

Jakob SVENSSON*

Osiem pytań na temat korupcji**

Kilka lat temu przeprowadzałem w ramach pilotażowego projektu badawczego wywiad z prezesem zarządu dobrze prosperującego tajskiego przedsiębiorstwa produkcyjnego. Zastanawiając się nad dobrym sposobem przedstawienia doświadczeń przedsiębiorstwa związanych z państwowymi regulacjami i korupcją w sektorze handlu zagranicznego, prezes krzyknął: „mam nadzieję, że w kolejnym wcieleniu będę urzędnikiem celnym”. Jeśli sownie opłacany prezes zarządu życzyłby sobie zajmować kiepsko płatne stanowisko urzędnika państwowego, to korupcja prawie na pewno stanowi problem!

Do najbardziej wyniszczających form korupcji zalicza się wyprowadzanie i jawną kradzież środków przeznaczanych na realizację różnych programów publicznych oraz szkody wyrządzone przez przedsiębiorstwa i osoby fizyczne, które płacą łapówki, aby uchylić się od stosowania standardów higieny i bezpieczeństwa przewidzianych dla ochrony ogółu. Przykładów nie brakuje. Według ostrożnych szacunków prezydent Zairu Mobutu Sese Seko wyprowadził z państwowej kasy pięć miliardów dolarów, czyli kwotę odpowiadającą całkowitemu zadłużeniu zagranicznemu kraju w roku 1997, tj. w czasie, gdy pozbawiono go urzędu. Fundusze, które jak się przypuszcza, zostały zdefraudowane przez byłych prezydentów Indonezji i Filipin, Mohameda Suharta i Ferdinanda Marcosa, były odpowiednio dwa i siedem razy większe [Transparency International, 2004]. W aferze Goldenberga w Kenii na początku lat 90. przedsiębiorstwo Goldenberga otrzymało od rządu aż miliard dolarów tytułem dopłat do eksportu za fikcyjny wywóz towarów, których Kenia albo wytwarzała niewiele (złoto), albo nie produkowała wcale (diamenty) [„Public Inquiry into Kenya Gold Scam”, 2003]. Wewnętrzny raport MFW ujawnił, że w samym 2001 roku z kasy państwowej Angoli zniknęły przychody ze sprzedaży ropy naftowej w kwocie prawie miliarda dolarów, tj. 77 dolarów na mieszkańca [Pearce, 2002]. Suma ta była mniej więcej trzykrotnie większa od pomocy huma-

* Jakob Svensson jest profesorem w Institute for International Economic Studies w Stockholm University w Sztokholmie w Szwecji. Jest również starszym ekonomistą w Development Research Group w Banku Światowym w Waszyngtonie oraz pracownikiem badawczym w Center for Economic Policy Research w Londynie w Wielkiej Brytanii.
Adres e-mail: <jakob.svensson@iies.su.se>.

** Artykuł pt. *Eight Questions about Corruption* ukazał się na łamach „Journal of Economic Perspectives” t. 19, nr 3 (Summer 2005).

nitarniej, którą Angola otrzymała w 2001 r. Wszystko to działo się w kraju, gdzie trzy czwarte mieszkańców żyje za mniej niż jednego dolara dziennie, a jedno z trojga dzieci umiera przed osiągnięciem piątego roku życia. Skutki trzęsienia ziemi w 2004 roku w Turcji, które pochłonęło tysiące ofiar, nie byłyby zdaniem tureckiego rządu tak katastrofalne, gdyby przedsiębiorcy budowlani nie mieli możliwości wręczania łapówek za przymyknięcie oka na budowę domów z materiałów niespełniających standardów [Kinzer, 1999]. Dokonując ekstrapolacji w oparciu o dane pochodzące z badania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, Bank Światowy oszacował, że rocznie na łapówki wydaje się bilion dolarów [Rose-Ackerman, 2004]. Mimo że margines błędu dla tego szacunku jest duży, jakakolwiek kwota tego rzędu (jeden bilion dolarów stanowi ok. 3% światowego PKB) czyni całą sprawę niezwykle doniosłą.

W artykule omówiono osiem często zadawanych pytań, które dotyczą korupcji w sektorze publicznym: 1) Czym jest korupcja. 2) W których krajach korupcja kwitnie najbardziej. 3) Jakie cechy wspólne mają kraje o największej korupcji. 4) Jaka jest skala zjawiska korupcji. 5) Czy wyższe pensje urzędników zmniejszają korupcję. 6) Czy konkurencja zmniejsza korupcję. 7) Dlaczego ostatnio powiodło się tak niewiele prób zwalczania korupcji. 8) Czy korupcja negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy. Pytania te i ich omówienie nie stanowią wyczerpującego opisu przedstawianego problemu. Czytelnik, którego zainteresuje omawiana problematyka, może na początek sięgnąć po przeglądowe opracowania autorstwa [Bardhana, 1997] i [Rose-Ackerman, 1999].

Czym jest korupcja?

Zgodnie z powszechnie stosowaną definicją korupcja w sektorze publicznym polega na nadużyciu sprawowanej funkcji publicznej dla osiągnięcia prywatnej korzyści. Dla nadużycia typowe jest oczywiście powiązanie ze stosowaniem normy prawnej. Zdefiniowana w ten sposób korupcja obejmuje np. sprzedaż własności państwowej przez urzędników państwowych, przyjmowanie łapówek przy zamówieniach publicznych, przekupstwo oraz defraudację funduszy publicznych.

Korupcja jest rezultatem, odzwierciedleniem prawnych, gospodarczych i politycznych instytucji danego państwa. Może być wynikiem tak pożytecznych, jak i szkodliwych reguł. Przykładowo korupcja pojawia się w wyniku pożytecznych reguł, gdy poszczególne jednostki płacą łapówki, aby uniknąć kary za swoje (szkodliwe) zachowania lub gdy kontrola przestrzegania reguł jest niepefna tak, jak to jest w przypadku kradzieży. I odwrotnie, korupcja może być efektem złej polityki lub nieefektywnych instytucji, wprowadzonych tylko po to, aby inkasować łapówki od podmiotów, które chcą te złe instytucje obejść [Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes i Schleifer, 2003].

Do opisu korupcji zaproponowano wiele paraleli. Mimo że każda z tych paraleli jest pod pewnymi względami pouczająca, żadna nie oddaje zjawiska w sposób idealny.

Zgodnie z jedną z paraleli o korupcji myśli się często w kategoriach podatku lub opłaty. Łapówki, tak jak podatki, tworzą klin między faktycznym krańcowym produktem kapitału a produktem, który trafia do właściciela kapitału. Tym niemniej między łapówkami a podatkami istnieją pewne różnice – oczywiście jest, że te pierwsze nie zasilają państwowej kasy. Istnieją i inne różnice. Ponieważ z łapownictwem w sposób nierozzerwalny związana jest niepewność i konieczność zachowania tajemnicy, koszty transakcyjne, jakie rodzi przekupstwo, są większe aniżeli w przypadku podatków [Shleifer i Vishny, 1993]. Kontraktów opłacanych łapówkami nie da się wyegzekwować przed sądem. Urzędnik może nie dotrzymać umowy zawartej z płaćącym łapówkę lub zażądać kolejnej łapówki za tę samą usługę [Boycko, Shleifer i Vishny, 1995].

Paralela zachodzi również między łapownictwem a lobbingsiem, kiedy przybiera ono postać wpłat na poczet prowadzonej kampanii wyborczej lub opłacania w inny sposób wpływu na podejmowane decyzje, choć podobnie jak poprzednio oba określenia nie są doskonałymi substytutami [Harstad i Svensson, 2004]. Rozważmy sytuację, w której państwo wprowadza cła lub licencje importowe, co zmienia położenie wszystkich przedsiębiorstw działających w danym sektorze. Przedsiębiorstwo może uniknąć opłaty celnej lub nabywania licencji importowej, przekupując urzędnika celnego. Alternatywą jest wspólne działanie przedsiębiorstw danego sektora polegające na wywieraniu nacisku na rząd, aby ten wydawał licencje nieodpłatnie lub zniósł cło. Różnica między łapownictwem a lobbingsiem, jaka zachodzi w tym przypadku, polega na tym, iż przeforsowana przez przedsiębiorstwa zmiana polityki handlowej wywiera wpływ na wszystkie przedsiębiorstwa działające w tym sektorze, a także na te, które do tego sektora wejdą w przyszłości. Natomiast korzyści płynące z łapownictwa są zazwyczaj realizowane przez konkretne przedsiębiorstwo, choć mogą pojawić się pewne dodatnie efekty zewnętrzne poprawiające położenie innych przedsiębiorstw i konsumentów. Druga różnica polega na tym, że zmiana polityki handlowej będąca rezultatem lobbingu posiada, w odróżnieniu od efektu osiągniętego przez wręczenie łapówki, walor trwałości. Dzieje się tak dlatego, że z jednej strony ponowne wprowadzenie w życie uprzednio obowiązujących regulacji prawnych zawsze rodzi pewne koszty, a z drugiej strony biurokrata nie może się w wiarygodny sposób zobowiązać do tego, że nie zażąda kolejnej łapówki w przyszłości. Różnica trzecia polega na tym, że decyzje dotyczące zmian w regulacjach prawnych wymagają od urzędników zestawienia korzyści otrzymanych w związku z lobbingsiem z kosztami zmiany regulacji obciążającymi państwo, zaś decyzje opłacane łapówkami są podejmowane przez pojedynczych urzędników publicznych, którzy uwzględniają jedynie swoje, prywatne korzyści i koszty. Wreszcie wręczając łapówki przedsiębiorstwa kierują się wyłącznie prywatnymi korzyściami i kosztami, podczas gdy lobbying wymaga wspólnych działań, z którymi związane są typowe dla współdziałania problemy. Powody, którymi kierują się przedsiębiorstwa wybierając między lobbingsiem a uciekaniem się do łapówek, jak również konsekwencje tego wyboru zostały przeanalizowane przez [Harstada i Svenssona, 2004].

Korupcja, a precyzyjniej łapownictwo, nie jest tym samym, co zjawisko pogoni za rentą, chociaż określenia te są często stosowane zamiennie. Pogoń za rentą jest społecznie kosztownym zjawiskiem wyszukiwania okazji umożliwiających czerpanie renty, często tworzonych przez interwencje państwa w gospodarkę [Tollison, 1997], natomiast łapówki oznaczają od strony technicznej transfer.

Nie ma całkowicie wolnej od wad definicji korupcji. W niniejszym artykule położono nacisk na korupcję w sektorze publicznym. Jednak korupcja może także przybrać postać zмовы między przedsiębiorstwami bądź niewłaściwego wykorzystania aktywów spółki, które rodzi koszty dla konsumentów i inwestorów. Pewne zachowania balansują na granicy niezgodności z prawem: przykładowo dozwolone w świetle prawa płatności związane z lobbieniem, wpłaty na poczet kampanii wyborczej lub darowizny niewiele dzieli od nielegalnych płatności, które uznawane są za przekupstwo, zaś zgodne z prawem oferty objęcia posad w przedsiębiorstwach sektora prywatnego przez przechodzących na emeryturę urzędników i polityków, którzy zajmowali się regulowaniem działalności tych właśnie przedsiębiorstw, niebezpiecznie zbliżają się do łapówek.

W których krajach korupcja kwitnie najbardziej?

Pomiar korupcji w poszczególnych krajach jest trudnym zadaniem zarówno z uwagi na ukrywanie tego rodzaju zachowań, jak i różnorodność przybieranych przez nie form. Skoro jednak korupcja jest odzwierciedleniem podstawowych ram instytucjonalnych, prawdopodobne jest występowanie korelacji między różnymi postaciami korupcji.

W minionej dekadzie dał się zauważyć ogromny wzrost liczby opracowań poświęconych porównaniom zjawiska korupcji w poszczególnych krajach. W literaturze tej stosowano trzy rodzaje mierników korupcji. Wskaźniki pierwszego rodzaju, zastosowane po raz pierwszy przez [Knacka i Keefera, 1995] oraz [Maura, 1995], opierają się na indeksach korupcji gromadzonych przez przedsiębiorstwa sektora prywatnego zajmujące się szacowaniem poziomu ryzyka. Indeks korupcji publikowany w *International Country Risk Guide* jest najbardziej popularny wśród wskaźników tego typu, z uwagi na to, że danymi objęto stosunkowo długi przedział czasowy i dużą grupę państw. Zgodnie z tym, co twierdzą twórcy tego wskaźnika korupcji, odzwierciedla on prawdopodobieństwo tego, że urzędnicy państwowi wyższego szczebla będą żądali specjalnych świadczeń pieniężnych oraz zakres występowania nielegalnych płatności w kręgach rządowych, z jakim należy się liczyć¹.

¹ Dane są opracowywane przez Political Risk Services, które jest przedsiębiorstwem sektora prywatnego zajmującym się szacowaniem ryzyka w poszczególnych krajach <<http://www.prsgroup.com/countrydata/countrydata.html>>. Według Political Risk Services ponad 80% największych przedsiębiorstw międzynarodowych (wg rankingu czasopisma „Fortune”) korzysta z tych danych przy podejmowaniu decyzji w zakresie działalności gospodarczej i inwestycyjnej. Dostęp do najświeższych danych jest drogi, natomiast starsze wersje są dostępne w sieci.

Drugi zestaw wskaźników to średnie ocen podawanych w licznych materiałach źródłowych na temat postrzegania korupcji. W środowisku polityków najbardziej znany jest indeks postrzegania korupcji opracowany przez Transparency International. Źródła, z których czerpie się dane do konstrukcji tego indeksu, zmieniają się z roku na rok. Opublikowane w październiku 2004 r. dane oparto na 18 rankingach sporządzonych przez 12 instytucji². Według Transparency International zasadniczym warunkiem uwzględnienia danego źródła w indeksie jest to, czy dostarcza ono porządkowej miary bądź rankingu krajów oraz to, czy dane mierzą łączny poziom korupcji, nie zaś zakres korupcji, z jakim należy się liczyć. Z tego względu indeks korupcji publikowany w International Country Risk Guide nie został uwzględniony – według Transparency International nie opisuje on poziomu korupcji w danym kraju, lecz ryzyko polityczne związane z korupcją. Te dwie kwestie mogą się znacząco od siebie różnić, w zależności np. od tego, czy poziom społecznej tolerancji dla zjawiska korupcji jest wysoki czy niski.

Wykorzystując olbrzymi zestaw danych źródłowych [Kaufmann, Kraay i Mastruzzi, 2003] skonstruowali komplementarny miernik korupcji nazywany indeksem kontroli korupcji. Autorzy ci przyjęli szerszą definicję korupcji i uwzględnili większość indeksów opisujących ranking krajów z punktu widzenia wybranego wymiaru korupcji. Zastosowali również odmienną od Transparency International strategię agregacji indeksów korupcji. Ostatecznie jednak przyjmowane definicje i stosowane procedury agregacji wydają się mieć jedynie marginalne znaczenie³. Współczynnik prostej korelacji między indeksem kontroli korupcji (z 2002 r.) a indeksem postrzegania korupcji (z 2003 r.) wynosi 0,97, natomiast między indeksem kontroli korupcji lub indeksem postrzegania korupcji a wskaźnikiem korupcji publikowanym w International Country Risk Guide (z 2001 r.) 0,75. Główna różnica między tymi trzema indeksami sprowadza się do uwzględnienia różnych krajów i przedziałów czasowych⁴.

Subiektywne wskaźniki korupcji, o których była mowa wyżej, są indeksami porządkowymi, a mimo to badacze traktują je zazwyczaj tak, jakby były indeksami kardynalnymi. O ograniczeniu tym trzeba pamiętać przynajmniej wtedy, kiedy inter-

² Indeks postrzegania korupcji został opracowany przez University of Passau w Niemczech oraz Transparency International. Dane obejmujące okres 1996-2004 są dostępne nieodpłatnie w sieci <<http://www.transparency.org/surveys/index.html#cpi>>.

³ Indeks kontroli korupcji jest dostępny na stronie internetowej Banku Światowego <<http://info.worldbank.org/governance/kkz2002/tables.asp>>.

⁴ Procedura agregacji zastosowana zarówno przez [Kaufmanna, Kraaya i Mastruzziego, 2003], jak i przez Transparency International opiera się na założeniu, że błędy pomiaru, jakimi obciążone są wskaźniki cząstkowe zaczerpnięte z poszczególnych źródeł nie są ze sobą skorelowane. Przyjęcie tego założenia pozwala dodatkowo na podawanie miar precyzji, inaczej wiarygodności szacunków. Tymczasem prawdopodobne jest, że błędy pomiaru są w rzeczywistości silnie ze sobą skorelowane, ponieważ ci, którzy opracowują różne indeksy cząstkowe, czytają te same raporty i, co bardzo prawdopodobne, sięgają do szacunków przygotowanych przez siebie nawzajem. Korzyść płynąca z agregacji wielu różnych indeksów cząstkowych przestaje być oczywista, gdy uchyli się założenie o niezależności błędów pomiaru. Co więcej, precyzja takich szacunków byłaby znacznie mniejsza aniżeli precyzja, jaką przypisuje się szacunkom podawanym obecnie.

pretuje się zmiany indeksów zachodzące w czasie i między poszczególnymi krajami. Istnieją co najmniej dwa zbiory danych przekrojowych mierzące korupcję indeksami kardynalnymi, choć zastosowano je tylko w nielicznych artykułach należących do literatury ekonomicznej poświęconej zjawisku korupcji. Oba indeksy opierają się na danych sondażowych. W EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey zebrano doświadczenia ponad 10 000 menedżerów z lat 1999 i 2002. Poproszono ich o oszacowanie odsetka rocznych przychodów ze sprzedaży, który „przedsiębiorstwa takie jak twoje” przeznaczają zazwyczaj na nielegalne płatności dla urzędników państwowych⁵. Niestety, dane te są dostępne wyłącznie dla 26 krajów przechodzących proces transformacji.

International Crime Victim Surveys (ICVS), nad którym od 2003 r. pieczę sprawuje Biuro Narodów Zjednoczonych ds. Narkotyków i Przestępczości, koncentruje się raczej na osobach fizycznych, a nie na przedsiębiorstwach. Badania sondażowe zaprojektowano tak, aby zaowocowały porównywalnymi danymi na temat przestępczości i prześladowań, stosując kombinację techniki wspomaganych komputerowo wywiadów telefonicznych w krajach wysoko rozwiniętych z bezpośrednimi sondażami przeprowadzanymi w krajach rozwijających się. W przypadku większości krajów rozwijających się badania sondażowe pokazywały doświadczenia miejskich gospodarstw domowych, ponieważ sondaże są przeprowadzane wyłącznie w stolicach (lub największych miastach). Odpowiadając na pytanie dotyczące zjawiska korupcji, badani mieli rozstrzygnąć, czy w ciągu minionego roku urzędnicy państwowi prosili lub żądali od nich łapówki w zamian za obsługę. Te dane mogą posłużyć do określenia częstości występowania łapownictwa w poszczególnych krajach. Jak dotąd przeprowadzono ponad 140 sondaży w czterech etapach (1989, 1992, 1996/1997, 2000/2001) w ponad 70 różnych krajach, choć w ostatniej rundzie zbadano nieco mniej niż 50 państw⁶. Częstość występowania łapownictwa jest silnie skorelowana z subiektywnymi miernikami korupcji (prosta korelacja waha się między 0,57 a 0,67), ale najlepszą prognozę odsetka gospodarstw domowych, które muszą płacić łapówki, otrzymuje się przez sięgnięcie po PKB *per capita*⁷.

Oczywistą zaletą EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey oraz International Crime Victim Surveys jest to, że dostarczają one mocnych dowodów dotyczących korupcji. Tym niemniej zebranie za pomocą tradycyjnych technik sondażowych wiarygodnych danych na temat korupcji jest dość problematyczne. Badani mogą udzielać fałszywych informacji lub nie odpowiadać wcale na postawione pytania z wielu powodów. Problemy stwarzane przez tego typu błędy pomiaru nie stanowią szczególnej trudności przy badaniu zróżnicowania krajów pod względem korupcji pod warunkiem, że błędy te nie

⁵ Dane są dostępne nieodpłatnie w sieci <<http://www.ebrd.com/pubs/econ/beeps/main.htm>>.

⁶ Dane są dostępne nieodpłatnie w sieci <<http://www.unicri.it/icvs/data/index.htm>>.

⁷ W regresjach, w których częstość występowania łapownictwa jest zmienną zależną, a (logarytm) PKB *per capita* oraz subiektywne indeksy korupcji (występujące w regresjach pojedynczo) są zmiennymi niezależnymi, współczynnik przy PKB *per capita* cechuje się dużą istotnością, natomiast współczynniki przy indeksach korupcji są nieistotnie różne od zera.

są w systematyczny sposób powiązane z cechami charakterystycznymi danego kraju.

Wadą tych sondaży jest to, że twarde dane są gromadzone dla małej grupy krajów. Ponadto International Crime Victim Surveys prezentują dane na temat częstości występowania korupcji widzianej jedynie z perspektywy gospodarstw domowych. Częstość występowania oraz poziom korupcji niekoniecznie muszą być ze sobą silnie skorelowane, a wręcz mogą być wynikiem działania odmiennych czynników. Rzecz jasna mogą także wywierać odmienny wpływ na sferę gospodarczą i społeczną. Z kolei indeksy subiektywne są konstruowane głównie dla sektora prywatnego, a zwłaszcza dla inwestorów zagranicznych. Z tego względu mierzą przede wszystkim korupcję związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej, choć korupcja może równie dobrze przybierać inne formy.

W tabelicy 1 zestawiono 10% krajów, które zajmują najgorsze miejsca w czterech rankingach korupcji sporządzanych dla dużej grupy państw. Poszczególne rankingi oparto na następujących miernikach: indeks kontroli korupcji, indeks postrzegania korupcji, wskaźnik korupcji podawany w International Country Risk Guide oraz częstość występowania korupcji wg International Crime Victim Surveys. Warto zwrócić uwagę, że rankingi nie obejmują wszystkich krajów oraz że różnią się między sobą zakresem uwzględnionych krajów. Przykładowo ranking oparty na indeksie kontroli korupcji uwzględnia znacznie więcej krajów niż pozostałe. Trzy wskaźniki przeskalowano tak, aby większa wartość oznaczała większą korupcję.

Tablica 1

Kraje o największej korupcji (po 10% krajów, w których korupcja jest największa, z każdego zbioru danych)

Kraj	CC	Kraj	CPI	Kraj	ICRG	Kraj	ICVS
Gwinea równikowa	1,9 ^{c.i.v}	Bangladesz	8,7 ^v	Zimbabwe	5,8 ^v	Albania	0,75
Haiti	1,7 ^v	Nigeria	8,6	Chiny	5 ^v	Uganda	0,36
Irak	1,4 ^v	Haiti	8,5 ^v	Gabon	5 ^{c.v}	Mozambik	0,31
Demokratyczna Republika Konga	1,4 ^{c.v}	Birma	8,4 ^v	Indonezja	5 ^v	Nigeria	0,30
Birma	1,4 ^v	Paragwaj	8,4 ^v	Irak	5 ^v	Litwa	0,24
Afganistan	1,4 ^{c.i.v}	Angola	8,2 ^v	Liban	5 ^v		
Nigeria	1,4	Azerbejdżan	8,2	Birma	5 ^v		
Laos	1,3 ^{c.i.v}	Kamerun	8,2 ^v	Niger	5 ^{c.v}		
Paragwaj	1,2 ^v	Gruzja	8,2 ⁱ	Nigeria	5		
Turkmenistan	1,2 ^{c.i.v}	Tadżykistan	8,2 ^{i.v}	Rosja	5		
Somalia	1,2 ^{c.v}	Indonezja	8,2 ^v	Sudan	5 ^v		
Korea Północna	1,2 ^{c.v}	Kenia	8,1 ^v	Somalia	5 ^{c.v}		

Kraj	CC	Kraj	CPI	Kraj	ICRG	Kraj	ICVS
Zimbabwe	1,2 ^v	Wybrzeże Kości Słoniowej	7,9 ^v	Demokratyczna Republika Konga	5 ^{c,v}		
Indonezja	1,2 ^v	Kirgistan	7,9 ^{i,v}	Serbia i Czarnogóra	5 ^v		
Angola	1,1 ^v	Libia	7,9 ^v	Haiti	4,8 ^v		
Bangladesz	1,1 ^v	Papua-Nowa Gwinea	7,9 ^v	Papua-Nowa Gwinea	4,8 ^v		
Kamerun	1,1 ^v						
Niger	1,1 ^{c,v}						
Sudan	1,1 ^v						
Azerbejdżan	1,1						
Tadżykistan	1,1 ^{i,v}						
Liczebność próbek	195		133		140		44

Uwagi: CC oznacza wskaźnik kontroli korupcji dla roku 2002 zaczerpnięty od Kaufmanna, Kraaya i Mastruzziego (2003). Indeks waha się w przedziale od -2,5 do 2,5, przy czym wyższa wartość oznacza większą korupcję (przeskalowany). CPI oznacza wskaźnik postrzegania korupcji dla roku 2003 zaczerpnięty z Transparency International. Indeks osiąga wartości od 0 do 10 – im jest większy, tym większa korupcja (przeskalowany). ICRG to wskaźnik korupcji publikowany w International Country Risk Guide dla roku 2001 (średnia z dwunastu miesięcy). Przybiera wartości od 0 do 6 i im jest większy, tym większa jest korupcja (przeskalowany). ICVS to wskaźnik częstości występowania łapówek w roku 2000 (odsetek gospodarstw domowych, które na pytanie o korupcję odpowiedziały, że łapówki płacić muszą lub że płacenia łapówek od nich się oczekuje) pochodzący z International Crime Victim Surveys.

^c oznacza, że kraj nie został objęty rankingiem opartym na indeksie postrzegania korupcji.

ⁱ oznacza, że kraj nie został objęty rankingiem opartym na indeksie publikowanym w International Country Risk Guide.

^v oznacza, że kraj nie został objęty rankingiem opartym na indeksie pochodzącym z International Crime Victim Surveys.

Jakie cechy wspólne mają kraje o największej korupcji?

Przyglądając się zawartej w tablicy 1 liście krajów, w których korupcja jest największa, można zidentyfikować pewne cechy charakterystyczne tych krajów. Wśród krajów o największej korupcji znajdują się wyłącznie kraje rozwijające się lub przechodzące proces transformacji. Uderzające jest, że w wielu z nich u władzy są bądź niedawno były rządy socjalistyczne. Z nielicznymi wyjątkami kraje o największej korupcji mają niski dochód. Wśród krajów, które sklasyfikowane zostały przez [Sachs i Warnera, 1995] pod względem stopnia otwarcia gospodarki, kraje o największej korupcji okazują się mieć zamknięte gospodarki z wyjątkiem Indonezji⁸.

⁸ [Sachs i Warner, 1995] za „zamkniętą” uznawali gospodarkę, która spełniała którekolwiek z pięciu kryteriów: 1) przeciętna stawka celna przekraczała 40%; 2) barierami pozataryfowymi objęte było ponad 40% łącznego importu; 3) socjalistyczny ustrój gospodarczy; 4) monopol państwa

Jak na tle bardziej systematycznych badań prezentują się sformułowane wyżej zależności dotyczące wspólnych cech krajów o największej korupcji? Teorie poświęcone determinantom korupcji uwypuklają znaczenie polityki gospodarczej i strukturalnej, jak również rolę instytucji. Teorie te mają w dużej mierze charakter komplementarny: ostatecznie wybór polityki gospodarczej i strukturalnej jest jednym z kanałów, poprzez który instytucje wpływają na korupcję. Podsumowanie literatury poświęconej tym kwestiom zawierają opracowania [Acemoglu, Johnsona i Robinsona, 2004], [La Porta, Lopez-de-Silanesa, Shleifera i Vishnyego, 1999] oraz [Djankova, Glaesera, La Porta, Lopez-de-Silanesa i Shleifera, 2003].

Teorie instytucjonalne dają się podzielić na dwie szerokie grupy. W pierwszej mieszczą się teorie, zgodnie z którymi jakość instytucji (a zarazem i korupcja) jest kształtowana przez czynniki gospodarcze. W pewnym skrócie rozwój instytucji uwarunkowany jest poziomem krajowego dochodu oraz zróżnicowanymi potrzebami [Lipset, 1960], [Demsetz, 1967]. Zbliżony do tego jest pogląd formułowany na gruncie teorii kapitału ludzkiego. Zgodnie z nim przyrost kapitału ludzkiego i dochodu prowadzą do rozwoju instytucjonalnego [Lipset, 1960], [Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes i Shleifer, 2004]. Przykładowo edukacja i kapitał ludzki są potrzebne do efektywnego funkcjonowania sądów i innych sformalizowanych instytucji. Inny przykład: jest bardziej prawdopodobne, że nadużycia władzy pozostaną niezauważone i nie będą wywoływały sprzeciwu, gdy elektorat jest niepiśmienny. Teorie te upatrują w dochodzie *per capita* i poziomie wykształcenia czynników determinujących korupcję.

Druga grupa teorii instytucjonalnych kładzie bardziej bezpośredni nacisk na instytucje. Autorzy tych teorii często podkreślają, że instytucje są czymś trwałym i odziedziczonym. W tej grupie mieści się opracowanie [Acemoglu, Johnsona i Robinsona, 2001], którzy wysunęli tezę, iż instytucjom w byłych koloniach nadawano kształt, który chronił interesy kolonizatora, zaś rozwiązania instytucjonalne przynoszące korzyści mieszkańcom kolonii pojawiały się z czasem tylko tam, gdzie osiedlało się wielu Europejczyków. O tym, gdzie osiedlali się Europejczycy decydowały z kolei warunki środowiska naturalnego. Według Acemoglu, Johnsona i Robinsona zasięg korupcji jest większy w tych koloniach, w których warunki środowiska naturalnego są niesprzyjające.

Z kolei [La Porta, Lopez-de-Silanes i Vishny, 1998, 1999] są zdania, że ważne jest to, kto był kolonizatorem, a w szczególności to, jaki porządek prawny został zaszczerpiony w kolonii. Autorzy ci uważają, że kraje, których system prawny ma francuskie i socjalistyczne korzenie (w przeciwieństwie do krajów powstałych z byłych kolonii angielskich), wykazują tendencję do szerszego stosowania regulacji, a regulacja prowadzi do korupcji.

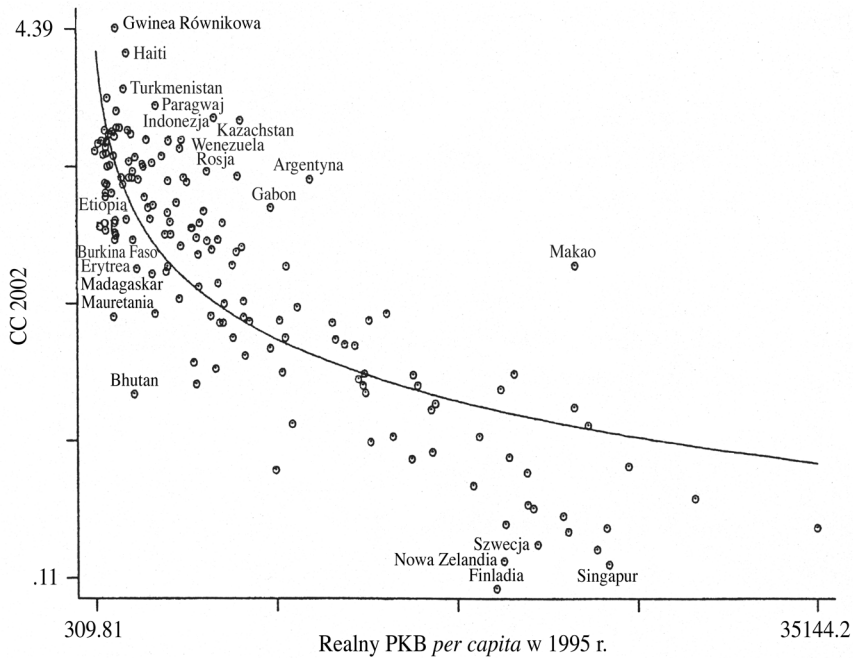
w głównych branżach eksportowych; oraz 5) czarnorynkowa premia przekraczała 20% w ciągu lat 70. lub 80. Warto podkreślić, że wszystkie gospodarki socjalistyczne sklasyfikowano z definicji jako zamknięte. [Rodríguez i Rodrik, 2000] zauważyli, że wskaźnik skonstruowany przez Sachsa i Warnera jest zmienną opisującą szeroki zakres różnic politycznych i instytucjonalnych, a nie tylko różnice w stopniu otwarcia gospodarki.

Jeszcze innym sposobem wyjaśnienia wpływu tradycji i kolonizacji na rozmiary korupcji jest sięgnięcie do religii [Treisman, 2000]. Przykładowo instytucje kościoła protestanckiego, które po części powstały jako opozycja dla finansowanej przez państwo religii, mogą wykazywać większe inklinacje do śledzenia nadużyć popełnianych przez urzędników państwowych. [Landes, 1998] stwierdził także, iż proces rozprzestrzeniania się oświaty i nauczania był i jak się zdaje nadal jest wolniejszy w krajach katolickich i muzułmańskich. Z tego względu politycy i urzędnicy w krajach katolickich i muzułmańskich mogą być poddawani mniejszej kontroli niż w krajach protestanckich.

W świetle teorii tworzących drugą grupę wpływ gospodarczych i politycznych instytucji na korupcję dokonuje się zwłaszcza poprzez ograniczanie rynkowej i politycznej konkurencji. Do zmiennych, które opisują ograniczenia występujące na rynkach, zalicza się stopień otwarcia na konkurencję ze strony importu [Ades i Di Tella, 1999] oraz stopień regulacji wejścia na rynek przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą [Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes i Shleifer, 2002]. Gdy chodzi o wymiar polityczny, to wolna prasa lepiej aniżeli prasa kontrolowana przez rząd informuje wyborców o budzącej zastrzeżenia działalności władz i sektora publicznego, nie wyłączając praktyk korupcyjnych [Besley i Burgess, 2002], [Brunetti i Weder, 2003]. Ogólniej, zapis o reelekcji polityków może stwarzać dla osób piastujących urzędy bodźce do ograniczania zjawiska pogoni za rentą i korupcji. Kształt politycznych instytucji (system parlamentarny kontra prezydencki oraz proporcjonalny kontra większościowy) również może oddziaływać na poziom korupcji, ponieważ wpływa na bodźce, którymi kierują się politycy, a także określa możliwości, jakimi dysponują wyborcy w kwestii uczynienia polityków odpowiedzialnymi za nadużycia władzy (pisali o tym niedawno [Persson i Tabellini, 2004]).

Jak te różne hipotezy wypadają w świetle badań empirycznych? Na rysunku 1 przedstawiono związek między korupcją mierzoną wskaźnikiem, który dostępny był dla największej grupy krajów (indeks kontroli korupcji), a (logarytmem) PKB *per capita* oraz linię będącą wynikiem regresji korupcji na PKB *per capita*. Rysunek stanowi ilustrację dwóch faktów. Po pierwsze, kraje bogatsze cechuje mniejsza korupcja. Po drugie, kraje są bardzo zróżnicowane pod względem korupcji i to nawet po uwzględnieniu dochodu. Kilka spośród krajów, które znajdują się daleko od oszacowanej linii regresji, a więc cechujących się największą i najmniejszą korupcją dla danego poziomu rozwoju, wyszczególniono na rysunku. Na przykład Argentyna, Rosja i Wenezuela są klasyfikowane jako kraje o stosunkowo dużej korupcji zważywszy na cechujący je poziom dochodu. Z kolei punkty opisujące położenie krajów Afryki Subsaharyjskiej znajdują się blisko linii regresji, co oznacza, że postrzeganie korupcji panującej w tych krajach nie odbiega od poziomu, którego można się spodziewać biorąc pod uwagę PKB *per capita*.

Rysunek 1. Korupcja i dochód



Uwaga: linia przedstawia regresję korupcji (CC 2002) na (logarytmie) realnego PKB *per capita* z 1995 r.

Silny związek między dochodem a korupcją jest spójny z teoriami korupcji, wedle których jakość instytucji jest kształtowana przez czynniki gospodarcze. Jest to jednak dość słaby test tych teorii, ponieważ rozwój gospodarczy może nie tylko stwarzać popyt na dobre rządy i zmiany instytucjonalne, lecz sam może być funkcją jakości instytucji. Ponadto ogromna zmienność wokół linii regresji sugeruje, że teorie te są w najlepszym razie niekompletne.

Jakie czynniki tłumaczą tę zmienność? Aby udzielić odpowiedzi na to pytanie, przeprowadziłem kilka regresji, w których zmienną zależną była korupcja mierzona za pomocą trzech subiektywnych indeksów opisanych wyżej. W każdej regresji do zestawu zmiennych objaśniających włączyłem początkowy poziom PKB *per capita* oraz początkowy zasób kapitału ludzkiego (jako początkowy dla obu zmiennych potraktowano rok 1970). Obie zmienne miały charakter zmiennych kontrolnych. Następnie dodawałem zmienne opisujące kraje pod względem różnych cech charakterystycznych, przy czym za każdym razem wprowadzałem tylko jedną zmienną i testowałem, czy współczynnik stojący przed tą zmienną istotnie różni się od zera. Rzecz jasna korelacje cząstkowe nie pozwalają na identyfikację zależności przyczynowych. Mimo to są one interesujące, ponieważ pozwalają uchwycić wspólne cechy krajów o największej korupcji, po uwzględnieniu początkowego dochodu i kapitału ludzkiego.

Wyniki przedstawiono w kolejnych tablicach. Z tablicy 2 wynika, że kraje o dużej korupcji mają istotnie niższy zasób kapitału ludzkiego, który mierzono liczbą lat poświęconych na edukację przez osoby w wieku ponad 25 lat. Związek ten nie zależy od zastosowanego miernika korupcji.

Tablica 2

Korupcja i cechy charakterystyczne krajów: kapitał ludzki

Zmienna zależna	Indeks kontroli korupcji (2002)	Indeks postrzegania korupcji (2003)	Indeks korupcji ICRG (1982-01)	Indeks korupcji ICRG (2001)	Indeks częstości korupcji ICVS (2000)
Realny PKB <i>per capita</i> (logarytm)	-0,60*** (0,123)	-1,38*** (0,33)	-0,87*** (0,20)	-0,73*** (0,19)	-0,03** (0,01)
Lata poświęcone na edukację (logarytm)	-0,62*** (0,18)	-1,53*** (0,52)	-0,53** (0,27)	-0,51*** (0,28)	-0,06* (0,03)
Liczebność próbki	91	79	83	83	26

Uwagi: Indeks kontroli korupcji dla roku 2002 zaczerpnięto od Kaufmanna, Kraaya i Mastruzziego (2003). Indeks waha się w przedziale od -2,5 do 2,5, przy czym wyższa wartość oznacza większą korupcję (przeskalowany). Wskaźnik postrzegania korupcji dla roku 2003 zaczerpnięty z Transparency International. Indeks osiąga wartości od 0 do 10 – im jest większy, tym większa korupcja (przeskalowany). ICRG to wskaźnik korupcji publikowany w International Country Risk Guide dla roku 2001 (średnia z dwunastu miesięcy). Przybiera wartości od 0 do 6 i im jest większy, tym większa jest korupcja (przeskalowany). ICVS to wskaźnik częstości występowania łapówek w roku 2000 (odsetek gospodarstw domowych, które na pytanie o korupcję odpowiedziały, że łapówki płacić muszą lub że płacenia łapówek od nich się oczekuje) pochodzący z International Crime Victim Surveys. Dane o realnym PKB *per capita* pochodzą z Penn World Tables. Lata poświęcone na edukację przez osoby w wieku ponad 25 lat w 1970 r. zaczerpnięto od Barro i Lee (2000). Odporne na zmianę założenia błędy standardowe szacunku podano w nawiasach.

* oznacza statystyczną istotność na poziomie 10%.

** oznacza statystyczną istotność na poziomie 5%.

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%.

Kraje o największej korupcji istotnie różnią się od pozostałych pod względem prowadzonej polityki. W tablicy 3 zawarto wyniki regresji uwzględniającej stopień otwarcia gospodarki na zewnętrzną konkurencję ze strony importu (stosunek importu dóbr i usług do PKB). Tablica 4 przedstawia regresję opartą na stopniu regulacji wejścia na rynek przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą (czas potrzebny na uzyskanie prawnego statusu uprawniającego do prowadzenia działalności gospodarczej). Wyniki regresji uwzględniającej wolność prasy (subiektywny indeks zaczerpnięty z Freedom House) przedstawiono w tablicy 5. Otrzymane wyniki są odporne na zmianę zestawu danych źródłowych, chociaż stopień otwarcia jest nieistotny w kilku regresjach. Kraje o dużej korupcji są mniej otwarte, a jednocześnie w większym stopniu regulują tak wejście na rynek, jak

i działalność prasy. Zastąpienie wskaźnika wolności mediów szerszym miernikiem wolności politycznej (np. szerszym indeksem Gastila także opracowanym przez Freedom House) prowadzi do podobnych jakościowo rezultatów⁹.

Tablica 3

Korupcja i cechy charakterystyczne krajów: stopień otwarcia

Zmienna zależna	Indeks kontroli korupcji (2002)	Indeks postrzegania korupcji (2003)	Indeks korupcji ICRG (1982-01)	Indeks korupcji ICRG (2001)	Indeks częstotliwości korupcji ICVS (2000)
Realny PKB <i>per capita</i> (logarytm)	-0,67*** (0,12)	-1,43*** (0,32)	-0,90*** (0,21)	-0,71*** (0,20)	-0,06*** (0,01)
Lata poświęcone na edukację (logarytm)	-0,51*** (0,18)	-1,36*** (0,50)	-0,47* (0,27)	-0,53* (0,28)	
Import/PKB	-0,01** (0,00)	-0,03*** (0,01)	-0,00 (0,00)	-0,01 (0,00)	-0,00 (0,00)
Liczebność próbek	89	77	83	81	44

Uwagi: Szczegóły na temat danych źródłowych zawarto w tablicy 2. Import/PKB oznacza stosunek importu dóbr i usług do PKB (średnia w okresie 1980-2000) obliczony w oparciu o dane z World Development Indicators (2004).

* oznacza statystyczną istotność na poziomie 10%.

** oznacza statystyczną istotność na poziomie 5%.

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%.

⁹ Przeprowadzone przeze mnie dodatkowe regresje przy wykorzystaniu całego szeregu innych zmiennych objaśniających nie dawały tak odpornych na zmianę indeksu korupcji wyników. Tablice zawierające rezultaty tych regresji są zamieszczone w dodatku do elektronicznej wersji tego artykułu znajdującej się na stronie internetowej „Journal of Economic Perspectives” <<http://www.e-jep.org>>. Krótkie podsumowanie tych wyników wygląda następująco. Włączenie do regresji śmiertelności osadników (którą zastosowano jako zmienną przybliżającą poziom atrakcyjności danego obszaru jako miejsca osiedlania się dla Europejczyków) nie pozwala wyjaśnić, dlaczego w niektórych krajach, uwzględniając bieżące poziomy kapitału rzeczowego i ludzkiego, korupcja jest większa aniżeli w innych. Kraje, w których panuje francuski lub socjalistyczny porządek prawny cechują się większą korupcją, choć związek nie jest statystycznie istotny dla wszystkich wskaźników korupcji. Odsetek populacji wyznania katolickiego jest dodatnio skorelowany z kilkoma indeksami korupcji. Natomiast korelacja między odsetkiem muzułmanów w populacji a wskaźnikami korupcji nie jest statystycznie istotna. Zmienne opisujące wyznawaną religię i porządek prawny stają się nieistotne w regresjach wielorakich uwzględniających zmienne opisujące politykę jako dodatkowe zmienne kontrolne.

Tablica 4

Korupcja i cechy charakterystyczne krajów: stopień regulacji rozpoczęcia działalności gospodarczej

Zmienna zależna	Indeks kontroli korupcji (2002)	Indeks postrzegania korupcji (2003)	Indeks korupcji ICRG (1982-01)	Indeks korupcji ICRG (2001)	Indeks częstotliwości korupcji ICVS (2000)
Realny PKB <i>per capita</i> (logarytm)	-0,70*** (0,17)	-1,65*** (0,37)	-0,79*** (0,24)	-0,74*** (0,22)	-0,05*** (0,01)
Lata poświęcone na edukację (logarytm)	-0,18 (0,31)	0,12 (0,61)	-0,17 (0,40)	-0,03 (0,34)	
Liczba dni roboczych potrzebnych do uzyskania prawnego statusu (logarytm)	0,33*** (0,09)	0,98*** (0,20)	0,27*** (0,10)	0,34*** (0,10)	0,01 (0,01)
Liczebność próbek	61	60	61	61	35

Uwagi: Szczegóły na temat danych źródłowych zawarto w tablicy 2. Liczba dni roboczych potrzebnych do uzyskania prawnego statusu oznacza czas potrzebny do uzyskania statusu uprawniającego do rozpoczęcia działalności gospodarczej (tydzień ma pięć dni roboczych, a miesiąc 22) zaczerpnięty od [Djankova, La Porty, Lopeza-de-Silanesa i Shleifera, 2002].

* oznacza statystyczną istotność na poziomie 10%.

** oznacza statystyczną istotność na poziomie 5%.

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%.

Tablica 5

Korupcja i cechy charakterystyczne krajów: wolność mediów

Zmienna zależna	Indeks kontroli korupcji (2002)	Indeks postrzegania korupcji (2003)	Indeks korupcji ICRG (1982-01)	Indeks korupcji ICRG (2001)	Indeks częstotliwości korupcji ICVS (2000)
Realny PKB <i>per capita</i> (logarytm)	-0,55*** (0,11)	-1,29*** (0,31)	-0,81*** (0,20)	-0,68*** (0,19)	-0,06*** (0,01)
Lata poświęcone na edukację (logarytm)	-0,65*** (0,12)	-0,97* (0,59)	-0,18 (0,28)	-0,22 (0,36)	
Indeks wolności mediów	-0,05** (0,02)	-0,10* (0,06)	-0,06** (0,03)	-0,05* (0,03)	-0,01** (0,00)
Liczebność próbek	91	79	83	83	44

Uwagi: Szczegóły na temat danych źródłowych zawarto w tablicy 2. Indeks wolności mediów jest średnim wskaźnikiem czterech kryteriów: „prawo i regulacje wpływające na treści przekazywane przez media”, „naciski polityczne i kontrola treści przekazywanych przez media”, „ekonomiczny wpływ na treści przekazywane przez media”, „działania represyjne” w odniesieniu do prasy i mediów radiowo-telewizyjnych. Średnią policzono dla okresu 1994-2001 czerpiąc dane z Freedom House.

* oznacza statystyczną istotność na poziomie 10%.

** oznacza statystyczną istotność na poziomie 5%.

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%.

Zastosowanie indeksu częstości korupcji zaczerpniętego z International Crime Victim Survey jako zmiennej zależnej, w miejsce jednego z subiektywnych mierników korupcji, w znaczący sposób zmniejsza liczebność próbki, co uwidoczniło w ostatniej kolumnie każdej z tablic. Nieco zaskakujące jest to, że jedynie PKB *per capita*, zmienna przybliżająca zasób kapitału ludzkiego oraz stopień regulacji działalności prasowej pozostają istotnie skorelowane z korupcją.

Te związki skłaniają do wyciągnięcia kilku ogólniejszych wniosków. Po pierwsze, korupcja jest mocno związana z PKB *per capita* oraz z kapitałem ludzkim. Otrzymane korelacje są spójne z teoriami rozwoju instytucjonalnego opartego na czynnikach gospodarczych i kapitale ludzkim, choć u podstaw tych korelacji może leżeć zależność przyczynowo-skutkowa biegnąca w przeciwnym kierunku bądź pominięte zmienne. Po drugie, stopień nasilenia korupcji przy danym poziomie dochodu wykazuje ogromne zróżnicowanie. Badania przekrojowe prowadzą do wniosku, że to zróżnicowanie może być w części wyjaśnione stopniem rynkowej i politycznej konkurencji.

Jaka jest skala korupcji?

Rankingi korupcji opierają się na subiektywnych ocenach i jako takie nie nadają się do kwantyfikacji skali korupcji w poszczególnych krajach. Z tego względu do niedawna skalę korupcji trzeba było oceniać na podstawie niepotwierdzonych źródeł lub studiów przypadków¹⁰. W ostatnich kilku latach dało się zaobserwować wzrost liczby pozycji poświęconych identyfikacji i kwantyfikacji praktyk korupcyjnych, choć literatura ta jest ciągle jeszcze niewielka¹¹.

Istnieją badania sondażowe przedsiębiorstw odślaniające skalę korupcji. [Svensson, 2003] przedstawił wyniki sondażu przeprowadzonego wśród ugandyjskich przedsiębiorstw. Mimo że sondaż był tak przygotowany, aby zachęcić menedżerów do ujawnienia płaconych łapówek, zebrane dane zawierają zapewne nieco niezgodnych z prawdą odpowiedzi. Tym niemniej z wyników wyłania się dość mroczny obraz przedsiębiorczości w jednym z najszybciej rozwijających się w ostatnich 10-15 latach państw Afryki Subsaharyjskiej. Ponad 80% ugandyjskich przedsiębiorstw odpowiedziało, że musi płacić łapówki. Z niepłaceniem łapówek wiąże się pewien koszt, ponieważ 20% przedsiębiorstw, które udzieliło negatywnej

¹⁰ Przykładem jest artykuł [McMillana i Zoida, 2004]. Opierając się na zarejestrowanych transakcjach przekupstwa dokonywanych przez byłego szefa tajnej policji peruwiańskiej Montesinosa, odkryli oni, że właścicielom kanałów telewizyjnych Montesinos zapłacił w formie łapówek sto razy więcej aniżeli sędziom i politykom. Korzystając dalej z argumentu ujawnionych preferencji autorzy ci doszli do wniosku, że zajmujące się przekazywaniem informacji media stanowią największe ograniczenie dla władzy państwowej. Wniosek ten jest spójny z przedstawionymi wyżej wynikami badań przekrojowych.

¹¹ Warto raz jeszcze podkreślić, że ten artykuł koncentruje się na korupcji w sektorze publicznym. Istnieje pokrewna literatura poświęcona korupcji w sektorze prywatnym i zomom (np. [McAfee, 1992], [Porter i Zona, 1993], [Duggan i Levitt, 2002]), a także zajmująca się wartością politycznych powiązań (np. [Fisman, 2001], [Khawaja i Mian, 2004]).

odpowiedzi na pytanie o to, czy płaci łapówki, zdecydowało się jednocześnie na minimalizację kontaktów z sektorem publicznym. Łapówki stanowiły przeciętnie (w grupie przedsiębiorstw płacących łapówki) około 8% całkowitych kosztów działalności.

Korupcja występuje na szeroką skalę także przy zamówieniach publicznych i programach świadczenia usług. W innym opracowaniu poświęconym Ugandzie [Reinikka i Svensson, 2004a] zbadali program wsparcia publicznej oświaty, który pozwalał uzyskać granty (ich wysokość była uzależniona od liczby uczniów) na pokrycie pozapłacowych wydatków szkół podstawowych. Aby oszacować skalę korupcji (wartość wyprowadzonych z programu funduszy), autorzy zestawili kwoty wypłacone okręgom szkolnym z budżetu centralnego z danymi sondażowymi pochodzącymi z 250 szkół, a dotyczącymi tego, co faktycznie te szkoły otrzymały w gotówce oraz materiałach szkolnych. W okresie 1991-1995 do szkół trafiło zaledwie 13% tego, co na realizację programu wyłożył budżet centralny. Większość szkół nic nie otrzymała, a zebrane dowody wskazują na to, że gros środków zostało zawłaszczone przez urzędników władz lokalnych i polityków. Dalsze badania pokazały, że bardzo podobna sytuacja panuje w innych krajach Afryki Subsaharyjskiej [Reinikka i Svensson, 2004a]. Stosując podobną metodologię [Olken, 2003, 2004] ustalił, że w trakcie realizacji programu walki z ubóstwem w Indonezji 29% funduszy przeznaczanych na budowę dróg oraz 18% subsydiowanego ryżu zostało ukradzione.

Inną owocną metodą wnioskowania o skali korupcji mogą być porównania cenowe. [Di Tella i Schargrotsky, 2003] przyjrzeni się cenom uiszczanym za standardowe materiały medyczne przez szpitale publiczne w Buenos Aires. Wykazali, że ceny spadły o 15% w czasie pierwszych dziewięciu miesięcy rozprawiania się z korupcją w latach 1996-1997. Liczba ta stanowi dolną granicę skali korupcji przy zamówieniach publicznych, która występowała w drugiej połowie lat 90. w szpitalach w Buenos Aires. [Hsieh i Moretti, 2005] oszacowali skalę zniżania ceny irackiej ropy występującego w czasie realizacji Programu Narodów Zjednoczonych Ropa za Żywność za pomocą porównania luki między oficjalną ceną sprzedaży a różnymi szacunkami rynkowej ceny irackiej ropy podczas programu i przed jego uruchomieniem. Autorzy stwierdzili, że zniżanie ceny było dla irackiego reżimu sposobem na uzyskiwanie nielegalnych płatności od nabywców ropy i oszacowali, że Irak otrzymał w okresie od 1997 do 2001 w formie łapówek od 1 do 4 miliardów dolarów, tj. ok. 2-10% łącznych wydatków dokonanych w ramach programu.

Literatura poświęcona kwantyfikacji i identyfikacji korupcji jest wciąż w powi-
jakach. Dotychczasowe ustalenia nie tworzą pełnego obrazu, a często zależą od specyficznego kontekstu. Mimo to literatura ta pokazuje, że korupcja może być poddawana kwantyfikacji na wiele różnych sposobów. Wraz z pojawianiem się nowych opracowań oraz danych będzie można powiedzieć coś przekonującego o zagregowanej korupcji. Istniejące jak dotąd opracowania, o których mowa była wyżej, wskazują na występowanie ogromnego zróżnicowania korupcji: od kilku procent w Programie Ropa za Żywność w Iraku do 80% w programie wsparcia

szkół podstawowych w Ugandzie. Przy porównaniach liczbowych, trzeba mieć na uwadze to, że w większości opracowań nie twierdzi się wcale, iż zidentyfikowano wszystkie przejawy korupcji występujące w danym programie czy sektorze. Przykładowo badania poświęcone wydatkom szpitali argentyńskich ukazały jedynie spadek korupcji, do którego doszło dzięki wprowadzeniu dokładniejszego monitoringu. Z kolei [Hsieh i Moretti, 2005] zauważyli, że w Programie Ropa za Żywność występowały najprawdopodobniej inne nieprawidłowości, które pozwalały Irakowi wyprowadzać pieniądze z programu.

Jak wygląda związek między przedstawionymi wynikami badań mikroekonomicznych dotyczących skali korupcji a literaturą makroekonomiczną poświęconą instytucjonalnym determinantom korupcji? Otóż ustalenia na ten temat są jeszcze bardziej skąpe. Na przykład autorzy omówionego wyżej opracowania – [Reinikka i Svensson, 2004a] – oszacowali skalę korupcji w narodowym programie wsparcia szkół podstawowych i doszli do wniosku, że rozwój gospodarczy, rozumiany przez nich jako zdolność wspólnoty do organizowania się i krytykowania (ang. *voice*) sposobu rządzenia, wpływa na skłonność władz lokalnych do korupcji. Wniosek ten znalazł potwierdzenie w zebranych danych: korupcja w szkołach ulokowanych w zamożniejszych wspólnotach okazała się, po uwzględnieniu (za pomocą dywersyfikacji wyrazu wolnego) innych, specyficznych cech poszczególnych wspólnot oraz szkół, istotnie mniejsza, przy czym skala tego efektu była z ekonomicznego punktu widzenia znaczna.

Również [Di Tella i Schargrotsky, 2003] oraz [Svensson, 2003] powiązali ilościowe mierniki korupcji z polityką. Badania przekrojowe ugandyjskich przedsiębiorstw przeprowadzone przez Svenssona pokazały, że częstość występowania korupcji jest silnie skorelowana ze stopniem, w jakim przepisy nadają urzędnikom publicznym uprawnienia do pertraktowania i wymuszania w ten sposób łapówek od przedsiębiorstw. Z kolei na poziom ujawnionych w sondażach łapówek wpływ wywierają specyficzne dla poszczególnych przedsiębiorstw czynniki, co sugeruje, że nieuczciwi urzędnicy uzależniają swoje (nielegalne) żądania od możliwości płatniczych danego przedsiębiorstwa. To ustalenie skłania do wniosku, że badania poświęcone korupcji winny koncentrować się nie tylko na makroekonomicznym pytaniu o wpływ ram instytucjonalnych na korupcję, ale również na mikroekonomicznym pytaniu o zróżnicowanie korupcji w obrębie danego porządku instytucjonalnego.

Czy wyższe pensje urzędników zmniejszają korupcję?

Ofiarodawcy i organizacje międzynarodowe zalecają zazwyczaj zwalczanie korupcji poprzez zwiększenie wynagrodzeń urzędników publicznych. Zaczerpniętym z historii przykładem tego rodzaju polityki jest przypadek Szwecji, która zaliczana jest obecnie we wszystkich rankingach do krajów o niewielkiej korupcji, a w XVII i XVIII w. była uważana za jeden z krajów o największej w Europie korupcji. Wzrost wynagrodzeń urzędników publicznych wraz z deregulacją były wysuwane

jako czynniki tłumaczące pojawienie się uczciwej i kompetentnej administracji publicznej w Szwecji pod koniec XIX w. [Lindbeck, 1975].

Analityczna podbudowa polityki polegającej na zwiększaniu płac w sektorze publicznym wywodzi się z artykułu [Beckera i Stiglera, 1974], którzy wykazali, że płacąc urzędnikowi więcej aniżeli wynosi jego płaca alternatywna (tj. płaca odzwierciedlająca utracone korzyści – przyp. tłum.), można sprawić, pod pewnymi warunkami, że urzędnik będzie postępował uczciwie. Jeśli jednak wielkość łapówki nie jest stała i nie istnieje nadzór ze strony osób trzecich, to teoretyczny związek staje się niejednoznaczny. Przykładowo, gdy urzędnik i przekupujący negocjują wielkość łapówki, to większa pensja wzmacnia pozycję negocjacyjną urzędnika, ponieważ zwiększa oczekiwany koszt bycia skorumpowanym, co z kolei prowadzi do wzrostu łapówki [Mookherjee i Png, 1995].

Systematyczne dowody na temat zależności między płacami a korupcją nie są jednoznaczne. Przekrojowe badania krajów autorstwa [Raucha i Evansa, 2000] oraz [Treisman, 2000] nie dostarczyły żadnych mocnych dowodów na to, aby wysokie płace hamowały korupcję, natomiast [Van Rijckeghem i Weder, 2001] takie dowody znaleźli. W badaniach przekrojowych tego rodzaju roi się jednak od problemów. Pomiar wielkości korupcji przy wykorzystaniu rankingów jest problematyczny. Trudno jest rozstrzygnąć, czy wyższe płace są funkcją niższej korupcji czy na odwrót. Ponadto w powyższych opracowaniach posłużono się zagregowanymi danymi, gdy chodzi o płace, w związku z czym dane opisujące korupcję i dane na temat płac mogą odnosić się do różnych grup jednostek.

Większości tych problemów uniknęli [Di Tella i Schargrotsky, 2003] w opracowaniu poświęconym wpływowi walki z korupcją w Buenos Aires na politykę zaopatrywania szpitali publicznych. Dziewiętnaście miesięcy, dla których zgromadzili dane, podzielili na trzy okresy: o niskim, wysokim i średnim natężeniu kontroli sprawowanej przez władze miejskie. Odnosząc premię z otrzymywanej pensji (ang. *wage premium*) – tj. różnicę między wynagrodzeniem urzędnika działu zaopatrzenia a oszacowaną płacą alternatywną – do ceny płaconej za standardowe materiały medyczne, doszli do wniosku, że wyższe pensje mają ujemny i ilościowo istotny wpływ na ceny nabywanych materiałów, ale tylko wtedy, kiedy kontrola osiąga średnie natężenie. Wyniki te nie są niepodważalne – niepokojące jest to, że zmienność premii z otrzymywanej pensji jest w głównej mierze wynikiem zmienności czynników determinujących płacę alternatywną, a czynniki te mogą mieć bezpośredni wpływ na bodźce do stosowania nieuczciwych praktyk. Mimo to ustalenia są dość przekonującym dowodem na to, że wyższe wynagrodzenia mogą w pewnych okolicznościach prowadzić do redukcji korupcji.

Czy kraje, które borykają się z korupcją, powinny sięgać po politykę wysokich płac dla urzędników? W wielu biednych, rozwijających się krajach, w których kwitnie korupcja, nie istnieje nadzór ze strony osób trzecich, zakładany przez [Beckera i Stiglera, 1974], ani też zewnętrzna kontrola badana przez [Di Tella i Schargrotskyego, 2003]. Tymczasem skuteczność antykorupcyjnej polityki płacowej całkowicie zależy od istnienia uczciwej osoby trzeciej, która monitoruje posu-

nięcia określonego podmiotu. Podobną konkluzję sformułowali [Besley i McLaren, 1993]. Wykazali mianowicie, że zwiększenie wynagrodzeń maksymalizuje wpływy podatkowe tylko wtedy, gdy odsetek nieuczciwych pracowników, których potencjalnie może zatrudnić państwo, jest wysoki, a aparat monitoringowy skuteczny.

Tym samym bodźce płacowe mogą ograniczyć zjawisko korupcji, ale konieczne jest spełnienie określonych warunków. Strategia tego rodzaju wymaga, aby sprawnie działał aparat egzekwowania prawa, oferowana (lub żądana) łapówka nie była funkcją wynagrodzenia urzędnika, a koszt zwiększenia płac nie był zbyt duży. Wygląda na to, że prawdopodobieństwo spełnienia tych wymagań przez wiele biednych, rozwijających się krajów, w których korupcja uległa instytucjonalizacji, jest niewielkie.

Czy konkurencja zmniejsza korupcję?

Innym rozpowszechnionym podejściem do ograniczenia korupcji jest zwiększenie konkurencji między przedsiębiorstwami. Jeden z argumentów przemawiających za tym podejściem stanowi, że z uwagi na presję konkurencyjną, która trzyma w ryzach zyski przedsiębiorstw, nie osiągają one żadnych dodatkowych zysków, z których mogłyby opłacać łapówki [Ades i Di Tella, 1999]. Jednakże rzeczywiste relacje zachodzące między konkurencją, zyskami i korupcją są złożone i nie zawsze jasne od strony analitycznej.

Przykładowo [Bliss i Di Tella, 1997] skonstruowali model, w którym urzędnicy państwowi byli w stanie czerpać renty od przedsiębiorstw. Pojawienie się korupcji nie wymagało – według tego modelu – uprzedniego istnienia rent, czy też występowania niedoskonałej konkurencji, ponieważ dodatkowe zyski, służące do opłacania łapówek, mogły być wygenerowane przez urzędników zmuszających inne przedsiębiorstwa do wycofania się z danej gałęzi. Wielkość łapówki, której żądano od pojedynczego przedsiębiorstwa, zależała od prawdopodobieństwa wycofywania się z rynku przedsiębiorstw z powodu krańcowego przyrostu żądanej łapówki, nie zaś od liczby przedsiębiorstw działających na rynku lub stopnia „naturalnej” konkurencji.

Jak zatem wytłumaczyć omówioną wyżej dodatnią korelację pomiędzy korupcją a stopniem regulacji rynków? Jeden z przekonujących mechanizmów odwołuje się do władzy biurokratów. Regulacje stwarzające bariery wejścia na dany rynek często uchwała się dlatego, że stawiają one urzędników publicznych w pozycji umożliwiającej żądanie i przyjmowanie łapówek [De Soto, 1989], [Shleifer i Vishny, 1993]. Skutkiem deregulacji może więc być spadek korupcji nie dlatego, że rośnie konkurencja, lecz dlatego że urzędnicy publiczni mają mniejsze możliwości pobierania łapówek.

Również wzrost konkurencji między urzędnikami przyjmującymi łapówki może, przynajmniej w teorii, zaowocować redukcją korupcji [Rose-Ackerman, 1978]. Kiedy urzędnicy przydzielają wytwarzane przez państwo dobro, np. paszport, istnienie konkurującego urzędnika, do którego można zwrócić się z ponownym

wnioskiem w przypadku spotkania się za pierwszym razem z żądaniem łapówki, zmniejsza rozmiary korupcji w stanie równowagi [Shleifer i Vishny, 1993]. Jednak nie ma jak dotąd żadnych przekonujących dowodów na to, że konkurencja między urzędnikami rzeczywiście redukuje korupcję. Co więcej, mechanizm ten zadziała wyłącznie wtedy, gdy dane dobro może w pojedynkę wytworzyć każdy spośród wielu urzędników. Jeśli wielu urzędników musi podpisać dane dobro, a każdy z nich jest w stanie zablokować cały projekt, to w efekcie łapówka może osiągnąć niezwykle wysoki poziom.

Konkurencja w świadczeniu usług publicznych niekoniecznie doprowadzi do zmniejszenia się korupcji¹². Rozważmy położenie rodzica w Ugandzie, który ma się zmierzyć z problemem defraudacji publicznych funduszy dla szkół. Rodzice dysponują w tej sytuacji dwiema opcjami: mogą krytykować istniejącą sytuację lub wycofać się [Hirschman, 1970]. Precyzując, mogą albo poskarżyć się formalnym lub nieformalnym władzom, albo wysłać dzieci do jakiejś innej szkoły (bądź nie wysłać ich do szkoły w ogóle). Jeśli rodzice reagują na korupcję w sektorze publicznym strategią wycofania się, tj. wysyłając dzieci do konkurujących szkół, prawdopodobieństwo krytycznej reakcji na istniejącą korupcję zmniejsza się i nieuczciwi urzędnicy lokalni mogą być w stanie przejąć nawet większą część świadczeń, do których uprawniona jest szkoła. Bogate dowody sugerują, że wzrost konkurencji wywołany deregulacją i uproszczeniem przepisów prawa jest ujemnie skorelowany z korupcją. Trudnym zadaniem może się jednak okazać znalezienie rozwiązania uwzględniającego zarówno potrzebę projektowania i uchwalania korzystnych przepisów prawa, które ograniczałyby przypadki niepożądanych zachowań podmiotów sektora prywatnego, jak i potrzebę ograniczania możliwości, jakie regulacje tego typu stwarzają dla korupcji w sektorze publicznym [Djankov, Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes i Shleifer, 2003].

Dlaczego ostatnio powiodło się tak niewiele prób zwalczania korupcji?

Większość programów walki z korupcją bazuje na prawnych i finansowych instytucjach – wymiarze sprawiedliwości, policji, nadzorze finansowym – których zadaniem jest egzekwowanie i wzmacnianie odpowiedzialności w sektorze publicznym. Milcząco przyjmuje się, że szersze i lepsze egzekwowanie przepisów prawa doprowadzi do redukcji korupcji. Tymczasem w wielu biednych krajach prawne i finansowe instytucje są słabe, a często same trawione korupcją. Kierowanie w takiej sytuacji większych środków do instytucji egzekwujących prawo może wcale nie być właściwym rozwiązaniem problemu korupcji. Świetnie ilustruje to przykład podany przez [Haya i Shleifera, 1998]. Kiedy elitarne jednostki rosyjskiej

¹² Istnieje dość bogata literatura na temat konkurencji między szkołami w krajach rozwiniętych, która skupia się na innych implikacjach konkurencji. Dobre wprowadzenie do tej literatury stanowi opracowanie autorstwa [Hoxby, 2003], a także dyskusja między [Ladd, 2002] a [Nealem, 2002].

policji otrzymały nowoczesną broń do walki z przestępczością, po prostu sprzedały ją mafii po cenie wyższej aniżeli można było uzyskać za dotychczas posiadaną broń (o mniejszej sile rażenia).

Niewiele jest jak dotąd dowodów na to, że skierowanie dodatkowych środków do istniejących prawnych i finansowych instytucji publicznych, których zadaniem jest monitorowanie przestrzegania prawa, będzie skutkowało zmniejszeniem korupcji. Najczęściej podawanymi wyjątkami są Hongkong i Singapur. W obu krajach redukcja korupcji dokonała się wraz z powołaniem i wzmocnieniem niezależnej agencji antykorupcyjnej wyposażonej w szerokie uprawnienia. W Hongkongu na przykład Niezależna Komisja ds. Walki z Korupcją stworzyła precedens sądowy w postaci: „winny aż do udowodnienia niewinności” [Klitgaard, 1988], [UNDP, 1997]. Jednakże w wielu innych krajach agencje antykorupcyjne tego samego typu były wykorzystywane jako instrument represji względem politycznych przeciwników, nie zaś do walki z korupcją. Co zatem sprawiło, że w Hongkongu i Singapurze były skuteczne? W krajach tych wraz ze wzmocnieniem agencji egzekwujących prawo dokonano jednocześnie kilku innych reform. Na przykład w Singapurze płace w służbie cywilnej istotnie zwiększyły się względem płac w sektorze prywatnym, wprowadzono rotację na stanowiskach państwowych, co miało utrudnić nieuczciwym urzędnikom nawiązywanie trwałych stosunków z określonymi petentami, nagradzano tych, którzy odmówili przyjęcia łapówki i donieśli na petenta i, co niezwykle ważne, uproszczono przepisy i procedury, często podając je jednocześnie do publicznej wiadomości, wycofano obowiązek uzyskiwania licencji i zezwoleń, a opłaty (w tym także opłaty celne) zmniejszono lub wycofano. Zarówno w Hongkongu jak i w Singapurze kierownictwo polityczne najwyższego szczebla było mocno zaangażowane w walkę z korupcją. Zaangażowanie to nie jest w wielu rozwijających się krajach czymś oczywistym.

Istnieją alternatywne podejścia do walki z korupcją. Jedną z metod jest zastąpienie instytucji publicznych, przynajmniej na pewien czas, instytucjami prywatnymi, których zadaniem byłoby egzekwowanie publicznego prawa przez rozstrzyganie sporów [Hay i Shleifer, 1998]. Jednak spór sądowy, tak jak i deregulacja, ma swoje ograniczenia. Zgodnie z innym, uzupełniającym podejściem, które wskazuje na możliwość egzekwowania prawa przez obywateli, należy zapewnić łatwy i szeroki dostęp do informacji o programach publicznych. Informacje te pozwalają obywatelom wymagać zachowywania pewnych standardów, monitorować jakość usług i sprzeciwiać się nadużyciom ze strony urzędników.

Niektóre dane wskazują na to, że poprawa w dostępie obywateli do informacji oraz nadanie im większych uprawnień do działania mogą obniżyć korupcję. Przeprowadzone w połowie lat dziewięćdziesiątych badania ujawniły, o czym była mowa wyżej, że ugandyjskie szkoły podstawowe otrzymywały tylko niewielką część funduszy przyznawanych im przez władze centralne. Kiedy wyniki tych badań stały się powszechnie znane, władze centralne zaczęły publikować w prasie sprawozdania z comiesięcznych transferów przypadających na jednego ucznia do poszczególnych dystryktów, dzięki czemu szkoły i rodzice mogli monitorować

urzędników lokalnych. [Reinikka i Svensson, 2004b] ustalili, że w następstwie kampanii prasowej doszło do znacznej poprawy. W 2001 r. szkoły otrzymały przeciętnie 80% należnych im rocznych świadczeń.

W jaki sposób można oszacować skutki, które wywołała poprawa w dostępie do informacji? [Reinikka i Svensson, 2004b] zastosowali dwustopniową procedurę. Najpierw przeprowadzili prosty test wśród dyrektorów szkół, który badał ich wiedzę o programie. Następnie zmierzili odległość dzielącą najbliższy punkt sprzedaży gazet od szkoły i odkryli, że dyrektorzy tych szkół, które były położone bliżej punktów sprzedaży gazet, wiedzieli więcej o zasadach rządzących programem wsparcia oraz o harmonogramie przekazywania środków przez rząd centralny. Stosując odległość szkoły od punktu sprzedaży gazet w charakterze zmiennej instrumentalnej, autorzy wykazali, że w przypadku lepiej poinformowanych szkół odsetek środków, które przechwytywali nieuczciwi urzędnicy lokalni, uległ ogromnej redukcji. Warto podkreślić w tym kontekście jest to, że przed rozpoczęciem kampanii prasowej bliskość szkoły i punktu sprzedaży gazet była nieskorelowana ze zmianami odsetka defraudowanych środków.

Do sukcesu kampanii prasowej doszło w szczególnym kontekście. Program wsparcia był programem nieskomplikowanym, co ułatwiało jego monitorowanie, zaś rodzice i ugandyjskie szkoły mogły skorzystać z gotowych rozwiązań instytucjonalnych przy zbiorowym podejmowaniu decyzji. Jednak w ogólnym przypadku skuteczność egzekwowania prawa przez obywateli lub oddolnego monitoringu może być niewielka z uwagi na podatność tych rozwiązań na tzw. problem pasażera na gapę, który może przybrać dość dużą skalę [Olken, 2004]. Jednocześnie oddolna kontrola staje się coraz bardziej popularna w wielu sytuacjach. Tytułem przykładu można wymienić planowanie wydatków z udziałem obywateli w Porto Alegre w Brazylii, sondaże wśród obywateli na temat jakości usług publicznych (ang. *citizen report cards*) w Bangalore w Indiach oraz prawo do informacji o robotach publicznych i otwarte przesłuchania, inaczej *jan sunwai* w Rajasthanie w Indiach. Choć nie ma jeszcze mocnych dowodów naukowych na temat skuteczności tych inicjatyw, to wstępne dowody pokazują, że doszło do ogromnej redukcji korupcji.

Jeszcze inną strategią walki z korupcją jest delegowanie kompetencji lub zapożyczenie uczciwości od sektora prywatnego. W minionych dwóch dekadach ponad 50 krajów zatrudniało prywatne (międzynarodowe) przedsiębiorstwa do przeprowadzania inspekcji poprzedzających odbiór importowanych towarów, a kilka spośród nich przekazało odpowiedzialność za pobieranie opłat celnych [Yang, 2005]. Inspekcje poprzedzające odbiór towaru mogą ograniczyć korupcję przy odprawach celnych na wiele sposobów: przykładowo poprawiają możliwości kontroli przestrzegania prawa, którymi dysponują urzędnicy wyższego szczebla, a jednocześnie dostarczają niezależnej informacji o zawartości ładunku, co może wzmacniać pozycję negocjacyjną importera wobec nieuczciwego urzędnika celnego. Yang ustalił, że programy przeprowadzania inspekcji poprzedzających odbiór towaru wiązały się ze zwiększeniem stopy wzrostu ceł importowych o 6-8 punktów procentowych w skali roku. Programom tego rodzaju towarzyszył wzrost importu (prawdopo-

dobnie dlatego, że następowała redukcja łapówek, jakie płacili importerzy) oraz spadek liczby fałszywych deklaracji celnych.

Czy korupcja negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy?

Do pomyslenia jest pozytywny wpływ korupcji na wzrost gospodarczy. Zwolennicy „efektywnej korupcji” utrzymują, że dzięki łapówkom przedsiębiorstwa mogą załatwić swoje sprawy w gospodarce trawionej przez biurokrację i złe, skostniałe przepisy [Leff, 1964], [Huntington, 1968]. System, w którym licencje i zamówienia publiczne przyznaje się w zamian za łapówki, może prowadzić do sytuacji, w której najefektywniejsze przedsiębiorstwa będą w stanie zapłacić najwyższe łapówki [Lui, 1985]. W argumentacji tego rodzaju wypaczenia omijane dzięki praktykom korupcyjnym traktuje się zazwyczaj jako dane. Tymczasem w większości przypadków wypaczenia i korupcja są powodowane bądź też są symptomami tego samego zestawu czynników sprawczych. Jak ujął to [Myrdal, 1968], nieuczciwi urzędnicy mogą wcale nie ułatwiać omijania wypaczeń, lecz przyczyniać się do jeszcze większych administracyjnych opóźnień, aby zainkasować więcej łapówek.

W większości modeli, które wiążą korupcję z wolniejszym wzrostem gospodarczym, praktyki korupcyjne same w sobie nie stanowią najpoważniejszego kosztu społecznego. Podstawowe straty społeczne, jakie rodzi korupcja, polegają na wspieraniu nieefektywnych przedsiębiorstw i zaburzaniu alokacji talentów, technologii i kapitału przez odciąganie tych czynników od najbardziej produktywnych ze społecznego punktu widzenia zastosowań [Murphy, Shleifer i Vishny, 1991, 1993]. Gdy zyski lub potencjalne zyski są wyprowadzane z przedsiębiorstw na skutek korupcji, to przedsiębiorcy nie decydują się na tworzenie nowych przedsiębiorstw bądź rozszerzają swoją działalność znacznie wolniej. Mogą też przesunąć część swoich oszczędności do szarej strefy lub tak zorganizować proces produkcyjny, aby zminimalizować potrzebę korzystania z usług publicznych. Co więcej, jeśli przedsiębiorcy przewidują, że w przyszłości będą zmuszeni targować się o łapówki, to mają silniejszy bodziec do stosowania nieefektywnych, „elastycznych” technologii (ang. „*fly-by-night technologies*”) stwarzających nadmiernie szerokie pole do zmiany profilu produkcji, co w efekcie pozwala łatwiej reagować na przyszłe żądania nieuczciwych urzędników i w sposób wiarygodny posługiwać się groźbą zaprzestania działalności gospodarczej [Choi i Thum, 1998], [Svensson, 2003].

Korupcja oddziałuje także na alokację umiejętności prowadzenia przedsiębiorstwa. W warunkach szeroko rozpowszechnionej i instytucjonalizowanej korupcji niektóre przedsiębiorstwa mogą poświęcać energię na uzyskanie cennych zezwoleń i preferencyjnego dostępu do rynku, inne zaś na zwiększenie produktywności [Murphy, Shleifer i Vishny, 1991]. W krańcowym przypadku bardziej opłacalne od strony finansowej dla przedsiębiorcy może się stać całkowite opuszczenie sektora prywatnego i zostanie nieuczciwym urzędnikiem państwowym.

Co wynika z badań empirycznych? Dowody mikroekonomiczne i studia poświęcone poszczególnym przypadkom zdają się potwierdzać zarysowane powyżej ustalenia teoretyczne, natomiast wyniki badań makroekonomicznych nie są jednoznaczne.

Na przykład [Bates, 1981] ustalił, że w wielu krajach Afryki Subsaharyjskiej rodzinne gospodarstwa rolne unikały korupcji ograniczając się do produkcji na własne potrzeby, czego konsekwencją był spadek produktywności i poziomu życia. Z kolei wiele przedsiębiorstw działających oficjalnie specjalizowało się w zapewnieniu sobie jakiejś przewagi, której nie były w stanie zdobyć drogą konkurencji na rynku. [De Soto, 1989] zgromadził dowody pokazujące, że sytuacja w Peru wyglądała podobnie: wysokie koszty rozpoczęcia działalności gospodarczej spowodowane barierami regulacyjnymi i korupcją zmuszały przedsiębiorców do zakładania nowych przedsiębiorstw w szarej strefie, a przy tym do prowadzenia działalności na mniejszą skalę.

Czy korupcja wpływa na decyzje przedsiębiorstwa dotyczące wyboru technologii i na alokację talentów? Analizując dane obejmujące wartości odsprzedaży i odtworzenia zasobu kapitału podawane przez poszczególne przedsiębiorstwa, [Svensson, 2003] zgromadził dowody, z których wynika, że wielkość kwot płaconych w formie łapówek przez dane przedsiębiorstwo jest ujemnie skorelowana z możliwością zmiany profilu produkcji, co potwierdzałoby wymienioną wyżej hipotezę o uciekaniu się do „elastycznych” technologii produkcji. Z badań [Fisman, 2001] poświęconych związkom polityków z biznesem w Indonezji wypływa wniosek, że niektóre przedsiębiorstwa specjalizują się w korupcji i pogoni za rentą, traktując je jako środki służące ekspansji. [Khwaja i Mian, 2004], którzy badali stopę zadłużenia i przypadki niewywiązywania się z płatności przez pakistańskie przedsiębiorstwa powiązane z politykami, ustalili, że ci ostatni rozpoczynają działalność gospodarczą lub wchodzą do istniejących spółek dlatego, że mogą wówczas – stosując praktyki korupcyjne – zawłaszczyć środki publiczne.

W korupcji specjalizuje się również sektor publiczny. Niezwykle obrazowo korupcję w departamencie ds. kanałów irygacyjnych w południowym stanie Indii opisał [Wade, 1982). Pokazał on, jak inżynierowie weszli w posiadanie ogromnych kwot pieniężnych, które otrzymali jako łapówki przy dystrybucji wody i przydzielaniu kontraktów, oraz jak przekazywali część tych środków urzędnikom wyższego szczebla i politykom. Układ korupcyjny uległ instytucjonalizacji, pojawił się wręcz wtórny rynek stanowisk, które stwarzały osobie sprawującej daną funkcję okazję do pobierania łapówek. Urządzając swoisty przetarg na dostępne stanowiska, politycy i urzędnicy wyższego szczebla byli w stanie przejąć część dochodów inżynierów, które pochodziły z korupcji. Co więcej, ci, którzy byli bardziej wyspecjalizowani w pobieraniu łapówek, a przez to zdolni do zarobienia w nieuczciwy sposób kilkakrotnie więcej niż wynosiło ich roczne wynagrodzenie, byli w stanie przebić oferty mniej „zaradnych” lub mniej skłonnych do wykorzystywania posiadanej władzy w celu pobierania łapówek. W tym przypadku konkurencja prowadziła do jeszcze większej korupcji.

Z badań mikroekonomicznych wypływają także wnioski dotyczące długookresowych kosztów korupcji. W oparciu o studium autorstwa [Reinikka i Svenssona, 2004b] poświęcone kampanii prasowej w ugandyjskich szkołach [Reinikka i Svensson, 2005] ustalili, że redukcja korupcji, do której doszło w następstwie kampanii informacyjnej, miała istotny i duży z ekonomicznego punktu widzenia wpływ na stopę naboru do szkół oraz wyniki w nauczaniu. Jeśli przyjąć, że akumulacja kapitału ludzkiego determinuje długookresowy wzrost gospodarczy, to otrzymane wyniki ukazują, w jaki sposób korupcja może szkodzić wzrostowi. Usługi publiczne w wielu krajach rozwijających się są często toczony przez korupcję przejawiającą się w różnych formach – za świadczone usługi pobierane są łapówki, a fundusze publiczne są defraudowane. Z tego też względu korupcja jest najbardziej prawdopodobnym wyjaśnieniem tak słabego, a przez to rozczarowującego przełożenia wydatków publicznych na wzrost i dobrobyt społeczny w wielu krajach.

Istnieją także dające do myślenia dowody empiryczne na temat związku między korupcją a wzrostem pochodzące z poziomu przedsiębiorstw. [Fisman i Svensson, 2001] wykorzystali dane sondażowe obejmujące szacunkową wielkość łapówek płaconych przez ugandyjskie przedsiębiorstwa do zbadania związku między łapówkami, podatkami a ekspansją przedsiębiorstwa w okresie 1995-1997. Posługując się średnimi dla poszczególnych miejsc lokalizacji przedsiębiorstw (w celu uniknięcia problemu endogeniczności, który mógłby wypaczyć wyniki), odkryli oni, że zarówno stopa podatkowa, jak i wielkość łapówek są ujemnie skorelowane z ekspansją przedsiębiorstwa. Obliczenia oparte na pełnej próbie danych wskazywały na to, że wzrost stopy łapówek o jeden punkt procentowy wiąże się z redukcją ekspansji przedsiębiorstwa o trzy punkty procentowe. Zidentyfikowany wpływ był trzy razy silniejszy aniżeli oddziaływanie opodatkowania.

A jak prezentują się wyniki badań makroekonomicznych? Artykuł [Maura, 1995] stanowi pierwszą próbę zbadania związku między korupcją a wzrostem przy wykorzystaniu dużej próbki krajów. W przeciwieństwie do tego, co się czasami twierdzi, Mauro nie znalazł mocnych dowodów na istnienie związku między korupcją a wzrostem, choć nieco szerszy miernik biurokratycznej efektywności był skorelowany z inwestycjami i wzrostem. W tabeli 6 podałem uaktualnione obliczenia Maura. Dokonałem regresji stopy wzrostu gospodarczego (w okresie 1980-2000) na korupcji (mierzonej przez średnią wskaźnika korupcji publikowanego w International Country Risk Guide dla lat 1982-2000), początkowych poziomach PKB *per capita* i kapitału ludzkiego. Oszacowany dla korupcji współczynnik był ujemny, co oznacza, że mniejsza korupcja była skorelowana z szybszym wzrostem, ale jednocześnie nieistotnie różnił się od zera. Następnie dodałem do regresji szeroki wachlarz dodatkowych zmiennych objaśniających, które funkcjonują w literaturze, ale współczynnik stojący przy zmiennej opisującej korupcję pozostał statystycznie nieistotny. Również próba posłużenia się danymi panelowymi, tj. pięcioletnimi średnimi dla korupcji i wzrostu przy zastosowaniu dywersyfikacji wyrazu wolnego, która umożliwiła uwzględnienie specyficznych dla poszczególnych krajów

i niezmiennych w czasie cech charakterystycznych, nie doprowadziła do wykrycia statystycznie istotnego współczynnika¹³.

Tablica 6

Wzrost i korupcja

Zmienna zależna	Wzrost (1980-2000) Metoda najmniejszych kwadratów	Wzrost (1980-2000) Dywersyfikacja wyrazu wolnego
Realny PKB <i>per capita</i> (logarytm)	-0,82* (0,47)	-6,50*** (1,03)
Lata poświęcone na edukację (logarytm)	1,86*** (0,66)	6,63*** (1,36)
Korupcja	-0,33 (0,24)	0,11 (0,24)
Liczba krajów	85	86
Ilość obserwacji	85	335

Uwagi: Szczegóły na temat danych źródłowych zawarto w tablicy 2. Wzrost oznacza wzrost realnego PKB *per capita* w latach 1980-2000 w równaniu (1) i wzrost realnego PKB *per capita* w latach 1981-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000 w równaniu (2). Realny PKB *per capita* oraz lata poświęcone na edukację mierzone są na początku okresu objętego próbką (tj. w 1980 w równaniu (1) oraz w 1980, 1985, 1990, 1995 w równaniu (2)). Korupcję mierzono wskaźnikiem korupcji publikowanym w International Country Risk Guide: w przypadku równania (1) zastosowano średnią z okresu 1982-2000, natomiast w równaniu (2) średnie w okresach 1982-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000.

* oznacza statystyczną istotność na poziomie 10%.

** oznacza statystyczną istotność na poziomie 5%.

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%.

Otrzymany wynik wydaje się być dość zagadkowy. Większość opracowań teoretycznych, studiów poszczególnych przypadków oraz badań mikroekonomicznych sugerowała, że korupcja znacząco spowalnia wzrost gospodarczy. Tymczasem, przy zastrzeżeniu, że prawidłowo mierzymy korupcję w próbce obejmującej różne kraje, korupcja nie wywiera wpływu na wzrost. Te zagadkowe wyniki mogą być rezultatem problemów ekonometrycznych związanych z szacowaniem przełożenia korupcji na wzrost przy zastosowaniu próbki obejmującej różne kraje. Przykładowo trudności związane z pomiarem korupcji mogą być spowodowane przez pominięcie pewnych zmiennych, np. stopnia regulacji rynku, czy też przez odwrócenie zależności przyczynowo-skutkowej, np. modernizacja i szybki wzrost mogą, jak utrzymywał [Huntington, 1968], zwiększać korupcję. Zgodnie z innym równie wiarygodnym wy tłumaczeniem rozbieżności między badaniami mikro- i makroekonomicznymi korupcja może przybierać różne formy, a nie ma powodu przypuszczać,

¹³ Statystycznie istotny i ujemny wpływ korupcji na wzrost występował w niektórych spośród specyfikacji, w których posłużono się dwoma innymi subiektywnymi wskaźnikami korupcji. Jednak oba te wskaźniki były mierzone na końcu okresu objętego próbką, przez co interpretacja relacji między korupcją a wzrostem w kategoriach związku przyczynowo-skutkowego stawała się jeszcze bardziej problematyczna.

że wszystkie one są jednakowo szkodliwe dla wzrostu. Istniejące dane są jednak zbyt ogólne i niedokładne, aby możliwa stała się analiza wpływu wywieranego przez różne rodzaje korupcji w próbcie składającej się z różnych krajów.

Wnioski

W niniejszym artykule sformułowałem osiem pytań na temat korupcji. Odpowiedzi na nie często nie są oczywiste. O wielu zagadnieniach dotyczących korupcji wiemy po prostu za mało. Patrząc na ewolucję badań nad korupcją, należy wskazać trzy obszary badawcze o szczególnym znaczeniu.

Pierwszy obszar obejmuje wiedzę na temat sposobów walki z korupcją. Istnieje pilna potrzeba badań w tym zakresie, dlatego że posiadamy dość skąpe dowody empiryczne w tej materii. Z uwagi na to, że tradycyjne podejścia do poprawy jakości sprawowanych rządów zaowocowały dość rozczarowującymi rezultatami, eksperymentowanie z nowymi instrumentami zwiększającymi odpowiedzialność urzędników państwowych, jak również ocena osiągniętych dzięki nim efektów winny się stać priorytetem badań poświęconych zjawisku korupcji.

Zróżnicowane skutki korupcji są drugim ważnym obszarem badawczym. Przykładowo Chiny rozwijały się szybko, mimo że w rankingach były ciągle klasyfikowane w grupie krajów o największej korupcji. Czy korupcja w Chinach jest mniej szkodliwa? A może Chiny rozwijałyby się jeszcze szybciej, gdyby korupcja była mniejsza? Choć pytania tego typu spotkały się już z pewnym zainteresowaniem, to zwiększenie wysiłku badawczego w kierunku wyjaśnienia, jakie rodzaje korupcji i w jakim w kontekście mają znaczenie, wydaje się być dość obiecujące.

Wreszcie dość wątki jest związek pomiędzy literaturą makroekonomiczną badającą, które z rozwiązań instytucjonalnych stanowią bardziej podatną glebę dla korupcji, a literaturą mikroekonomiczną zajmującą się skalą korupcji, jaka faktycznie występuje w określonych warunkach. W miarę identyfikacji większej liczby form korupcji oraz rozwoju technik służących ich kwantyfikacji na poziomie mikroekonomicznym, możliwe powinno się stać zmniejszenie rozbieżności istniejących między makro- a mikroekonomicznymi dowodami na temat korupcji.

Wyrażam podziękowanie za cenne komentarze i sugestie, jakie otrzymałem od Nicola Gennaioli, Assara Lindbecka, Torstena Perssona i Davida Strömberga, jak również od redaktorów Jamesa Hinesa, Andreia Shleifera, Timothyego Taylora i Michaela Waldmana. Poglądy wyrażone w artykule nie stanowią oficjalnego stanowiska Banku Światowego.

Tłumaczenie: Marek A. Dąbrowski

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A., Johnson S., [2001], *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, „American Economic Review”, December, 91, s. 1369-1401.
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A., [2004], *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, maszynopis, MIT.
- Ades A., Tella R. Di, [1999], *Rents, Competition, and Corruption*, „American Economic Review”, 89:4, s. 982-993.
- Albouy D., [2004], *The Colonial Origins of Comparative Development: A Reinvestigation of the Data*, maszynopis, UC Berkeley.
- Bardhan P., [1997], *Corruption and Development: A Review of Issues*, „Journal of Economic Literature”, 35:3, s. 1320-1346.
- Becker G., Stigler G., [1974], *Law Enforcement, Malfeasance and the Compensation of Enforcers*, „Journal of Legal Studies”, 3:1, s. 1-19.
- Besley T., Burgess R., [2002], *The Political Economy of Government Responsiveness: Theory and Evidence From India*, „Quarterly Journal of Economics”, 117:4, s. 1415-1451.
- Besley T., McLaren J., [1993], *Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives*, „Economic Journal”, 103:416, s. 119-141.
- Bliss C., Tella R. Di, [1997], *Does Competition Kill Corruption?*, „Journal of Political Economy”, 105:5, s. 1001-1023.
- Boycko M., Shleifer A., Vishny R., [1995], *Privatizing Russia*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Brunetti A., Weder B., [2003], *A Free Press is Bad News for Corruption*, „Journal of Public Economics”, 87:7-8, s. 1801-1824.
- Choi J.P., Thum M.P., [1998], *The Economics of Repeated Extortion*, Columbia University Working Paper No. 9899-03.
- De Soto H., [1989], *The Other Path*, New York: Harper and Row.
- Demsetz H., [1967], *Towards a Theory of Property Rights*, „American Economic Review”, 57:2, s. 61-70.
- Di Tella R., Schargrotsky E., [2003], *The Role of Wages and Auditing during a Crackdown on Corruption in the City of Buenos Aires*, „Journal of Law and Economics”, 46:1, s. 269-292.
- Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., [2003], *The New Comparative Economics*, „Journal of Comparative Economics”, 31:4, s. 594-619.
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., [2002], *The Regulation of Entry*, „Quarterly Journal of Economics”, 117:1, s. 1-37.
- Duggan M., Levitt S.D., [2002], *Corruption in Sumo Wrestling*, „American Economic Review”, 92:5, s. 1594-1605.
- Fisman R., [2001], *Estimating the Value of Political Connections*, „American Economic Review”, 91:4, s. 1095-1102.
- Fisman R., Svensson J., [2001], *Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm Level Evidence*, maszynopis, IIES, Stockholm University.
- Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., [2004], *Do Institutions Cause Growth?*, „Journal of Economic Growth”, 9:3, s. 271-303.
- Harstad B., Svensson J., [2004], *Bribes, Lobbying and Development*, maszynopis, IIES, Stockholm University.
- Hay J., Shleifer A., [1998], *Private Enforcement of Public Laws: a Theory of Legal Reform*, „American Economic Review”, 88:2, s. 398-403.
- Hirschman A.O., [1970], *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Hoxby C., [2003], *School Choice and School Productivity: Could School Choice be a Tide that Lifts All Boats?*, [w:] C. Hoxby (red.), *The Economics of School Choice*, Chicago: University of Chicago Press, s. 287-342.

- Huntington S.P., [1968], *Political Order in Changing Societies*, New Haven: Yale University Press.
- Jacob B., Levitt S.D., [2003], *Rotten Apples: An Investigation of the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating*, „Quarterly Journal of Economics”, 118:3, s. 843-877.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., [2003], *Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002*, World Bank Policy Research Working Paper No. 3106, Washington, D.C.
- Khwaja A.I., Mian A., [2004], *Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market*, maszynopis, Kennedy School of Government, Harvard University.
- Kinzer S., [1999], *The Turkish Quake's Secret Accomplice: Corruption*, „New York Times”, August 29, sek. 4, s. 3.
- Klitgaard R., [1988], *Controlling Corruption*, Berkeley, Calif.: University of California Press.
- Knack S., Keefer P., [1995], *Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures*, „Economics and Politics”, 7:3, s. 207- 227.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., [1998], *Law and Finance*, „Journal of Political Economy”, 106, s. 1113-1155.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., [1999], *The Quality of Government*, „Journal of Law, Economics and Organization”, 15:1, s. 222-279.
- Ladd H., [2002], *School Vouchers: A Critical View*, „Journal of Economic Perspectives”, 16:4, s. 3-24.
- Landes D., [1998], *The Wealth and Poverty of Nations*, New York. N.Y.: W. W. Norton.
- Leff N.H., [1964], *Economic Development through Bureaucratic Corruption*, „American Behavioral Scientist”, 82:2, s. 337-341.
- Lindbeck A., [1975], *Swedish Economic Policy*, London: MacMillan Press.
- Lipset S.M., [1960], *Political Man: The Social Basis of Modern Politics*, New York: Doubleday.
- Lui F.T., [1985], *An Equilibrium Queuing Model of Bribery*, „Journal of Political Economy”, 93:4, s. 760-781.
- Mauro P., [1995], *Corruption and Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, 110, s. 681-712.
- McAfee R.P., [1992], *Bidding Rings*, „American Economic Review”, 82:3, s. 681-711.
- McMillan J., Zoido P., [2004], *How to Subvert Democracy: Montesinos in Peru*, „Journal of Economic Perspectives”, 18:4, s. 69-92.
- Mookherjee D., Png I.P.L., [1995], *Corruptible Law Enforcers: How Should They Be Compensated?*, „Economic Journal”, 105, s. 145-159.
- Murphy K., Shleifer A., Vishny R., [1991], *The Allocation of Talent: Implications for Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, 106, s. 503-530.
- Murphy K., Shleifer A., Vishny R., [1993], *Why is Rent-seeking so Costly to Growth?*, „American Economic Review”, 83:2, s. 409-414.
- Myrdal G., [1968], *Asian Drama*, New York: Random House.
- Neal D., [2002], *How Vouchers Could Change the Market for Education*, „Journal of Economic Perspectives”, 16:4, s. 24-44.
- North D.C., Thomas R.P. [1973], *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Olken B., [2003], *Corruption and the Costs of Redistribution: Micro Evidence from Indonesia*, maszynopis, Harvard University.
- Olken B., [2004], *Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia*, maszynopis, Harvard University.
- Pearce J., [2002], *IMF: Angola's "missing millions"*, „BBC News”, October 18; dostępne w sieci: <<http://news.bbc.co.uk/2/hi/africa/2338669.stm>>.
- Persson T., Tabellini G., [2004], *Constitutions and Economic Policy*, „Journal of Economic Perspectives”, 18:1, s. 75-98.
- Porter R.H., Zona J.D., [1993], *Detection of Bid Rigging in Procurement Auctions*, „Journal of Political Economy” 101:3, s. 518-538.

- Public Inquiry into Kenya Gold Scam*, [2003], „BBC News”, March 14; dostępne w sieci: <<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/2851519.stm>>.
- Rauch J., Evans P., [2000], *Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries*, „Journal of Public Economics”, 75:1, s. 49-71.
- Reinikka R., Svensson J., [2004a], *Local Capture: Evidence from a Central Government Transfer Program in Uganda*, „Quarterly Journal of Economics”, 119:2, s. 679-705.
- Reinikka R., Svensson J., [2004b], *The Power of Information: Evidence from a Newspaper Campaign to Reduce Capture*, maszynopis, IIES, Stockholm University.
- Reinikka R., Svensson J., [2005], *Fighting Corruption to Improve Schooling: Evidence from a Newspaper Campaign in Uganda*, „Journal of European Economic Association”, w przygotowaniu.
- Rodríguez F., Rodrik D., [2000], *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*, maszynopis, University of Maryland, Kennedy School of Government; dostępne w sieci: <<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/skepti1299.pdf>>.
- Rose-Ackerman S., [1978], *Corruption: A Study in Political Economy*, New York: Academic Press.
- Rose-Ackerman S., [1999], *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Strategies for Reform*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rose-Ackerman S., [2004], *Governance and Corruption*, w: B. Lomborg (red.), *Global Crises, Global Solutions*, Cambridge: Cambridge University Press, rozdział 6.
- Sachs J.D., Warner A.M., [1995], *Economic Reform and the Process of Global Integration*, „Brookings Papers on Economic Activity”, 1, s. 1-118.
- Shleifer A., Vishny R., [1993], *Corruption*, „Quarterly Journal of Economics”, 108:3, s. 599-617.
- Svensson J., [2003], *Who Must Pay Bribes and How Much?*, „Quarterly Journal of Economics”, 118:1, s. 207-230.
- Transparency International, [2004], *Global Corruption Report 2004*, London: Pluto Press.
- Treisman D., [2000], *The Causes of Corruption: A Cross-National Study*, „Journal of Public Economics”, 76:3, s. 399-457.
- UNDP, [1997], *Corruption and Good Governance*, Discussion Paper No. 3, Management Development and Governance Division.
- Van Rijckeghem C., Weder B., [2001], *Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: Do Wages in the Civil Service Affect Corruption, and by How Much?*, „Journal of Development Economics”, 65:2, s. 307-331.
- Wade R., [1982], *The System of Administrative and Political Corruption: Canal Irrigation in South India*, „Journal of Development Studies”, 18:3, s. 287-328.
- World Development Indicators*, [2004], Washington, D.C.: The World Bank.
- Yang D., [2005], *Integrity for Hire: An Analysis of a Widespread Program for Combating Customs Corruption*, maszynopis, Gerald R. Ford School of Public Policy, University of Michigan.