

ГЛАВА 22

Размеры государства и экономические результаты

Я сижу на спине человека, сдавливая ему горло и заставляя тащить меня, и тем не менее убеждаю себя и других, что мне его очень жаль и что я хочу облегчить его бремя любыми возможными средствами — кроме как слезть с его спины.

Лев Толстой

В предыдущей главе было показано, насколько государства во всем мире вплоть до Европы выросли в размерах; теперь они поглощают в среднем половину национального дохода или даже больше. Каковы были последствия этого роста для благосостояния граждан этих стран? Каковы были последствия для экономических результатов этих стран? Первый вопрос, естественно, является наиболее важным. После окончания Второй мировой войны в США было потрачено более 8 трлн долл. на оборону. Если эти расходы предотвратили третью мировую войну, привели к падению коммунизма в Восточной Европе и Советском Союзе и тем самым сохранили демократию и свободу на Западе, то в таком случае большинство американцев, наверное, сказали бы, что деньги были потрачены неплохо. Но если бы те же события последовали при оборонных затратах США всего в одну десятую от вышеназванной суммы, тогда более 7 трлн долл. было бы растрчено впустую, а американцы в результате значительно ухудшили бы свое благосостояние.

Слишком «нерыночная» природа многих товаров и услуг, обеспечиваемых государством, усложняет измерение их воздействия на благосостояние. Можно измерить количество денег, выдаваемых в качестве компенсаций по безработице и пособий по социальному обеспечению, но как же измерить душевное спокойствие всех тех, кто не относится к безработным и даже кому не надо было вообще бояться безработицы из-за существования пособий безработице? Как оценить душевное спокойствие от осознания того, что ты не будешь жить в нищете в старости?

Экономисты и представители теории общественного выбора не делали попыток ответить на эти вопросы. Как и в литературе по политическим бизнес-циклам, они акцентировали свое внимание на *экономических* причинах популярности правительства; они концентрировались на экономических последствиях роста государства или его размера. Несмотря на то, что они вклю-

чают в себя лишь небольшую часть влияния государства на благосостояние, в них содержатся важные компоненты результатов, причем тех, которые можно измерить с некоторой степенью точности. В данной главе будет исследованы некоторые из этих последствий. Мы начнем с микроуровня и проделаем путь до макроуровня.

22.1. Потери благосостояния от налогообложения

Все налоги, за исключением часто обсуждаемого, но редко используемого аккордного налога, искажают поведение индивида и снижают благосостояние в результате таких искажений. Рассмотрим вначале случай с потоварным налогом. На рис. 22.1*a* изображена компенсированная кривая спроса на товар x . Он производится с постоянными предельными затратами c в условиях совершенной конкуренции. В равновесном состоянии продается x_c единиц товара по цене P_c . Затем правительство вводит потоварный налог, равный t_1 на единицу товара. Цена вырастает на эту величину, и государство собирает в качестве налогового дохода длинный прямоугольник между t_1 и P_c , а потребители несут потерю потребительского излишка из-за неприобретения некоторого количества единиц товара x , измеряемую треугольником L_1 . Треугольник потерь благосостояния мал по сравнению с собранным налоговым доходом.

Максимальный налоговый доход, который может получить государство от потоварного налога, возникает на уровне налога t_m , при котором цена товара, включая налог, вырастает до цены максимизации прибыли монополиста. Государство собирает в качестве налогового дохода прямоугольник R_m , лежащий между линиями t_m и P_c . Однако потеря благосостояния от искажающего эффекта данного налога теперь возросла до L_m , но равняется половине дохода от налога. Потеря благосостояния от налогообложения повышается относительно налогового дохода по мере роста налога.

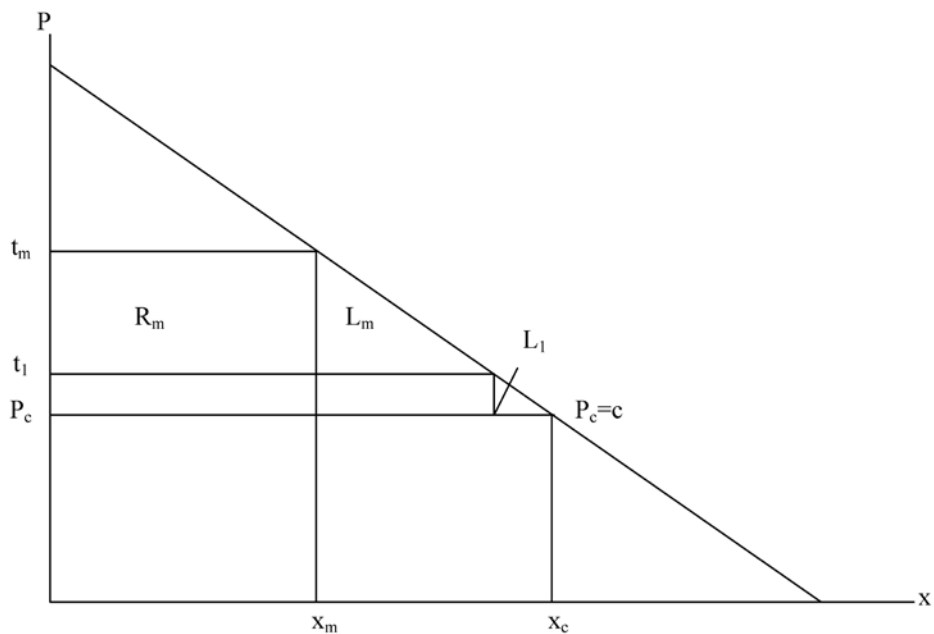
Для того чтобы увидеть такую зависимость более четко, применим алгебраический анализ. Уравнение кривой компенсированного спроса на товар x выглядит следующим образом:

$$P = a - bx. \quad (22.1)$$

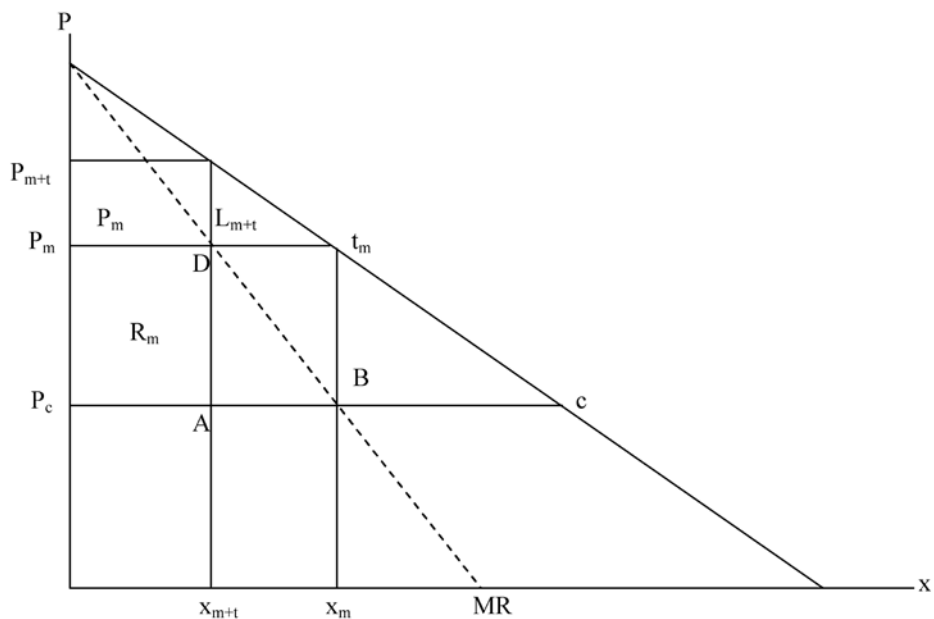
В условиях совершенной конкуренции цена равняется предельным затратам:

$$P_c = c = a - bx, \quad (22.2)$$

что дает конкурентный выпуск x , равный:



(a)



(b)

Рис. 22.1. Искажающие эффекты налогообложения

$$x_c = \frac{a - c}{b}. \quad (22.3)$$

Прибавляя налог t , получаем выпуск x_t :

$$x_t = \frac{a - (c + t)}{b}. \quad (22.4)$$

Налоговый доход, собираемый государством, равняется данному выпуску, умноженному на налог:

$$R = \frac{a - (c + t)}{b} t = \frac{(a - c)t - t^2}{b}. \quad (22.5)$$

Максимизируя (22.5) по t , получим налог t^* , который максимизирует налоговый доход:

$$t^* = \frac{a - c}{2}, \quad (22.6)$$

и этот налог дает максимальный налоговый доход, равный:

$$R^* = \frac{(a - c)^2}{4b}. \quad (22.7)$$

Потеря благосостояния от налогообложения равняется половине изменения объемов выпуска, вызванного введением налога, умноженного на налоговую ставку. Изменение объема выпуска, вызванное налогом, равняется:

$$\Delta x_t = \frac{a - b}{c} - \frac{a - (c + t)}{b} = \frac{t}{b} \quad (22.8)$$

При этом потеря благосостояния будет равна:

$$L = \frac{1}{2} \frac{t}{b} t = \frac{t^2}{2b} \quad (22.9)$$

Доход, полученный от налогообложения, представляет собой квадратическую функцию t , которая достигает максимума в t^* , в то время как потери благосостояния от налога растут вместе с ним экспоненциально.

Предполагая, что государство не поднимает налог *выше* того, что максимизирует налоговый доход, потери благосостояния от налогообложения самое большое будут равны половине собранного налогового дохода при прямолинейном графике спроса и совершенной конкуренции в предложении

блага x . Однако потери благосостояния от налогообложения вырастут, если поставщики блага x обладают рыночной властью.

Предположим теперь, что товар x продается монополистом. Без какого-либо налога он приравнивает предельную выручку к предельным затратам и продает x_m по цене P_m , где:

$$x_m = \frac{a - c}{2b}. \quad (22.10)$$

Максимизирующий прибыль монополиста выпуск равен:

$$x_{m+t} = \frac{a - (c + t)}{2b}. \quad (22.11)$$

Налоговый доход государства теперь равняется:

$$R = \frac{a - (c + t)}{2b} t = \frac{(a - c)t - t^2}{2b}. \quad (22.12)$$

Максимизируя (22.12) по t , получим абсолютно тот же t^* , что и ранее:

$$t^* = \frac{a - c}{2}. \quad (22.6)$$

Однако это дает налоговый доход государства, который равняется только половине его величины при конкурентном предложении товара x , поскольку монополист все равно выбирает максимизацию своих прибылей и, таким образом, при наличии максимизирующего налоговый доход налога предлагает на рынок только половину от объема, который бы обеспечивался в условиях совершенной конкуренции.

$$R_{m+t}^* = \frac{(a - c)^2}{8b} \quad (22.13)$$

$$x_{m+t} = \frac{a - \left(c + \frac{a - c}{2}\right)}{2b} = \frac{a - c}{4b} \quad (22.14)$$

Это можно легко увидеть на рис. 21.1b. При наличии налога монополист устанавливает цену P_{m+t} и продает товар в количестве x_{m+t} . Налоговый доход государства отражается прямоугольником R_m . Однако потери благосостояния от введения налога теперь *превышают* доход, который приносит этот налог государству. Потери благосостояния равны прямоугольнику $ABt_m D$ изображающего прибыль, которые получил бы монополист на оказавшиеся не

проданными в результате введения налога единицы товара x , плюс треугольником излишка потребителей L_{m+t} , теряемого от этих не проданных единиц товара. Поскольку R_m равняется $ABt_m D$, то потери благосостояния превышают налоговый доход на треугольник L_{m+t} .

Разумеется, полученные выше результаты для случая монополии представляют собой верхнюю границу потерь от потоварного налога, также как и результаты для совершенной конкуренции — нижнюю границу. Большинство отраслей промышленности попадают между этими крайностями. Однако результаты показывают, что потери благосостояния от налогообложения могут стать относительно крупными, когда государство пытается максимизировать свой доход от налогов, и эти потери тем больше, чем большей рыночной властью обладают фирмы, подвергающиеся налогообложению.

Потоварный налог создает потери благосостояния путем искажения в структуре потребления потребителя. Всеобщий потоварный налог искажает выбор между потреблением и досугом; подоходные налоги — между трудом и досугом, и т. д. Все налоги обычно ведут к искажениям в выборах и потерям в благосостоянии.

В этом смысле особенно интересны искажающие эффекты подоходных налогов. Браунинг (Browning, 1987), используя анализ, аналогичный применяемому здесь, но по отношению к предложению труда, получил диапазон возможных *предельных* потерь благосостояния от подоходных налогов в США примерно от 10 до 300% в зависимости от сделанных предположений об эластичности кривой предложения труда, эффективной налоговой ставки и т. п. «Предпочтительные оценки» Браунинга, основанные на достоверности параметров допущений, варьируются в рамках 31,8–46,9%.¹

Данные цифры показывают довольно солидные потери благосостояния от налогообложения доходов в США в предельных случаях. Имея в виду, что труд и трудовые доходы облагаются гораздо большими налогами в Европе, чем в США, и то, что потери благосостояния растут экспоненциально по отношению к налоговой ставке, предельные потери благосостояния от налогов на труд в Европе должны быть существенно выше. Алесина и Перотти (Alesina and Perotti, 1997) использовали иной способ оценки потери благосостояния, чем Браунинг, но они тем не менее обнаружили весьма существенный искажающий эффект от налога на труд. Налоги на труд существенно повышают затраты на рабочую силу, вызывая более высокую безработицу и общие потери конкурентоспособности страны.

¹ Дополнительные подсчеты, выявившие аналогичные показатели, были проведены Стюартом (Stuart, 1984), а также Баллардом, Шовеном и Вэлли (Ballard, Shoven, and Whalley, 1985). Однако Нг (Ng, 2000) указывает, что эти цифры слишком завышены.

22.2. Размер государства и деятельность на черном рынке

В предыдущей части было продемонстрировано, как налоги снижают экономическую эффективность и общественное благосостояние, искажая выбор между потребительскими товарами, а также выбор между трудом и досугом и т. д. Однако налоги и другие формы государственного вмешательства и регулирования могут иметь и другие искажающие эффекты. Например, вместо того чтобы меньше работать и платить более низкие подоходные налоги, люди могут просто *декларировать* меньшие доходы. В США около 17% потенциальных доходов от федерального подоходного налога теряется по причине такого рода уклонения от налогов (Andreoni, Erard, and Feinstein, 1998, p. 819).

В более общем плане налоги и государственное регулирование могут влиять на выбор между осуществлением деятельности в рамках «официальной» и «скрытой *underground*» экономикой. Скрытая экономика включает в себя как легальные виды деятельности, например наем людей для покраски квартиры при отсутствии декларирования такого действия, так и незаконные виды деятельности, скажем покупку кокаина. Скрытая экономика также называется теневой экономикой, неформальным сектором, неупорядоченным, недеklarируемым сектором, черной или серой экономикой (рынком) и для некоторых видов деятельности — незаконным, или криминальным, сектором экономики.² Экономическая деятельность, описываемая вышеуказанными терминами, является скрытой в том смысле, что занятые ею люди, как покупатели, так и продавцы, пытаются и фактически прячут ее от государства. Поступают они таким образом для того, чтобы не получать лицензий, требуемых для ведения данной деятельности, избежать регулирования или уплаты налогов.

Когда экономическая деятельность загоняется в скрытую экономику, может возникнуть несколько типов неблагоприятных воздействий на экономическую эффективность:

1. Уход в скрытую деятельность приносит вместе с собой искажения. Например, покупателям товаров на черном рынке может потребоваться ездить на более далекие расстояния для совершения покупок, посвящать больше времени сделкам и при этом они могут не получить товары надлежащего качества и документально зафиксированные гарантии, которые сопровождают покупку товара у официального бизнесе. Когда требования безопасности и регулирование окружающей среды обходятся путем ухода в скрытую деятельность, общественное благосостояние сокращается через повышенные риски, которые несут потребители или наемные работники, или через нанесенный вред окружающей среде.

² См. обсуждение у Фейдже (Feige, 1989b) и Томаса (Thomas, 1992).

2. Государство теряет налоговые и лицензионные доходы, которое оно могло бы получить. Такие потери могут принуждать государство устанавливать более высокие налоговые ставки или вводить дополнительные налоги, чтобы покрывать расходы, что приводит к еще большим искажениям и смещению все большей части деловой активности в скрытую сферу.

3. Поскольку масштаб скрытой экономики измерить сложно, чиновники в правительстве могут делать ошибочные выводы об экономической политике, основываясь на данных для официальной экономики. Например, представим, что большие подоходные налоги и взносы в фонды социального страхования вынуждают некоторых безработных работать в скрытой экономике. При этом они продолжают притворяться, что ищут работу, чтобы иметь возможность получать пособие по безработице плюс необлагаемый налогом доход от ведения деятельности в рамках скрытой экономики. Этих людей можно безошибочно назвать «добровольно безработными». Официальные цифры по безработице переоценивают количество людей, активно ищущих работу, и государственная политика по уменьшению официальной безработицы будет, скорее всего, менее эффективна, чем ожидают разработчики политических мер.

4. Каждый человек, участвующий в скрытой экономике, нарушает государственный закон или норму и, возможно, некие обычаи общества. Как только человек нарушает один закон и это сходит ему с рук, он испытывает искушение нарушить и другие законы. Таким образом, один ряд незаконных видов деятельности в скрытой экономике может поощрить другие, в результате чего будет причинен ущерб правовой и этической среде общества.

Насколько велики размеры скрытой экономики? К сожалению, на этот фундаментальный вопрос очень сложно ответить. Сам факт того, что этот сектор находится в подполье или в тени, усложняет наблюдение за ним и определение его размеров. Было испробовано несколько подходов. Самый простой – спросить людей напрямую. Было проведено множество опросов, в которых людей просят указать, например, размер получаемых ими доходов, которые должны декларироваться и декларируются государственным органам, а также ту сумму, которая не декларируется. Можно ожидать, что люди очень неохотно признают, что они скрывают доходы от правительства, даже при анонимном опросе и соответственно что при использовании опросных данных в оценках размера скрытого сектора могут быть смещения в сторону занижения. Такая недооценка, скорее всего, особенно велика для тех видов деятельности, для которых существует сильное общественное одобрение или серьезные официальные наказания, как, например, при вопросах о покупке или продаже незаконных наркотических средств. Следовательно, неудивительно, что основанные на опросах оценки размеров скрытой экономики имеют тенденцию быть самыми низкими по сравнению с другими используемыми методиками.

Наиболее часто используемый для оценки размеров скрытой экономики метод пытается определить деятельность или товар, которые легко отследить и оценить и которые сопутствуют экономической деятельности как в официальной, так и в скрытой экономике. Например, таким товаром могут быть деньги. Допустим, что применяется количественная теория денег и соответственно спрос на денежные остатки можно записать как $M = kY$, где M означает денежные остатки, Y — валовой внутренний продукт, а k — константа, представляющая собой количество денежных остатков, которые люди хотят держать на руках, относительно уровня осуществляемой ими экономической деятельности. Теперь допустим, что некоторое время назад, $t - n$, считалось, что уровень теневой экономики равен нулю, а в момент времени t этот уровень уже больше нуля. Далее предположим, что коэффициент k одинаков для сделок в официальной и скрытой экономике и соответственно что k одинаков как в момент времени $t - n$, так и в момент времени t . Тогда данные по валовому внутреннему продукту (PT) и денежным остаткам в момент времени $t - n$ можно использовать для оценки k . Имея эти оценки для k и уровень наблюдаемых денежных остатков в момент времени t , можно спрогнозировать показатель валового внутреннего продукта в момент времени t . Это будет оценкой размера официального и скрытого секторов экономики вместе. Разница между этой цифрой и официальной правительственной оценкой ВВП представляет собой измеритель объема скрытой экономики.

Данные вычисления могут быть ошибочны в нескольких случаях.³ Скрытая экономика могла не равняться нулю в момент времени $t - n$,⁴ коэффициент k может различаться для двух рассматриваемых секторов, k может измениться с течением времени и т. д. Поэтому были опробованы другие заменители.

Одной из популярных альтернатив является потребление электроэнергии. Электроэнергия представляет базовый ресурс для многих типов производства и потребления, а ее использование легко измерить. Если E_t — количество потребляемой электроэнергии в момент времени t , а Y_t — валовой внутренний продукт в момент времени t , то потребление электричества разумно прогнозировать через уравнение $E_t = kY_t$. Оценка потребления электроэнергии затем протекает аналогично подходу, основанному на оценке спроса на денежные остатки. Параметр k оценивается в некий момент времени $t - n$, когда скрытая экономика считалась равной по своему объему X , где X может быть равно нулю. Потребление электроэнергии в момент времени t затем используется для прогнозирования Y_t при допущении, что параметр k неизменен. Разница между прогнозируемым уровнем валового внутреннего продукта на базе оценки

³ См. работы Портера и Бауэра (Porter and Bayer, 1989), а также Шнайдера и Энсте (Schneider and Enste, 2000).

⁴ Можно применить определенную процедуру и предположить некий ненулевой объем скрытого сектора экономики в момент времени $t - n$, но измерения для момента времени t все равно будут чувствительны к данному допущению.

потребления электроэнергии и официальными данными по ВВП представляет собой оцениваемый размер скрытой экономики.

Подход к измерению на базе потребления электроэнергии также подвергается критике. Шнайдер и Энсте (Schneider and Enste, 2000) обсуждают достоинства и недостатки девяти испробованных подходов. Не будем подробно останавливаться на каждом из них. Достаточно сказать, что в результате их использования возникает широкий диапазон оценок, при этом метод опроса домохозяйств дает наименьшую цифру, а вариант подхода на базе спроса на деньги — наибольшую. Оценки размеров скрытого сектора экономики как % от ВВП в конце 1980-х гг. для Канады, например, варьируются от 1,4% (на базе опросов домашних хозяйств) до 21,2% (при использовании основанного на сделках подхода).⁵ Аналогичный широкий диапазон показателей отмечается для Германии, Великобритании, Италии и США (Schneider and Enste, 2000, Table 8).

Несмотря на довольно значительные перепады цифр в различных подходах, из существующей литературы можно смело сделать два заключения. Во-первых, относительный размер скрытой экономики в развивающихся и переходных экономиках гораздо больше, чем в развитых. В табл. 22.1 указан диапазон для трех групп стран. Скрытые экономики в развивающихся странах Африки, Азии и Латинской Америки в среднем оцениваются в 40% от общего ВВП, в то время как для стран ОЭСР он в среднем равен 15% ВВП. Оценки для стран с переходной экономикой находятся где-то между вышеуказанных двух цифр.

Второе вывод, который можно смело вывести, заключается в следующем: размер скрытых секторов экономики растет с течением времени. В табл. 22.2 представлены показатели объемов теневой экономики в нескольких странах-членах ОЭСР в различные моменты времени в прошлом.⁶ В каждой из 15 стран скрытая экономика выросла. В Норвегии и Швеции она увеличилась от незначительных 1–2% ВВП в 1960-х гг. до 18% ВВП в 1994 г. Только в трех из 15 стран — Австрии, Швейцарии и США — скрытая экономика оценивается на уровне менее 10% ВВП в 1994 г. Самый высокая оценка (более 25%) принадлежит Италии.

Эти данные выдвигают ровно те же два вопроса, на которые мы пытались ответить в предыдущей главе, когда касались размера государственного сектора. Что является причиной роста относительной величины скрытой экономики и что лежит в основе широкого разброса ее оцениваемых размеров в разных странах?

⁵ Данный подход использует уравнение количественной теории денег $MV = PT$, где M — денежные остатки, V — скорость обращения денег, P — цены, а T — сделки. Размер скрытой экономики оценивается путем сравнения фактических и прогнозируемых уровней T .

⁶ Таблица 22.2 заимствована из рабочей версии статьи Шнайдера и Энсте (Schneider and Enste, 2000), поскольку в ней представлено больше стран и показателей.

Таблица 22.1. Средний размер скрытой экономики в развивающихся странах, странах с переходной экономикой и странах ОЭСР

Страны	Диапазон размеров скрытой экономики (1990–1993)
<i>Развивающиеся страны</i>	
Африка	39–76% ВВП
Центральная и Южная Америка	25–60% ВВП
Азия	13–70% ВВП
<i>Страны с переходной экономикой</i>	
Бывший Советский Союз	20–43% ВВП
Центральная Европа	9–28% ВВП
<i>Страны ОЭСР</i>	
	8–30% ВВП

Примечание: Оценки, основанные на определении потребления электроэнергии и спроса на деньги.

Источник: Schneider and Enste (2000, Table 2).

Таблица 22.2. Показатели размеров скрытой экономики в отдельных странах ОЭСР (1960–1994 гг.)

Страны	Подход на основе спроса на деньги						
	Размер скрытой экономики (как % от официального ВВП)						
	1960	1970	1975	1978	1980	1990	1994
Австрия	0,4	1,8	1,9	2,6	3,0	5,1	6,8
Бельгия	—	10,4	15,2	—	16,4	19,6	21,4
Канада	—	—	5,8–7,2	—	10,1–11,2	13,6	14,6
Дания	3,8–4,8	5,3–7,4	6,4–7,8	6,7–8,0	6,9–10,2	9,0–13,4	17,6
Германия	2,0–2,1	2,7–3,0	5,5–6,0	8,1–9,2	10,3–11,2	11,4–12,0	13,1
Франция	—	3,9	—	6,7	6,9	9,4	14,3
Ирландия	—	4,3	6,9	—	8,0	11,7	15,3
Италия	—	10,7	—	—	16,7	23,4	25,8
Нидерланды	—	4,8	—	—	9,1	12,9	13,6
Норвегия	1,3–1,7	6,2–6,9	7,8–8,2	9,6–10,0	10,2–10,9	14,5–16,0	17,9
Испания	—	—	—	18,0	—	21,0	22,3
Швеция	1,5–1,8	6,8–7,8	10,2–11,2	12,5–13,6	11,9–12,4	15,8–16,7	18,3
Швейцария	1,2	4,1	6,1	6,2	6,5	6,6	6,9
Великобритания	—	2,0	6,5	7,8	8,4	10,2	12,4
США	2,6–4,1	2,6–4,6	3,5–5,2	3,7–5,3	3,9–6,1	5,1–8,6	9,4

Источник: Schneider and Enste (1998, table 3.3.2).

При принятии решения об «уходе в тень» рациональный игрок должен попеременно сравнивать выгоды от деятельности в скрытой экономике с

потенциальными потерями, которые могут возникнуть, есть его поймут и заставят понести соответствующее наказание. Соответственно относительно большие размеры скрытой экономики в развивающихся странах можно объяснить высокими издержками регулирования и налогообложения, которые несут индивиды и бизнес в этих странах, что приводит к высоким выгодам от «ухода в тень», и/или незначительными наказаниями в случае обнаружения.

Такие прогнозы подтверждаются Джонсоном, Кауфманом и Зойдо–Лобатоном (Johnson, Kaufmann, and Zoido–Lobato, 1998). Они соотносят различные способы измерения размеров скрытой экономики относительно ВВП с индексами бремени регулирования, налогообложения и коррупции, взяв в качестве выборки 49 стран в Латинской Америке, бывшем Советском Союзе и ОЭСР. Они обнаружили, что скрытый сектор тем больше, чем (1) больше степень регулирования в стране, (2) тяжелее бремя налогообложения, (3) слабее «принцип верховенства права» (когда права собственности четко определены, а законы беспристрастно исполняются) и (4) больше коррупции в государственной бюрократии. Первые два набора переменных пытаются оценить выгоды от «ухода в тень» с целью уклонения от государственного вмешательства и ухода от налогообложения; вторые два связаны с вероятностью быть пойманным и наказанным. Чем слабее верховенство права и чем более коррумпированы должностные лица, тем более вероятно, что закон можно повернуть в свою сторону или подкупить чиновника для избежания наказания. Выводы Джонсона, Кауфмана и Зойдо–Лобатона подкрепляются более тщательным анализом Джонсона, Кауфмана и Шляйфера (Johnson, Kaufmann, and Shleifer, 1997) 15 бывших стран Советского Союза/советского блока.

Джонсон, Кауфман и Шляйфер (Johnson, Kaufmann, and Shleifer, 1997, pp. 209–210) определяют три типа переходных экономик в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе. Во-первых, существуют политически репрессированные экономики с сильно искажающими налогами, низким уровнем обеспечения общественными благами, но тем не менее небольшим неофициальным сектором. Во-вторых, есть экономические системы с относительно справедливой системой налогообложения, сравнительно необременительным регулированием, высокими налоговыми доходами и относительно хорошей системой обеспечения общественными благами в официальном секторе; это в основном страны Восточной Европы. В-третьих, есть ряд экономических систем с относительно несправедливыми налогами, обременительным государственным регулированием, низким уровнем сбора налогов и сравнительно скудными общественными благами; это страны сосредоточены на территории бывшего Советского Союза. Сравнивая вторую и третью группы стран: вторая имеет меньшую долю неофициальной деятельности в экономике и показывает более высокий экономический рост, чем страны третьей группы.

Последнее наблюдение выводит связь между размером скрытой экономики и достигнутыми страной экономическими результатами. Одна из при-

чин, почему бедные страны не могут развиваться, заключается в том, что их общественный сектор настолько коррумпирован, а системы налогов и государственного регулирования настолько подавляют, что частный сектор не просто «уходит в тень», но и вообще перестает существовать. Свидетельство негативного влияния коррупции на уровень инвестиций в стране также согласуется с данной интерпретацией.⁷

Весьма соблазнительно при обсуждении второго из двух вопросов, поставленных ранее — почему скрытый сектор так стремительно вырос во всех странах — искать ответ в громадном росте государственного сектора, который происходил с 1960 г. Рост государственного регулирования и налогообложения привел к уходу частного сектора из-под наблюдения. Некоторое подтверждение данного ответа представлено в табл. 22.2. Государственный сектор значительно меньше в Швейцарии и Великобритании, нежели в других представленных в таблице странах, и эти две страны входят в тройку стран с размером скрытой экономики менее 10% ВВП. Но третья страна с размером скрытой экономики менее 10% ВВП — Австрия, а ее государственный сектор находится где-то посередине выборки по размеру. Рост относительных размеров государственного сектора был примерно одинаков в Швеции и Нидерландах, но в то же время рост скрытой экономики оказывается гораздо большим именно в Швеции. Связь размеров и роста государственного сектора с размером и уровнем роста скрытой экономики развитых стран остается проблемной задачей для исследователей.

22.3. Размер государства и коррупция

Сделки в скрытой экономике представляют собой незаконную деятельность рядовых граждан. Коррупция — это нелегальная деятельность тех, кто представляет власть. Как мы видели в предыдущем разделе, коррупция повышает затраты ведения бизнеса и имеет тенденцию вытеснять легальную экономическую деятельность в «тень». Таким образом, коррупция обычно рассматривается как бросающийся в глаза пример провалов государства и оправданием того, чтобы *не* прибегать к государственному вмешательству.

Однако Асемоглу и Вердиер (Acemoglu and Verdier, 2000) обратили внимание на то, что коррупция может быть рассмотрена как форма *транзакционных затрат*, возникающих в результате использования государства для исправления провалов рынка, причем таких затрат, которые стоит понести, если провалы рынка значительны.

⁷ См. работы Мауро (Mauro, 1995) и более общие работы, посвященные вопросам качества государства и инвестициям: Clague, Keefer, Knack and Olson (1996), Keefer and Knack (1995).

Для анализа этого вопроса рассмотрим предоставление типичного общественного блага, скажем моста. Местный законодательный орган голосует за строительство моста, оплачиваемого на первых порах выпуском облигаций, которые погашаются через последующий сбор платы за пользование мостом. Даже если некая частная фирма вовлечена в строительство моста, правительство должно определить, какая конкретно это будет фирма. Бюрократическая структура или по крайней мере один бюрократ, получающий зарплату от государства, должен выбрать частную фирму для строительства моста. Члены законодательного органа власти и представляемые ими граждане оказываются вовлеченными во взаимоотношения «принципал–агент» с бюрократами, делающими такой выбор. При отсутствии надлежащей информации обо всех характеристиках фирм, подающих заявки на получение строительного контракта, законодательный орган в целом будет не в состоянии определить, выбрали ли бюрократы именно ту фирму, которая предлагает наилучшую комбинацию качества и цены. Члены законодательного органа также не смогут определить, обусловлен ли выбор бюрократами подрядчика целиком характеристиками предлагаемых ими условий или величиной сопровождающей их взятки. Таким образом, коррупция является практически неизбежным следствием существования государства и сопутствующей ему проблемы «принципал–агент». Немногие, если вообще какие-либо еще, виды деятельности правительства порождают больше случаев коррупции, чем предоставление контрактов на строительство.

Для снижения вероятности того, что бюрократы пожертвуют общественными интересами ради своих, им должно быть предоставлено жалование *выше*, их альтернативной стоимости в частном секторе. Предлагая бюрократам ренты и угрожая смещением в случае, если их уличат в коррупции, принципалы из законодательной власти могут снизить масштаб коррупции. Однако, как обычно, существует выбор — на этот раз между затратами на выплату бюрократам более высоких зарплат и издержками существования нескольких коррумпированных бюрократов — и, таким образом, оптимальное жалование бюрократов будет недостаточно высоко, чтобы устранить всю коррупцию.⁸

Сама незаконная природа коррупции, как и деятельности в рамках скрытой экономики, усложняет ее измерение. Большинство исследований использует опросы жертв коррупции — руководителей бизнеса. Применяя такой способ измерения, Персон и Табеллини (Persson and Tabellini, 2000с) выявили, что коррупция превалирует в странах, где используются избирательные системы пропорционального представительства. Они утверждают, что системы пропорционального представительства более подвержены коррупции в связи с низкой подотчетностью отдельных политиков в типичной системе партийных списков, согласно которой избиратели могут выбирать только между партиями.

⁸ См. работу Асемоглу и Вердиера (Acemoglu and Verdier, 2000) для дальнейшего обсуждения проблемы и результатов.

Гоель и Нельсон (Goel and Nelson, 1998) используют факты осуждения за злоупотребление должностным положением в общественном секторе как индекс коррупции и выявляют, что в США на уровне отдельных штатов коррупция растет с ростом размеров правительств штатов. В соответствии с теорией Асемоглу и Вердиера, Гоель и Нельсон приходят к выводу, что уровень коррупции находится в обратной зависимости от размеров жалованья, выплачиваемого государственным служащим.

22.4. Размер государства и производительность экономики

Государство должно обеспечивать граждан товарами и услугами, которые ликвидируют анархию и приводят к более высокому уровню экономического и общественного благосостояния. Многие общественные блага могут иметь прямое позитивное влияние на эффективность частного сектора в экономике. Дороги, каналы и аэропорты способствуют транспортировке товаров, законодательство может облегчать товарообмен и соблюдение контрактов, образование — повысить производительность рабочей силы и т. д.

Кроме указанных выше прямых воздействий на экономическую производительность деятельность государства может привести к росту производительности путем (1) повышения уровня использования существующего основного капитала в стране, имеющей склонность к стагнации и безработице, (2) снижения уровня социальных конфликтов путем сокращения экономического неравенства и бедности и (3) стимулирования больших трудовых усилий благодаря негативному эффекту дохода в результате высокого налогообложения.⁹

Естественно, деятельность государства может также оказывать негативные воздействия на экономическую производительность через (1) стимулирование сокращения трудовых усилий и сбережений благодаря эффекту замещения в результате высокого налогообложения, (2) переключение деятельности, порождающей прибыль, на деятельность по поиску ренты и (3) вытеснение инвестиций и продукции частного сектора (Hansson and Henrekson, 1994, p. 384).

Данные соображения предполагают связь между деятельностью правительства и экономической производительностью в виде перевернутой *U*-образной кривой, как это изображено на рис. 22.2. Когда государственный сектор очень мал, дороги и другая инфраструктура неразвиты, что приводит к низкой производительности. По мере расширения деятельности государственного сектора улучшается инфраструктура и повышается производительность. Но как только государственный сектор выходит за пределы оптимального соотношения g^* , производительность начинает падать,

⁹ Для дальнейшего обсуждения проблемы и ссылок на источники см. работу Хансона и Хенрексона (Hansson and Henrekson, 1994, pp. 382–383).

поскольку начинают доминировать дестимулирующие эффекты высокого налогообложения и вытеснения государством частного сектора. Когда же весь валовой внутренний продукт используется на строительство дорог и аналогичных благ, экономическая производительность опять же оказывается на очень низком уровне.

y/L

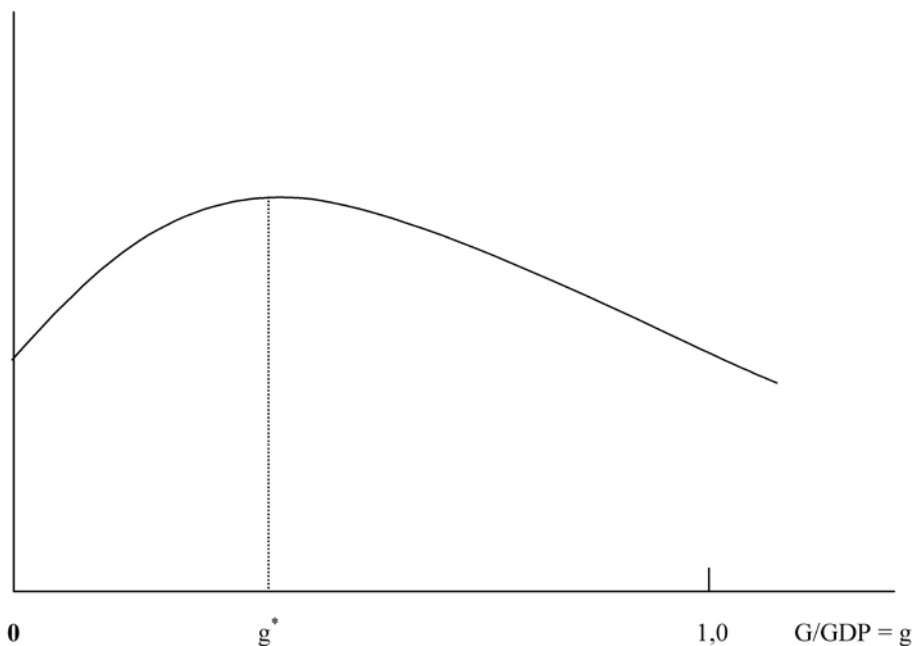


Рис. 22.2. Взаимосвязь между производительностью и размером государства

Педен (Peden, 1991) оценил связь между производительностью труда и размером государственного сектора, используя агрегированные показатели для США в период с 1929 по 1986 г. Данные выявили перевернутую U -образную зависимость аналогично кривой на рис. 22.2 с пиком производительности при отношении государственного сектора к ВВП на уровне 17%. На первом отрезке анализируемого временного интервала государственный сектор недотягивал до своего оптимального размера и производительность увеличивалась с ростом государства. Точка оптимального соотношения была пройдена во время «нового курса» Ф. Рузвельта в начале 1930-х гг., и с тех пор правительственный сектор уже является тормозом производительности. Педен приписывает знаменитый спад производительности, который начался в

конце 1960-х гг. в США, предшествующему ему стремительному расширению государственного сектора.¹⁰

Ханссон и Хенрексон (Hansson and Henrekson, 1994) оценили связь между деятельностью государства и производительностью в промышленности на уровне отдельных отраслей. Рассматривая производительность только частного сектора, они избежали нахождения регрессионной зависимости государственного выпуска от него же, что случается, когда рассчитывается регрессионная зависимость агрегированного выпуска или производительности по отношению к государственным расходам. В их выборку включены данные по 14 отраслям промышленности и 14 странам ОЭСР за периоды 1965–1982 и 1970–1987 гг. Ханссон и Хенрексон не оценивают нелинейную связь между производительностью и государственными расходами, но, имея в виду саму природу их выборки, вполне можно предположить, что *ни в одной* из 14 стран ОЭСР государственный сектор не был *меньше* оптимального размера. Таким образом, если предположить, что нелинейная связь между размером государства и производительностью, представленная на рис. 22.2, действительно имеет место, то оценки Ханссона и Хенрексона приходятся на снижающуюся часть кривой.

Равенство (22.15) являют собой типичный пример результатов Ханссона и Хенрексона (Hansson and Henrekson, 1994, Table 5) за 1965–1982 гг. (*t*-статистика приводится ниже значений коэффициентов):

$$\begin{aligned} \text{TFPG} = & 0,042 + 0,023 \mathcal{K} + 6905 \mathcal{L} - 0,001 \text{CATCH} \\ & \begin{array}{cccc} 4,52 & 2,26 & 9,34 & 2,69 \\ -0,168 & (\text{GC}-\text{GE}) & +0,278 \text{GE} & -0,050 \text{GI} & -0,083 \text{GTR} \end{array} & (22.15) \\ & \begin{array}{cccc} 4,24 & & 2,01 & 0,45 & 2,76 \end{array} \\ \bar{R}^2 = & 0,543, & n = 153. \end{aligned}$$

Зависимая переменная — рост общей факторной производительности фактора (TFPG). Переменные \mathcal{K} и \mathcal{L} представляют собой взвешенные по доле процентные изменения капитала и труда, имеющие прогнозируемые позитивные знаки. CATCH — это логарифм отношения общей факторной производительности (TFP) в отрасли и стране к самому высокому значению TFP для данной отрасли из выборки. Предполагается, что CATCH предназначен уловить гипотезу «догоняющего развития». Чем ниже уровень TFP в отрасли в конкретной стране относительно самой высокой производительности в данной отрасли, тем более высокий рост производительности может возникнуть в этой

¹⁰ Следует с осторожностью относиться к оценкам оптимального размера государства Педена, имея в виду, что у него было совсем немного эмпирических данных по ситуациям, когда государственный сектор был менее 17% национального дохода. Для подтверждения этого см. работу Педена и Брэдли (Peden and Bradley, 1989).

отрасли, которая просто копирует имеющиеся технологии в других странах и тем самым догоняет их. У SATCH прогнозируемый знак отрицателен.

Однако основной интерес для нас представляют переменные государственных расходов:

- GC – GE — государственное потребление минус расходы государства на образование;
- GE — государственные расходы на образование;
- GI — государственные инвестиции;
- GTR — государственные трансферты.

Как государственное потребление за вычетом расходов на образование, так и государственные трансферты имеют значимое негативное влияние на рост производительности отрасли. Рост государственных расходов на потребление за вычетом расходов на образование на 10 процентных пунктов сокращает рост общей факторной производительности на 1,68% ежегодно. С другой стороны, увеличение расходов государства на образование на 10 процентных пунктов *увеличивает* роста TFP на 2,78% ежегодно. Оказалось, что 14 стран ОЭСР, рассмотренных в работе Ханссона и Хенрексона по отношению к расходам на образование, выстраиваются на *возрастающей* части кривой «государственный сектор–производительность», представленной на рис. 22.2, Коэффициент правительственных инвестиций незначим, позволяя тем самым предполагать, что все 14 стран ОЭСР имеют тенденцию располагаться близко к вершине кривой «государственный сектор–производительность» по отношению к государственным инвестициям.¹¹

Результаты исследования Педена, а также Ханссона и Хенрексона выявили, что государственные расходы могут как позитивно, так и негативно воздействовать на производительность в зависимости как от размеров самого государственного сектора, так и от типа государственных расходов. Оказывается, что, за исключением расходов на образование, масштаб деятельности государства в наиболее развитых странах мира перешел уже за тот уровень, при котором максимизируется факторная производительность.

В большинстве развивающихся стран государственный сектор невелик, и они соответственно должны располагаться на возрастающей части перевернутой *U*-образной кривой, указанной на рис. 22.2. Однако не все государства схожи, когда речь идет о коррупции и других атрибутах их качества. Олсон, Сарна и Своми (Olson, Sarna, and Swamy, 2000) показывают для выборки развивающихся стран, что рост производительности положительно связан с

¹¹ Ханссон и Хенрексон используют выборку из следующих 14 стран: Австралия, Бельгия, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Италия, Япония, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Великобритания, США и Западная Германия.

качеством государственных институтов.¹² Оказывается, что и размер государства, и качество его институтов имеют значение.

22.5. Размер государства и экономический рост

22.5.1. Вопросы методологии

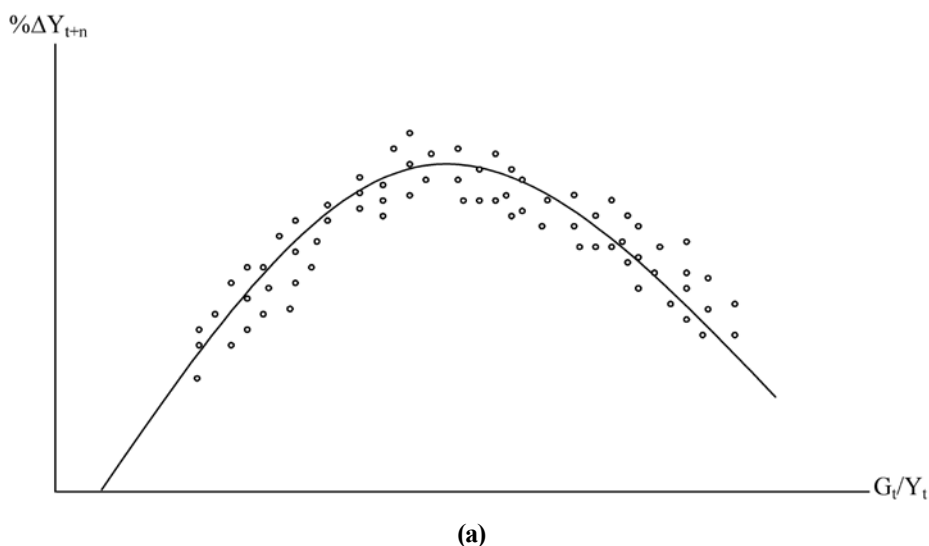
Многие исследования тестируют связь между деятельностью государства и ростом доходов страны. За такими исследованиями, как и в литературе, связывающей размеры государства с производительностью, лежит предположение о перевернутой *U*-образной кривой зависимости между размерами государства и экономическим ростом. Такое предположение разумно, если допустить, что размер государственного сектора в каждой стране определяется экзогенно или хотя бы выбирается из иных соображений, нежели максимизация темпов экономического роста страны. Странам с маленьким государственным сектором не хватает инфраструктуры для достижения максимально возможных темпов роста (см. рис. 22.3а, где каждая точка представляет собой результат наблюдения за какой-либо страной). Это могут быть развивающиеся страны, в которых не хватает даже инфраструктуры для получения налогового дохода, достаточного для обеспечения необходимых государственных услуг (Kau and Rubin, 1981). Страны, располагающиеся вдоль снижающейся части перевернутой *U*-образной кривой, имеют размер государственного сектора больше оптимального с точки зрения экономического роста. Причиной может быть то, что их жители решили обменять экономический рост на безопасность в форме крупного перераспределительного государственного сектора, что их бюрократии преуспели в расширении государственного сектора за пределы предпочитаемой гражданами точки, или это результат того, что их государственный сектор стал *слишком большим* в связи с одной из иных причин, рассмотренных в предыдущей главе. При допущении о существовании единственной связи между размером государства и экономическим ростом в виде перевернутой *U*-образной кривой уже, в сущности, не имеет значения, *почему* правительственный сектор слишком велик или мал; важно, что существуют обе возможности, т. е. что страны располагаются вдоль всей кривой.

В качестве альтернативы государственные лидеры или граждане могут выбирать размер государственного сектора для максимизации темпов экономического роста. Если для всех стран существует единственная зависимость между размером государства и экономическим ростом, представленная в виде

¹² Для измерения качества государственных институтов они используют Международный индекс странового риска, который объединяет различные факторы государственной политики, представляющие интерес для международных инвесторов.

перевернутой U -образной кривой, тогда все страны захотели бы иметь государственные сектора одинакового размера. Различия между странами отражают случайные шоки. Данные состоят из кластера точек вокруг пика кривой, и никакой статистической зависимости не наблюдается между этими двумя переменными.¹³ Имея в виду, что государственный сектор может составлять от 20 до более чем 70% ВВП, такая ситуация маловероятна, по крайней мере по отношению ко всей государственной деятельности.

Третья возможность заключается в том, что существует несколько различных взаимосвязей между размером государства и экономическим ростом, зависящих от иных факторов, скажем от уровня экономического развития страны. Такая ситуация показана на рис. 22.3*b*. Кривая L отражает связь между размером государства и экономическим ростом в странах с низким уровнем экономического развития, M — в странах со средним уровнем и H — в высокоразвитых странах. Страны с низким уровнем экономического развития обычно имеют низкий процент грамотного населения, большой сельскохозяйственный сектор и другие характеристики, которые ограничивают их потенциал роста. Обеспечение уровня государственной инфраструктуры, который ведет к высоким темпам роста в среднеразвитых странах, не даст таких же темпов роста в слаборазвитых странах. Страны со средним уровнем развития имеют наибольший потенциал роста, поскольку они могут играть роль «догоняющего», адаптируя технологии высокоразвитых стран. Последние, естественно, не могут играть такую роль и, таким образом, потенциал их роста наиболее ограничен.



¹³ См. работу Барро (Barro, 1990, pp. S120–121), а также для более общего методологического обсуждения — работу Слемрода (Slemrod, 1995, pp. 381–389).

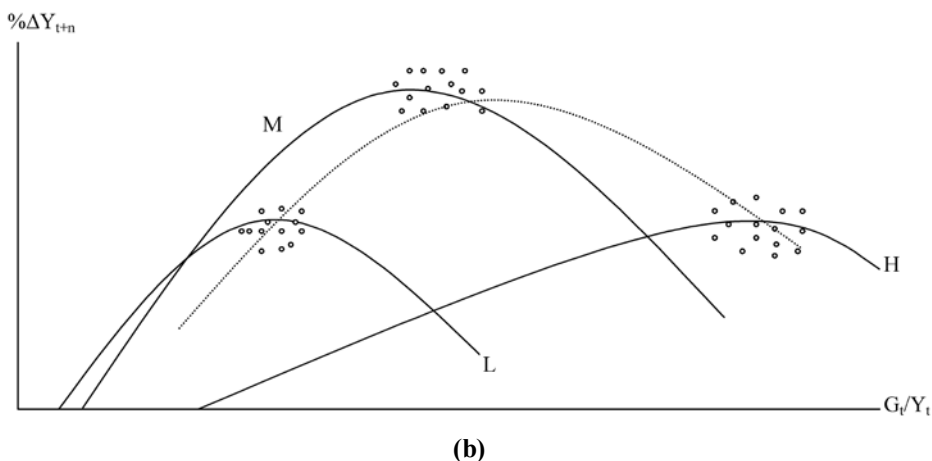


Рис. 22.3. Зависимости между размером государства и экономическим ростом

Если бы страны каждого уровня развития располагались вдоль всей кривой, как на рис. 22.3а, тогда каждый параметр кривой мог бы быть оценен с помощью разделения данных по подвыборкам стран с одинаковыми уровнями экономического развития. Любая зависимость, оцененная для объединенной выборки, была бы ложной.

То же самое верно для случаев, когда выбор размера государственного сектора имеет целью максимизацию темпов экономического роста. При таком допущении результаты наблюдений для стран каждого уровня экономического развития группировались бы в пики их кривых, как проиллюстрировано на рис. 22.3б. Если бы положения трех кривых было такими, как указано на рисунке, тогда можно было бы установить зависимость между размером государства и экономическим ростом в виде пунктирной перевернутой U-образную кривой. Однако оба вывода из таким образом установленной зависимости — о том, что страны с низким уровнем развития растут быстрее при большем государственном секторе, а высокоразвитые — при меньшем, — были бы ложными. В каждой стране был бы свой оптимальный размер государственного сектора с учетом ее уровня экономического развития.

Такие соображения предполагают, что любую систематическую зависимость, существующую между размером государственного сектора и экономическим ростом, сложно обнаружить в наборах межстрановых данных. Для того чтобы преодолеть эту трудность, необходимо внимательно специфицировать множество других контрольных факторов, таких как уровень экономического развития, которые могут повлиять на эту зависимость. Следующий раздел дает обзор основных находок из работ по данной тематике.

22.5.2. Фактические данные

Естественно, проблема разнородности стран не возникает, если оценивать зависимость между размером государства и экономическим ростом, используя данные временного ряда для одной-единственной страны. Гроссман (Grossman, 1987, 1988a, 1988b) поступил именно так для США и Австралии, и полученные им результаты отвечают предположению о перевернутой *U*-образной кривой. Его оценки для США обнаруживают зависимость между размером правительства и экономическим ростом в виде перевернутой *U*-образной кривой и, так же как и данные Педена (Peden, 1991) о производительности, подразумевают, что государственный сектор в США в 1929 г. был *меньше* своего оптимального размера. Цифры Гроссмана предполагают, что в 1940-х гг. государственный сектор стал слишком большим, если исходить из максимизации роста доходов.

Барро (Barro, 1991) оценил влияния как размера государственного сектора, так и политической стабильности на рост реального ВВП на душу населения в 98 странах за период 1960–1985 гг. Репрезентативные результаты его исследования представлены в табл. 22.3. В качестве контрольных переменных Барро использовал исходные доходы, процент обучающихся в средних и начальных учебных заведениях и местонахождение страны (Африка или Латинская Америка). Исходный уровень доходов проверяет гипотезу догоняющего развития. Чем ниже исходные доходы страны, тем быстрее рост ее экономики. Некоторые исследования не смогли выявить свидетельств в пользу эффекта догоняющего развития. В работе Барро он появляется, только когда рассматривается изначальный уровень начального и среднего образования. Здесь мы находим свидетельство возможных *позитивных* воздействий государства на экономический рост, когда государство обеспечивает начальное и среднее образование. При постоянстве этих и других четырех политических переменных оказывается, что существуют элементы в культурной/политической среде Африки и Латинской Америки, которые приводят к более низкому экономическому росту.

Обратившись к политическим переменным, можно увидеть, что масштаб государственного потребления в стране *негативно* влияет на рост дохода. Барро определяет государственное потребление *за вычетом* расходов на образование и оборону и, таким образом, включает только те виды деятельности, которые с наименьшей вероятностью могут позитивно повлиять на рост. Барро утверждает, что именно искажающие эффекты налогов, используемых для финансирования такого потребления, приводят к более низкому росту. Искажающее государственное регулирование, рассмотренное через индекс искажения цен, также имеет негативное

воздействие на рост. Политическая нестабильность, оцениваемая через количество революций и убийств, тоже влияет на рост неблагоприятным образом.

Барро также протестировал зависимость между государственными инвестициями и экономическим ростом в структурном межстрановом разрезе и не выявил таковой. Поскольку государственные инвестиции должны иметь наиболее непосредственное отношение к экономическому росту из всех других компонентов общественного бюджета, то данная находка Барро согласуется с гипотезой о том, что все государства выбирают свои оптимальные уровни инвестиций для роста и, таким образом, нельзя наблюдать никакого межстранового образца.

Таблица 22.3. Рост доходов на душу населения и размеры государства (зависимая переменная — темпы роста реального ВВП на душу населения, 1960–1985 гг.)

Коэффициент (среднеквадратическая погрешность)	Объясняющие переменные
0,0345 (0,0067)	Константа
	Экономические и культурные контрольные переменные
–0,0068 (0,0009)	Реальный ВВП на душу населения в 1960 г.
0,0133 (0,0070)	Доля обучающихся в средней школе, 1960 г.
0,0263 (0,0060)	Доля обучающихся в начальной школе, 1960 г.
–0,0114 (0,0039)	Фиктивная переменная для стран Африки
–0,0129 (0,0030)	Фиктивная переменная для стран Латинской Америки
	Политические переменные
–0,094 (0,026)	Государственное потребление / ВВП
–0,0167 (0,0062)	Количество революций в год
–0,0202 (0,0131)	Политические убийства на миллион населения в год
–0,0140 (0,0046)	Индекс искажения цен
$R^2 = 0,62$ $n = 98$	

Источник: Barro (1991, Table 1, eq. 4).

В межстрановом анализе дополнительные свидетельства отрицательной связи между размером государства, определенным тем или иным образом, и экономическим ростом рассмотрено в следующих работах: Landau (1983), Weede (1984), Grier and Tullock (1989), Scully (1989), Grossman (1990), Fölster and Henrekson (1999, 2001), Mueller and Stratmann (2000). Особенно интересна работа Гроссмана (Grossman, 1990). Он, как и Барро, пытается определить позитивное и негативное влияние государства на экономический рост. Подобно Барро, он также утверждает, что причиной негативного влияния являются искажающие налоги. Тем самым он вводит относительные уровни налогообложения между странами как самостоятельную переменную и обнаруживает, что на самом деле они непременно обладают отрицательным и значительным влиянием на экономический рост. При принятии этого налогового эффекта за постоянную расходы на государственное потребление (включая образование и оборону) имеют *позитивный* эффект.

Позитивные воздействия размеров государства на рост также измерялись Рамом (Ram, 1986) и Ашауэром (Aschauer, 1989), в то время как Корменди и Мегваер (Kormendi and Meguire, 1985), Истерли и Ребело (Easterly and Rebelo, 1993), а также Агелл, Линдх и Олссон (Agell, Lindh, and Ohlsson, 1997), по существу, не нашли никакой зависимости. Агелл, Линдх и Олссон весьма критично относятся к эконометрическим методам, используемым в ранних исследованиях, однако более точные эконометрические тесты обнаруживают что, по крайней мере, в странах ОЭСР, более высокие налоги и большие размеры государственного сектора имеют значительное негативное влияние на экономический рост (Fölster and Henrekson, 1999, 2001).

Дальнейшее, хотя и не совсем прямое, подтверждение данного утверждения дается в исследованиях Алесины и Родрика (Alesina and Rodrik, 1994), а также Перссона и Табеллини (Persson and Tabellini, 1994). Они утверждают, что государственное налогообложение и другие формы вмешательства, вызывающие неравенство доходов, будут тем значительнее, тем больше первоначальное неравенство доходов. Поскольку такая политика перераспределения приводит к вредящим росту искажениям, отрицательная зависимость между неравенством доходов и экономическим ростом ожидаема и наблюдается на практике.

Перссон и Табеллини обнаруживают, что негативная зависимость между неравенством доходов и экономическим ростом существует только для демократических государств.¹⁴ Это — правдоподобный результат, поскольку возможность бедных оказывать давление на правительство в целях перераспределения доходов более вероятна в условиях демократии. Такое наблюдение, в свою очередь, поднимает вопрос о возможных воздействиях демократических институтов на экономический рост вне зависимости от размеров государс-

¹⁴ С другой стороны, Алесина и Родрик обнаруживают, что такая зависимость сохраняется вне зависимости от формы правления в стране.

твенного сектора. К этой проблеме обращались в гл. 18 и поэтому здесь она будет обсуждаться только кратко.

Некоторые исследования проводили различия между демократическими и недемократическими формами правления; другие создавали индексы экономических и политических свобод. Так же как и в литературе, посвященной размерам государства и росту, можно привести исследования, которые обнаруживают положительную связь между ростом и уровнем демократии/свобод, отрицательную связь или вообще не обнаруживают никакой связи.¹⁵

Как показывают Левин и Ренельт (Levine and Renelt, 1992), де Хаан и Сирманн (Haan and Siermann, 1995, 1998), Хекельман и Страуп (Heckelman and Stroup, 2000), оцениваемая взаимосвязь кажется очень чувствительной к используемым измерителям экономической свободы и демократии и к дополнительным объясняющим переменным, включенным в уравнение. Тем не менее по крайней мере что касается влияния *экономических* свобод на рост, наиболее поздние исследования рисуют довольно последовательную картину. И в работах Абрамса и Льюиса (Abrams and Lewis, 1995) и Кнэка (Knack, 1996), например, обнаруживается, что страны с низким уровнем доходов на самом деле растут быстрее, чем страны с высоким уровнем (как и предполагает гипотеза догоняющего развития), если у них высокий уровень экономических свобод или если, как в исследовании Абрамса–Льюиса, они не относятся к разновидности стран с плановой экономикой.

Для оценки силы рыночных институтов, Кнэк использует индекс межстрановых рисков (ICR), описанный ранее. Когда он его отбросил, получил следующие результаты для выборки из 24 самых богатых стран, не входящих в ОЭСР в 1960 г.

$$\text{GR6089} = 1,98 - 0,179 \log \text{GDP60}, \quad \bar{R}^2 = -0,04, \\ (0,20) \quad (22.16)$$

где GR6089 — рост доходов на душу населения в период между 1960 и 1989 г., а GDP60 — доход на душу населения в 1960 г. Цифра в скобках, указанная внизу коэффициента при $\log \text{GDP60}$, — это t -коэффициент. Без индекса ICR, концепция догоняющего развития не подтверждается. Однако когда он до-

¹⁵ Положительное воздействие демократии и/или свободы на экономический рост отмечается в следующих работах: Pourgerami (1988, 1992), Scully (1988, 1989, 1992), Grier and Tullock (1989), Dasgupta (1990), De Vanssay and Spindler (1994), Abrams and Lewis (1995), Keefer and Knack (1995), Knack (1996), Heckelman and Stroup (2000). Негативное воздействие отмечается в работах Ландау (Landau, 1983, 1986), Слоана и Тедина (Sloan and Tedin, 1987), Барро (Barro, 1997). В следующих работах не обнаружено никакого систематического воздействия демократии и/или свободы на экономический рост: Kormendi and Meguire (1985), Marsh (1988), Levine and Renelt (1992), de Haan and Siermann (1995).

бавляется, то возникает значительный эффект догоняющего развития, а сам индекс имеет положительное влияние на экономический рост.

$$\text{GR6089} = 1,43 - 1,93 \log \text{GDP60} + 0,09 \text{ICR} \quad (22.17)$$

(2,49) (4,89)

Значительное влияние этого индекса силы рыночных институтов сохраняется с добавлением показателей посещаемости школы, используемых Барро. В работах Барро, Абрамса и Льюиса и Кнэка выделяются те позитивные меры, которые могут провести правительства развивающихся стран для повышения вероятности, что эти страны нагонят самые богатые страны: обеспечить начальное и среднее образование, высвободить и защищать рыночные институты.

Завершая данный обзор, следует упомянуть недавние исследования прочности взаимосвязи между экономической свободой и ростом, проведенных Хааном и Сирманном (Haan and Siermann, 1998). Они обнаружили, что все *девять* использованных ими различных способов измерения экономической свободы имеют позитивное влияние на рост и по крайней мере три из них были устойчивы к включению других переменных в уравнение. Несмотря на то что относительно *величины* влияния экономических свобод и рыночных институтов на экономический рост может сохраняться неопределенность, сомнений в том, что их влияние позитивно, кажется, быть уже не может.¹⁶

22.6. Деятельность государства и экономический упадок наций

22.6.1. Логика

В то время как большая часть авторов книг, посвященных влиянию демократии и экономической свободы на экономический рост, озабочены вопросом, почему развивающиеся страны преуспевают или не преуспевают в том, чтобы догнать богатые страны, Олсон (Olson, 1982) выдвигает объяснение, почему некоторые богатые страны «догоняют» более бедные, иными словами, почему некоторые богатые страны входят в состояние экономического упадка. Хотя книга, в которой Олсон выдвинул такую гипотезу, называется «Подъем и упадок наций», новизна работы по большей части относится к анализу Олсоном причин экономического спада. Гипотеза Олсона построена на анализе им формирования групп интересов, которое мы обсуждали в гл. 20. Большинство групп интересов преследуют цели перераспределения. Яркими примерами

¹⁶ См. также Wu and Davis (1999) и Leschke (2000).

таких групп являются разного рода деловые, торговые и профессиональные ассоциации, а также профсоюзы. В каждом случае большая часть деятельности этих групп, до тех пор пока она посягает на интересы других членов общества, посвящена созданию или сохранению монопольных позиций. Медицинские ассоциации стараются ограничить количество поступлений в медицинские образовательные учреждения и лицензировать врачей, получивших образование за рубежом. Профсоюзы стремятся заставить работодателей нанимать только членов профсоюзов и определять зарплаты и другие вознаграждения наемным работникам через заключение сделок с профсоюзом. Деловые ассоциации и союзы пытаются защитить своих членов от иностранной конкуренции, добиваясь введения тарифов и квот на импорт и принятия регулирующих актов, требующих от правительства отдавать предпочтение отечественным производителям при закупках, от правительственных чиновников — использовать основную национальную авиакомпанию при перелетах и т. п. Таким образом, большая часть деятельности экономически ориентированных групп интересов попадает под определение поиска ренты (р. 44).¹⁷

Многие группы интересов, организованные не по линии бизнеса, торговли или профессиональной принадлежности тем не менее имеют цели, которые хотя бы частично можно назвать распределительными. Цели ассоциации инвалидов, пожилых людей или получателей социальной помощи во многом являются таковыми. Женщины и этнические группы добиваются внедрения законодательства, налагающего де-факто, если не де-юре, квоты по найму на работодателей.

Большое значение, которое придают группы интересов целям распределения, имеет то последствие, что их деятельность в основном ведет к смене позиций вдоль границы возможных полезностей, а не к сдвигу этой границы далее вовне. Более того, каждое ограничение на вход, каждая квота, каждая регулирующая мера создают потерю эффективности, которая сдвигает внутрь границу возможных полезностей (рр. 41–47). Чем больше энергии затрачивается на раздел пирога, тем меньше становится сам пирог.

Олсон использует аргумент о связи перераспределения с потерей эффективности для объяснения межстрановых различий в темпах роста. Деятельность групп интересов (или, по Олсону, «распределительных коалиций») не только сдвигает границу производственных возможностей внутрь, но и замедляет скорость, с которой эта граница сдвигается вперед в результате нормального процесса роста. Группы интересов склонны быть демократичными в той или иной степени, и соответственно они медленно вырабатывают решения. Поэтому они медленно реагируют на изменения и замедляют скорость, с которой организации, на которые они воздействуют, могли бы реагировать или внедрять изменения. Следствием является то, что *«распределительные коалиции*

¹⁷ Все остальные сноски в данной части даются по Olson (1982), если не указано иное.

*замедляют способность общества адаптировать новые технологии и иным образом размещать ресурсы в ответ на изменяющиеся внешние условия и тем самым снижают темпы экономического роста».*¹⁸

Из этого важного утверждения следует, что при прочих равных условиях темпы экономического роста страны находятся в обратной зависимости от активности групп интересов. Требуется время, чтобы преодолеть инертность «безбилетников» и обнаружить комбинацию коллективных выгод и селективных стимулов, которые могут побуждать к активному вовлечению в деятельность группы интересов. Длительные периоды, в течение которых социальная и политическая обстановка в стране сохраняется стабильной, сопровождаются возникновением новых групп интересов и усилением существующих. Периоды социальной и политической стабильности дают начало растущему количеству групп интересов, нарастающим конфликтам по вопросам распределения и замедляющемуся экономическому росту. С другой стороны, страна, в которой группы интересов были каким-то образом уничтожены или институционально ограничены в преследовании своих институциональных целей, будет расти быстрее, чем страны, сильно обремененные деятельностью групп интересов, но опять же при важной оговорке «при прочих равных условиях». Олсон использует данный аргумент для объяснения разницы в темпах роста развитых демократических стран в течение первых 25 лет после Второй мировой войны. Экономические и политические институты Германии, Италии и Японии были разорены, а показатели их экономического роста были среди лучших в развитых странах вплоть до 1970 г. В оккупированных континентальных странах Европы структуры групп интересов также до определенной степени были разрушены войной, а затем их мощь была еще более ослаблена через формирование Общего рынка. Данные страны также показали впечатляющие темпы экономического роста в 1950–1960-е гг. Ирония истории в том, что страны, чьи экономические и социально-институциональные структуры были менее всего разрушены войной (Австралия, Новая Зеландия, Великобритания и США), демонстрировали наихудшие показатели экономического роста вплоть до начала 1970-х гг.¹⁹ Сила тезиса Олсона заключается в объяснении того, почему этот факт *не должен* вызывать удивление. На самом деле именно из-за того, что структурная организация довоенных групп интересов осталась нетронутой, эти англо-саксонские страны показали худшие результаты по

¹⁸ Боулс и Итвелл (Bowles and Eatwell, 1983) ставят под сомнение такое перескакивание от аргументов, в основном связанных со статической эффективностью, к выводам, касающимся динамических результатов. Олсон защищает себя на с. 61–65, а также цитирует в свою поддержку Хикса (Hicks, 1983).

¹⁹ См, например, Pryor (1983, Tables 5.3 and 5.4, p. 99). Логично ожидать, что Канада также будет в этой группе, поскольку ее границы во время войны никто не пересекал. Но ее показатели экономического роста были также не ниже, хоть и не выше средних.

отношению к тем странам, которые потерпели поражение в войне и пережили оккупацию (гл. 4).

Олсон применяет логику этого утверждения для объяснения как оживляющего экономическое развитие эффекта формирования более крупной экономической федерации или таможенного союза (гл. 5), так и ослабляющих эффектов дискриминационной деятельности (гл. 6). Интригующий и в какой-то степени спорный пример последнего представлен в объяснении Олсоном низких показателей экономического развития Индии и некоторых других ее азиатских соседей. Олсон до определенной степени приписывает относительно слабые экономические результаты Индии негибкости, имеющей корни в кастовой системе. Олсон утверждает, что касты возникли из гильдий и других профессиональных групп и функционировали аналогично другим распределенческим коалициям, пытаясь защитить ту монопольную или монополистическую власть, которой обладали ее члены. Ограничение браков только кругом членов собственной касты выступало как разновидность входного барьера для контроля размеров касты и защиты ее монопольного положения. Сильная сосредоточенность на вопросах распределения, которая отражалась в кастовой системе, имела такое же ослабляющее влияние на экономический рост Индии, как и борьба за распределение между организованными интересами в бывшей владелице Индии — Великобритании (pp. 152–161).

22.6.2. Эмпирические данные

Было предпринято несколько попыток проверить теорию Олсона эмпирически. Основная проблема возникает при попытке измерить силу активности группы интересов (Abramovitz, 1983; Pryor, 1983). Первоначально, излагая свою теорию, Олсон утверждал, что хорошие послевоенные экономические показатели Италии, Германии и Японии можно объяснить разрушением структур их групп интересов, вызванным войной и последующей послевоенной оккупацией. Эти примеры предполагают, что сила групп интересов может быть измерена длительностью времени, которое прошло с зарождения нации или с ее возрождения после войны или революции. Большинство тестирований данного тезиса, таким образом, использовало некий зависимый от времени заменитель в качестве измерителя силы групп интересов. Чои (Choi, 1983) придумал индекс «институционального склероза» для 18 стран ОЭСР, основанный на (1) моменте времени, когда только начали складываться группы с общими интересами, (2) том, какие и когда произошли основные разрушения и сколь долго они продолжались, и (3) том, насколько сильно было каждое разрушение. Пример одного из результатов, полученных Чои, представлен в формуле (22.18) (Choi, 1983, p. 73, equation 14):

$$Y = 7,75 - 0,074 IS \quad R^2 = 0,59, \quad n = 18 \\ (8,81) \quad (4,78) \quad (22.18)$$

Зависимая переменная в данном случае — рост доходов на душу населения с 1950 по 1973 г., а IS — один из используемых Чои показателей институционального склероза, определенный с целью соответствия логистической кривой так, чтобы он уже вбирал в себя содержащее убывающее влияние времени на силу групп интересов после прохождения некой точки. Негативное и значительное воздействие институционального «склероза» оказалось эластичным по отношению к (1) тому, как измеряется эта переменная, (2) выбору зависимой переменной и (3) составу выборки.

Наилучшим примером нации, страдающей от острого институционального «склероза» после Второй мировой войны, являлась Великобритания. Самыми же лучшими примерами наций, омоложившихся через разрушение структур своих групп интересов, являются три нации оси. Маррелл (Murrell, 1983) представил еще одну проверку гипотезы, изучая более детально экономику Великобритании и Западной Германии.

Маррелл утверждал, что сила группы интересов в Великобритании была бы наименьшей в новейших формирующихся отраслях промышленности, поскольку в них у групп интересов было меньше всего времени для развития. Таким образом, показатели отраслей промышленности Великобритании должны быть наиболее сопоставимы с данными по Западной Германии для «молодых» отраслей и сильно отставать — для «старых».

Для тестирования гипотезы Маррелл сравнил темпы роста «молодых» (j) и «старых» (k) отраслей промышленности в Великобритании (UK) и Западной Германии (WG), стандартизируя по различиям в средних темпах роста (A) в каждой стране. Гипотеза заключалась в том, что темпы роста в молодых отраслях в Великобритании должны быть относительно выше; соответственно будет иметь место неравенство (22.19), где G означает темпы роста отрасли или увеличения выпуска товаров в период с 1969 по 1973 г.:

$$\frac{G_j^{UK} - G_k^{UK}}{G_A^{UK}} > \frac{G_j^{WG} - G_k^{WG}}{G_A^{WG}} \quad (22.19)$$

Доля случаев, для которых неравенство (22.19) выполняется, значительно выше, чем прогнозируемые нулевой гипотезой 0,5, и, таким образом, поддерживает гипотезу о том, что институциональный «склероз» в Великобритании наиболее развит в «старых» отраслях.

Олсон представил результаты, аналогичные полученным Чои, для 48 континентальных штатов США. Репрезентативный пример показан в формуле (22.20):²⁰

$$Y = 10,01 - 2,69STACIV1 \quad R^2 = 0,52, \quad n = 48 \\ (7,02) \quad (22.20)$$

Зависимая переменная — темп роста частного дохода на душу населения, не занятого сельскохозяйственной деятельностью, в 1965–1978 гг. STACIV1 — это число лет с момента образования штатов, разделенное на 178, с допущением, что все штаты Конфедерации возродились в 1865 г. Аналогично результатам Чои для стран ОЭСР значительное негативное влияние возраста штата остается достаточно устойчивым по отношению к изменениям в определении зависимой и независимой переменных (Olson, 1982, pp. 98–108).

Как отметил Прайор (Pryor, 1987, pp. 223–224), следуя теории Олсона можно было бы ожидать, что подъем Юга после его поражения в гражданской войне начался бы до окончания Второй мировой войны тем не менее Юг отставал от Севера вплоть до 1930-х гг.²¹ В общем, тестирования теории Олсона с использованием данных штатов США склонны к опровержению ее выводов. Грей и Лоуэри (Gray and Lowery, 1986) обнаружили полный коллапс модели Олсона, используя данные по штатам при тестировании за более поздние периоды времени и при добавлении к равенству других переменных, так же как Уоллис и Оатс (Wallis and Oates, 1988) — при использовании роста населения по штатам в качестве экзогенной переменной. Нардинелли, Уоллэйс и Уорнер (Nardinelli, Wallace, and Warner, 1987) тоже нашли мало подтверждений гипотезы Олсона, как только в нее были включены различия в доходах между штатами. С другой стороны, подтверждающие ее факты при использовании данных по штатам представлены в работах Веддера и Галлавея (Vedder and Gallaway, 1986), а также Дае (Dye, 1980).

В общем и целом, тестирования теории Олсона с использованием межстрановых данных склоняются к ее подтверждению. Лэйн и Эрссон (Lane and Ersson, 1986) обнаружили, что измеритель институционального склероза Чои сохраняет значимость при добавлении других переменных и измерении зависимой переменной за различные периоды времени. Дополнительные исследования, в которых сообщается о подтверждении теории Олсона, основаны на межстрановых сравнениях и включают в себя работы следующих авторов: Whiteley (1983), Paloheimo (1984a,b), Weede (1984, 1986, 1987), Datta and Nugent (1985), Lange and Garrett (1985), Lehner (1985), Goldsmith (1986), McCallum and Blais (1987), Jankowski (1993), и Heckelman (2000b). Квигген (Quiggen, 1992)

²⁰ Equation (24), Table 4.1, p. 104. Олсон благодарит Квангу Чои за проведение регрессионных вычислений.

²¹ Квиггин (Quiggin, 1992, p. 271) доказывает аналогичное положение.

утверждает, что гипотезу следует протестировать, используя *уровни* доходов, а не темпы роста, и отрицает «сильную форму» гипотезы, используя уровни доходов в качестве зависимой переменной и межстрановые данные.²²

Важной частью теории Олсона является гипотеза о том, что сила групп интересов растет с количеством лет, в течение которых страна характеризуется политической стабильностью. Кеннелли и Маррелл (Kennelly and Murrell, 1987) поддерживают эту часть теории, показывая, что количество групп интересов больше в тех отраслях промышленности, в которых распределительные выгоды от деятельности групп интересов потенциально выше. Маррелл (Murrell, 1984) также выяснил, что количество организованных групп интересов в стране положительно связано с количеством лет, в течение которых в стране действует современная политическая система, чувствительная к давлению этих групп. С другой стороны, Грей и Лоуэри (Gray and Lowery, 1986) *не* нашли какой-либо взаимосвязи между возрастом штата и количеством групп интересов в нем. Их находки могут объяснить провал гипотезы в том случае, когда используются данные по штатам.

Множество возражений против теории Олсона происходят из наблюдений за отдельной страной, чьи данные по экономическому росту и структурам групп интересов не согласуются с тем, что пытается предсказать теория Олсона, или из тех работ, где приводятся доводы в пользу более усложненной формулировки теории (Asselain and Morrison, 1983; Lehner, 1983; Rogowski, 1983; Schuck, 1984; Gustafsson, 1986; Rasch and Sorensen, 1986; Pryor, 1987; Quiggin, 1992). В этом отношении особенно интересен пример Швейцарии. Швейцарии имеет четвертый по высоте индекс институционального «склероза» из 18 стран ОЭСР в списке Чои (1983, р. 70) и «очень дифференцированную, плюралистическую структуру организации интересов» (Lehner, 1983, р. 204). И все же ее уровень тарифной защиты был самым низким среди 18 стран ОЭСР (Olson, 1982, р. 134), а темпы роста выше средних на протяжении 1950-х и 1960-х гг. (Lehner, 1983, р. 70). Объяснение такому явному не отвечающему теории Олсона факту находится в сильной федералистской природе политической структуры Швейцарии, а также в важности прямой демократии на местном уровне или в форме референдума. Поскольку законодательные решения либо должны быть утверждены референдумом, либо могут быть выдвинуты на таковое утверждение, группы интересов не могут заключить сделки со всеми партиями в парламенте или с членами ключевого законодательного комите-

²² Здесь следует также сослаться на Прайора (Pryor, 1983), хотя он не проверял влияние какой-либо переменной стабильных времен на экономический рост, а скорее тестировал вклад нескольких дополнительных переменных, которые, по его мнению, должны коррелироваться с ростом, если теория Олсона верна: размер населения, коммунистический режим, этническая и религиозная гетерогенность. Ни одна из этих переменных не оказывает значительного влияния на темпы экономического роста страны.

та и получить выгоды от перераспределения до тех пор, пока большинство граждан не пожелают ратифицировать такую сделку. Поскольку результаты референдума сложно прогнозируемы, формирование минимальной коалиции-победительницы является ненадежной стратегией, а законодательная власть выступает за политику на основе консенсуса (Lehner, 1983). Результатом является то, что борьба за перераспределение не так заметна в политической жизни Швейцарии, несмотря на силу групп интересов в этой стране.

Таким образом, можно сделать вывод, что пример Швейцарии не идет вразрез с основными принципами теории Олсона. Политические институты Швейцарии защищают ее от нежелательных последствий борьбы за распределение, которые в противном случае последовали бы, учитывая дробную структуру групп интересов. Но пример Швейцарии на самом деле указывает на существенный пробел в аргументации Олсона. Олсон делает акцент практически исключительно на самих группах интересов и не включает в анализ то, как давление этих групп передается политическими и экономическими институтами страны для получения результатов, которые предсказывает его теория (Paloheimo, 1984a, b; Lehner, 1985).

На последнем пункте особенно настаивали Танг и Хедли (Tang and Hedley, 1998) в одном из недавних исследований теории Олсона. Танг и Хедли критикуют Олсона за пренебрежение позитивным стимулом к росту, который может дать государственная политика, *когда группы интересов слабы*. Они предполагают, что единицы измерения «склероза» по Олсону будут иметь предсказуемое воздействие на рост только в тех странах, где государство достаточно сильно, чтобы играть активную роль в содействии экономическому росту. Данные авторы находят подтверждение такой гипотезе в выборке нескольких стран Азии и Латинской Америки. Более высокие показатели темпов роста в странах Азии в последние несколько десятилетий объясняются позитивной ролью, которую играют государства в стимулировании роста, и малой численностью групп интересов в этих странах.

В книге Олсона 1982 г. экономические достижения Германии объясняются разрушением ее групп интересов во время Второй мировой войны, а успех Швеции был отнесен на счет кооперации между ее крупными, «охватывающими» группами интересов. В течение последней четверти XX в. темпы экономического роста Германии и Швеции не превысили аналогичные показатели Великобритании и США, а в течение последнего десятилетия века даже Япония продемонстрировала признаки «склероза». Если теория Олсона верна, тогда следует сделать вывод, что группы интересов имели достаточно времени для защиты своих позиций в Германии и США и в связи с этим привели к склерозу, а также что группы стали менее «охватывающими» и кооперированными в Швеции.²³ Можно подкрепить этот аргумент далее в

²³ Для всестороннего исследования «упадка» Германии, согласующегося с данной интерпретацией, см. работы Гирша, Пака и Шмидинга (Giersch, Paque, and Schmieding,

пользу гипотезы Олсона, приводя доводы, что «революции» Рейгана и Тэтчер в США и Великобритании имели разрушающее влияние на профсоюзы, которое, согласно теории Олсона, и требуется для экономического роста. Несмотря на многократное тестирование теории Олсона, она все еще нуждается в дополнительном тестировании.

22.7. Заключение

В данной главе были рассмотрены разнообразные возможные варианты влияния государственных мер на экономическую деятельность. Акцент был сделан на негативных эффектах вмешательства государства в экономику. Как и с большинством других вопросов, эмпирическая литература, пытающаяся измерить эти эффекты, не дает четкого и ясного свидетельства верности теории. Тем не менее значимость эмпирических данных, имеющихся на настоящее время, позволяет сделать несколько общих выводов. (1) Налоги искажают выбор, где бы они не вводились, и тем самым сокращают благосостояние. Размеры таких потерь благосостояния точно не установлены, однако вполне вероятно, что они весьма существенны. (2) Скрытая экономика, как и государственный сектор, растет как в развитых, так и в развивающихся странах, по крайней мере с 1960 г. В некоторых развивающихся странах на нее приходится такая же доля экономической деятельности, как и на официальный сектор. Высокая степень регулирования, налогообложения, гнетущее и произвольное администрирование регулирования и коррупция — все это способствует росту скрытой экономики. (3) Связь между относительным размером общественного сектора и экономическими показателями, измеряемыми или как производительность частного сектора, или как рост ВВП на душу населения, представлена перевернутой *U*-образной кривой. Слишком малый государственный сектор может повредить экономическим показателям, лишая экономической инфраструктуры и образованной рабочей силы, которые требуются для оптимального функционирования. Однако за пределами некой точки неблагоприятные стимулирующие эффекты деятельности государства начинают перевешивать ее позитивное влияние на работу экономики. Оказывается, что все высокоразвитые страны мира находятся на нисходящей части кривой.

Более уязвимыми являются выводы, которые можно сделать о воздействии демократии на экономические показатели. Здесь имеются свидетельства, что некоторые формы бюрократических, авторитарных государств могут привести к более быстрому экономическому росту, чем демократические государства, но такого рода выводы зависят как от критериев классификации форм правления,

1994). Для подробного обсуждения ослабления кооперации между основными экономическими группами интересов Швеции и относительным спадом в стране см. работу Линдбека (Lindbeck, 1997).

так и от состава выборки. Также уязвимыми оказываются и выводы, которые можно сделать из эмпирической литературы относительно долгосрочных влияний демократической стабильности на экономический рост. Хотя, как выяснилось, демократическая стабильность продуцировала экономический «склероз» в развитых страны мира после Второй мировой войны, однако пределы, до которых гипотеза Олсона применима к другим странам и другим временным периодам, все еще не известны.

Менее противоречивым является предположение, что *экономическая свобода* поощряет экономический рост. Независимо от того, выбираются ли правительства демократическим путем или нет, страны, имеющие институты, которые подкрепляют рыночный обмен через гарантии прав собственности, принуждение к соблюдению контрактов и т. п., показывают более высокие темпы роста ВВП на душу населения.

Практически все рассмотренные в данной главе работы появились после 1980, а многие и после 1990 г. Можно ожидать, что данное направление исследования будет в ближайшие годы развиваться стремительными темпами.

Библиографические примечания

Роуз–Акерман (Rose–Ackerman, 1999) предлагает прекрасный обзор проблемы коррупции в правительстве. Бардхэн (Bardhan, 1997) дает обзор литературы по коррупции в развивающихся странах.

Барро (Barro, 1997) обновил свою более раннюю работу, рассматриваемую в данной главе.

Агхион, Кароли и Гарсия–Пеньялоса (Aghion, Caroli, and Garcia–Penalosa, 1999) представляют обзор литературы по экономическому неравенству и росту.