są w drodze prób i błędów. W trakcie ich tworzenia często mieszane są uwarunkowania ekonomiczne z celami politycznymi, czy też z dążeniami realizacji żądań socjalnych poszczególnych grup interesu⁸. Jednakże najważniejszym powodem nieefektywności regulacji, które często degradują ład konkurencyjny danej gospodarki, jest ich wykorzystywanie jako narzędzia państwa dla dyskrejonalnego manipulowania warunkami gospodarczymi. Pozwala to na osiągnięcie szczególnych korzyści przez określone grupy podmiotów. Często zapomina się, że regulacje gospodarcze mogą mieć podobne oddziaływanie, jak otwarte subsydiowanie wybranych uczestników rynku. Jednakże o ile bezpośrednio subsydiowanie oraz szczególne formy opodatkowania są powszechnie dostrzegalne, o tyle efekty poszczególnych regulacji są znacznie łatwiejsze do ukrycia. Czyni to z regulacji idealne narzędzia do zdobywania renty ekonomicznej. Rozpowszechnienie się takiej praktyki prowadzi do ograniczenia dynamiki wzrostu gospodarczego danej gospodarki⁹.

Barry Eichengreen analizujący przyczyny słabości krajów Europy kontynentalnej w zakresie wykorzystania potencjału nowej gospodarki dla przyspieszenia tempa wzrostu produktywności w ostatniej dekadzie XX wieku

⁷ J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania strefy publicznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.

⁸ S.C. Beardley, D. Farrell, *Regulation That's Good for Competition*, „The McKinsey Quarterly” 2005, No. 5, s. 50.

⁹ Zob. szerzej V. Tanzi, *Globalization and the Future of Social Protection*, „IMF Working Paper” 2000, WP/00/12.

wskazał na następujące źródła tego zjawiska: nadmierną regulację rynku produktów i usług ograniczającą intensywność konkurencji, duże obciążenia finansowe oraz niedorozwój rynków finansowych generujące silne bariery wejścia oraz relatywnie sztywne rynki pracy obniżające tempo realokacji zasobów. Wieloletnie dysfunkcyjne działania regulacyjne dużej grupy rządów doprowadziły do ograniczenia presji konkurencyjnej na rynku europejskim. Skutkowało to zmniejszeniem siły bodźców do podnoszenia produktywności oraz poszukiwania i wprowadzania innowacji technologiczno-organizacyjnych¹⁰. Najbardziej namacalną konsekwencją tego faktu był brak pozytywnych zmian w zakresie tempa wzrostu produktywności pracy w większości krajów Unii Europejskiej. W Europie tylko Irlandia, Szwecja i Szwajcaria odnotowały przyspieszenie tempa wzrostu produktywności pracy. W przypadku najważniejszych gospodarek Unii Europejskiej wystąpiła stagnacja (Wielka Brytania) bądź znaczące spadki tego miernika (Francja, Niemcy i Włochy)¹¹.

Ujemny wpływ nadmiernych regulacji na produktywność pracy w Europie został potwierdzony przez kilkuletni międzynarodowy program badawczy realizowany przez McKinsey Global Institute. Celem tego programu było zdiagnozowanie przyczyn rosnącej luki w produktywności pracy między Stanami Zjednoczonymi a najważniejszymi krajami Unii Europejskiej¹². O ile w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku Francja i Niemcy były w stanie osiągnąć wysokie tempo konwergencji do USA w zakresie produktywności pracy, o tyle w latach dziewięćdziesiątych luka produktywności w stosunku do USA zwiększyła się do 5% dla Francji i 15% dla Niemiec¹³. Pierwszą tezę, jaka została zweryfikowana w toku wspomnianego badania, było stwierdzenie, że rosnąca luka produktywności jest głównie konsekwencją różnic w wielkości sektorów ICT w poszczególnych krajach oraz różnic w wielkości inwestycji w technologie ICT.¹⁴ Jednak

¹⁰ B. Eichengreen, *Productivity Growth, the New Economy, and Catching Up*, „Review of International Economics” 2004, Vol. 12, No. 2, s. 243-245.

¹¹ D. Pilat, *Productivity Growth in OECD Area: Some Recent Findings*, „International Productivity Monitor” 2001, No. 3, s. 32-43.

¹² McKinsey Global Institute, *Reaching Higher Productivity Growth in France and Germany*, McKinsey Global Institute 2002.

¹³ Ta negatywna dla Europy tendencja utrzymywała się także po roku 2000. Zob. D. Farrel, H. Fassbender, T. Kneip, S. Kriesel, E. Labaye, *Reviving French and German Productivity*, „The McKinsey Quarterly” 2003, No. 1, s. 41-42.

¹⁴ W USA sektor ICT ma większy udział w kreowaniu PKB, więc wzrost produktywności w tej branży miał większy wpływ na wzrost produktywności całej gospodarki. W USA 1/3 wzrostu produktywności osiągnięto dzięki branży ICT, a w Niemczech i Francji było to tylko 1/5. D. Farrel, H. Fassbender, T. Kneip, S. Kriesel, E. Labaye, op.cit., s. 41.

szczegółowa analiza empiryczna najważniejszych zmian produktywności pracy na poziomie branżowym w analizowanych krajach wykazała¹⁵, że czynniki wskazane w wspomnianej hipotezie miały charakter drugorzędny. Pierwotnym problemem wpływającym na niższą produktywność pracy były nieefektywne regulacje, które ograniczając konkurencję w poszczególnych branżach, zniechęcały podmioty do inwestycji w najnowsze rozwiązania telekomunikacyjne oraz zmniejszały ich skłonność do ponoszenia ryzyka związanego z działalnością innowacyjną¹⁶. Innym ważnym czynnikiem były różnice w elastyczności rynku pracy. Szttywne regulacje europejskich rynków pracy nie pozwalały firmom na zmiany struktur zatrudnienia, co stanowiło często warunek efektywnego wykorzystania inwestycji w ICT. Przekładało się to na ograniczenie nakładów firm europejskich na inwestycje w ICT¹⁷. Kolejnym ważnym czynnikiem ograniczającym tempo wzrostu produktywności pracy w przypadku wielu branż europejskich były wewnętrzne regulacje chroniące insiderów, jak np. wszelkie przepisy tworzące bariery wejścia do poszczególnych branż, przepisy utrudniające przejmowanie i procesy konsolidacyjne podmiotów, ale także brak efektywnych regulacji sprzyjających konkurencji w branżach sieciowych narażonych na monopolizację¹⁸. Na rynkach wolnych od tego typu problemów firmy odnoszące największe sukcesy we wprowadzaniu innowacji są zdolne do szybkiej ekspansji, zwiększając swój udział w rynku. Pozostałe, mniej innowacyjne firmy, są także zmuszone w tych warunkach do ponoszenia wysiłku innowacyjnego, gdyż w przeciwnym razie grozi im wypadnięcie z rynku. Jednak w przypadku wielu branż w Europie wewnętrzne regulacje chroniące istniejące firmy i ograniczające presję konkurencyjną w znacznym zakresie hamowały działanie tego mechanizmu¹⁹. Ograniczało to tempo

¹⁵ W badaniu tym zbadano sektor handlowy, motoryzacyjny, sektor transportowy, bankowy, telekomunikacyjny.

¹⁶ Ibidem, s. 43-46; S.C. Beardley, D. Farrell, op.cit., s. 51-54.

¹⁷ Wpływ elastyczności rynku pracy na skłonność przedsiębiorstw do inwestycji w najnowsze technologie jest także omawiany przez Martina Baily oraz Dianę Farrel. zob. M.N. Baily, D. Farrell, *Breaking Down Barriers to Growth*, „Finance&Development” 2006, March, s. 23-27.

¹⁸ S.C. Beardley, D. Farrell, op.cit., s. 51-54.

¹⁹ Przykładem potwierdzającym to zjawisko był handel w krajach Unii Europejskiej. Bardzo interesujące jest także porównanie tempa wzrostu produktywności w branży motoryzacyjnej we Francji i Niemczech. W przypadku Francji w latach dziewięćdziesiątych nastąpiła konsekwentna deregulacja branży, czego następstwem był silny wzrost produktywności. Natomiast silnie regulowana branża niemiecka odnotowywała stagnację produktywności przez niemal całe lata dziewięćdziesiąte. D. Farrel, H. Fassbender, T. Kneip, S. Kriesel, E. Labaye, op.cit., s. 44-45; M.N. Baily, D. Farrell, op.cit, s. 24.

wzrostu produktywności wielu sektorów w gospodarkach europejskich, co następnie kumulatywnie przełożyło się na niższą produktywność niemal całego kontynentu. W rezultacie różnice technologiczne w zakresie rozmiarów sektora ICT oraz nakładów na inwestycje teleinformatyczne odpowiadają co najwyżej za 1/3 luki w produktywności pracy między Europą a USA. Oznacza to, że najważniejszym źródłem tego niekorzystnego dla Europy bilansu są nieefektywne regulacje gospodarcze, które ograniczały presję konkurencyjną²⁰.

Źródłem podobnych wniosków był kolejny program badawczy realizowany przez McKinsey Global Institute, którego celem była ocena najważniejszych źródeł stagnacji gospodarki Japonii w ostatniej dekadzie XX wieku. Badanie to pomogło także w ocenie powodów niepowodzenia tego kraju w zakresie wykorzystania potencjału związanego z rozwojem nowej gospodarki w latach dziewięćdziesiątych. W literaturze przedmiotu dość powszechnie przyjmuje się tezę o kryzysie bankowym z końca lat osiemdziesiątych jako czynnika, który wprowadził Japonię na drogę wieloletniej stagnacji oraz braku efektywności polityki makroekonomicznej koncentrującej się na keynesowskich bodźcach fiskalnych.²¹ Jednakże rzadziej wspomina się o strukturalnych problemach Japonii, które mogły być równie istotnym źródłem niepowodzeń tego kraju w latach dziewięćdziesiątych. Mikroekonomiczna analiza skupiająca się na produktywności poszczególnych sektorów ukazywała dualny charakter japońskiej gospodarki. W kraju tym funkcjonowała wąska grupa niezwykle efektywnych i konkurencyjnych branż odpowiedzialna za niemal cały eksport oraz dominująca grupa sektorów koncentrująca się na rynku wewnętrznym, która osiągała relatywnie niską wydajność. Produktywność branży samochodowej, elektromaszynowej oraz elektronicznej w 1999 r. była równa 120% produktywności ich amerykańskich konkurentów, podczas gdy dla pozostałych sektorów relacja ta wynosiła średnio tylko 63%. Jednakże niezwykle produktywne eksportowe sektory w analizowanym okresie odpowiadały tylko za 10% japońskiego PKB. Pozostałe 90% było wytwarzanych we wspomnianej nisko produktywnej, zorientowanej na rynek wewnętrzny części gospodarki. Przykładowo, sektory sprzedaży detalicznej, usług i opieki medycznej, budownictwa mieszkaniowego oraz sektor spożywczy, wytwarzające 18% ja-

²⁰ Ibidem, s. 3-4.

²¹ W latach 1990-1999 w wyniku nieskutecznego stosowania keynesowskiej antycyklicznej polityki fiskalnej udział długu publicznego w PKB Japonii wzrósł z niespełna 60% do ponad 120%. M.J. Kondo, W.W. Lewis, V. Palmade, Y. Yokoyama, *Reviving Japan's Economy*, „The McKinsey Quarterly” 2000, No. 4, s. 20.

pońskiego PKB i odpowiedzialne za 22% zatrudnienia osiągały średnio tylko 56% produktywności tych branż w USA²². Szczegółowa analiza tych czterech branż wykazała, że głównym powodem ich słabej produktywności był niski poziom presji konkurencyjnej na rynku wewnętrznym, który był efektem działalności regulacyjnej państwa. Polityka regulacyjna japońskiego państwa związana z ochroną miejsc pracy, stabilnością społeczną, ochroną dziedzictwa kulturowego itd. skutkowała dużą ilością barier wejścia i wyjścia na rynku wewnętrznym oraz silną aktywnością protekcyjną, która utrudnia wchodzenie podmiotów zagranicznych na krajowe rynki. Ponadto działania regulacyjne rządu bardzo silnie ograniczały zakres konkurencji cenowej. Powszechnym zjawiskiem w analizowanych branżach było otwarte subsydiowanie nierentownych podmiotów, bądź stosowanie ukrytej pomocy, np. w postaci zwolnień podatkowych oraz gwarancji kredytowych. Skutkiem ubocznym tych działań było znaczne ograniczenie zjawiska schumpeterowskiej kreatywnej destrukcji oraz zmniejszenie bodźców dla zmian technologicznych oraz organizacyjnych sprzyjających podniesieniu produktywności pracy. Likwidacja zbędnych ograniczeń dla konkurencji na krajowym rynku Japonii umożliwiłaby podwyższenie tempa wzrostu produktywności w tym kraju do poziomu 4,7% rocznie w ciągu okresu 10 lat. Po uwzględnieniu trendów demograficznych mogłoby się przełożyć na coroczne około 4% tempo wzrostu PKB²³.

Bardzo ciekawe wnioski płyną z podsumowania międzynarodowego programu badawczego McKinsey Global Institute, którego celem była analiza wpływu działań regulacyjnych państwa, prowadzących do ograniczenia intensywności konkurencji na produktywność pracy, a tym samym na tempo wzrostu gospodarczego. Z badania tego wynika, że nieefektywna działalność regulacyjna prowadząca do ograniczenia presji konkurencyjnej jest jednym z najważniejszych powodów ograniczających zdolność gospodarek do wykorzystania potencjału nowych technologii dla zwiększenia produktywności pracy oraz zdynamizowania wzrostu gospodarczego. Przykładowo, gdyby Indie zdołały wyeliminować wszystkie nieefektywne regulacje ograniczające konkurencję, mogłyby podnieść produktywność pracy o 61%, w przypadku Brazylii i Korei Południowej ta wartość sięga odpowiednio 43 i 57%. Nawet w przypadku krajów wysokorozwiniętych, takich jak najważniejsze gospodarki Unii Europejskiej, Japonii oraz Stanów Zjednoczonych można mówić o znacznym niewykorzystanym potencjale pod-

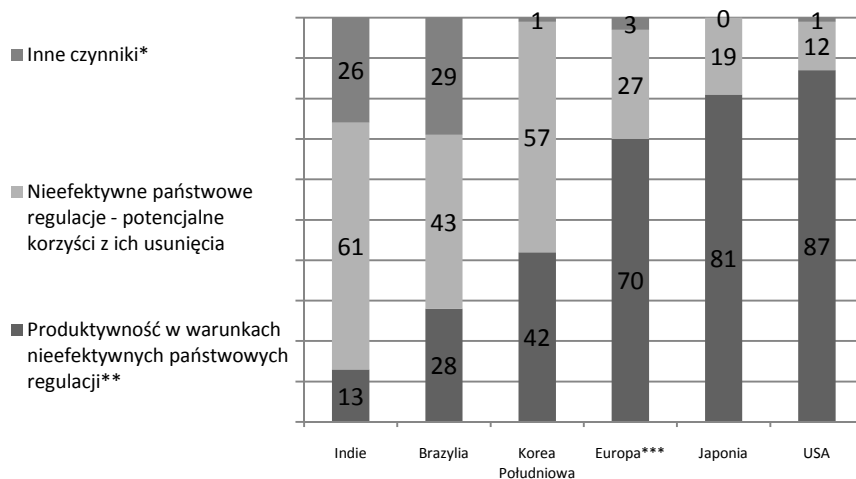
²² Ibidem, s. 20-21.

²³ Ibidem, s. 21-34.

niesienia produktywności²⁴. Odpowiednie dane zostały przedstawione na wykresie 2.1.

Wykres 2.1. Wpływ regulacji ograniczających presję konkurencyjną na produktywność pracy

Produktywność; indeks: najlepsze praktyki = 100



Gdzie:

* obejmują jakość infrastruktury technicznej oraz pozostałe strukturalne elementy gospodarki;

** Indie (2001); Brazylia oraz Korea Południowa (1998); Europa (1997-1998); Francja i Niemcy (1997), Wielka Brytania (1998); Japonia oraz Stany Zjednoczone (2000);

*** Francja, Niemcy oraz Wielka Brytania.

Źródło: S.C. Beardley, D. Farrell, op.cit., s. 51.

Źródłem analogicznych dowodów empirycznych są badania prowadzone przez Bank Światowy. W raporcie Doing Business z 2005 r. stwierdzono, że w przypadku krajów uznawanych za niskorozwinięte, koszty regulacji skutkujące ograniczeniem konkurencji są średnio ponad trzykrotnie wyższe niż w przypadku krajów uznawanych za wysokorozwinięte. Warto także podkreślić, że pomimo tak rozległej regulacji procesów gospodarczych kraje zapóźnione gospodarczo nie realizują podstawowych normatywnych założeń i celów, które są zazwyczaj podstawą tworzenia regulacji. Przykładowo, podmioty gospodarcze w tych krajach funkcjonują w warunkach, gdzie ochrona praw własności jest przeciętnie co najwyżej w połowie tak

²⁴ S.C. Beardley, D. Farrell, op.cit., s. 49-59.

skuteczna, jak ma to miejsce w wypadku krajów rozwiniętych²⁵. Potwierdzają to także programy badawcze realizowane przez Heritage Foundation oraz Instytut Frasera, których celem jest międzynarodowa analiza porównawcza warunków prowadzenia biznesu²⁶.

Na podstawie powyższych badań należy wnioskować, że uniwersalnym celem działań regulacyjnych rządu, dotyczącym wszystkich sektorów gospodarki, powinno być zapewnienie jak największej presji konkurencyjnej. Natomiast w przypadku istniejących oraz powstających w wyniku zmian technologicznych monopolii naturalnych działania regulacyjne państwa powinny ograniczać możliwości nadużywania siły monopolowej, sprzyjając utrzymaniu tzw. uczciwych praktyk cenowych (*fair pricing principle*), jak również stwarzając warunki dla niezbędnego poziomu usług (*sufficient service levels principle*). Efektywna regulacja monopolii naturalnych jest szczególnie istotna ze względu na rosnącą rolę technologii sieciowych w realiach nowej gospodarki.

Brzegowym warunkiem podniesienia efektywności regulacyjnej państwa jest zapewnienie wysokiej przejrzystości procesu legislacyjnego oraz dążenie do wieloaspektowego rozpoznania długotrwałych ekonomicznych, socjalnych i politycznych konsekwencji danej regulacji. Spełnienie tego warunku może sprzyjać neutralizacji zdolności najsilniejszych grup interesu do wpływania na tworzenie ładu instytucjonalnego, który gwarantuje im przechwycenie renty ekonomicznej w sensie teorii wyboru publicznego. Tym samym działania regulacyjne państw powinny mieć neutralny wpływ na zdolności konkurencyjne poszczególnych podmiotów gospodarczych. Rozwiązania potencjalnie dyskryminujące nowo wchodzące firmy na dany rynek, arbitralnie ograniczające możliwości ekspansji podmiotów zagranicznych oraz będące źródłem pozaekonomicznych przewag insiderów funkcjonujących na danym rynku, prowadzą do ograniczenia presji konkurencyjnej. Działania regulacyjne państwa nie powinny także narzucać określonych procesów biznesowych. W przypadku naturalnie konkurencyjnych rynków przedsiębiorcy powinni mieć wolną rękę w zakresie sposobów osiągnięcia przyjętych standardów, przykładowo w odniesieniu do bezpieczeństwa ich produktów oraz ochrony środowiska naturalnego. Jeżeli na-

²⁵ Zob. szerzej World Bank, *Doing Business in 2005*, Washington 2005.

²⁶ K.R. Holmes, E.J. Feulner, M.A. O'Grady, *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation – The Wall Street Journal, Washington – New York 2008; J. Gwartney, R. Lawson, R.S. Sobel, P.T. Leeson, *Economic Freedom of the World 2007 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver 2007; J. Gwartney, R.S. Lawson, W. Easterly, *Economic Freedom of the World 2006 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver 2006.

tomiast państwo tworzy restrykcyjne przepisy wymuszające określone rozwiązania operacyjne, organizacyjne struktury, wymuszające określone sposoby zaspokajania popytu podmiotów gospodarczych na zasoby ekonomiczne, prowadzi to do ograniczenia zdolności do kreowania innowacji. Skutkuje to niższą produktywnością danej gospodarki²⁷.

Systemy instytucjonalne charakteryzują się wysoką inercją²⁸. Podobnie, istniejące regulacje są zazwyczaj trudne do usunięcia. Oznacza to konieczność ciągłej oceny efektywności ładu konkurencyjnego oraz, w miarę możliwości, dążenie do ograniczenia ilości rozwiązań prawnych ingerujących w procesy gospodarcze. Jednakże oprócz kreowania efektywnych reguł gospodarczych, państwo musi zapewniać warunki dla ich jak najpełniejszego przestrzegania. Stwarzanie warunków i bodźców dla unikania przestrzegania reguł np. poprzez przechodzenie do szarej strefy, jest często źródłem przewag cenowych umożliwiających długotrwałe funkcjonowanie mniej efektywnym oraz niskoinnowacyjnym uczestnikom rynku. W rezultacie ogranicza to możliwości zdobywania udziału w rynku przez często bardziej efektywnych i zdolnych do wykorzystania efektów skali przedsiębiorców, którzy przestrzegają obowiązujących reguł²⁹. Zjawisko to spowalnia dyfuzję nowych innowacyjnych rozwiązań organizacyjno-technologicznych. Tym samym spowalnia tempo wzrostu produktywności pracy.

Rozwój nowej gospodarki, którego fundamentem jest powstawanie i adaptacja dotychczas niespotykanych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych, jest ściśle uzależniony od tempa realokacji podstawowych zasobów gospodarczych, takich jak kapitał rzeczowy i finansowy. Ostatnie lata dowiodły, że jest on także ściśle uzależniony od szybkiej realokacji najlepszego kapitału ludzkiego z branż charakteryzujących się stagnacją do branż osiągających wyższą wydajność. Główną determinantą tempa tego procesu jest elastyczność rynku pracy. Wysoka elastyczność rynku pracy jest podstawowym czynnikiem zapewniającym dostosowanie

²⁷ Problemy te są także silnie akcentowane przez Scotta Beardsley i Dianę Farrell. zob. szerzej S.C. Beardley, D. Farrell, op.cit., s. 54-59.

²⁸ Zjawisko to zostało potwierdzone przez badania ekonomistów związanych z nową ekonomią instytucjonalną.

²⁹ Negatywne konsekwencje rozwiązań instytucjonalnych stanowiących stymulator rozwoju szarej strefy są szerzej omówione przez Elżbietę Rogalską. zob. E. Rogalska, *Instytucjonalne determinanty poziomu szarej strefy. „Ukryta” gospodarka jako rezultat jakości polityki gospodarczej*, [w:] A. P. Balcerzak, D. Górecka (red.), *Uwarunkowania rozwoju społeczno – gospodarczego Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń, 2007, s. 161-175.

się gospodarki do zmieniających się warunków i ułatwiającym szybsze implementowanie nowych technologii.

W literaturze przedmiotu istnieje szereg międzynarodowych badań, które potwierdzały bardzo negatywne konsekwencje polityki państwa prowadzącej do usztywnienia rynków pracy. Do najbardziej oczywistych rezultatów działań ukierunkowanych na sztuczną ochronę istniejących miejsc pracy zalicza się zmniejszenie tempa kreacji nowych miejsc pracy. Przekłada się to na podniesienie poziomu bezrobocia oraz ograniczenie poziomu zatrudnienia w danej gospodarce. Kolejną konsekwencją takich działań jest stwarzanie silnych bodźców dla rozwoju szarej strefy³⁰. Warto jednak pamiętać, że duże trudności oraz wysokie koszty zatrudniania i zwalniania pracowników nie tylko przyczyniają się do wzrostu poziomu długookresowego bezrobocia lecz także stanowią jeden z ważnych powodów wzrostu bezzatrudnieniowego³¹. Nieelastyczne rynki pracy stwarzają poważne bariery dla szybkiej i efektywnej realokacji pracowników z sektorów i przedsiębiorstw charakteryzujących się niską produktywnością do bardziej produktywnych³². Wymuszona przez wysokie potencjalne koszty ostrożność przy zatrudnieniu nowych pracowników stanowi silną barierę dla rozwoju najbardziej konkurencyjnych przedsiębiorstw. Zjawisko to w ostateczności przekłada się na wolniejsze tempo dyfuzji innowacji³³.

Badacze analizujący tempo i zakres zmian organizacyjnych przedsiębiorstw w poszczególnych krajach, potwierdzili istotny związek pomiędzy działaniami instytucjonalnymi państwa w zakresie rynku pracy, a dyfuzją nowych rozwiązań organizacyjnych³⁴. Badania empiryczne dowodzą, że

³⁰ Potwierdzają to badania empiryczne przeprowadzone przez Gaele'a Pierre'a i Stefano Scarpetta'ea oraz Ricardo Caballero, Kevina Cowana, Eduardo Engela i Alejandro Micco. Zob. G. Pierre, S. Scarpetta, *Employment Protection: Do Firms' Perception Match with Legislation?*, „Economic Letters” 2006, Vol. 90, No. 3, s. 328-334; R.J. Caballero, K.N. Cowan, E. Engel, A. Micco, *Effective Labor Regulation and Microeconomic Flexibility*, „NBER Working Paper Series” 2004, Working Paper No. w10744, September.

³¹ A.P. Balcerzak, *A Few Hypotheses Concerning Jobless Growth in Selected Central European Countries*, „Optimum – Studia Ekonomiczne” 2007, Nr 1(33), s. 160-173.

³² D. Johnston, *Future Economic Challenges for the European Economy*, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management and TIGER Distinguished Lectures Series No. 5 Warsaw 2001, 26 October, s. 13.

³³ S.C. Beardley, D. Farrell, op.cit., s. 51.

³⁴ Natomiast dyfuzja nowych rozwiązań organizacyjnych jest jednym z kluczowych warunków wykorzystania potencjału nowej gospodarki, a tym samym podniesienia tempa wzrostu produktywności. W pierwszym rozdziale wykazano, że inwestycje w ICT oraz innowacyjność organizacyjna stanowią wręcz komplementarne elementy służące

działania regulacyjne rządu prowadzące do usztywnienia rynków pracy skutkują ograniczeniem zdolności i tempa zmian organizacyjnych w mikro-podmiotach, które są niezbędne do podnoszenia tempa wzrostu produktywności pracy. Zjawisko to potwierdzają zarówno badania branżowe w poszczególnych krajach, jak również międzynarodowe ekonometryczne analizy uwzględniające makroekonomiczną perspektywę.

Sektor bankowy będący szczególnie intensywnym użytkownikiem technologii teleinformatycznych jest wyrazistym przykładem ukazującym wpływ rozwoju ICT na reorganizację organizacyjną oraz oddziaływanie tego procesu na produktywność pracy. Analiza zmian organizacyjnych, jakie zachodziły w amerykańskim sektorze bankowości detalicznej w latach osiemdziesiątych oraz na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku, wykazuje, że proliferacja technologii ICT doprowadziła do zmian jakościowej struktury popytu banków na siłę roboczą. Od początku lat osiemdziesiątych rozpowszechnienie się bankomatów obniżyło zapotrzebowanie banków na relatywnie niskowyzkwalifikowaną siłę roboczą obsługującą kasy. Z drugiej strony, informatyzacja procesów analitycznych oraz decyzyjnych stworzyła warunki dla przesunięć zasobów ludzkich z zaplecza administracyjnego banków do sfery sprzedażowej. Towarzyszyła temu decentralizacja procesów decyzyjnych ze szczebla średniego menedżmentu na rzecz pracowników mających bezpośredni kontakt z klientem. Takie zmiany organizacyjne przełożyły się na przyspieszenie procesów decyzyjnych, sprzyjały lepszej saturacji poszczególnych rynków oraz podnosiły efektywność banków detalicznych w latach dziewięćdziesiątych XX wieku³⁵. Warto jednak

podniesieniu produktywności podmiotów gospodarczych. zob. także M. Murphy, *Organizational Change and Firm Performance*, „OECD Science, Technology and Industry Working Papers” 2002/14. Przykładowo sieciowe rozwiązania teleinformatyczne stały się podstawą dla nowych rozwiązań organizacyjnych w zakresie produkcji (just in time, TQM), umożliwiły zmianę procesu zarządzania informacją (rozwój systemów ERP) oraz dały szansę na personalizację kontaktów z klientami (rozwój systemów CRM). Zmiany organizacyjne bazujące na ICT prowadzące do decentralizacji procesów decyzyjnych, rozpowszechnienie się bardziej elastycznych form zatrudniania oraz outsourcing stały się tym samym podstawą podniesienia produktywności przedsiębiorstw. zob. S. Gera, W. Gu, *The Effect of Organizational Innovation and Information and Communication Technology on Firm Performance*, „International Productivity Monitor” 2004, No. 9, s. 38-41.

³⁵ Należy podkreślić, że te mikroekonomiczne badania pozwalają wyłącznie na ogólną diagnozę amerykańskiej bankowości detalicznej z przed roku 2000. Nie obejmowały one problemów amerykańskiego systemu finansowego związanego z kryzysem na rynku nieruchomości, które powstały w ostatnich latach, a które wynikały z nieefektywności działań rządu ukierunkowanych na tworzenie ładu instytucjonalnego rządu w zakresie nadzoru instytucji finansowych oraz nadmiernie ekspansywnej polityki monetarnej

zauważyć, że podobna reorganizacja sektora bankowego w przypadku Europy rozpoczęła się z kilkuletnim opóźnieniem. Wynikało to ze znacznie większej siły związków zawodowych występującej w Europie oraz znacznie silniejszej regulacji rynków pracy utrudniającej zwalnianie pracowników³⁶.

Christopher Gust i Jamie Marquez przeprowadzili badanie powodów dywergencji tempa wzrostu produktywności pracy pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a większością krajów wysokorozwiniętych w ostatnich dwóch dekadach. W badaniu tym skoncentrowano się na potencjalnym wpływie działalności regulacyjnej państwa na to zjawisko. W tym celu wykonano ekonometryczną analizę dla danych panelowych obejmujących trzynaście krajów uprzemysłowionych w latach 1992-1999³⁷. Głównym powodem wspomnianej dywergencji były różnice w zakresie tempa proliferacji oraz wykorzystania technologii teleinformatycznych w danej gospodarce. Różnice te były z kolei głównie zdeterminowane poziomem ograniczeń biznesowych, związanych z działalnością regulacyjną państwa, a w szczególności regulacjami ograniczającymi elastyczność rynku pracy. Restrykcyjne regulacje rynku pracy przekładały się na wolniejszą adaptację nowych rozwiązań teleinformatycznych. W tym wypadku można było mówić o występowaniu ujemnej zależności korelacyjnej pomiędzy procentowym udziałem wydatków na ICT w PKB, a indeksem sztywności rynku pracy, gdzie współczynnik korelacji wynosił $-0,72$. Bezpośrednią konsekwencją tego stanu było niższe tempo wzrostu produktywności pracy w krajach o sztywniejszych rynkach pracy. Badanie to dowodzi, że ujemne konsekwencje niskiej elastyczności rynku pracy stają się szczególnie dotkliwe, gdy pojawiająca się w danym czasie innowacja technologiczna wiąże się ze zmianami w zakresie wymaganych umiejętności pracowników. Było tak w przypadku rozpowszechnienia się teleinformatyki. W takiej sytuacji firmy są zmuszane do podniesienia jakości swojego kapitału ludzkiego w znacznej mierze poprzez zwiększenie rotacji zatrudnienia. Jednakże w analizowanym okresie opóźnienia w tym zakresie, które wynikały ze sztywnych regulacji oraz wysokich kosztów zwalniania i zatrudniania pra-

Rezerwy Federalnej po roku 2001. zob. A.P. Balcerzak, *Przegląd i wstępna ocena teoretycznych stanowisk dotyczących źródeł globalnego kryzysu gospodarczego* [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe CeDeWu.pl, Warszawa 2009, s. 257-274.

³⁶ L.W. Hunter, A. Bernhardt, K.L. Hughes, E. Skuratowicz, *It's not just the ATM: Technology, Firm Strategies, Jobs and Earnings In the Retail Banking*, „Industrial and Labor Relations Review” 2001, Vol. 54, No. 2, s. 402-424.

³⁷ W badaniu tym uwzględniono: Austrię, Finlandię, Francję, Hiszpanię, Holandię, Japonię, Kanadę, Niemcy, Norwegię, Stany Zjednoczone, Szwecję, Wielką Brytanię, Włochy.

owników, skutkowały niższym tempem adaptacji nowych rozwiązań teleinformatycznych. Kumulatywnie prowadziło to do negatywnych konsekwencji dla ogólnej produktywności czynników produkcji w gospodarkach o sztywnych regulacjach rynku pracy³⁸.

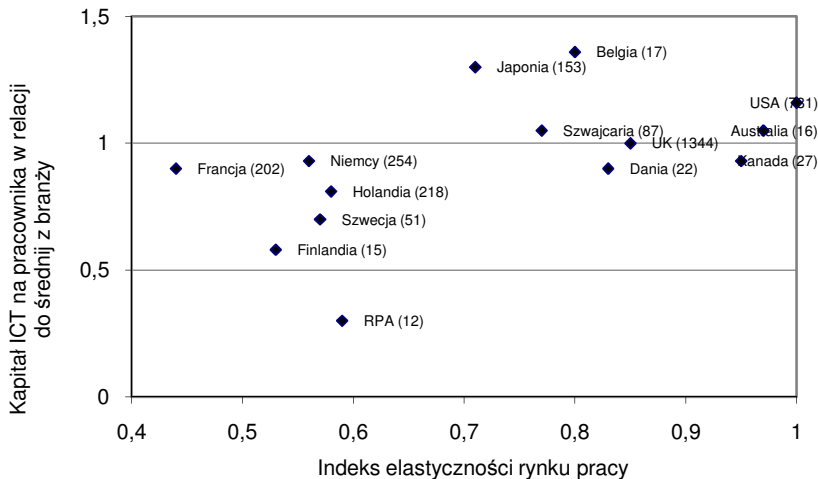
Kolejnym ważnym rozwinięciem tej kwestii są mikroekonomiczne badania przeprowadzone przez Nicka Blooma, Raffaella Sadun oraz Johna Reenena, które dostarczają silnych argumentów teoretycznych i empirycznych wskazujących na wyższą produktywność w skali światowej międzynarodowych korporacji amerykańskich uzyskiwaną w oparciu o inwestycje w ICT³⁹. Głównym czynnikiem zwiększającym zakres inwestycji w ICT i ich efektywność w przypadku korporacji pochodzenia amerykańskiego był ich system organizacyjny sprzyjający lepszemu wykorzystaniu nowych technologii. Istotą tego systemu jest większy zakres decentralizacji organizacyjnej niż w przedsiębiorstwach europejskich. Geneza tego zjawiska ma charakter zarówno mikro-, jak i makroekonomiczny. Są nią niższe koszty zmian organizacyjnych w gospodarce amerykańskiej w porównaniu z Europą, w powiązaniu z niechęcią korporacji międzynarodowych do heterogeniczności organizacyjnej w różnych krajach, która jest czynnikiem istotnie podnoszącym koszty całej korporacji. Przy czym niższe koszty zmian organizacyjnych korporacji amerykańskich na rynku krajowym są efektem relatywnie wysokiej elastyczności rynku pracy. Te dwa zjawiska prowadzą do wyższych inwestycji w ICT w przypadku filii zagranicznych przedsiębiorstw amerykańskich oraz szybszych zmian organizacyjnych w tych podmiotach. Zmiany organizacyjne sprzyjają z kolei lepszemu wykorzystaniu potencjału inwestycji teleinformatycznych, co przekłada się na ich wyższą produktywność. Wykres 2 prezentuje zestawienie syntetycznego miernika elastyczności rynku pracy Banku Światowego do nakładów na ICT w międzynarodowych korporacjach funkcjonujących w Wielkiej Brytanii z uwzględnieniem kraju ich pochodzenia. Z zestawienia tego wynika, że nakłady na technologie teleinformatyczne w korporacjach międzynarodowych funkcjonujących w Wielkiej Brytanii są istotnie większe, gdy korporacje te pochodzą z krajów o wyższej elastyczności rynku pracy. Analizę regresji, której celem było zbadanie interakcji pomiędzy nakładami korporacji funkcjonujących w Wielkiej Brytanii na ICT, a elastycznością rynku pracy

³⁸ C. Gust, J. Marquez, *International Comparisons of Productivity Growth: The Role of Information Technology and Regulatory Practices*, „International Finance Discussion Papers Board of Governors of the Federal Reserve Systems” 2002, No 727.

³⁹ N. Bloom, R. Sadun, J. Van Reenen, *Americans Do I.T. Better: US Multinationals and the Productivity Miracle*, „NBER Working Paper Series” 2007, Working Paper 13085, May.

ich pochodzenia oraz ich wpływ na produktywność, potwierdziła pozytywny wpływ elastyczności rynku pracy w krajach pochodzenia korporacji na ogólną produktywność ich czynników produkcji (TFP) w Wielkiej Brytanii⁴⁰.

Wykres 2.2. Relacja pomiędzy nakładami na ICT w korporacjach międzynarodowych a elastycznością rynku pracy w kraju ich pochodzenia



Źródło: N. Bloom, R. Sadun, J. Reenen op.cit.

2.3. Metodyka badania empirycznego relacji pomiędzy rozwojem nowej gospodarki a efektywnością regulacyjną państwa w sferze ładu konkurencyjnego oraz rynku pracy

Celem niniejszego podrozdziału jest przeprowadzenie dynamicznego badania zakresu rozwoju i wykorzystania potencjału nowej gospodarki w ujęciu międzynarodowym w odniesieniu do krajów wysoko rozwiniętych, zbudowanie czterech grup typologicznych skupiających kraje o najwyższym, wysokim, średnim oraz niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki oraz oszacowanie średniej ilości ograniczeń regulacyjnych przedsiębiorczości i poziomu elastyczności w wspomnianych grupach.

Analiza literatury przedmiotu pozwala na stwierdzenie, że badania zakresu rozwoju i wykorzystania potencjału nowej gospodarki nie mają charakteru powszechnego. Obecnie istnieją bardzo rozwinięte badania dotyczące rozwoju nowej gospodarki w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych wspierane przez Kauffman Foundation, The Information Technology and

⁴⁰ Ibidem.

Innovation Foundation oraz Progressive Policy Institute Technology, których celem jest skwantyfikowanie efektywności wykorzystania potencjału nowej gospodarki przez poszczególne stany⁴¹. Przy wsparciu wspomnianych instytucji powstało także badanie wykorzystania potencjału nowej gospodarki przez poszczególne okręgi metropolitarne tego kraju⁴². W przypadku badań międzynarodowych należy wskazać na interesujące badanie autorstwa Marcina Piątkowskiego, który sporządził indeks infrastruktury instytucjonalnej nowej gospodarki dla krajów posocjalistycznych⁴³. Literatura przedmiotu jest natomiast obfita w badania, które koncentrują się na poszczególnych zagadnieniach związanych z kwestią wykorzystania potencjału nowej gospodarki. Do najważniejszych badań stosunkowo blisko związanych merytorycznie z analizą przeprowadzoną w niniejszym podrozdziale można zaliczyć prace umożliwiające rankingowanie poszczególnych krajów przez pryzmat ich międzynarodowej konkurencyjności⁴⁴. Najbardziej znanym i największym badaniem tego typu jest *Global Competitiveness Report* sporządzony przez World Economic Forum oraz *Globalization Index* przygotowywany przez Foreign Policy⁴⁵. Jednakże badania te w zasadzie nie uwzględniają kompleksowo wszystkich najważniejszych aspektów związanych z rozwojem nowej gospodarki.

Nową gospodarkę należy traktować jako zjawisko złożone. Oznacza to, że w celu dokonania oceny wykorzystania jej potencjału w poszczególnych państwach w ujęciu międzynarodowym należy wykorzystać narzędzia ana-

⁴¹ R.D. Atkinson, R. Coduri, op.cit.; R.D. Atkinson, D.K. Correa, op. cit, R.D. Atkinson, R.H. Court, J.W. Ward, *The State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States*, Progressive Policy Institute Technology, and New Economy Project, July 1999; R.D. Atkinson, R.H. Court, *The New Economy Index: Understanding America's Economic Transformation*, Progressive Policy Institute Technology, Innovation, and New Economy Project, November, 1998.

⁴² R.D. Atkinson, P.D. Gottlieb, *The Metropolitan New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the Nation's Metropolitan Areas*, Progressive Policy Institute Technology and New Economy Project, Case Western Reserve University The Center for Regional Economic Issues, April 2001.

⁴³ M. Piątkowski, *The Institutional Infrastructure of the 'New Economy' and Catching-up Potential of Post Socialist Countries*, „TIGER Working Paper Series” 2002, No. 16, Warsaw, March; M. Piątkowski, *Infrastruktura instytucjonalna "nowej gospodarki" a rozwój krajów posocjalistycznych*, [w:] G. W. Kołodko, M. Piątkowski (red.), „Nowa gospodarka” i stare problemy, WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 155-187.

⁴⁴ C. Zinnes, Y. Eilat, J. Sachs, *Benchmarking Competitiveness in Transition Economies*, „Economics of Transition” 2001, Vol. 9, No. 2, s. 315-342.

⁴⁵ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2007–2008, 2008*; Foreign Policy [2008], *Globalization Index, Methodology*, 2008, <http://www.atkearney.com/main.taf?p=5,4,1,127,2> (20.05.2008).

lizy wielowymiarowej. W niniejszym przypadku została zastosowana metoda syntetycznego miernika rozwoju. Dzięki tej metodzie było możliwe dokonanie pomiaru stopnia relatywnego wykorzystania potencjału nowej globalnej gospodarki w poszczególnych krajach, stworzenie ich rankingu oraz dokonanie podziału na przyjęte grupy typologiczne.

Badanie to objęło kraje uznawane za rozwinięte, a więc będące członkami OECD⁴⁶. Badanie to zostało przeprowadzone dla lat 2004 i 2005.

Pierwszym etapem badania był dobór zmiennych diagnostycznych. Ustalony zbiór potencjalnych zmiennych diagnostycznych został poddany selekcji ze względu na kryteria oceny merytoryczno-formalnych własności zmiennych oraz kryteria wartości informacyjnej mierników⁴⁷.

Wśród zmiennych diagnostycznych, które w sposób możliwie kompletny pozwalają na ewaluację rozwoju nowej gospodarki w poszczególnych krajach, oraz które spełniają kryteria oceny merytoryczno-formalnej, wyselekcjonowano następujące wskaźniki, które zostały uszeregowane w czterech podgrupach⁴⁸:

I. Inwestycje w wiedzę oraz innowacyjność gospodarki

x_{i1} – udział krajowych wydatków brutto na badania i rozwój w PKB;

x_{i2} – ilość patentów przypadających na 1 mln mieszkańców;

x_{i3} – ilość badaczy przypadających na 1000 zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy;

x_{i4} – procentowy udział osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 25-64 lat;

⁴⁶ Z badania wykluczono dwa najmniejsze kraje członkowskie OECD Islandię oraz Luksemburg ze względu na brak wielu danych dotyczących. Poza tym ze względu na bardzo ograniczoną populację tych krajów w przypadku wielu porównań międzynarodowych są one traktowane jako bardzo specyficzne przypadki, niepodobne do pozostałych krajów. zob. A.P. Balcerzak, D. Górecka, E. Rogalska, *Taksonomiczna analiza realizacji strategii lizbońskiej*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, Nr 6, s. 77-88.

⁴⁷ Szczegółowy opis postulatów o charakterze merytoryczno formalnym można znaleźć w następujących pracach Tadeusza Grabińskiego i Aleksandra Zeliasia. T. Grabiński, *Metody taksonometrii*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1992, s. 43-44; A. Zeliaś (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000, s. 27-30.

⁴⁸ Dane dla wskaźników od x_{i1} do x_{i9} oraz od x_{i15} do x_{i17} zostały zaczerpnięte z OECD *Economic Factbook 2008*, dane dla wskaźników od x_{i10} do x_{i14} zostały zaczerpnięte z bazy danych sporządzanej przez Foreign Policy na potrzeby rankingu *Globalization Index*, dane dla zmiennej x_{i18} pochodzą z bazy danych tworzonej przez Instytut Frasera na potrzeby raportu Wolność gospodarcza świata, dane dla zmiennej x_{i19} zostały zaczerpnięte z bazy danych OECD.Stat Extracts .

x_{i5} – procentowy udział osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 25-34 lat;

x_{i6} – procentowy udział osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 55-64 lat;

II. Gospodarcze znaczenie technologii teleinformatycznych oraz usieciowienia gospodarki

x_{i7} – liczba linii telefonicznych na 100 mieszkańców;

x_{i8} – procentowy udział gospodarstw domowych posiadających dostęp do komputera;

x_{i9} – procentowy udział gospodarstw domowych posiadających dostęp do Internetu;

x_{i10} – ilość hostów internetowych per capita;

x_{i11} – ilość bezpiecznych serwerów per capita;

x_{i12} – eksport produktów teleinformatycznych w mln \$ na 1 mln mieszkańców

III. Poziom ekonomicznego zglobalizowania gospodarki

x_{i13} – udział handlu międzynarodowego stanowiącego sumę eksportu i importu produktów oraz usług w PKB;

x_{i14} – udział przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych liczonych jako suma napływów i odpływów bezpośrednich inwestycji w PKB;

IV. Makroekonomiczna efektywność gospodarcza

x_{i15} – poziom PKB per capita;

x_{i16} – udział akumulacji kapitału brutto w PKB

x_{i17} – inflacja mierzona przy pomocy delatora PKB;

x_{i18} – stopa bezrobocia⁴⁹.

Powyższe wskaźniki poddano ocenie ze względu na kryteria wartości informacyjnej zmiennych. W przypadku tego kryterium zmienne powinny charakteryzować się wysoką zmiennością przestrzenną, wysoką ważnością informacyjną oraz niewysokim stopniem skorelowania.

Postulat wysokiej zmienności przestrzennej oznacza, że zmienne diagnostyczne nie powinny wykazywać podobieństwa do siebie w sensie informacji o obiektach. Do oceny zmienności przestrzennej powszechnie wykorzystuje się współczynnik zmienności, przy czym eliminuje się cechy, dla których współczynnik ten osiąga wartość mniejszą od arbitralnie

⁴⁹ W przypadku Meksyku ze względu na ewaluację przez ten kraj poziomu bezrobocia w oparciu o metodologię niezgodną z standardami międzynarodowymi, oficjalna stopa bezrobocia deklarowana przez władze tego kraju została powiększona o bezrobocie ukryte szacowane według międzynarodowych standardów zaczerpnięte z *The World Factbook* sporządzanego przez CIA.

przyjętej liczby $V = \epsilon^{50}$. Do dalszej analizy zakwalifikowano te zmienne, dla których wartość współczynnika zmienności przekraczała 15%. W przypadku analizowanych zmiennych kryterium tego nie spełnił miernik x_{i16} dla roku 2000 oraz w pozostałych latach przybierał on wartości na granicy tego kryterium. W związku z tym podjęto decyzję o jego wyeliminowaniu.

Zmienne diagnostyczne uznawane są za ważne, jeśli trudno osiągają wysokie wartości. Do oceny ważności cech najczęściej wykorzystuje się współczynnik asymetrii, który dla cech ważnych przyjmuje wartości dodatnie⁵¹. Jeżeli rozkład cechy jest lewostronnie asymetryczny, to słabo różnicuje ona badane obiekty, ponieważ większość z nich osiąga wysoki stopień nasycenia⁵². W przypadku przeprowadzonego badania kryterium tego nie spełniały w roku 2004: $x_{i7}; x_{i8}; x_{i9}; x_{i15}; x_{i4}; x_{i5}$, natomiast w roku 2005: $x_{i7}; x_{i8}; x_{i9}; x_{i15}$.

Silna korelacja pomiędzy zmiennymi diagnostycznymi powoduje powtarzanie się informacji, dlatego w przypadku stwierdzenia zbyt wysokiego stopnia skorelowania cech dokonuje się wyboru zmiennych reprezentantek, przyjmując za progowy poziom współczynnika korelacji $r = r^*$. Wartość współczynnika r^* ustalana jest arbitralnie lub w oparciu o przyjęte kryteria formalne. W niniejszym badaniu przyjęto, że $r^* = 0,8$ natomiast dokonując wyboru zmiennych reprezentantek posłużono się parametryczną metodą Hellwiga⁵³. W tabeli 2.2 zostały przedstawione zmienne o akceptowalnej wartości współczynnika korelacji stanowiące zmienne centralne oraz zmienne izolowane.

Tabela 2.2. Wyselekcjonowane zmienne reprezentantki przy wykorzystaniu metody Hellwiga

Rok	2004	2005
Wybrane zmienne centralne i izolowane	$x_{i2}; x_{i3};$ $x_{i6}; x_{i10}$ $x_{i11}; x_{i12};$ $x_{i13}; x_{i14}$ $x_{i17}; x_{i18}$	$x_{i2}; x_{i3};$ $x_{i6}; x_{i10}$ $x_{i11}; x_{i12};$ $x_{i13}; x_{i14}$ $x_{i17}; x_{i18}$

Źródło: obliczenia własne.

⁵⁰ W. Ostasiewicz (red.), *Statystyczne metody analizy danych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 115-117, 120-121.

⁵¹ Przy założeniu, że badana zmienna jest stymulantą.

⁵² Ibidem.

⁵³ K. Kukuła, *Mteda unitaryzacji zerowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 48; A. Zeliaś, op.cit. s. 41.

Podsumowując, przyjęte kryteria wartości informacyjnej zmiennych diagnostycznych zostały wypełnione przez następujące mierniki, które były ostatecznie wykorzystane w badaniu: x_{i2} , x_{i3} , x_{i6} , x_{i10} , x_{i11} , x_{i12} , x_{i13} , x_{i14} , x_{i17} , x_{i18} .

Następnym etapem badania był proces normalizacji zmiennych diagnostycznych. W tym celu wykorzystano metodę unitaryzacji zerowej. Należy tu podkreślić, że rezultaty procedury porządkowania liniowego są w znacznym stopniu uzależnione od stosowanej metody normalizacji. Najważniejszym powodem wyboru przyjętej metody normalizacji był fakt, że spełnia ona wszystkie postulaty stawiane metodom normowania⁵⁴. W przypadku metody unitaryzacji zerowej normalizacja zmiennych diagnostycznych jest dokonywana w następujący sposób⁵⁵:

a) dla zmiennych diagnostycznych będących stymulantami⁵⁶:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i \{x_{ij}\}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}} \quad (2.1)$$

⁵⁴ Karol Kukuła stawia następujące postulaty wobec procedur normalizacji: 1. pozbawienie mian, w których są wyrażane cechy diagnostyczne; 2. sprowadzenie rzędu wielkości zmiennych diagnostycznych do stanu porównywalności, co oznacza wyrównanie zakresów zmienności cech, w konsekwencji możliwości ich dodawania; 3. równość długości przedziałów zmienności wartości cech unormowanych oraz równość dolnej i górnej granicy ich przedziału zmienności, w szczególności przedziału [0, 1]; 4. możliwość normowania cech diagnostycznych przyjmujących wartości zarówno dodatnie jak i ujemne lub tylko ujemne; 5. możliwość normowania cech przyjmujących wartość równą zero; 6. nieujemność cech unormowanych; 7. istnienie prostych formuł ujednociających charakter zmiennych. K. Kukuła, *Metoda...*, s. 81.

⁵⁵ Ibidem, s. 79, 90; K. Kukuła, *Propozycja metod wartościowania nominant*, [w:] T. Trzaskalik (red.), *Metody i zastosowania badań operacyjnych, cz. II*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1998, s. 301-312.

⁵⁶ Zmienna jest stymulantą, jeżeli dla każdych dwóch jej wartości x_{ij}^S , x_{kj}^S odnoszących się do obiektów A_i , A_k zachodzi $x_{ij}^S \succ x_{kj}^S \Rightarrow A_i \succ A_k$, gdzie \succ oznacza, że obiekt A_i jest preferowany nad A_k . M. Walesiak, *Uogólniona miara odległości w statystycznej analizie wielowymiarowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 17. Postulaty jakie powinny być spełniane przez zmienne diagnostyczne uznane za stymulanty można znaleźć w pracy Zdzisława Hellwiga. Z. Hellwig, *Taksonomia w konstrukcjach i ocenach strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego w Polsce*, [w:] T. Borys, M. Walesiak (red.), *Zastosowanie metod taksonomicznych w gospodarce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Jelenia Góra – Wrocław – Kraków, 1994, s. 21-22.

b) dla zmiennych diagnostycznych będącymi destymulantami⁵⁷:

$$z_{ij} = \frac{\max_t \{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max_t \{x_{ij}\} - \min_t \{x_{ij}\}} \quad (2.2)$$

c) dla zmiennych diagnostycznych będących nominantami⁵⁸:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{x_{ij} - \min_t \{x_{ij}\}}{\max_t \{x_{1j}\} - \min_t \{x_{ij}\}} \quad \text{dla} \quad x_{ij} < \text{nom} \{x_{1j}\} \\ 1 \quad \text{dla} \quad \text{nom} \{x_{1j}\} \leq x_{ij} < \text{nom} \{x_{2j}\} \\ \frac{x_{ij} - \max_t \{x_{ij}\}}{\max_t \{x_{2j}\} - \max_t \{x_{ij}\}} \quad \text{dla} \quad x_{ij} > \text{nom} \{x_{2j}\} \end{array} \right. \quad (2.3)$$

Celem przeprowadzonej analizy było uporządkowanie badanych krajów w kolejności od krajów charakteryzujących się najwyższym stopniem rozwoju nowej gospodarki do krajów charakteryzujących się najwyższym jego

⁵⁷ Zmienną jest destymulantą, jeżeli dla każdych dwóch jej wartości x_{ij}^D, x_{kj}^D odnoszących się do obiektów A_i, A_k zachodzi $x_{ij}^D > x_{kj}^D \Rightarrow A_i < A_k$, gdzie $<$ oznacza, że obiekt A_k jest preferowany nad A_i . M. Walesiak, op.cit., s. 16.

⁵⁸ Zmienną jest nominantą jednomodalną, gdy dla każdych dwóch jej wartości x_{ij}^N, x_{kj}^N odnoszących się do obiektów A_i, A_k , jeżeli $x_{ij}^N, x_{kj}^N \leq \text{nom}_j$, to $x_{ij}^N > x_{kj}^N \Rightarrow A_i > A_k$, jeżeli $x_{ij}^N, x_{kj}^N > \text{nom}_j$, to $x_{ij}^N > x_{kj}^N \Rightarrow A_i < A_k$. Ibidem, s. 17. W przypadku przeprowadzonego badania pojawiła się zmienna diagnostyczna będąca nominantą z zalecanym przedziałem wartości, gdzie dla każdych dwóch wartości x_{ij}^N, x_{kj}^N odnoszących się do obiektów A_i, A_k , jeżeli $x_{ij}^N, x_{kj}^N < \text{nom}_{1j}$, to $x_{ij}^N > x_{kj}^N \Rightarrow A_i > A_k$, jeżeli $\text{nom}_{1j} \leq x_{ij}^N, x_{kj}^N < \text{nom}_{2j}$, to $x_{ij}^N > x_{kj}^N \Rightarrow A_i = A_k$, jeżeli $x_{ij}^N, x_{kj}^N \geq \text{nom}_{2j}$, to $x_{ij}^N > x_{kj}^N \Rightarrow A_i < A_k$. D. Strahl, M. Walesiak, *Normalizacja zmiennych w granicznym systemie referencyjnym*, [w:] K. Jajuga, M. Walesiak (red.), *Klasyfikacja i analiza danych. Teoria i zastosowania*, Akademia Ekonomiczna w Wrocławiu, Jelenia Góra – Wrocław – Kraków, 1996, s. 40-41; G. Kowalewski, *Nominanty w wielowymiarowej analizie kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, [w:] E. Nowak (red.), M. Urbaniaka, *Ekonometryczne modelowanie danych finansowo – księgowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie – Skłodowskiej, Lublin 1997, s. 237-142.

poziomem. Tym samym zmienne x_{i2t} , x_{i3t} , x_{i6t} , x_{i10t} , x_{i11t} , x_{i12t} , x_{i13t} , x_{i14t} zostały uznane za stymulanty, zmienna x_{i19t} stanowiła destymulantę, natomiast zmienna x_{i17t} została uznana za nominantę⁵⁹. Tak zakwalifikowane mierniki poddano procedurze określenia poprawności charakteru zmiennych diagnostycznych *ex post*⁶⁰.

Jako funkcję agregującą znormalizowane wartości zmiennych diagnostycznych została wykorzystana średnia arytmetyczna. W rezultacie otrzymano następujący syntetyczny miernik rozwoju:

$$SMR_t = \frac{1}{k} \sum_{j=1}^k z_{ij} \quad (2.4)$$

gdzie:

t – numer kolejny kraju (t = 1, 2, ..., n)

j – numer zmiennej diagnostycznej (j = 1, 2, ..., k)

Skonstruowany syntetyczny miernik pozwolił także na stworzenie typologii krajów pod względem stopnia rozwoju nowej gospodarki. Typologia ta opiera się na metodzie wykorzystującej średnią arytmetyczną oraz odchylenie standardowe. Tym samym badane kraje zostały podzielone na cztery grupy:

1. grupa krajów o bardzo wysokim zakresie rozwoju nowej gospodarki, dla których:

$$SMR_t \geq \overline{SMR} + S(SMR) \quad (2.5)$$

2. grupa krajów o wysokim zakresie rozwoju nowej gospodarki, dla których:

$$\overline{SMR} \leq SMR_t < \overline{SMR} + S(SMR) \quad (2.6)$$

⁵⁹ W większości krajów wysoko rozwiniętych banki centralne zazwyczaj przyjmują cel inflacyjny nie przekraczający 3%. zob. K. Rybiński, *Globalizacja w trzech odstępach. Offshoring – globalne nierównowagi – polityka pieniężna*, Diffin, Warszawa 2008, s. 316-318. Z tego powodu założono, że $nom \{x_{1j}\} = 0 \cdot nom \{x_{2j}\} = 3$.

⁶⁰ Zgodnie z postulatami weryfikacji poprawności charakteru zmiennych, stymulanty powinny być ze sobą skorelowane dodatnie. To samo odnosi się do destymulant. Współczynniki korelacji liniowej między symulantami oraz destymulantami powinny mieć wartości ujemne. Między stymulantami i nominantami, jak i między destymulantami i nominantami nie powinny występować istotne zależności korelacyjne. A. Zeliaś (red.), *op.cit.*, s. 39.

3. grupa krajów o średnim zakresie rozwoju nowej gospodarki, dla których:

$$\overline{SMR} - S(SMR) < SMR_i \leq \overline{SMR} \quad (2.7)$$

4. grupa krajów o niskim zakresie rozwoju nowej gospodarki, dla których:

$$SMR_i \leq \overline{SMR} - S(SMR) \quad (2.8)$$

Wyniki przeprowadzonego badania zostały przedstawione w tabeli 2.3.

Tabela 2.3. Taksonomiczna miara rozwoju nowej gospodarki w krajach OECD w latach 2004-2005

2004			2005		
1	2	3	1	2	3
Bardzo wysoki			Bardzo wysoki		
USA	6,2557	1	Dania	6,0393	1
Irlandia	6,0438	2	USA	6,0105	2
Szwajcaria	5,9563	3	Holandia	5,8487	3
Dania	5,9224	4	Irlandia	5,7698	4
Holandia	5,7609	5	Szwecja	5,5965	5
Szwecja	5,5700	6	Szwajcaria	5,5772	6
Finlandia	5,5514	7	Finlandia	5,5090	7
Wysoki			Wysoki		
Kanada	5,2397	8	Nowa Zelandia	5,3001	8
Australia	5,0129	9	Kanada	4,9263	9
Wielka Brytania	4,6831	10	Belgia	4,8573	10
Austria	4,5423	11	Wielka Brytania	4,5267	11
Belgia	4,3725	12	Austria	4,3198	12
Nowa Zelandia	4,3326	13	Niemcy	4,2601	13
Niemcy	4,2830	14	Australia	4,2588	14
Norwegia	4,2699	15	Średni		
Średni			Korea	3,8290	15
Korea	3,9526	16	Japonia	3,7616	16
Węgry	3,8370	17	Węgry	3,7204	17
Japonia	3,6599	18	Francja	3,5680	18
Czechy	3,4607	20	Norwegia	3,3651	20

2004			2005		
1	2	3	1	2	3
Hiszpania	3,1652	21	Słowacja	3,0728	21
Portugalia	2,8451	22	Hiszpania	2,6904	22
Słowacja	2,6917	23	Niski		
Niski			Portugalia	2,5949	23
Włochy	2,5627	24	Włochy	2,5113	24
Grecja	2,3259	25	Polska	2,4128	25
Polska	2,1915	26	Grecja	2,2223	26
Meksyk	1,1964	27	Turcja	1,7578	27
Turcja	1,0353	28	Meksyk	1,0054	28

Gdzie: 1) kraj; 2) Wartość syntetycznego miernika rozwoju; 3) Miejsce w rankingu

Źródło: obliczenia własne

Następnym etapem badania było oszacowanie średniej ilości ograniczeń przedsiębiorczości, które w sposób oczywisty nie sprzyjają powstaniu wysokiej presji konkurencyjnej w danym kraju, a stopniem rozwoju nowej gospodarki. W tabeli 2.4 zostały przedstawione szacunki średnich wartości dla poszczególnych mierników pozwalających na ocenę siły oddziaływania ograniczeń przedsiębiorczości⁶¹, oszacowane dla wspomnianych czterech grup typologicznych grupujące kraje o bardzo, wysokim, średnim i niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki dla obydwu lat objętych badaniem.

Średnia ilość ograniczeń proceduralnych związanych z rozpoczęciem oraz zamknięciem działalności, jak również ograniczeń wiążących się z zmianami praw własności pomiędzy krajami zaliczonymi do grupy o najwyższym oraz wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki jest zbliżona. Jednakże porównanie średnich wyników dla tych dwóch pierwszych grup typologicznych z przeciętną ilością ograniczeń, pojawiających się w krajach zaliczonych do grupy o średnim oraz niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki ukazuje drastyczne różnice. W przypadku krajów charakteryzujących się średnim oraz niskim stopniem rozwoju nowej gospodarki przedsiębiorca rozpoczynający, czy też kończący działalność gospodarczą, był zmuszony do wykonywania dwu-, a niekiedy nawet trzykrotnie większej ilości procedur biurokratycznych. Generowały one ponadto wielokrotnie wyższe koszty. Przykładowo w przypadku średniego kosztu realizacji każdej procedury związanej z rozpoczęciem działalności gospodarczej w roku 2004, przed-

⁶¹ Mierniki dla poszczególnych krajów pochodzą z bazy danych Banku Światowego tworzonej na potrzeby programu badawczego *Doing Business*. zob. World Bank, *Doing Business 2008. Comparing Regulation in 178 Economies*, Washington 2007; World Bank, *Doing Business 2007. How to Reform. Comparing Regulation in 175 Economies*, Washington 2006.

siębiorky działający w krajach o najniższym stopniu rozwoju nowej gospodarki, ponosili średnio pięciokrotnie wyższe koszty biurokratyczne, niż było to w krajach o najwyższym stopniu rozwoju nowej gospodarki. Warto także zwrócić uwagę na różnice w zakresie formalnych wymagań dotyczących zaplecza kapitałowego w momencie rozpoczynania działalności gospodarczej oraz na różnice dotyczące odzyskiwanego kapitału przez kredytobiorców w wypadku niepowodzenia przedsięwzięcia biznesowego. Z przeprowadzonej analizy wynika, że potencjalni przedsiębiorcy w krajach o średnim i niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki w chwili podjęcia działalności gospodarczej musieli dysponować znacznie większym kapitałem niż przedsiębiorcy w krajach o wysokim i bardzo wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki. Oprócz tego potencjalni kredytodawcy podejmując decyzję o ewentualnym wsparciu finansowym dla danego przedsiębiorcy uwzględniali znacznie niższą średnią odzyskiwalność swoich wkładów w przypadku niepowodzenia przedsięwzięcia biznesowego, niż miało to miejsce w przypadku krajów o wysokim i bardzo wysokim stopniu rozwoju „nowej gospodarki”. Tego typu sytuacja niewątpliwie podnosi koszty finansowania oraz prowadzi do ograniczenia dostępności zasobów kapitałowych dla indywidualnej przedsiębiorczości.

Tabela 2.4. Biurokratyczne i prawne ograniczenia prowadzenia biznesu w krajach OECD zakwalifikowanych do czterech grup typologicznych ze względu na stopień rozwoju nowej gospodarki w latach 2004 i 2005

Zmienna diagnostyczna opisująca dany element systemu instytucjonalnego	Grupa typologiczna opisująca zakres rozwoju nowej gospodarki							
	Kraje o bardzo wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o średnim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Bariery i ograniczenia na etapie rozpoczęcia działalności gospodarczej								
Średnia liczba wymaganych procedur przy rozpoczęciu działalności gospodarczej.	5,0	4,9	5,6	4,8	8,8	8,7	11,0	10,0
Średnia liczba dni potrzebna na wykonanie każdej procedury.	15,0	13,0	22,6	19,4	52,8	44,7	52,7	37,3
Średni oficjalny koszt wykonania każdej procedury (% dochodu per capita).	4,1	5,0	5,2	3,8	17,4	12,0	20,8	20,6
Średnia wartość minimalnego kapitału wymaganego przy rejestracji firmy (% średniego dochodu per capita).	33,6	28,3	24,4	20,7	52,1	47,9	77,6	77,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie szczegółowych danych: World Bank, *Doing Business in 2005*. Washington 2005; World Bank, *Doing Business in 2004*. Washington 2004.

Zmienna diagnostyczna opisująca dany element systemu instytucjonalnego	Grupa typologiczna opisująca zakres rozwoju nowej gospodarki							
	Kraje o bardzo wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o średnim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Ograniczenia związane z legalizacją praw własności								
Średnia liczba wymaganych procedur związana z zmianami praw własności.	-	3,9	-	3,8	-	5,6	-	6,8
Średnia liczba dni niezbędna na realizację formalności związanych z zmianami praw własności.	-	18,7	-	31,5	-	65,1	-	69,3
Średni koszt zmiany praw własności majątku (równowartość pięćdziesięciokrotności PKB per capita).	-	3,7	-	4,4	-	5,8	-	5,4
Ograniczenia na etapie zamknięcia działalności gospodarczej								
Średnia liczba dni niezbędnych na zamknięcie działalności gospodarczej.	2,0	1,7	0,9	1,0	3,1	3,0	2,6	2,2
Średnie koszty proceduralne zamknięcia biznesu (% wartości majątku firmy).	5,3	5,9	5,9	5,8	12,2	11,9	15,6	15,2
Średnia wartość kapitału odzyskiwanego przez kredytodawców w przypadku zamknięcia działalności gospodarczej.	74,4	63,7	82,5	69,1	51,7	55,9	42,8	46,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie szczegółowych danych: World Bank, *Doing Business in 2005*. Washington 2005; World Bank, *Doing Business in 2004*. Washington 2004.

Analiza wyników przedstawionych w tabeli 2.4 pozwala na wyciągnięcie wniosku, iż w krajach charakteryzujących się najwyższym i wysokim stopniem rozwoju nowej gospodarki państwa koncentrują się na działaniach w zakresie regulacji oraz kreowania ładu instytucjonalnego, które sprzyjają indywidualnej przedsiębiorczości, poprzez ograniczanie barier wyjścia i wyjścia, jak również ograniczanie kosztów obrotu gospodarczego. Rządy te dążą również do możliwego eliminowania czynników zniechęcających lub nawet uniemożliwiających podjęcie działalności gospodarczej. Z kolei kraje charakteryzujące się tylko średnim oraz niskim stopniem rozwoju nowej gospodarki charakteryzują się państwowymi praktykami regulacyjnymi tworzącymi środowisko instytucjonalne generujące znacznie trudniejsze warunki dla indywidualnej przedsiębiorczości oraz niesprzyjające jej rozwojowi.

Ostatnim etapem badania było określenie poziomu elastyczności rynków pracy w poszczególnych grupach typologicznych nowej gospodarki. W poniższej analizie wykorzystano międzynarodowe badanie elastyczności rynku pracy Banku Światowego w celu oszacowania średniego poziomu ograniczeń i restrykcji przy zatrudnianiu w krajach o bardzo wysokim, wysokim, średnim i niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki dla lat 2004 i 2005. Wyniki analizy zostały zaprezentowane w tabeli 2.5. W zestawieniu tym zawarto średnie wartości trzech szczegółowych indeksów stworzonych przez Bank Światowy, które pozwalają na kompleksową analizę restrykcyjności regulacji rynku pracy oraz wartości syntetycznej miary będącej ich średnią. W tabeli tej zawarto także średnie koszty zwolnienia pracownika liczone jako wielokrotność tygodniowej płacy. Większa wartość indeksu oznacza istnienie większej ilości regulacji, prowadzących do ograniczenia elastyczności rynku pracy.

Wyniki przedstawione w tabeli 2.5 pozwalają na wyciągnięcie analogicznych wniosków do analizy biurokratycznych i prawnych ograniczeń biznesu w poszczególnych grupach typologicznych nowej gospodarki. Średnie różnice analizowanych indeksów pomiędzy krajami o bardzo wysokim oraz wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki są niewielkie. Jednakże porównanie średnich wartości indeksów z dwóch pierwszych grup typologicznych z średnimi wartościami indeksów dla krajów o średnim oraz niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki ukazuje istotne dysproporcje. W krajach o średnim oraz niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki można mówić o dwu- lub nawet trzykrotnie wyższej średniej wartości analizowanych mierników. Przykładowo, porównanie średniej wartości indeksu ograniczeń w zakresie zatrudniania dla krajów zaliczonych do pierwszej oraz ostatniej grupy typologicznej ukazuje taką dysproporcję. W krajach o niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki występowały także niemal trzykrotnie wyższe koszty zwolnienia pracownika niż miało to miejsce w przypadku krajów o bardzo wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki. Wyniki tego badania potwierdzają, że w krajach zdolnych do lepszego wykorzystania potencjału nowej gospodarki działania regulacyjne państwa dotyczące rynku pracy sprzyjają zachowaniu jego relatywnie wysokiej elastyczności.

Tabela 2.5. Elastyczność rynków pracy w krajach OECD zakwalifikowanych do czterech grup typologicznych ze względu na stopień rozwoju nowej gospodarki w latach 2004 i 2005

Wskaźnik opisujący elastyczność rynku pracy	Grupa typologiczna opisująca zakres rozwoju nowej gospodarki							
	Kraje o bardzo wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o wysokim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o średnim stopniu rozwoju nowej gospodarki		Kraje o niskim stopniu rozwoju nowej gospodarki	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
1. Średnia wartość indeksu ograniczeń w zakresie zatrudniania	11,17	11,14	13,20	15,13	35,60	27,86	33,14	33,00
2. Średnia wartość indeksu sztywności godzin pracy	40,00	37,14	30,00	32,50	60,00	54,29	54,29	53,33
3. Średnia wartość indeksu ograniczeń w zakresie zwalniania pracowników	28,33	27,14	21,00	20,00	26,00	27,14	42,86	45,00
4. Średnia wartość indeksu sztywności rynku pracy będącego średnią dla 1.-3.	26,33	25,00	21,40	22,50	40,80	36,71	43,57	44,00
5. Średnia wartość kosztów zwolnienia pracownika (wielokrotność płacy tygodniowej)	13,67	15,14	17,10	19,25	47,20	36,14	42,00	46,83

Źródło: Obliczenia własne na podstawie szczegółowych danych: World Bank, *Doing Business in 2005*. Washington 2005; World Bank, *Doing Business in 2004*. Washington 2004.

Na podstawie powyższych badań można stwierdzić, że polityka instytucjonalna i regulacyjna państwa w odniesieniu do rynków pracy nie powinna prowadzić do zwiększenia sztywności rynku pracy oraz koncentrować się na administracyjnej ochronie istniejących określonych miejsc pracy. Polityka rynku pracy powinna raczej zwiększać efektywność rynku w zakresie łączenia strony popytowej z podażową poprzez obniżanie kosztów transakcyjnych. Działania państwa powinny stanowić pomoc dla osób tracących swoje miejsca pracy w okresie przejściowym oraz zwiększać ich możliwości znalezienia nowego zatrudnienia, przy jednoczesnym ograniczeniu prawdopodobieństwa uzależnienia się beneficjenta od pomocy państwowej.

Wnioski

Na podstawie przeglądu światowej literatury przedmiotu oraz przeprowadzonych badań taksonometrycznych dla krajów OECD można stwierdzić, że w przypadku krajów odnoszących znaczące sukcesy w zakresie wykorzystania potencjału nowej gospodarki, co ma w szczególności odzwier-

ciędlenie w podniesieniu tempa wzrostu produktywności, działalność regulacyjna państwa była głównie ukierunkowana na stworzenie wysoko konkurencyjnego ładu rynkowego. Wysoka presja konkurencyjna na krajowych rynkach była kluczowym źródłem bodźców dla wysokiej innowacyjności w sferze technologicznej i organizacyjnej oraz zwiększała tempo dyfuzji najnowych rozwiązań. Zjawiska te były ważnym stymulatorem produktywności gospodarki. Należy więc stwierdzić, że głównym normatywnym zadaniem państwa w sferze działalności regulacyjnej jest zapewnienie wysoko konkurencyjnego środowiska gospodarczego kraju.

Z kolei aktywność regulacyjna państwa w odniesieniu do rynków pracy nie powinna prowadzić do zwiększenia sztywności tego rynku. Nie powinna także koncentrować się na administracyjnej ochronie istniejących określonych miejsc pracy. Polityka rynku pracy powinna raczej zwiększać efektywność rynku w zakresie łączenia strony popytowej z podażową poprzez obniżanie kosztów transakcyjnych. Działania państwa powinny stanowić pomoc dla osób tracących swoje miejsca pracy w okresie przejściowym oraz zwiększać ich możliwości znalezienia nowego zatrudnienia, przy jednoczesnym ograniczeniu prawdopodobieństwa uzależnienia się beneficjenta od pomocy państwowej.

Literatura

- Atkinson R. D., *The Post and Future of America's Economy. Long Waves of Innovation that Power Cycles of Growth*, Edward Elgar, Washington 2005.
- Atkinson R. D., Correa D. K., *The 2007 State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States*, Kauffman Foundation, The Information Technology and Innovation Foundation, February 2007.
- Atkinson R. D., Coduri R., *The State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States*, Progressive Policy Institute Technology, and New Economy Project, July 2002.
- Atkinson R. D., Court R. H., Ward J. W., *The State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States*, Progressive Policy Institute Technology, and New Economy Project, July 1999.
- Atkinson R. D., Court R. H., *The New Economy Index: Understanding America's Economic Transformation*, Progressive Policy Institute Technology, Innovation, and New Economy Project, November 1998.
- Atkinson R. D., Gottlieb P. D., *The Metropolitan New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the Nation's Metropolitan Areas*, Progressive Policy Institute Technology and New Economy Project, Case Western Reserve University The Center for Regional Economic Issues, April 2001.

- Baily M. N., Farrell D., *Breaking Down Barriers to Growth*, „Finance&Development” 2006, March.
- Baily M. N., Farrell D., *A Road Map For European Economic Reform*, „The McKinsey Quarterly” 2005, September.
- Balcerzak A. P., *Przegląd i wstępna ocena teoretycznych stanowisk dotyczących źródeł globalnego kryzysu gospodarczego*, [w:] S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.), *Gospodarka w warunkach kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe CeDeWu.pl, Warszawa 2009.
- Balcerzak A. P., Górecka D., Rogalska E., *Taksonomiczna analiza realizacji strategii lizbońskiej*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, Nr 6.
- Balcerzak A. P., *A Few Hypotheses Concerning Jobless Growth in Selected Central European Countries*, „Optimum – Studia Ekonomiczne” 2007, Nr 1(33).
- Beardley S. C., Farrell D., *Regulation That’s Good for Competition*, „The McKinsey Quarterly” 2005, No. 5.
- Black S. E., Lynch L. M., *The New Economy and the Organization of Work*, [w:] D. C. James (red.), *New Economy Handbook*, Elsevier Academic Press, San Diego 2003.
- Bloom N, Sadun R., Van Reenen J., *Americans Do I.T. Better: US Multinationals and the Productivity Miracle*, „NBER Working Paper Series” 2007, Working Paper 13085, May.
- Caballero R. J., Cowan K. N., Engel E., Micco A., *Effective Labor Regulation and Microeconomic Flexibility*, „NBER Working Paper Series” 2004, Working Paper No. w10744, September.
- David P., *The Dynamo and the Computer An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox*, „American Economic Review” 1990, Vol. 80, No. 2.
- Eichengreen B., *Productivity Growth, the New Economy, and Catching Up*, „Review of International Economics” 2004, Vol. 12, No. 2.
- Farrell D., Fassbender H., Kneip T., Kriesel S., Labaye E., *Reviving French and German Productivity*, „The McKinsey Quarterly” 2003, No. 1.
- Foreign Policy, *Globalization Index, Methodology*, 2008
<http://www.atkearney.com/main.taf?p=5,4,1,127,2> (20.05.2008)
- Hartman A., Sifonis J., Kador J., *E-biznes. Strategie sukcesu w gospodarce internetowej*, Liber, Warszawa 2001.
- Hellwig Z., *Taksonomia w konstrukcjach i ocenach strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego w Polsce*, [w:] T. Borys, M. Walesiak (red.), *Zastosowanie metod taksonomicznych w gospodarce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Jelenia Góra–Wrocław–Kraków 1994.
- Gera S., Gu W., *The Effect of Organizational Innovation and Information and Communication Technology on Firm Performance*, „International Productivity Monitor” 2004, No. 9.
- Gabiński T., *Metody taksonometrii*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1992.

- Greenspan A., *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2008.
- Gwartney J., Lawson R., Sobel R. S., Leeson P.T., *Economic Freedom of the World 2007 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver 2007.
- Gwartney J., Lawson R. S., Easterly W., *Economic Freedom of the World 2006 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver 2006.
- Gust C., Marquez J., *International Comparisons of Productivity Growth: The Role of Information Technology and Regulatory Practices*, „International Finance Discussion Papers Board of Governors of the Federal Reserve Systems” 2002, No 727.
- Holmes K. R. , Feulner E. J., O’Grady M. A., *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation – The Wall Street Journal, Washington – New York 2008.
- Hunter L. W., Bernhardt A., Hughes K. L., Skuratowicz E., *It’s not just the ATM: Technology, Firm Strategies, Jobs and Earnings In the Retail Banking*, „Industrial and Labor Relations Review” 2001, Vol. 54, No. 2.
- Johnston D., *Future Economic Challenges for the European Economy*, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management and TIGER Distinguished Lectures Series n. 5 Warsaw, 26 October 2001.
- Kowalewski G., *Nominanty w wielowymiarowej analizie kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, [w:] E. Nowak (red.), M. Urbaniaka, *Ekonometryczne modelowanie danych finansowo – księgowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie – Skłodowskiej, Lublin 1997.
- Kukuła K., *Mtęda unitaryzacji zerowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Kukuła K., *Propozycja metod wartościowania nominant*, [w:] T. Trzaskalik (red.), *Metody i zastosowania badań operacyjnych, cz. II*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1998.
- Kondo M. J., Lewis W. W., Palmade V., Yokoyama Y., *Reviving Japan’s Economy*, „The McKinsey Quarterly” 2000, No. 4.
- Landefeld J. S., Fraumeni B. M., *Measuring the New Economy*, „Survey of Current Business” March 2001.
- McKinsey Global Institute, *Reaching Higher Productivity Growth in France and Germany*, McKinsey Global Institute 2002.
- Mokyr J., *Economic History and the New Economy*, „Business Economics” 2001, Vol. 36, No. 2.
- Murphy M., *Organizational Change and Firm Performance*, „OECD Science, Technology and Industry Working Papers” 2002, 14.
- OECD, *The Economic Impact of ICT, Measurement, Evidence and Implications*, OECD, Paris 2004.
- OECD, *The New Economy. Beyond the Hype*, OECD Paris 2001.
- OECD, *A New Economy: The Changing Role of Information Technology in Growth*, OECD, Paris 2000.

- Ostasiewicz W. (red.), *Statystyczne metody analizy danych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- Piątkowski M., *The Institutional Infrastructure of the 'New Economy' and Catching-up Potential of Post Socialist Countries*, TIGER Working Paper Series, No. 16, Warsaw, March 2002.
- Piątkowski M., *Infrastruktura instytucjonalna "nowej gospodarki" a rozwój krajów posocjalistycznych*, [w:] G. W. Kołodko, M. Piątkowski (red.), „Nowa gospodarka” i stare problemy, WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002.
- Pierre G., Scarpetta S., *Employment Protection: Do Firms' Perception Match with Legislation?*, „Economic Letters” 2006, Vol. 90, No. 3.
- Pilat D., *Productivity Growth in OECD Area: Some Recent Findings*, „International Productivity Monitor” 2001, No. 3.
- Rogalska E., *Instytucjonalne determinanty poziomu szarej strefy. „Ukryta” gospodarka jako rezultat jakości polityki gospodarczej*, [w:] A. P. Balcerzak, D. Górecka (red.), *Uwarunkowania rozwoju społeczno – gospodarczego Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Rybiński K., *Globalizacja w trzech odsłonach. Offshoring – globalne nierównowagi – polityka pieniężna*, Diffin, Warszawa 2008.
- Quah D., *Digital Goods and the New Economy*, [w:] D. C. James (red.), *New Economy Handbook*, Elsevier Academic Press, San Diego 2003.
- Wilkin J. (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania strefy publicznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Strahl D., Walesiak M., *Normalizacja zmiennych w granicznym systemie referencyjnym*, [w:] K. Jajuga, M. Walesiak (red.), *Klasyfikacja i analiza danych. Teoria i zastosowania*, Akademia Ekonomiczna w Wrocławiu, Jelenia Góra – Wrocław – Kraków 1996.
- Tanzi V., *Globalization and the Future of Social Protection*, „IMF Working Paper” 2000, WP/00/12.
- Walesiak M., *Uogólniona miara odległości w statystycznej analizie wielowymiarowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.
- World Bank, *Doing Business 2008. Comparing Regulation in 178 Economies*, Washington 2007.
- World Bank, *Doing Business 2007. How to Reform. Comparing Regulation in 175 Economies*, Washington 2006.
- World Bank, *Doing Business in 2005*. Washington 2005.
- World Bank, *Doing Business in 2004*. Washington 2004.
- World Economic Forum [2008], *The Global Competitiveness Report 2007-2008*.
- Zeliaś A., *Uwagi na temat wyboru metody normowania zmiennych diagnostycznych*, [w:] T. Kufel, M. Piłatowska (red.), *Analiza szeregów*

czasowych na początku XXI wieku, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2002.

Zeliaś A. (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000.

Zinnes C., Eilat Y., Sachs J., *Benchmarking Competitiveness in Transition Economies*, „Economics of Transition” 2001, Vol. 9, No. 2.