

КРУПНЫЕ БАНКНОТЫ ОСТАЮТСЯ ЛЕЖАТЬ НА ДОРОГЕ: ПОЧЕМУ ОДНИ СТРАНЫ БОГАТЫ, А ДРУГИЕ БЕДНЫ*

Мансур Олсон, мл.**

1. ВВЕДЕНИЕ

Есть одна метафора, которая не только отражает главную идею многих сложных и, по всей видимости, в корне отличающихся статей, но и помогает понять, почему одни народы остались бедными, в то время как другие стали богатыми. Эта метафора ведет происхождение от дискуссий о «гипотезе эффективных рынков», состоящей в том, что вся доступная для общества информация охватывается текущими ценами фондового рынка, так что инвестор может с равным успехом действовать, покупая случайно выбранные акции или опираясь на суждения специалистов. Она воплощена в известной старой шутке об ассистенте профессора. Прогуливаясь вместе с профессором, он нагибается, чтобы поднять 100-долларовую банкноту, которую он видит на дороге. Но его удерживает старший коллега, который отмечает, что если бы это была действительно 100-долларовая банкнота, то ее бы уже давно подняли. В этой истории в сжатом виде представлено содержание многих статей, указывающих на то, что оптимизация поведения участников рынка, как правило, устраняет возможности получения сверхприбыли: крупные банкноты редко теряют, а если и теряют, то очень быстро находят.

Многие направления экономической теории последней четверти века основываются на идее о том, что в действительности такой находкой являются любые выгоды, которые могут быть получены. Несмотря на то что примитивные ранние версии кейнсианской макроэкономической теории обещали огромные выигрыши от активной фискальной и монетарной политики, в последнюю четверть века макроэкономическая теория чаще всего утверждала, что рациональное поведение индивидов устраняет проблемы, которые предположительно должна решать активная политика. Если неравновесная заработная плата приводит к вынужденной безработице, то это будет означать, что рабочие имеют возможность продать то, что представляет для них меньшую ценность, чем для потенциальных работодателей; так что взаимовыгодные

* Olson, M. (1996) Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor, *Journal of Economic Perspectives*, 10, 2, 3–24.

© American Economic Association, 2002

** Мансур Олсон, мл. (1932–1998) работал профессором Мэрилендского университета (г. Колледж Парк, США), возглавлял Центр институциональных реформ и изучения неофициального сектора экономики (IRIS) при этом университете.

контракты о найме ведут к устранению вынужденной безработицы. Рынок гарантирует, что люди, охваченные вынужденной безработицей, не останутся ходить взад и вперед по дороге.

Максимизирующие прибыль фирмы имеют стимул входить в исключительно прибыльные отрасли, что приводит к снижению общественных потерь от монопольной власти. Соответственно, во многих эмпирических исследованиях обнаруживается, что потери от монополии в промышленности США незначительны, то есть треугольники Харбергера* невелики. Аналогичным образом, многие экономисты находят, что общественные потери от протекционизма и другой неэффективной государственной политики составляют лишь очень небольшой процент ВВП.

В равной степени, в литературе, «выросшей» из теоремы Коуза, доказывається, что даже в случае существования внешних эффектов переговоры между заинтересованными лицами могут дать общественно эффективный результат. При условии незначительности трансакционных издержек добровольные переговоры интернализируют внешние эффекты, так что эффективный по Парето результат достигается вне зависимости от исходного распределения прав собственности между участниками таких переговоров. И здесь снова присутствует идея, что участники переговоров не забывают денег, лежащих на столе.

В некоторых более свежих публикациях по проблеме переговоров в духе Коуза подчеркивается, что трансакционные издержки поглощают реальные ресурсы и что стоимость этих ресурсов должна приниматься во внимание при определении границы эффективности по Парето. Из этого следует, что если издержки ведения переговоров с целью интернализации внешнего эффекта превышают итоговый выигрыш, то не следует вмешиваться в ход событий. Тот факт, что рациональные участники переговоров не забывают на столе никаких денег, автоматически гарантирует, что эффективность по Парето обеспечивается благодаря политике *laissez faire*.

Не так давно Гари Беккер (Becker (1983; 1985)) подчеркивал, что государственные программы с безвозвратными потерями должны быть невыгодными с политической точки зрения. Некоторые экономисты пошли дальше и стали рассматривать государство как институт, снижающий трансакционные издержки, и использовать теорему Коуза применительно к политической сфере. По сути, они утверждают, что в этой сфере рациональные субъекты заинтересованы вести политические переговоры до тех пор, пока не будут реализованы все взаимные выгоды, так что демократическое правительство, несмотря на свое влияние на распределение дохода, обычно обеспечивает общественно эффективные результаты (Stigler (1971; 1992); Wittman (1989; 1995); Thompson, Faith (1981) и Breton (1993)). Это справедливо даже в том случае, когда выбранная политика идет вразрез с предписаниями экономистов: если некоторая альтер-

* Так называемые треугольники Харбергера являются графическим изображением излишков потребителя и производителя, которое позволяет визуально оценить потери общественного благосостояния и эффективности, обусловленные рыночной властью монополистов. – *Прим. ред.*

нативная политическая сделка повысит благосостояние рациональных субъектов в политической сфере, то они осуществят ее! Таким образом, фундаментальная идея о том, что взаимовыгодные сделки позволяют получить все выигрыши, которые этого заслуживают (то есть, что на дороге крупные банкноты не валяются), ведет к заключению, что там, где мы наблюдаем политику невмешательства или неограниченный интервенционизм, мы всегда находимся в наиболее эффективном из всех возможных миров¹.

Идея о том, что наблюдаемая нами экономика, по крайней мере в первом приближении, характеризуется общественной эффективностью, не только разделяется экономистами, которые являются ее наиболее последовательными сторонниками, но также служит базовой теоретической предпосылкой большинства наиболее известных эмпирических работ. В традиционных эмпирических исследованиях агрегированной производственной функции или экономического роста предполагается, что экономика находится на границе своих агрегированных производственных возможностей. Максимизирующие прибыль фирмы используют капитал и другие факторы производства до момента, когда величина предельного продукта становится равной цене данного фактора. При этом предполагается, что предельный частный продукт каждого фактора равен его предельному общественному продукту. Затем специалист в области эконометрики может рассчитать, какая часть прироста общественного выпуска связана с накоплением капитала и других факторов производства, а любое повышение выпуска за пределами этих рамок трактовать как «остаток», обусловленный прогрессом знаний. Эта методика исходит из предположения, что выпуск является максимально возможным с учетом имеющихся ресурсов и уровня технических знаний.

Если высказанные здесь идеи в целом справедливы, то рациональность субъектов, действующих в экономической и политической сферах, гарантирует, что экономика не сможет сильно отклоняться от производственного потенциала, и тогда рекомендации экономистов по вопросам политики не будут иметь особой ценности. Конечно, если рекомендации экономистов привели к росту ВВП всего лишь на 1%, это в несколько раз перекроет нашу заработную плату. Тем не менее скрытый смысл вышеупомянутых идей и эмпирических предположений заключается в том, что экономисты не способны спасти мир, в лучшем случае они могут его слегка усовершенствовать. Пользуясь сравнением профессий Кейнса, можно сказать, что мы не более важны для будущего общества, чем зубные врачи.

2. ГРАНИЦЫ БОГАТСТВА И БЕДНОСТИ

Каким образом мы можем обнаружить эмпирические доказательства идеи, что рациональность индивидов позволяет обществу достигнуть его производствен-

¹ Более полная формулировка данного аргумента с дополнительными цитатами из литературы по «эффективному перераспределению» имеется в моем очерке “Transactions Costs and the Coase Theorem: Is This Most Efficient of All Possible Worlds?” (Olson (1995)).

ного потенциала? Этот вопрос кажется практически неразрешимым. Тем не менее есть одна область, где доказательства имеются в изобилии, – это границы стран. Национальные границы очерчивают области различной экономической политики и институтов, так что в той мере, в какой разные экономические показатели стран не могут быть объяснены различиями в их наделенности ресурсами, они говорят нам кое-что о степени, в которой экономики этих стран приблизились к своему производственному потенциалу.

Уровень доходов резко различается по странам. В соответствии с наиболее доступными способами измерения доходы на душу населения в самых богатых странах более чем в двадцать раз выше, чем в самых бедных. Какими бы ни были причины высоких доходов, они, со всей определенностью, присутствуют в одних странах и отсутствуют в других. Несмотря на то что богатые и бедные страны обычно не имеют общих границ, иногда существуют значительные различия в уровне дохода на душу населения на противоположных сторонах такой извилистой реки, как Рио-Гранде, или там, где зашли в тупик противоборствующие стороны, как в случае Северной и Южной Кореи, или же там, где страны разделены условными границами, как это было не так давно в Германии.

На максимально агрегированном уровне возможны лишь два подхода к объяснению значительных различий в уровне дохода на душу населения между странами, которые действительно достойны того, чтобы их приняли во внимание.

Первое возможное объяснение заключается в том, что, в соответствии с методикой построения агрегированной производственной функции и вышеупомянутыми теориями, национальные границы отражают различия в запасе ограниченных производственных ресурсов на душу населения, то есть бедные страны бедны в силу недостатка ресурсов. Им может не хватать земли и природных ресурсов или человеческого капитала, или оборудования, воплощающего новейшие технологии, или других видов ресурсов. Согласно такому подходу, теорема Коуза в равной степени справедлива и для бедных, и для богатых стран: предположение о рациональности индивидов подводит каждое общество достаточно близко к его экономическому потенциалу, а различия между странами обусловлены лишь размером этого потенциала. На узких тропинках бедных стран крупные банкноты не валяются.

Второе возможное объяснение заключается в том, что национальные границы очерчивают пределы государственной политики и институтов, которые не только различны сами по себе, но и характеризуются более высоким или более низким качеством. Те страны, которые имеют более совершенные экономическую политику и институты, в значительной степени реализуют свой экономический потенциал, в то время как другие страны достигают лишь незначительной части своего потенциального дохода. В таких странах индивиды и фирмы могут проявлять рациональность и зачастую большую изобретательность и настойчивость, зарабатывая себе на хлеб тяжелым трудом в чрезвычайно сложных условиях, но эти индивидуальные достижения не обеспечивают чего-либо, хотя бы отдаленно напоминающего общественно эффектив-

ный результат. Сотни миллиардов или даже триллионы долларов могли быть получены ежегодно благодаря запасам естественных и человеческих ресурсов этих стран, но этого не происходит. Согласно такому подходу, более бедные страны не имеют системы стимулов, которая делает очевидными преимущества производственной кооперации, позволяющей находить на дороге крупные банкноты. Причиной же отсутствия такой системы является то, что она не возникает автоматически как следствие индивидуальной рациональности. Система стимулов зависит не только от того, какая экономическая политика проводится в тот или иной период времени, но и от долгосрочного или институционального устройства: от правовой системы, обеспечивающей исполнение контрактов и защищающей права собственности, а также от политической системы, положений конституции и распространенности практики лоббирования групп особых интересов и картелей.

Каково значение каждой из двух вышеупомянутых возможностей объяснения результатов функционирования экономики? Этот вопрос чрезвычайно важен. Ответ на него должен не только помочь нам дать оценку анализируемых теорий, но и указать на основные источники экономического роста и развития.

Я попытаюсь охарактеризовать эти две возможности путем агрегирования производственных факторов таким же образом, как и в общепринятой производственной функции или при анализе главных факторов экономического роста, а затем рассмотрю каждый из этих факторов в отдельности. То есть я рассматриваю в отдельности относительное изобилие или ограниченность «капитала», «земли» (где земля включает все природные ресурсы) и «труда» (включающего не только человеческий капитал в форме навыков и образования, но и культуру). Я также рассматриваю в отдельности уровень технологии и обнаруживаю некоторые доводы и свидетельства в пользу хорошо известного предположения из исследований факторов экономического роста и теории роста наподобие теории Солоу, что одинаковый уровень технических знаний является экзогенно заданным для всех стран². На основе этой общепринятой таксономии и предположения, что экономика стран находится на границах своих агрегированных неоклассических производственных функций, мы можем сделать важные выводы и извлечь несколько простых уроков из знакомых фактов.

В следующем разделе статьи показано, что существуют многочисленные доказательства известного предположения, что мировой запас знаний доступен всем странам мира при небольших затратах или вовсе без них. Затем я исследую степень, в которой предельная производительность труда изменяется в зависимости от роста миграции и плотности населения, а также показываю, что многие из огромных международных различий в уровне дохода нельзя объяснить лишь убывающей отдачей труда и природных ресурсов. После этого я заимствую некоторые расчеты Роберта Лукаса, объясняющие огромные различия по странам капиталоемкостью, и увязываю их с данными

² Различные предпосылки теории эндогенного роста рассматриваются ниже.

о направлении и величине потоков капитала, чтобы показать высокую вероятность того, что страны мира находятся вблизи границ своих агрегированных неоклассических производственных функций. Затем я исследую некоторые, по неизвестной причине игнорируемые факты относительно миграции из бедных стран в богатые, чтобы оценить, насколько велики различия в обеспеченности человеческим капиталом между бедными и богатыми странами. Я также показываю, что эти различия могут объяснить лишь небольшую часть международных отличий в предельном продукте труда.

Поскольку различия в обеспеченности каким-либо из трех классических агрегированных факторов производства и в доступе к технологии большей частью не объясняют значительных вариаций в уровне доходов на душу населения, то нам остается лишь вторая (по всеобщему признанию, высоко агрегированная) из двух рассмотренных выше возможностей: наиболее важным объяснением различий в доходе по странам являются несовпадения в их экономической политике и институтах. У нас здесь нет возможности подтвердить этот вывод, а также более подробно проанализировать, какие конкретные институты и виды политики наилучшим образом содействуют экономическому росту. Тем не менее путем ссылок на другие исследования и включения в поле зрения того, что упускают из виду теории, с рассмотрения которых мы начали наши рассуждения, мы разберемся, почему основными детерминантами международных различий в уровне доходов на душу населения, несомненно, являются разные институты и политика. Мы также получим некоторое представление о наиболее общих чертах институтов и политики, которые необходимы странам для достижения максимально возможного уровня дохода.

3. ДОСТУП К ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЗНАНИЯМ

Доступны ли всем странам мировые технические знания при небольших затратах или вообще без них? В той степени, в которой производственные знания принимают форму законов природы, которые невозможно запатентовать, и научного прогресса, они являются неисключаемым общественным благом с бесплатным доступом для любого желающего. Однако в странах, где право интеллектуальной собственности находится под защитой, тем, кто не платит, может быть отказано в доступе ко многим открытиям посредством патентов или копирайтов или же благодаря тому, что открытия воплощены в машинах или в других продаваемых на рынке товарах. Возможно, большинство открытий в базовых отраслях науки можно использовать в бедных странах только после того, как они были воплощены в определенном продукте или процессе, который необходимо купить у фирм в богатых странах. Поэтому мы должны выяснить, достаются ли фирмам из стран, открывших или разработавших эти технологии, почти все выгоды от использования современного производственного знания в бедных странах.

Поскольку те страны третьего мира, которые демонстрировали исключительно быстрый рост, наверняка должны были использовать современные технологии из ведущих стран, я попытался (с помощью Брендана Кеннелли)

выяснить, насколько велика стоимость зарубежных технологий для некоторых из этих стран. Оказывается, существует исследование с некоторыми удивительными данными по Южной Корее за 1973–1979 гг. (Коо (1982)). В эти годы в Корее роялти* и все другие платежи за используемую технологию были незначительными, зачастую составляя менее одной тысячной ВВП. Даже если рассматривать всю прибыль от прямых иностранных инвестиций исключительно как плату за знания и суммировать ее с роялти, то итоговая величина по-прежнему будет меньше 1.5% увеличения ВВП Кореи за этот период. Таким образом, иностранные собственники производственных знаний получили менее одной пятидесятой выгод от быстрого экономического роста Кореи³.

Случай Южной Кореи, безусловно, подтверждает давно известное предположение, что мировые производственные знания в основном доступны для бедных стран даже при относительно умеренных издержках⁴. Подавляющую часть различий в уровне дохода на душу населения между странами было бы очень трудно объяснить различиями в доступе к имеющемуся запасу производственных знаний⁵.

4. ПЕРЕНАСЕЛЕННОСТЬ И УБЫВАЮЩАЯ ОТДАЧА ОТ ТРУДА

Страны, имеющие равный доступ к глобальному запасу знаний, могут, тем не менее, быть по-разному обеспечены факторами производства, что, в свою очередь, позволяет объяснить значительную часть отличий в уровне дохода на душу населения между странами. Соответственно, многие люди были убеждены в том, что нищета в бедных странах главным образом является следствием перенаселенности, иначе говоря, низкого соотношения земли и других природных ресурсов и населения. Верно ли это?

* Общепринятое название выплат за право пользования лицензиями на продукты и технологии. Роялти представляют собой периодические отчисления от дохода покупателя лицензии. – *Прим. ред.*

³ В своих расчетах я не учитывал, что определенная доля стоимости нового оборудования является неявной платой за воплощенные в нем новые идеи. Мы также должны помнить, что рост в Корее никоим образом не происходил исключительно благодаря научным открытиям, сделанным за границей.

⁴ Иногда говорят, что в развивающихся странах до сих пор нет высоко образованных людей, которые нужны, чтобы использовать современные технологии, и таким образом им фактически недоступен мировой запас знаний. Это утверждение игнорирует тот факт, что в таком случае, при прочих равных условиях, в более бедных странах вознаграждение лиц с недостатком квалификации будет более высоким, чем в странах, где эта квалификация имеется в относительном изобилии. Если можно преодолеть трудности, связанные с изучением языка и незнанием внутренних рынков страны, то в таком случае индивиды с недостатком квалификации будут заинтересованы в переезде (иногда в качестве служащих многонациональных фирм) в те страны с низкими доходами, где они особенно востребованы.

⁵ Позже при рассмотрении игнорируемого прежними исследователями аспекта взаимосвязи между уровнями и темпами роста доходов на душу населения мы увидим, что в данном случае на нас не распространяется возражение новых теорий роста или теорий эндогенного роста против данного предположения.

Существуют некоторые факты, которые позволяют на редкость убедительно ответить на этот вопрос. Я натолкнулся на них, когда узнал из расчетов Бхавати, Гамильтона и Уолли (Bhagwati (1984); Hamilton, Whalley (1984)) о том, насколько изменился бы мировой доход, если бы больше рабочих переехали из стран с низким уровнем дохода в страны с высоким уровнем дохода. Ключевой момент состоит в том, чтобы исследовать, насколько миграция из более бедных стран в более богатые изменяет относительную заработную плату и предельную производительность труда.

С целью упрощения предположим, что мир разделен на два региона, Север и Юг, и будем придерживаться традиционной предпосылки, что оба региона находятся на границах своих агрегированных производственных функций. По мере того как мы движемся слева направо из начала координат (рис. 1), мы получаем все больше рабочей силы на Севере до тех пор, пока вся она окажется в правом конце этой оси. И наоборот, по мере того как мы движемся влево от правой оси, мы получаем все больше рабочей силы на Юге. Предельный продукт труда или заработная плата на богатом Севере измеряются по левой вертикальной оси. Кривая MPL (для Севера) показывает предельный продукт труда или заработную плату на Севере, и, конечно же, вследствие убывающей отдачи она имеет отрицательный наклон по мере движения вправо. Чем больше рабочей силы на Юге, тем меньше предельный продукт труда, так что MPL (для Юга), измеряемый по правой вертикальной оси, имеет отрицательный наклон по мере того, как мы движемся влево. Каждая точка на горизонтальной оси будет определять распределение мирового населения между Севером и Югом. Реальная ситуация представлена такой точкой, как S . В точке S на Севере относительно мало труда и населения по сравнению с запасами ресурсов, так что предельный продукт и заработная плата на Севере будут высокими. Предельный продукт и заработная плата на перенаселенном Юге будут низкими, а предельный продукт труда на Севере на значительную величину превышает предельный продукт труда на Юге.

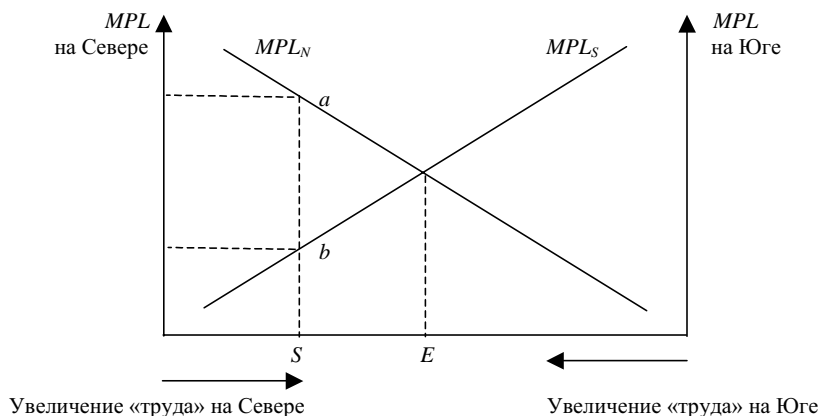


Рис. 1. Распределение населения и относительная заработная плата

Данная модель говорит нам, что, когда рабочие мигрируют с Юга, где заработная плата является низкой, на Север с высокой заработной платой, мировой доход увеличивается на разницу между заработной платой, которую рабочий-мигрант получает в богатой стране, и той заработной платой, которую рабочий получал в бедной стране, или на сумму ab . Очевидно, что мир в целом не находится на границе агрегированной производственной функции, даже если ее достигли все страны: не все крупные банкноты были найдены на пути из бедных стран в богатые⁶. Конечно, только что приведенный аргумент слишком прост, и международная миграция включает много других аспектов. Мы сможем лучше разобраться в этом вопросе, как и в других вопросах, еще на некоторое время задержавшись на этом простом описании пропорций между факторами производства.

5. НЕОЖИДААННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ БОЛЬШОЙ МИГРАЦИИ

Эта простейшая модель напоминает нам о том, что если международные различия в уровне доходов на душу населения в основном объясняются убывающей отдачей от земли и других природных ресурсов, то сильная миграция из более бедных стран в более богатые, при прочих равных условиях (таких, как запасы капитала), неизбежно приведет к сокращению разрыва в уровне доходов. Очевидно, что такая миграция способствует повышению соотношения ресурсы–население в стране эмиграции и к снижению этого соотношения в стране иммиграции. Миграция будет продолжаться до тех пор, пока заработная плата не выровняется, как, например, в точке E на рис. 1.

Рассмотрим теперь Ирландию, которая столкнулась с весьма значительной миграцией населения в Европу, если не по всему миру. Согласно переписи 1821 г. в Ирландии проживало 5.4 млн человек, а в Великобритании – 14.2 млн⁷. Несмотря на то что в Ирландии, начиная с 1821 г., темпы естественного прироста населения были такими же, как и в других европейских странах, в 1886 г. в стране проживало лишь 3.5 млн человек. К этому времени население Великобритании достигло 55.1 млн человек. В 1821 г. плотность населения в Ирландии была выше, чем в Великобритании; к 1886 г. она составляла лишь около одной пятой⁸.

⁶ Иначе говоря, между богатыми и бедными регионами не было переговоров в духе Коуза. С учетом того что при перемещении труда из бедных стран в богатые доход увеличивается, скажем, в десять раз, у бедных будет существовать постоянный стимул мигрировать в богатые страны, даже если эти страны присваивают, к примеру, половину прироста дохода и удерживают ее в пользу своих граждан. Трансакционные издержки такой деятельности, конечно же, будут незначительными по сравнению с выгодами.

⁷ В то время, когда я написал это, я не читал книгу Джоэла Мокира (Mokyr (1983)) об Ирландии XIX века. Более глубокий анализ см. в его книге “Why Ireland Starved”. В результате детального количественного анализа он приходит к выводу, что «не существует никаких доказательств того, что Ирландия была перенаселена, каким бы ни был полезный смысл этого слова, до наступления голода» (р. 64).

⁸ Северная Ирландия не включается в состав Великобритании и Ирландии. См. Mitchell (1962); Mitchell, Jones (1971); Statistical Abstract (1986); Annual Abstract of Statistics (1988).

Если бы отсутствие «земли» или перенаселенность были очевидными, то Ирландия должна была иметь исключительно быстрый рост доходов на душу населения, по крайней мере по сравнению с Великобританией, а миграция из страны в конечном счете должна была прекратиться. Этого не произошло. Удивительно, что уровень дохода на душу населения в Ирландии по-прежнему составляет около пяти восьмых от уровня Великобритании и менее половины от уровня Соединенных Штатов, но миграция из Ирландии по-прежнему продолжается. Как мы увидим впоследствии, такие большие различия в уровне дохода на душу населения невозможно объяснить просто различиями в человеческом капитале. Очевидно, что в Соединенных Штатах, Британии и многих других странах иммигранты из Ирландии, как правило, зарабатывают столько же, как и другие люди, и какие-либо различия в человеческом капитале не могут объяснить более высокой заработной платы, которую получают мигранты, когда они переезжают в страну с более высокой производительностью. Таким образом, мы можем быть уверены в том, что главным фактором, определяющим величину дохода на душу населения в Ирландии, является вовсе не соотношение земли и труда.

Рассмотрим теперь значительную иммиграцию из Европы в Соединенные Штаты в период между закрытием границы в США около 1890 г. и введением ограничений на иммиграцию в начале 1920-х гг. Если бы убывающая отдача от труда обеспечивала преобладающую часть экономического роста, то эта значительная миграция привела бы к постепенному исчезновению различий в уровне дохода на душу населения между Соединенными Штатами и Европой. Фактически, в 1910 и 1920 гг., по сравнению с XIX веком, Соединенные Штаты имели намного больший уровень дохода на душу населения, чем некоторые из европейских стран. Несмотря на то что многие европейские страны не смогли сократить разрыв в уровне доходов на душу населения с Соединенными Штатами в XIX веке, когда они столкнулись с большой миграцией в США, многие из них почти устранили этот разрыв после 1945 г., когда эмиграция в Соединенные Штаты была совсем небольшой и когда их собственные доходы должны были сократиться вследствие значительного притока мигрантов и иностранных рабочих. Аналогичным образом, к выравниванию уровней доходов не привел значительный отток населения из Восточной Европы в Западную с момента окончания Второй мировой войны вплоть до сооружения Берлинской стены.

Рассмотрим также непрекращающийся поток легальной и нелегальной миграции из Латинской Америки в Соединенные Штаты. Если бы убывающая отдача от земли и других природных ресурсов была основным объяснением различий в уровне дохода на душу населения между Мексикой и Соединенными Штатами, то эти различия должны были значительно сократиться в период, когда миграция достигла наивысшей точки. Этого не произошло.

Некоторые подробные эмпирические исследования сравнительно большой иммиграции на отдельные рынки труда приводят к тем же заключениям, что и только что рассмотренные нами случаи «великой миграции». В исследовании Кардом (Card (1990)) влияния подъемника судов Мэриела на заработ-

ную плату уроженцев Майами, исследования Ханта (Hunt (1992)) репатриации французских рабочих-выходцев из Алжира в Южную Францию, а также в анализе Каррингтона и Де Лимы (Carrington, De Lima (1996)) репатриации Португалией выходцев из Анголы и Мозамбика после того, как она потеряла свои колонии, убедительно доказано, что значительная иммиграция не приводит к снижению заработной платы коренных жителей⁹.

Возможно, когда в бедной стране останется совсем мало населения, кривые на рис. 1 пересекутся. Или, может быть, они не пересекутся вообще – даже если последний человек, выключивший свет при отъезде, получит в стране иммиграции более высокую заработную плату.

6. НЕОЖИДААННЫЕ ФАКТЫ О ПЛОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Давайте теперь переключим внимание с изменений соотношения земля/труд вследствие миграции на пространственные данные, характеризующие соотношение между землей и трудом на определенный момент времени. В идеале следовало бы иметь подходящий индекс обеспеченности каждой страны природными ресурсами. Такой индекс должен быть скорректирован с учетом изменения мировых цен таким образом, чтобы значение индекса ресурсов страны изменялось при снижении или повышении цен ресурсов, которыми она относительно хорошо обеспечена. Не располагая таким индексом, мы вынуждены здесь исследовать плотность населения. К счастью, число стран, для которых у нас имеются данные по величине населения и площади территории, настолько велико, что одной лишь плотности населения будет достаточно для выяснения интересующих нас вопросов.

Многие из наиболее плотно заселенных стран имеют высокие доходы на душу населения, а многие бедные страны характеризуются невысокой плотностью населения. В Аргентине, которая перешла из группы стран, имеющих один из наиболее высоких уровней дохода на душу населения, в группу стран третьего мира, плотность населения составляет лишь 11 человек на 1 квадратный километр, в Бразилии – 16, Кении – 25 и Заире – 13. Индия, как и большинство стран со значительной долей ирригационного земледелия, заселена более плотно, имея 233 человек на квадратный километр. Бельгия и Япония имеют наполовину большую плотность населения, чем Индия, соответственно 322 и 325 человек на квадратный километр, а Голландия – еще большую плотность, 357 человек на квадратный километр. Плотность населения Сингапура составляет 4185 человек на квадратный километр, Гонконга – более 5000 человек на квадратный километр (Demographic Yearbook (1986)). Эти два плотно заселенных небольших участка земли также имеют доходы на душу населения, в десять раз превышающие уровни дохода в наиболее бедных странах (и, как следует из указанного документа, они продолжают, как и многие другие страны с высокой плотностью населения, принимать мигрантов, по крайней мере, если тем удается проскользнуть через контроль).

⁹ Я благодарен Алану Крюгеру за привлечение моего внимания к этим исследованиям.

Приведенные выше случаи могут быть исключениями, так что нам необходимо принять во внимание все страны с доступными данными и кратко описать общую зависимость между плотностью населения и доходом на душу населения. Если мы помним, что нашей целью является описание, нам необходимо быть внимательными и избегать заключений о причине и следствии. Тогда мы можем представить имеющиеся данные с помощью одномерной регрессии, в которой натуральный логарифм реального дохода на душу населения является объясняемой переменной, а натуральный логарифм населения на квадратный километр – «объясняющей» переменной. Очевидно, что подушевой доход страны зависит от многих факторов, и любой статистический тест, который не принимает во внимание все важные факторы, является неверно специфицированным, а значит, его можно использовать только для описательных и эвристических целей. Тем не менее интересно (и для большинства людей совершенно неожиданно) обнаружить, что существует прямая и даже статистически значимая зависимость между этими двумя переменными: чем большее число людей приходится на квадратный километр, тем выше уровень дохода на душу населения¹⁰.

Закон убывающей отдачи, бесспорно, является верным: было бы абсурдно предполагать, что более высокая степень обеспеченности страны землей делает эту страну беднее. Это соображение само по себе, разумеется, требует знака «минус» при переменной плотности населения. Поэтому интересно было бы узнать, чем объясняется «неправильный» знак, и подумать о том, какие статистические тесты следует провести в конечном итоге. Очевидно, существует синхронная двусторонняя зависимость между плотностью населения и подушевым доходом: уровень дохода на душу населения влияет на рост населения, так же как и население, через убывающую отдачу труда, влияет на подушевой доход.

Высказанная здесь идея заключается в том, что, по всей видимости, страны с более совершенной экономической политикой и институтами должны иметь более высокий доход на душу населения, чем страны с менее удачными политикой и институтами, и что эти более высокие доходы служат причиной более высокого прироста населения через растущую иммиграцию и снижение смертности. Таким образом, увеличение дохода на душу населения, вызванное влиянием более совершенных институтов и политики, подавляет тенденцию к снижению подушевого дохода вследствие убывающей отдачи труда. Эта гипотеза также может объяснить, почему эмпирические исследования не позволили выявить обратной зависимости между темпом роста населения и увеличением подушевого дохода.

Одну из причин того, почему соотношение естественных ресурсов и населения не объясняет колебания в уровне доходов на душу населения, определить несложно: для преобладающей части экономической деятельности в настоящее время можно легко рассчитать соотношение труда и соответствующую

¹⁰ А именно, результаты регрессионного анализа таковы: $PER\ CAPITA\ GDP = 6.986 + 0.1746POPULATION\ DENSITY$. Коэффициент корреляции равен 0,05, а t -статистика – 2,7.

щих оценок месторождений сырья и пахотной земли. Со временем технологии транспортных перевозок, конечно же, улучшились, и в результате большее значение приобрели продукты, имеющие относительно высокую стоимость по сравнению с их весом, такие как большинство услуг и промышленные товары типа компьютеров и самолетов. Силиконовая долина не имеет значения для производства компьютеров с точки зрения месторождений кремния, а Лондон и Цюрих не являются крупными банковскими центрами из-за наличия плодородной земли. Даже причинно-следственный анализ говорит о том, что большинство из современных экспортных промышленных товаров и услуг не имеют тесной связи с природными ресурсами. Для Западной Европы не характерно высокое соотношение между природными ресурсами и населением, но она является важнейшим экспортером товаров и услуг. Япония имеет относительно немного природных ресурсов на душу населения, но она – крупнейший экспортер промышленных товаров. И, конечно же, имеющимися природными ресурсами нельзя объяснить удивительные успехи в производстве промышленных товаров в Гонконге и Сингапуре.

7. УБЫВАЮЩАЯ ОТДАЧА КАПИТАЛА

Теперь нам понятно, что крупномасштабная миграция не изменяет предельную производительность труда таким образом, как это было бы в случае, если бы страны находились на границах агрегированных неоклассических производственных функций. Существуют свидетельства того, что труд в целом оплачивается более высоко, когда он соединяется с меньшим количеством земли. Сейчас нам предстоит узнать, что распределение капитала между странами, включая случаи инвестиций и миграции капитала между странами с высокой и низкой капиталоемкостью, еще убедительнее опровергает предположение, что страны находятся на границах агрегированных неоклассических производственных функций.

Это легко заметить, если вернуться к рис. 1 и переименовать оси координат и кривые. Если мы заменим общее мировое предложение труда, представленное на горизонтальной оси, на общий мировой запас капитала и предположим, что количество труда и природных ресурсов на Севере и Юге не изменяется, то мы можем использовать рис. 1 для анализа убывающей отдачи капитала таким же образом, как мы это делали при рассмотрении убывающей отдачи труда.

Как известно каждому, страны с высокими доходами на душу населения имеют несравненно большую капиталоемкость производства, чем страны с низкими доходами. Страны третьего мира используют относительно мало капитала, а ведущие страны наделены капиталом в изобилии: подавляющая часть мирового запаса капитала сосредоточена в Северной Америке, Западной Европе и Японии.

Если бы все страны мира находились на границах неоклассических производственных функций, то предельный продукт капитала, следовательно, был бы намного выше в странах с низким, чем в странах с высоким уровнем дохода на душу населения. Роберт Лукас (Lucas (1990)) рассчитал, хотя и в не-

сколько ином контексте, ожидаемый предельный продукт капитала¹¹ в Соединенных Штатах и Индии. По оценкам Лукаса, если бы индийский и американский рабочие обеспечивали предложение труда одинакового количества и качества, то предельный продукт капитала в Индии должен быть в 58 раз выше, чем в Соединенных Штатах. Даже когда Лукас ввел допущение, что пять индийских рабочих обеспечивают такое же предложение труда, как и один американский рабочий, предполагаемая отдача от капитала в Индии по-прежнему оказывалась в несколько раз больше, чем в Соединенных Штатах.

С учетом того что портфельные инвесторы и многонациональные корпорации заняты поиском более прибыльного вложения своего капитала, такие гигантские различия в его отдаче должны порождать колоссальную миграцию капитала из стран с высоким в страны с низким уровнем дохода на душу населения. Чтобы попасть в страны третьего мира, капитал должен прилагать по крайней мере такие же усилия, как и труд, мигрирующий в страны с высокой заработной платой. Фактически, если рациональные собственники капитала размещают свои инвестиционные активы по странам таким образом, чтобы предельная отдача, скорректированная с учетом риска, была одинаковой для каждой страны, то во всех странах капитал должен иметься в изобилии в равной степени. (Как нам известно из теоремы Хекшера-Олина-Столпера-Самуэльсона, если все страны действуют на основе все той же агрегированной производственной функции, то зачастую одной лишь свободной торговли достаточно, чтобы уравнивать относительные цены факторов производства и тем самым интенсивность использования этих факторов даже при отсутствии международного движения капитала.)

Очевидно, чрезвычайно неравномерное распределение капитала между странами мира противоречит уже знакомому нам предположению, что все страны находятся на границах агрегированных неоклассических производственных функций. Страна не может достичь эффективности по Парето и тем самым не может находиться на границе своей агрегированной производственной функции до тех пор, пока предельный продукт капитала не станет равным мировой цене капитала¹². Если подобное условие закона единой цены не соблюдается, то страна теряет выгоды, которые можно получить от заимствования капитала за границей по мировой процентной ставке, инвестируя его дома с целью получения более высокого предельного продукта капитала и «прикармливания» разницы, то есть оставляет крупные банкноты лежать на до-

¹¹ Расчеты Лукаса производились в контексте теории долгосрочного роста Солоу. Чтобы сделать противоречие между предположением о том, что страны находятся на границах агрегированных неоклассических производственных функций, и тем, что можно наблюдать в действительности, более резким и очевидным, я сосредоточил внимание на конкретном моменте времени, а для эмпирических оценок использовал подход Солоу. Рассмотрение траекторий роста различных стран мало что добавило бы к данному доказательству.

¹² Поскольку экономика каждой третьей страны в мире является малой по сравнению с мировой экономикой в целом, то вполне разумно предположить, что ни одна из них не может изменить мировую цену капитала, так что предельный продукт капитала в стране будет равен его цене.

роге. Соответственно, на редкость неравномерное распределение мирового запаса капитала между странами доказывает, что бедные страны не могут находиться в какой-либо степени близости от границы своих агрегированных производственных функций.

Иногда недостатки проводимой экономической политики и имеющихся институтов в странах с низким уровнем дохода на душу населения ведут к тому, что отдача капитала в этих странах не соответствует его ограниченности. К такому выводу мы можем прийти, исходя из работ Харбергера (Harberger (1978)) и других авторов. Иногда недостатки экономической политики и институтов в бедных странах делают нежелательным присутствие иностранных инвесторов и иностранных фирм, вызывают отток местного капитала или делают займы этим странам чрезвычайно рискованными. Поскольку недостатки институтов и политики определенной страны не позволяют ликвидировать несоответствие между производительностью капитала и его ограниченностью или дестимулируют инвестиции и займы, которые могли бы привести к выравниванию предельного продукта капитала в разных странах, то они препятствуют достижению страной экономического потенциала.

Кроме всего прочего, не редкость, когда капитал и труд двигаются в одинаковом направлении, то есть и капитал, и труд данной страны иногда пытаются переместиться в одни и те же страны. Разумеется, в мире, где страны находятся на границах своих производственных функций, капитал и труд двигаются в противоположных направлениях¹³.

С учетом чрезвычайно неравномерного распределения капитала по странам мира и сильной зависимости между мобильностью капитала и экономической политикой и институтами стран, запас капитала не может рассматриваться в качестве экзогенной величины в любой разумной теории экономического развития.

8. ОТЛИЧИЕ МЕЖДУ ЧАСТНЫМ И ОБЩЕСТВЕННЫМ БЛАГОМ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

Корректировка величины человеческого капитала в расчете на одного рабочего в приведенных выше оценках Лукаса для Индии и Соединенных Штатов поднимает более общий вопрос: могут ли значительные различия в подушевом доходе в целом объясняться различиями в третьем агрегированном факторе – труде, то есть различиями в обеспеченности стран человеческим капиталом, под которым в широком смысле понимаются культурные и другие черты различных людей, а также их квалификация? Средний уровень человеческого капитала в форме профессиональных навыков и образования со всей очевидностью может влиять на уровень дохода на душу населения данной страны.

¹³ В неоклассическом мире с его всего лишь двумя факторами – трудом и капиталом – они неизбежно будут двигаться в противоположных направлениях, но если существует неравновесие по отношению к земле или другим природным ресурсам, то ради его устранения и капитал, и труд могут двигаться в одинаковом направлении.

Многие люди также утверждают, что высокие доходы в богатых странах частично обусловлены культурными или расовыми особенностями, которые позволяют жителям адекватно реагировать на экономические альтернативы. Например, в их распоряжении имеется «протестантская этика» или другие культурные или национальные особенности, которые предположительно делают их усердными работниками, бережливыми и способными предпринимателями. Утверждается, что бедные страны являются бедными из-за отсутствия таких особенностей¹⁴. Делается попытка доказать, что культурные особенности, увековечивающие бедность, накапливались в обществе в течение столетий, и их невозможно изменить мгновенно.

К сожалению, утверждение, что культура имеет важное значение для экономического развития, является весьма нечетко сформулированным, несмотря на всю свою правдоподобность. Хотя слово «культура» широко используется в различных отраслях знаний, оно не имеет достаточно четкого определения, позволяющего провести сравнение с другими переменными в агрегированной производственной функции. Мы можем получить понятие культуры, адекватное цели нашего исследования, путем деления культуры на два самостоятельных вида человеческого капитала.

Совершенно очевидно, что некоторые виды человеческого капитала могут продаваться на рынке. Если человек обладает выдающимися способностями, склонностью к усердному труду, предрасположенностью к крупным сбережениям или большим предпринимательским талантом, то это, как правило, способствует повышению его индивидуального денежного дохода. Давайте назовем эти способности, склонности или культурные черты, влияющие на качество или количество факторов производства, которые индивид может продать на рынке, «рыночным человеческим капиталом» или, в качестве синонима, «персональной культурой». Анализ Максом Вебером того, что он назвал протестантской этикой, был в действительности анализом рыночного человеческого капитала, или персональной культуры.

Второй вид культуры, или человеческого капитала, выступает на первый план, когда мы рассуждаем о знаниях, которыми могут располагать индивиды, выбирающие путем голосования наиболее успешную, с их точки зрения, государственную политику. Если достаточное количество избирателей приобретает больше знаний о реальных последствиях различных видов государственной политики, то последняя будет постоянно совершенствоваться и в результате приведет к повышению реальных доходов общества. Но такое более глубокое знание государственной политики обычно не продается на рынке, и поэтому в обществе с данными экономической политикой и институтами приобретение такого знания в целом не будет оказывать никакого влияния на заработную плату или доход индивида. Знание о том, какой должна быть государственная политика, является скорее общественным, чем частным или рыночным благом. Следовательно, второй вид человеческого капитала

¹⁴ Подобный аргумент привел Лэндс в своей лекции, посвященной Ричарду Ели (Landes (1990)).

является общественным благом «человеческий капитал», или «гражданской культурой». В то время как рыночный человеческий капитал, или персональная культура, повышает индивидуальный рыночный доход при данных институтах и государственной политике, общественное благо «человеческий капитал», или гражданская культура, как правило, не является рыночным и влияет на доход только путем воздействия на государственную политику и институты. С помощью разделения рыночного и общественного блага «человеческий капитал», мы можем извлечь важные сведения из некоторых естественных экспериментов.

9. МИГРАЦИЯ КАК ЭКСПЕРИМЕНТ

Как выясняется, миграция из бедных стран в богатые предлагает вниманию исследователей удивительный (и до сих пор странным образом игнорируемый) естественный эксперимент. Как правило, число индивидов, которые иммигрируют в страну в любом поколении, слишком невелико, чтобы вызвать сколько-нибудь значительное изменение в составе электората или в государственной политике принимающей страны. Но мигрант, прибывающий в страну, будучи взрослым, приносит с собой рыночный человеческий капитал или персональную культуру страны происхождения. Поэтому латиноамериканец, переплывающий Рио-Гранде, не принимает немедленно протестантскую этику. Хотя мигрант со временем может приобщиться к культуре принимающей страны, основная идея теорий, делающих акцент на культурных и других характеристиках людей, состоит в том, что для стирания из памяти опыта многих поколений требуется время. Если бы культурные или другие особенности людей можно было мгновенно изменить, то они не являлись бы значительными барьерами на пути развития. Поэтому только что прибывшие иммигранты имеют приблизительно такой же рыночный человеческий капитал или персональную культуру, какую они имели до миграции, но их потенциальные возможности будут определять институты и государственная политика принимающей страны. По крайней мере, в случае миграции в Соединенные Штаты данных о только что прибывших мигрантах из бедных стран достаточно, чтобы сделать некоторые непосредственные выводы.

Кристофер Клаг (Clague (1991)), опираясь на работу Боржаса (Borjas (1987)), обнаружил, что индивиды, только что прибывшие в Соединенные Штаты из бедных стран, несмотря на трудности, с которыми они должны были столкнуться в приспособлении к новой среде с другим языком и условиями жизни, зарабатывали около 55% от того, что получали коренные американцы того же возраста, пола и образования¹⁵. Новые иммигранты из стран, где доходы на душу населения составляют лишь десятую или пятую часть доходов на душу населения Соединенных Штатов, имели заработную плату, равную бо-

¹⁵ Клаг использует свободный член регрессии Боржаса, характеризующий, насколько со временем повышается заработная плата мигрантов в Соединенных Штатах по сравнению с моментом их прибытия.

лее чем половине заработной платы сопоставимых американских рабочих¹⁶. Максимизирующие прибыль фирмы не нанимали бы этих мигрантов, если бы их предельный продукт не соответствовал заработной плате. Труд мигрантов, конечно, соединяется в богатой стране с большим по величине капиталом, чем в бедной, но собственники капитала не случайно предпочитают инвестировать его в более бедные страны: как следует из приведенных выше рассуждений, соотношение капитал-труд в стране главным образом определяется ее институтами и экономической политикой.

Мигранты могут иметь более высокую производительность труда, чем их соотечественники, которые остались на родине, так что может показаться, что рассмотренные выше факты об иммигрантах подобраны искусственно. Фактически, значительное повышение заработной платы и предельных продуктов самих мигрантов можно объяснить отсутствием тенденции к более вероятной эмиграции из бедных стран людей с высокой производительностью труда. Мигрант зарабатывает и производит намного больше в богатой стране, чем в бедной, так что отсутствие тенденции к миграции более производительных работников действительно может объяснить повышение предельного продукта мигрантов, когда они переезжают из бедной страны в богатую¹⁷. В любом случае, в развивающихся странах зачастую наблюдается намного большее неравенство в распределении доходов, чем в развитых странах, и стимул мигрировать достигает максимума для подгруппы стран с самыми низкими доходами. И действительно, мигранты чаще всего прибывают в Соединенные Штаты из развивающихся стран с самыми низкими доходами (Borjas (1990)).

Также полезно исследовать различия в производительности труда мигрантов из бедных и богатых стран и благодаря этому разобраться, в какой части различия в уровне доходов на душу населения обусловлены различиями рыночного человеческого капитала или персональной культуры соответствующих людей. Сравним, например, иммигрантов в Соединенные Штаты из Гаити, одной из наиболее отсталых стран мира, с иммигрантами из Западной Германии, одной из наиболее развитых стран. Согласно переписи 1980 г., в США

¹⁶ По-видимому, практически аналогичную ситуацию можно обнаружить в случае миграции из районов с низким доходом в страны с высоким доходом. Хорошо известным примером, подтверждающим справедливость моих выводов, является более высокая заработная плата, которую получали в Западной Германии мигранты из таких стран с низким уровнем доходов на душу населения, как Турция или ГДР. Как показывают Крюгер и Пишке (Krueger, Pischke (1995)), после объединения Германии восточногерманские рабочие, которые работают в Западной Германии, зарабатывают больше тех, кто остался в Восточной Германии. В моей интерпретации данные факты говорят о том, что увеличение заработной платы, обусловленное этой миграцией, было меньшим, чем до объединения Германии. Если Германия достигнет успеха в своих усилиях по созданию одинаковой институциональной и политической среды в Восточной и Западной Германии, выгоды от миграции с востока на запад Германии должны со временем уменьшиться. Но системы стимулов в Восточной и Западной Германии все еще никак нельзя считать идентичными.

¹⁷ Чтобы объяснить этот результат с точки зрения искусственного отбора, пришлось бы доказать, что те рабочие, которые остались в бедных странах, не продемонстрировали бы такого же повышения предельного продукта, как если бы они мигрировали.

не работающие по найму иммигранты из Гаити зарабатывали 18900 долларов в год, в то время как такие же иммигранты из Западной Германии – 21900 долларов. Поскольку в одной и той же американской среде иммигранты из Гаити в среднем зарабатывали лишь две трети или половину того, что зарабатывали их коллеги из Западной Германии, можно предположить, что выходцы из Гаити имели в среднем меньший рыночный человеческий капитал, чем выходцы из Западной Германии.

Давайте теперь проведем мысленный эксперимент и попробуем представить, много ли продукции произвели бы выходцы из Западной Германии, если бы они имели такие же институты и экономическую политику, как в Гаити, или, наоборот, много ли продукции произвели бы выходцы из Гаити, если бы они имели такие же институты и экономическую политику, как в Западной Германии. Если с учетом опыта иммиграции в Соединенные Штаты предположить, что выходцы из Западной Германии имели в два раза больший рыночный капитал по сравнению с выходцами из Гаити, то мы можем утверждать, что Гаити с нынешними институтами и экономической политикой, но с западногерманским уровнем рыночного человеческого капитала имело бы почти в два раза больший уровень дохода на душу населения, чем в действительности имеет. Но реальный уровень дохода на душу населения в Гаити составляет лишь десятую часть уровня Западной Германии, так что Гаити будет по-прежнему иметь, при нашем мысленном эксперименте, менее пятой части западногерманского уровня доходов на душу населения. Конечно, если представить, что уровень рыночного человеческого капитала Гаити действует в условиях западногерманской институциональной среды и экономической политики, то уровень подушевого дохода составит около половины уровня Западной Германии, который по-прежнему будет многократно превышать реальный уровень дохода на душу населения в Гаити.

Совершенно очевидно, что различия между этими двумя странами в объемах реального капитала в расчете на одного рабочего являются одной из причин значительного несовпадения результатов данного мысленного эксперимента с нашими прежними выводами. Однако прежде чем принять их в качестве экзогенной величины, читателю следует представить себе возможность инвестирования собственных денег в каждую из этих двух стран. Вполне вероятно, что объяснить результаты рассмотренного выше мысленного эксперимента можно различиями в подходах к искусственному отбору иммигрантов из разных стран. Тем не менее, практически те же результаты можно получить путем сравнения доходов мигрантов из Швейцарии и Египта, Японии и Гватемалы, Норвегии и Филиппин, Швеции и Греции, Нидерландов и Панамы и т.д.¹⁸ Если при сравнении доходов мигрантов в Соединенные Штаты из бедных и богатых стран предположить, что искусственный отбор ведет к недооценке различий в рыночном человеческом капитале между бедными и богатыми странами, а затем углубить понимание путем пересмотра этой зани-

¹⁸ Я благодарен Роберту Виглио за помощь в изучении доходов иммигрантов в Соединенные Штаты.

женной оценки, мы по-прежнему придем к выводу, что богатые страны имеют значительно больший перевес над бедными странами в уровне доходов на душу населения, чем это можно объяснить различиями в рыночном человеческом капитале населения. Такие различия в персональной культуре могут объяснить лишь небольшую часть существенного разрыва в уровне доходов на душу населения между богатыми и бедными странами.

В истории существовали и другие примеры подобного рода, позволяющие сделать аналогичные выводы. Значительную часть послевоенного периода благодаря исторической случайности Китай, Германия и Корея подвергались искусственному делению, так что различные части народов с практически одинаковой культурой и национальными особенностями имели разные институты и экономическую политику. Экономические показатели Гонконга и Тайваня, Западной Германии и Южной Кореи было несравнимо выше, чем у материкового Китая, Восточной Германии и Северной Кореи. Такие значительные различия в функционировании экономики в районах с практически одинаковыми культурными характеристиками, конечно же, нельзя объяснить различиями в рыночном человеческом капитале населения этих районов.

Важно помнить, что рассмотренные выше факты о миграции ничего нам не говорят о взглядах и предубеждениях населения различных стран относительно того, какой должна быть государственная политика. То есть они ничего не говорят об общественном человеческом капитале или гражданской культуре различных народов. Как мы знаем, эмигранты из бедных стран в богатые, как правило, составляют незначительное меньшинство в принимающих странах, и, таким образом, они обычно не оказывают влияния на государственную политику или институты этих стран. Естественные эксперименты, которые мы только что рассмотрели, не говорят нам о том, что произойдет, если гражданская культура бедных стран станет доминирующей в богатых странах. Например, если бы традиционные латиноамериканские или дальневосточные представления о том, как должна быть организована общественная жизнь, стали бы доминирующими в Северной Америке или Западной Европе, то институты и экономическая политика, а также предположительно и экономические показатели были бы совершенно иными.

10. РЕШАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНСТИТУТОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Если все сказанное до сих пор является верным, то серьезные различия в уровне дохода на душу населения нельзя объяснить различиями в доступе к мировому запасу производственных знаний или к рынкам капитала, различиями в соотношении между населением и землей или природными ресурсами, а также различиями в качестве рыночного человеческого капитала или в персональной культуре. Тем не менее на высоком уровне агрегирования это исключает возможность использования каждого из факторов производства для объяснения основной части международных различий в уровнях дохода на душу населения. Тогда единственным правдоподобным объяснением остав-

ся то, что значительные различия в богатстве наций обусловлены в первую очередь различиями в качестве институтов и экономической политики.

Существование национальных границ, отделяющих различные институты и экономическую политику, не только опровергает точку зрения, что страны производят столько, сколько позволяют запасы ресурсов, но также и прямо свидетельствует о том, что институты и экономическая политика страны имеют решающее значение для экономических результатов. Мою идею подтверждает тот факт, что уровни доходов на душу населения по странам с разной политикой и институтами различаются значительно сильнее, чем уровни доходов среди регионов одной и той же страны. Так что национальные границы действительно часто очерчивают зоны с резко отличающимися уровнями доходов на душу населения.

11. СТАРАЯ ТЕОРИЯ РОСТА, НОВАЯ ТЕОРИЯ РОСТА И ФАКТЫ

Предложенные здесь рассуждения позволяют лучше понять зависимость между уровнями доходов на душу населения и темпами роста, чем это делают и старая, и новая теории роста. Как часто отмечалось, доводом против старой теории роста является отсутствие какой-либо общей тенденции к более быстрому экономическому росту бедных стран, с учетом их возможностей, по сравнению с богатыми странами. Новые модели роста или модели эндогенного роста акцентируют внимание на внешних эффектах, которые усиливаются по мере роста инвестиций, запасов человеческого капитала или материальных активов и могут объяснить, почему в странах с высокими доходами на душу населения может наблюдаться столь же быстрый или еще более быстрый рост, чем в странах с низкими доходами.

Но ни старая, ни новая теории роста не замечают следующей реально наблюдаемой зависимости: страны с наиболее высоким ростом никогда не принадлежат к числу стран с наивысшим уровнем доходов на душу населения, но всегда относятся к подгруппе стран с самыми низкими доходами. Хотя страны с низкими доходами в целом неспособны к более быстрому росту, чем страны с высокими доходами, подгруппа стран с самыми низкими доходами демонстрирует намного более быстрый рост, чем любая из стран с высокими доходами. Наши предыдущие рассуждения заключались в том, что бедные страны в среднем характеризуются худшими экономической политикой и институтами по сравнению с богатыми странами, и поэтому, несмотря на их возможности к достижению быстрого догоняющего роста, они не обязательно продемонстрируют более высокий рост, чем богатые страны.

Но при этом быстрым экономическим ростом характеризуется любая беднейшая страна, которая имеет относительно удачные экономическую политику и институты. Это объясняется тем, что поскольку такие страны весьма далеки от реализации своего экономического потенциала, доходы на душу населения могут увеличиться не только вследствие технологического или другого прогресса, который одновременно вызывает рост в наиболее богатых

странах, но также путем сокращения значительного разрыва между реальным и потенциальным доходом (Вагго (1991)). Страны с наивысшим уровнем дохода на душу населения лишены такой возможности.

Таким образом, в своих рассуждениях мы пришли к тому, что действительно наблюдается в реальной жизни: не существует обязательной зависимости между низкими доходами на душу населения и более быстрыми темпами роста, однако намного более высокие темпы роста характерны для подгруппы стран с самыми низкими доходами, где имеются более совершенные экономическая политика и институты. Например, в 1970-е гг. Южная Корея характеризовалась темпами экономического роста, в десять раз превышающими уровень Соединенных Штатов. В 1970-е гг. четыре страны (кроме стран-экспортеров нефти) имели наивысшие темпы роста дохода на душу населения, в среднем на 6.9 процентных пункта больше в год, чем в Соединенных Штатах, то есть имели почти в пять раз большие темпы экономического роста. В 1980-е гг. четыре страны с наивысшими темпами роста имели темпы, на 5.3 процентных пункта превышающие уровень Соединенных Штатов, то есть их темпы роста были выше в четыре раза. Они многократно опередили группу стран с наивысшими доходами. Все четыре страны с самым высоким ростом и в 1970-е, и в 1980-е гг. были странами с низкими доходами.

В целом, в моделях эндогенного роста нет ничего, что позволило бы предвидеть, что наиболее быстрый рост произойдет именно в подгруппе стран с низкими доходами, а старая теория роста опровергается отсутствием всеобщей конвергенции.

Отметим также, что разрыв в уровне доходов на душу населения между относительно бедными и относительно богатыми странами со временем увеличился, и бедные страны значительно отделились от своего экономического потенциала. Поэтому, согласно сделанным здесь выводам, можно ожидать, что максимально возможный темп роста для бедной страны, а значит и темп, с которым она может догнать страны с наивысшими доходами на душу населения, со временем увеличится. Именно это и наблюдается в действительности. В 1870-е гг. годовой экономический рост четырех стран континентальной Европы с наивысшим ростом доходов на душу населения был лишь на 0.3–1% в год выше, чем в Великобритании. В 1880-е гг. четыре такие страны также имели преимущество в 0.3% перед Великобританией. Как мы видели ранее, экономический рост четырех стран-лидеров в 1970-е гг. превышал показатель Соединенных Штатов на 6.9 процентных пункта, а в 1980-е гг. – на 5.3 процентных пункта. Таким образом, преимущество ведущих четырех стран в 1970-е гг. было более чем в 17 раз больше, чем веком ранее¹⁹.

¹⁹ Европейской страной с самыми высокими темпами экономического роста в 1870-е гг. была Германия, но ее границы изменились после франко-прусской войны, и поэтому ее темп роста в 1870-е гг. – это темп роста за период с 1872 по 1882 гг. Для XIX века использовались оценки Ангуса Мэдисона, для XX века – данные Всемирного банка. Четыре страны, лидирующие по темпам роста, в каждом десятилетии были определены следующим образом: в 1880-е гг. – Корея, Китай, Ботсвана и Таиланд; в 1970-е гг. – Ботсвана, Мальта,

Таким образом, ни старая, ни новая теории роста не способны предсказать ни существования наблюдаемой нами всеобщей зависимости между уровнем и темпами роста доходов на душу населения, ни направления изменения этой зависимости, так как абсолютный разрыв в доходах на душу населения со временем увеличивался. В отличие от них, современная теория утверждает, что наблюдаемые нами тенденции должны были обязательно иметь место.

12. КАК НАЙТИ КРУПНЫЕ БАНКНОТЫ

Лучшее, что может сделать общество для повышения своего благосостояния, это приобрести больше знаний. Это, в свою очередь, означает, что действительно очень важно, чтобы экономисты внутри и вне правительства правильно понимали реальное положение вещей. Когда мы ошибаемся, мы приносим много вреда. Когда мы правы и вносим ясность, необходимую для противостояния особым интересам и шарлатанам, мы делаем важный вклад в устранение бедности и прогресс человечества. Суммы, потерянные вследствие того, что бедные страны реализуют лишь часть своего экономического потенциала, а богатые его не достигают, измеряются триллионами долларов.

Ни одного из существующих мировоззрений недостаточно, чтобы обеспечить нас необходимыми знаниями. Известное предположение о том, что качество экономической политики и институтов страны определяется размером государственного сектора или величиной трансфертов людям с низкими доходами, не вполне соответствует действительности (Levine, Renelt (1992); Rabinson (1977); Olson (1986)).

Значительно больше подтверждений имеет гипотеза, что результаты функционирования экономики определяются в первую очередь различиями в системах стимулов и что границы различных систем стимулов в основном совпадают с национальными границами. В данной лекции было приведено лишь одно из возможных доказательств. Существуют также и прямые доказательства взаимосвязи между более совершенными экономической политикой и институтами и более высокими экономическими показателями. Хотя здесь мы не имеем возможности привести эти доказательства, их можно найти в других работах (Clague, Keefer, Knack, and Olson (1995); Olson (1982; 1987a; 1987b; 1990)).

Сингапур и Корея; в 1880-е гг. – Германия, Финляндия, Австрия и Дания; в 1870-е гг. – Германия, Бельгия, Нидерланды и Австрия. Те страны, которые уже в XIX веке имели открытые границы, а в некоторых случаях приобрели их до Первой мировой войны, или ведущие страны-экспортеры нефти в период нефтяных шоков не подходят для сравнения в рамках нашего анализа. Мы зашли бы слишком далеко, если бы продолжили здесь рассуждать об ограниченном значении земли и природных ресурсов для экономического роста стран, которые находятся в состоянии значительного неравновесия вследствие открытых границ или резкого изменения условий торговли. По этой причине я исключил страны-экспортеры нефти и сравнил быстро растущие страны континентальной Европы с Великобританией, чтобы проанализировать скорость роста после промышленной революции. Я благодарен Николаю Георгиеву за сбор и анализ данных по данной проблеме.

Вернувшись к рассмотрению теорий, с которых мы начали свои рассуждения, мы можем бросить беглый взгляд на несколько иной подход к доказательству полученных нами выводов и немного поговорить о том, какие типы институтов и экономической политики способствуют лучшему функционированию экономики. Эти теории предполагали, что рациональность экономических субъектов или участников сделки подразумевает, что на столе переговоров не будет оставлено никаких денег. Мы знаем на примере исключительно хорошей работы мигрантов из бедных стран в богатые, а также из других источников, что во многих бедных странах есть много рациональности, природного ума и энергии, и поэтому жители этих стран способны подобрать лежащие на дороге банкноты настолько быстро, насколько это возможно.

Проблема заключается в том, что действительно большую сумму нельзя найти посредством нескоординированных индивидуальных действий. Ее можно получить только путем эффективной кооперации многих миллионов специализированных рабочих и других факторов производства. Иначе говоря, этого можно добиться только путем реализации широкого диапазона выгод от специализации и торговли. Хотя страны с низкими доходами и получают значительную часть выгод от самообеспечения, они не реализуют многие крупные выигрыши от специализации и торговли. У них нет институтов, которые следили бы беспристрастно за выполнением контактов, и поэтому они теряют большинство выгод от сделок (наподобие тех, которые заключаются на рынках капитала), требующих подобного контроля. У них нет институтов, которые обеспечивают долгосрочную защиту прав собственности, так что они теряют большинство выгод от капиталоемкого производства. Производство и торговля в этих странах еще больше затрудняются неадекватной экономической политикой, а также частным и общественным грабительским поведением. Сложная общественная кооперация, возникающая при наличии множества развитых рынков, требует намного более совершенных институтов и экономической политики, чем имеется в большинстве стран. Еще более затруднена в таких странах эффективная корректировка провалов рынка.

Спонтанная индивидуальная оптимизация, лежащая в основе теорий, рассмотренных мною вначале, имеет важное значение, но одной лишь ее недостаточно. Если бы спонтанные сделки по Коузу через политику *laissez faire* или посредством осуществления сделок в политической сфере, а также правительство устраняли расточительное для общества грабительское поведение и способствовали созданию институтов, необходимых для процветающей рыночной экономики, тогда не существовало бы так много чрезвычайно неэффективных и бедных стран. В данной лекции показано, что сделки, необходимые для создания эффективной экономики, фактически не осуществляются. Хотя это совсем другая история, я могу показать, что во многих случаях такие сделки логически несовместимы с рациональным индивидуальным поведением²⁰. Некоторые важные тенденции развития экономической мысли,

²⁰ Логика рассматриваемого вопроса представлена в вышеупомянутом предварительном варианте работы "Transactions Costs and the Coase Theorem: Is This Most Efficient of All Possible Worlds?" (Olson (1995)).

полезные сами по себе, не должны скрывать от нас печальную и общую для всех реальность: как показывает литература по проблемам коллективных действий (Olson (1965); Hardin (1982); Sandler (1992) и многие другие), индивидуальная рациональность в действительности очень далека от того, чтобы быть достаточным условием общественной рациональности.

ЛИТЕРАТУРА

Annual Abstract of Statistics (1988) Great Britain Central Statistical Office, London, H.M.S.O.

Barro, R.J. (1991) Economic Growth in a Cross Section of Countries, *Quarterly Journal of Economics*, 106, May, 407–443.

Becker, G. (1983) A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence, *Quarterly Journal of Economics*, 98, August, 371–400.

Becker, G. (1985) Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs, *Journal of Public Economics*, 28, December, 329–347.

Bhagwati, J. (1984) Incentives and Disincentives: International Migration, *Weltswirtschaftliches Archiv*, 120, 678–701.

Borjas, G. (1987) Self-Selection and the Earnings of Immigrants, *American Economic Review*, 77, September, 531–553.

Borjas, G. (1990) *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*, New York, Basic Books.

Breton, A. (1993) Toward a Presumption of Efficiency in Politics, *Public Choice*, 77, September, 53–65.

Card, D. (1990) The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market, *Industrial and Labor Relations Review*, 43, January, 245–257.

Carrington, W.J., De Lima, P.J.F. (1996) The Impact of 1970s Repatriates from Africa on the Portuguese Labor Market, *Industrial and Labor Relations Review*, 49, January, 330–347.

Clague, C. (1991) Relative Efficiency, Self-Containment, and Comparative Costs of Less Developed Countries, *Economic Development and Cultural Change*, 39, April, 507–530.

Clague, C., Keefer, P., Knack, S., and Olson, M. (1995) Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance, *IRIS Working Paper*, 151.

Demographic Yearbook (1986) New York, United Nations.

Hamilton, B., Whalley, J. (1984) Efficiency and Distributional Implications of Global Restrictions on Labor Mobility: Calculations and Policy Implications, *Journal of Development Economics*, 14, January/February, 61–75.

Harberger, A. (1978) Perspectives on Capital and Technology in Less Developed Countries, Artis, M., Nobay, A. (eds), *Contemporary Economic Analysis*, London, Croom Helm, 12–72.

Hardin, R. (1982) *Collective Action*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

Hunt, J. (1992) The Impact of the 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market, *Industrial and Labor Relations Review*, 45, April, 556–572.

Koo, B.-Y. (1982) New Forms of Foreign Direct Investment in Korea, *Korean Development Institute Working Paper*, 82–02.

Krueger, A.B., Pischke, J.-S. (1995) A Comparative Analysis of East and West German Labor Markets, Freeman, R., Katz, L. (eds), *Differences and Changes in Wage Structures*, Chicago, University of Chicago Press, 405–445.

Landes, D. (1990) Why are We So Rich and They So Poor? *American Economic Review*, 80, May, 1–13.

Levine, R., Renelt, D. (1992) A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions, *American Economic Review*, 82, September, 942–963.

Lucas, R. (1990) Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? *American Economic Review*, 80, May, 92–96.

Mitchell, B.R. (1962) *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mitchell, B.R., Jones, H.G. (1971) *Second Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Мокуг, J. (1983) *Why Ireland Starved: A Quantitative and Analytical History of the Irish Economy, 1800–1850*, London, Allen&Unwin.

Olson, M. (1965) *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press. (Рус. пер. – Олсон М. (1995) *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*, Москва, ФЭИ. – Прим. пер.)

Olson, M. (1982) *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press. (Рус. пер. – Олсон М. (1998) *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз*, Новосибирск, ЭКОР. – Прим. пер.)

Olson, M. (1986) Supply-Side Economics, Industrial Policy, and Rational Ignorance, Barfield, C.E., Schambra, W.A. (eds), *The Politics of Industrial Policy*, Washington, American Enterprise Institute for Public Policy Research, 245–269.

Olson, M. (1987a) Diseconomies of Scale and Development, *Cato Journal*, 7, Spring/Summer, 77–97.

Olson, M. (1987b) Economic Nationalism and Economic Progress, *World Economy*, 10, September, 241–264.

Olson, M. (1990) *The IRIS Idea*, IRIS, University of Maryland.

Olson, M. (1995) Transaction Costs and the Coase Theorem: Is This Most Efficient of All Possible Worlds? *IRIS Working Paper*.

Rubinson, R. (1977) Dependency, Government Revenue, and Economic Growth, 1955–1970, *Studies in Comparative Institutional Development*, 12, Summer, 3–28.

Sandler, T. (1992) *Collective Action*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

Statistical Abstract (1986) Ireland Central Statistics Office, Dublin, Stationery Office.

Stigler, G.J. (1971) The Theory of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics and Management Science*, Spring, 3–21.

Stigler, G.J. (1992) Law or Economics? *Journal of Law and Economics*, 35, October, 455–468.

Thompson, E., Faith, R. (1981) A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions, *American Economic Review*, 71, June, 366–380.

Wittman, D. (1989) Why Democracies Produce Efficient Results, *Journal of Political Economy*, 97, December, 1395–1424.

Wittman, D. (1995) *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions are Efficient*, Chicago, University of Chicago Press.

Перевод Ю. Валевица