



مجلة المختار للعلوم الاقتصادية

مجلة علمية محكمة نصف سنوية تصدر عن كلية الاقتصاد - جامعة عمر المختار



المجلد الثامن	العدد السادس عشر	ديسمبر (حزيران) 2021
---------------	------------------	----------------------

محددات حجم الاقتصاد غير الرسمي

أدلة تجريبية عن دور المؤسسات

أ.مرعي عبدالجليل فضيل
كلية الاقتصاد الإسلامي والإدارة
جامعة السيد محمد بن علي السنوسي الإسلامية
mrayhhmass@gmail.com

د. جاب الله محمد جاب الله
وحدة الاستقرار المالي
مصرف ليبيا المركزي
ialhiazee2016@gmail.com

الملخص

الاقتصاد غير الرسمي يشمل جميع الأنشطة الاقتصادية غير المسجلة أو غير المنظمة من قبل الدولة، وخلال نصف القرن الماضي شهد الاقتصاد غير الرسمي نمواً بمعدلات عالية على الصعيد العالمي، وكان لظهوره آثار على التنمية الاقتصادية وعلى الاقتصاد الرسمي. في الآونة الأخيرة، ظهرت العديد من النظريات التي حاولت تفسير ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي، وكان أحدها هو التفسير النيوليبرالي (neoliberal explanation)، والذي حوّل النقاش حول الاقتصاد غير الرسمي نحو دور المؤسسات. تهدف هذه الورقة إلى تقييم وجهة النظر النيوليبرالية القائلة بأن الاقتصاد غير الرسمي سيكون أكبر حجماً في الدول ذات العبء التشريعي والتنظيمي الأعلى والتي ينخفض فيها سيادة القانون وينتشر فيها الفساد. تم تقييم أهمية هذه العوامل المؤسسية في تفسير صعود الاقتصاد غير الرسمي من خلال استخدام تحليل بيانات البانل Panel data analysis لفحص العلاقة ما بين حجم الاقتصاد غير الرسمي وبين العوامل المؤسسية لعينة من 90 دولة. النتائج دعمت المدخل المؤسسي في تفسير الاقتصاد غير الرسمي وأثبتت صحة الحجة النيوليبرالية القائلة بأن الاقتصاد غير الرسمي يكون أكبر حجماً عندما يكون هناك عبء تنظيمي أكبر وعندما يكون هناك قطاع عام غير فعال ويشوبه الفساد. لذلك، فإن السياسات التي تهدف إلى حل مشكلة الاقتصاد غير الرسمي يجب أن تركز على تحسين الحوكمة وتحسين بيئة التشريعات والأنظمة ووضع حوافز تمويلية وضريبية تهدف إلى دمج الاستثمار الخاص للأفراد والمؤسسات في الاقتصاد الرسمي.

الكلمات الأساسية: الاقتصاد غير الرسمي، المؤسسات، الفساد، تشريعات الأعمال.

المقدمة

إن بداية ظهور مصطلح الاقتصاد غير الرسمي The informal economy كان في سياق دراسة اقتصاديات الدول النامية في السبعينات من القرن الماضي من خلال تقرير كينينا سنة 1972 للمنظمة العالمية للعمل ILO وذلك في إطار تفسير ما يعرف بثنائية الاقتصاد الرسمي وغير الرسمي (formal-informal)

(dualism)، حيث وصف القطاع غير الرسمي بصغر رأس المال وصغر حجم أنشطته والتي تدور خارج نطاق الاقتصاد الرسمي (ILO, 1972; Hart, 2010; Haller, 2005; Portes).

بعد عدة عقود من الزمن، تعرض هذا التحليل المبني للاقتصاد غير الرسمي لعدة انتقادات كان أهمها ما يلي:

- لقد ثبت أن هذه الظاهرة لا تخص فقط الدول النامية، وإنما هناك الكثير من الاقتصاديات المتطورة والانتقالية لديها مثل هذه الأنشطة الاقتصادية والتي تعمل خارج الإطار الرسمي للدولة (غير مسجلة بشكل رسمي).
- إضافة إلى ذلك، فقد أثبتت الدراسات اللاحقة عن وجود روابط منتظمة ما بين أنشطة القطاع الرسمي والقطاع غير الرسمي، ولا يمكن القول بأنهما قطاعين منفصلين تماماً.
- وأخيراً، صعود فكرة أن الأنشطة والمشاريع الاقتصادية غير الرسمية، في الكثير من الحالات، ماهي إلا قوى اقتصادية لديها القدرة على قيادة الأعمال ولكنها- لأسباب تتعلق بنوعية التشريعات الحكومية وضعف أنظمة حماية الملكية- اضطرت للعمل خارج الإطار الرسمي للدولة (Castells &Portes, 1989; De Soto, 1989)
- هذه التطورات المهمة في فهم أبعاد ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي؛ أدت إلى ضرورة إيجاد تعريف معاصر للاقتصاد غير الرسمي. حيث أنه وباستثناء الأنشطة الإجرامية والغير قانونية، فإن مصطلح الاقتصاد غير الرسمي يشير إلى تلك الأنشطة الاقتصادية التي يمارسها الأفراد والوحدات الاقتصادية والتي لا تخضع أو تغطي بالترتيبات الرسمية (من تراخيص وتنظيمات قانونية) والتي تنظم أنشطة مشابهة لها بشكل رسمي (ILO, 2002).

إن الاقتصاد غير الرسمي قد يوصف أو يسمى بعدة تسميات مختلفة (اقتصاد موازي، اقتصاد الظل، الاقتصاد الخفي)، إلا أن المقصود به في هذه الدراسة، وبحسب التعريف السابق، هو تلك الأنشطة الاقتصادية المشروعة قانوناً، ولكنها غير مسجلة رسمياً، والتي لا تقوم بالإعلان عن إيراداتها المحققة لدى إدارة الضرائب.

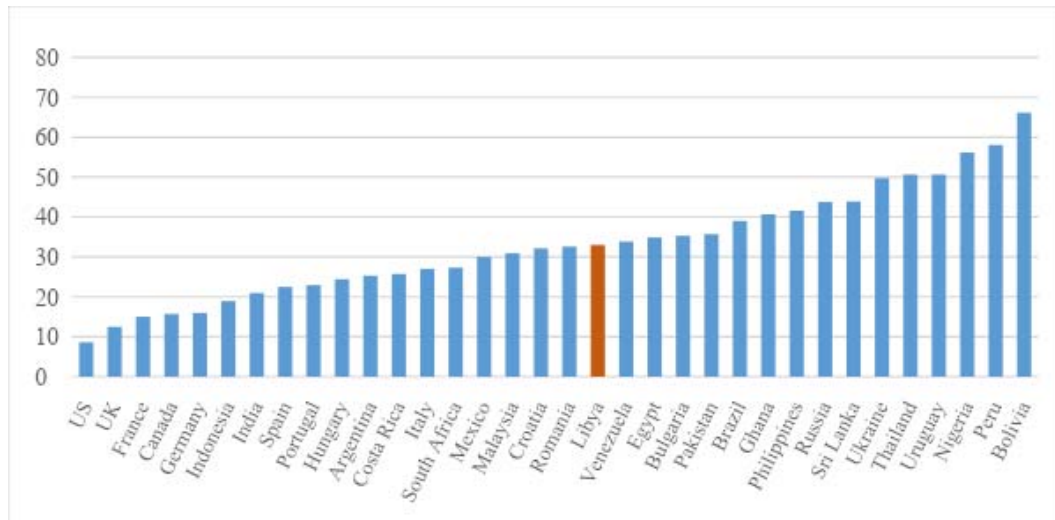
أهمية الدراسة

إن إدراك أهمية الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية وأثرها على أسواق العمل والدخل وأثرها على تقدير حجم الاقتصاد الرسمي (في تقدير الإيرادات والضرائب)، دفع الباحث والمهتمين في اتجاه تقدير حجمه ومحدداته على صعيد الدول وأقاليم العالم. هناك عدة منهجيات مختلفة تستخدم لتقدير حجم الاقتصاد الغير رسمي، فيمكن استخدام الأساليب النقدية، أو المسح الاستقصائي لحجم الأنشطة الاقتصادية الرسمية وغير الرسمية، أو يمكن

تقدير حجمه عن طريق استخدام منهجيات تعتمد على نماذج قياسية تحتوي على متغيرات تعكس أسبابه ومظاهره. مع ذلك، ومع تنوع الأساليب المقترحة، فإن معظم التقديرات في دراسات مختلفة تشير إلى أن الاقتصاد الغير رسمي قد نما بمعدلات متفاوتة في أغلب دول العالم ويعد ظاهرة ملازمة لمعظم الاقتصاديات النامية (Thomas, 1992; Tanzi, 1999; Perry et al., 2007; Schneider et al., 2010; Charmes, 2012).

الشكل رقم (1)، على سبيل المثال، يوضح متوسط حجم الاقتصاد الغير رسمي المقدر بواسطة دراسة (Schneider et al. 2010) خلال السنوات 1999-2007. حيث يقدر حجم الاقتصاد الغير رسمي في الدول المتقدمة بنسب لا تتجاوز 20% من الناتج المحلي الإجمالي، أما في حالة الدول النامية في أمريكا اللاتينية والدول الأفريقية ودول جنوب آسيا فإن حجم الاقتصاد الغير رسمي يفوق نسبة 35% من الناتج المحلي الإجمالي ويصل في بعض منها إلى أكثر من 50%، وفي حالة ليبيا، فإن التقديرات تشير إلى أن حجم الاقتصاد الغير الرسمي يقدر بحوالي 33% من الناتج المحلي الإجمالي بحسب الدراسة المذكورة.

الشكل (1) الاقتصاد غير الرسمي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي GDP



دراسة (Charmes, 2012)) قدمت تقديرات لحجم الاقتصاد غير الرسمي كنسبة من العمالة في القطاعات غير الزراعية. بحسب الدراسة، فإنه في سنة 2010 وفي الدول النامية فإن حجم العمالة في الاقتصاد غير الرسمي يشكل ما نسبته 76% من التوظيف في القطاعات غير الزراعية في جنوب آسيا، ونسبة 65% في دول صحراء أفريقيا و 57% في دول أمريكا اللاتينية. كل هذه التقديرات تؤكد أهمية دراسة ظاهرة الاقتصاد غير

الرسمي وأهمية تفسيرها ووجوب أخذها في عين الاعتبار عند تصميم وتنفيذ السياسات الاقتصادية والسياسة الضريبية على وجه الخصوص.

مشكلة الدراسة

إن النمو المتزايد في حجم الاقتصاد غير الرسمي كان محل اهتمام وجدل في الدول النامية والدول المتقدمة على حدٍ سواء، لما له من آثار على كفاءة السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى تحسين الأداء الاقتصادي أو رفع العائدات من الضرائب والإيرادات السيادية الأخرى وكذلك تحسين جودة البيانات المتعلقة بالإنتاج والعمالة والتوظيف. لذلك، فإن تطوير فهمنا لهذه الظاهرة ولإبعادها ومحدداتها ودورها في الاقتصاد والمجتمع يعد أمراً بالغ الأهمية. هناك العديد من الأطر أو المداخل النظرية التي تحاول تفسير ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي ومحاولة الإجابة عن السؤال الأساسي في هذه الدراسة، ألا وهو: ما هي محددات حجم الاقتصاد غير الرسمي؟

هناك ثلاثة مداخل نظرية متنافسة حول تفسير الاقتصاد غير الرسمي، حيث برز أول مدخل لتفسير الاقتصاد غير الرسمي في إطار الثنائية الاقتصادية في الدول النامية، كما ذكرنا سابقاً، ووفقاً لهذه النظرة (The Dual View) فإن الاقتصاد غير الرسمي يتضمن تلك الأنشطة الصغيرة والهامشية والتي تعمل خارج نطاق الاقتصاد الرسمي، وتهدف هذه الأنشطة فقط على البقاء وستختفي مع تطور الاقتصاد ونموه (Hart, 1973; Thomas, 1992). هذا التوصيف المبسط جداً للاقتصاد غير الرسمي أثبت الواقع أنه غير دقيق، حيث أثبت أنه موجود ليبقي، وأنه ينمو في الكثير من الاقتصادات العالمية باختلاف درجات تطورها، وله ارتباط وثيق بالأنشطة الاقتصادية الرسمية وليس معزول عنها بالكلية.

المدخل الثاني هو المدخل الهيكلي (Structuralist approach) والذي يحاول تفسير صعود الاقتصاد غير الرسمي في الكثير من الدول من خلال ملاحظة كيف أن الشركات الصغيرة تساعد الشركات الرأسمالية الكبيرة في تقليص نفقات العمالة وبالتالي زيادة قدرة هذه الأخيرة على التنافس في الأسواق العالمية، مما يساهم في مزيد من الأنشطة غير الرسمية (Portes & Schauffler, 1993; Chen, 2012). نلاحظ أن المدخل الهيكلي هو مهتم بشكل أساسي بالعلاقة ما بين الاقتصاد الرسمي والاقتصاد غير الرسمي، ولا يهتم بالعوامل التنظيمية والتشريعية الأخرى، والتي غالباً ما تدفع بالشركات الصغيرة على العمل بشكل غير رسمي.

المدخل البديل، ولعله لا يزال المدخل الأكثر نفوذاً في تفسير ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي، هو المدخل النيو ليبرالي (Neoliberal approach)، ويطلق عليه أيضاً مصطلح المدخل المؤسساتي (Institutional approach)، لأنه يركز على دور المؤسسات في ظهور ونمو الاقتصاد غير الرسمي. وفقاً لهذا المدخل، فإن معدلات الضرائب المرتفعة، والبيئة التشريعية الغير مشجعة وضعف سيادة القانون هي من بين أهم العوامل التي تفسر صعود الاقتصاد غير الرسمي عالمياً (De Soto, 1989; Loayza, 1996; De Soto, 2000). إن

زيادة أهمية المدخل المؤسسي في تفسير الاقتصاد غير الرسمي تزامنت مع زيادة الأدب الاقتصادي عن دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية. في هذا السياق، جاءت العديد من الدراسات النظرية والتجريبية لتركز على دراسة دور المؤسسات في تفسير حجم الاقتصاد غير الرسمي (Loayza, 1996; Friedman et al., 2000; Loayza et al., 2005; Dabla-Norris & Inchauste, 2007; Torgler & Schneider, 2009; Dutta et al., 2013)

كل من هذه الدراسات السابقة هدفت إلى اختبار مدى صحة التفسير المؤسسي للاقتصاد غير الرسمي، ووفرت أساساً نظرياً وتجريبياً لإجراء المزيد من البحوث والدراسات.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تقديم دليل تجريبي لاختبار صحة الفرضيات التي يطرحها المدخل المؤسسي، والتي تتضمن :

- الفرضية الأولى: يزداد حجم الاقتصاد غير الرسمي في الدول التي ترتفع فيها تكلفة الدخول إلى الاقتصاد الرسمي (أنظمة التسجيل والبيروقراطية)، وينخفض حجم الاقتصاد غير الرسمي في الدول التي بها تشريعات وأنظمة جيدة، وتمتاز بانخفاض التكاليف البيروقراطية وبعدم وجود قيود على منح التراخيص وتسجيل الأعمال.
- الفرضية الثانية: يزداد حجم الاقتصاد غير الرسمي في الدول التي تعاني من ارتفاع معدل الفساد الحكومي وتراجع مبدأ سيادة القانون، وينخفض حجم الاقتصاد غير الرسمي كلما نجحت الدول في مكافحة الفساد وإرساء مبدأ سيادة القانون وحماية الملكية.

محددات الاقتصاد غير الرسمي (مراجعة للدراسات السابقة وتأسيس نظري للنموذج القياسي)

في الفقرة السابقة قمنا بتقديم ثلاثة مداخل لتفسير الاقتصاد غير الرسمي وخلص التحليل إلى أن المدخل المؤسسي يوفر رؤية أشمل وأعم من خلاله تركيزه على دور المؤسسات في تحديد مدى انتشاره وتطوره. إن من أهم التعريفات العامة لمصطلح المؤسسات (Institutions) هو ما قدمه (North, 1991) والذي عرفها بأنها:

"The humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights)" (p.97).

تلك القيود والنظم التي ابتكرها الإنسان لتنظيم التفاعل السياسي والاجتماعي والاقتصادي، وهي تتألف من قيود غير رسمية (العقوبات، المحظورات، العادات والتقاليد وقواعد السلوك)، وقواعد رسمية (دساتير، قوانين وحقوق ملكية) (North 1991:97). ويمكن التمييز ما بين القيود الرسمية والقيود غير الرسمية من حيث كون الأولى تكون مكتوبة وعالمية، في حين أن القيود غير الرسمية هي أعراف تتطور مع الزمن وغير مكتوبة. الدور الأساسي لهذه المؤسسات هو خفض حالة عدم اليقين، ووضع ضوابط وتشريعات مستقرة (ليس بالضرورة كفوة) لتأسيس هيكل مستقر للتفاعل الإنساني (Sindzingre, 2006).

إن تقييم دور المؤسسات في نمو ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي يركز على دور المؤسسات الرسمية (من التشريعات الاقتصادية والضريبية وكذلك جودة المؤسسات من سيادة القانون وضبط الفساد المالي والإداري واحترام حقوق الملكية) في انتشار ونمو الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية.

1.5 التشريعات والعبء الضريبي

إن وجود بيئة تشريعية وضريبية معقدة وغير ملائمة قد تضع حواجز أمام الوحدات الاقتصادية من أفراد وشركات من العمل بشكل رسمي ومسجل وقد تشكل عبء وتكاليف على الذين هم في الأصل منخرطين في الأنشطة الاقتصادية الرسمية. بالرغم من أن هذه التشريعات صممت من أجل تحقيق أهداف محددة (الحد الأدنى للأجور، تأمين العمال، خلق إيرادات للدولة، .. الخ)؛ إلا أنها قد تؤدي وبشكل غير مقصود إلى رفع التكاليف والحواجز للدخول والعمل في الإطار الرسمي للدولة (Andrews et al., 2011).

اثبتت الكثير من الدراسات السابقة كيف أن النظم والقوانين قد تدفع الشركات إلى الاقتصاد غير الرسمي لتجنب بعض أو كل هذه القيود. فعلى سبيل المثال دراسة (Djankov et al. 2002) استخدمت عينة من 85 دولة وعرضت بيانات عن القواعد المنظمة لدخول المشروعات الصغرى إلى النشاط الرسمي، بما فيها عدد الإجراءات المطلوبة والوقت الذي يتطلبه عملية التسجيل وكل التكاليف المتعلقة ببداية أي مشروع ليسجل بشكل رسمي، وقد وجدت الدراسة أن هذه الإجراءات والنظم تختلف بشكل كبير ما بين الدول، ففي دولة مثل جمهورية الدومينيكان، على المشروع الجديد استكمال 21 إجراء للترخيص، تستغرق 80 يوم عمل، وبتكاليف تقدر بنسبة 463% من متوسط دخل الفرد، أما في دولة أخرى مثل كندا، فإن إنشاء شركة جديدة يتطلب إجراءين فقط وتنتهي خلال يومين وبتكلفة لا تتجاوز 1.4% من متوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. بعد ذلك، قام الباحثون بدراسة العلاقة ما بين تكاليف التسجيل وصعوبتها بعدة مؤشرات للتنمية والفساد وحجم الاقتصاد غير الرسمي في هذه الدول ووجدت أنه في الدول التي ترتفع فيها تكلفة الدخول إلى الاقتصاد الرسمي هي نفسها الدول التي تتميز بانخفاض معدلات الدخل وبحجم مرتفع من الاقتصاد غير الرسمي.

دراسة (Loayza et al., 2005) بحثت في تأثير التشريعات والنظم على نمو الاقتصاد غير الرسمي في 75 دولة (صناعية ونامية)، باستخدام تحليل الانحدار لعدد من مؤشرات الاقتصاد الكلي، وخلصت الدراسة إلى أن كثافة التشريعات والتكاليف التنظيمية والضريبية تسبب انخفاض معدلات النمو الاقتصادي وزيادة نمو حجم الاقتصاد غير الرسمي، خصوصاً في الدول التي تفتقر للحوكمة الجيدة وسيادة القانون.

نتائج مشابهة قدمتها دراسة (Dabla-Norris and Inchauste, 2007)، والتي استخدمت بيانات على مستوى الشركات في عدة دول ووجدت أن الشركات تتوسع في أنشطتها غير الرسمية عندما تواجه بمستويات عالية من الضرائب ومن الأعباء التنظيمية والتشريعية وعندما تقل قوة تطبيق وفرض القانون.

من الواضح أن هذه الدراسات تتفق في إبراز أهمية الإطار التنظيمي والتشريعي كمحدد لحجم الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية، ولكنها في نفس الوقت تدلل على أهمية عامل سيادة القانون وجودة المؤسسات وخلوها من الفساد الإداري والمالي كمحدد رئيسي آخر لحجم الاقتصاد غير الرسمي.

5. الفساد المالي وسيادة القانون

العوامل المؤسسية الأخرى، والتي تعتبر أيضاً محدداً لنجاح تطبيق الأنظمة والتشريعات، هي فساد القطاع العام وسيادة القانون. إن الدراسات السابقة التي تناولت الاقتصاد غير الرسمي وعلاقته بالفساد وجدت أن المستويات العالية من الفساد لها تأثير كبير على نمو الاقتصاد غير الرسمي، فانتشار الرشوة والعمولات في أوساط السلطات التنفيذية والمؤسسات المالية العامة سيرفع من تكاليف إنشاء الأعمال التجارية الجديدة بشكل رسمي، وكذلك سيجعل البقاء في القطاع الرسمي مكلف، وبالتالي، ستبحث الشركات عن بدائل أقل تكلفة بالبقاء خارج الإطار الرسمي (Saha, 2001; Dutta et al., 2013).

إن مناقشة أثر الفساد على صعود الاقتصاد غير الرسمي هو مرتبط بالجدل القائم حول تأثير الفساد على الاقتصاد الرسمي ومعدل نموه، فهناك من يرى بأن الفساد له تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي فهو يسهل حركة عجلة الاقتصاد بمساعدته على الالتفاف على التشريعات وعلى البيروقراطية والقيود الإدارية (Lui, 1995; Ali, 2017; Winner, 2005; Saha, 1985; Egger, 2005)، إلا أن معظم الباحثين يتفقون على أن انتشار الفساد سيخفض الاستثمار وبالتالي سيخفض نمو الاقتصاد الرسمي. فعلى سبيل المثال فقد أشارت دراسة (Mauro, 1995) إلى أن هناك علاقة سالبة ما بين الفساد وحجم الاستثمار ومعدل النمو في دراسة مقطعية شملت 67 دولة. وجاءت دراسة (Johanson et al., 1999) لتفحص العلاقة ما بين الفساد ومعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي وحجم الاقتصاد غير الرسمي لعينة من 49 دولة من مناطق وأقاليم عالمية مختلفة، وخلصت الدراسة إلى إثبات وجود تأثير سلبي للفساد على النمو الاقتصادي وأدلة تدعم فرضية أن الدول ذات المستويات العالية من الفساد هي الدول التي بها مستويات عالية من أنشطة الاقتصاد غير الرسمي.

إن تفسير تأثير نوعية المؤسسات على حجم الاقتصاد غير الرسمي كان محور العديد من الدراسات، فعلى سبيل المثال، فقد جادل كلاً من (Torgler and Schneider, 2009) بأن في الاقتصادات التي يكون فيها الفساد مستشري بشكل منظم، وفيها حالة من غياب المحاسبة والشفافية، فلا يمكن توقع حضور الالتزام بدفع الضرائب وتسجيل الأعمال لأن ضعف سيادة القانون سيجعل من الفاعلين الاقتصاديين يلجؤون للعمل بشكل غير رسمي لأنهم يعلمون بأن الضرائب المدفوعة لن تنفق بشكل صحيح ولا توجد خدمات عامة حقيقية في مقابل هذه الضرائب.

من الدراسات الأخرى التي حققت في العلاقة ما بين الاقتصاد غير الرسمي والفساد: (Loayza, 1996; Friedman et al., 2000; Johnson et al., 2000; Dutta et al., 2013; Williams, 2017). أغلب هذه الدراسات عرضت نتائج وأدلة إحصائية تدعم وجود علاقة ما بين الاقتصاد غير الرسمي ومؤشرات جودة المؤسسات، مما يدعم ويعزز الدافع لإجراء المزيد من الدراسات لفحص صحة فرضية المدخل المؤسسي في تفسير الاقتصاد غير الرسمي ولتقدم أساساً نظرياً يبرر اختيار متغيرات نموذج الدراسة الحالية.

المنهجية والنموذج القياسي للدراسة

إن المناقشة السابقة خلصت إلى أن العوامل المؤسسية مثل نوعية التشريعات وسيادة القانون هي من أهم المحددات لحجم الاقتصاد غير الرسمي، وأوضحت الدراسات السابقة كيف يمكن توظيف مؤشرات كلية تقيس التغير في هذه العوامل بشكل كمي. هذا الجزء من الدراسة يهدف إلى تقدير النموذج التالي ضمن إعدادات نماذج بيانات البانل (Panel Data) وهي البيانات المقطعية ذات البعد الزمني:

$$IE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 QRUG_{i,t} + \beta_2 QLAW_{i,t} + \sum_{k=3}^n \beta_k X_{k,i,t} + \alpha_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

حيث للدولة i في السنة t حجم الاقتصاد غير الرسمي IE كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، $QRUG$ هو نوعية المؤسسات والذي يقاس بمؤشر تشريعات الأعمال ($EFW index$)، أما $QLAW$ نوعية سيادة القانون ويقاس بمؤشرين بديلين هما: مؤشر مدركات الفساد $CorruptionCPI$ ومؤشر الهيكل القانوني $Legal structure index$. هناك محددات أخرى للاقتصاد غير الرسمي تم تضمينها في $X_{k,i,t}$ وهذه المحددات هي معدل البطالة ونسبة مساهمة قطاع الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي ومتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. لقد استخدمت هذه المتغيرات بشكل واسع في عدة دراسات سابقة (Friedman et al., Schneider, 2009; Rigolini, 2006; Bajada & 2000; Bajada, 2005; Loayza).

بالإضافة إلى i في المعادلة (1) تمثل الخصائص المميزة (غير المقاسة) لكل دولة وتعكس الاختلافات ما بين الدولة (country heterogeneity)، و i, t هو حد الخطأ العشوائي (idiosyncratic errors which) i (change across t as well as across i). إن الميزة الأساسية لاستخدام بيانات البانل Panel data هو الحصول على عدد كبير من المشاهدات (عدة فترات زمنية لكل دولة)، مما يزيد من درجات الحرية ويحسن من دقة التقدير. بالإضافة إلى ذلك، ما يميز نماذج البانل هو الأخذ في الاعتبار اختلاف الدول من حيث أنظمتها السياسية والاقتصادية واختلاف أوضاعها الاجتماعية والثقافية، حيث أن خصائص كل دولة ستمثل في الحد i في النموذج وكما أوضحنا سابقاً. في نموذج التأثيرات الثابتة Fixed effects model يتم معاملة i على أنه ثابت عبر الزمن لكل دولة، وإن كان يختلف من دولة لأخرى، وقد يرتبط مع المتغيرات المستقلة، أما في نموذج التأثيرات العشوائية Random effects model يكون من المفترض أن هذه الخصائص في i لا ترتبط بالمتغيرات المستقلة في النموذج (Trivedi, 2005; Greene, & Wooldridge, 2002; Cameron, 2012). في هذه الدراسة فإن خصائص الدول (السياسية والاجتماعية والثقافية) نفترض أنها لا تتغير في الأجل القصير وأنها ترتبط بالمتغيرات المستقلة في النموذج، لذلك، فإن نموذج التأثيرات الثابتة Fixed effects هو الأنسب لاستخدامه في تقدير النموذج. مع ذلك، سيتم كذلك عرض نتائج نموذج التأثيرات العشوائية Random effects لغرض المقارنة، وذلك بتوظيف البرنامج الإحصائي Stata 14.

7. البيانات والملخص الإحصائي

البيانات المتوفرة عن حجم الاقتصاد غير الرسمي مأخوذة عن دراسة (Schneider et al. 2010)، والتي قدرت الاقتصاد غير الرسمي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (GDP) وباستخدام منهجية موحدة (Multiple Indicators Multiple Causes, MIMIC)، ووفرت تقديرات لتطور الاقتصاد غير الرسمي لعدد 162 دولة خلال الفترة من 1999 إلى 2007. ما يميز هذه البيانات هو عدد المشاهدات والتي لا يمكن الحصول عليها باستخدام طرق التقدير الأخرى لحجم الاقتصاد غير الرسمي.

بيانات نوعية تشريعات الأعمال مأخوذة من مؤسسة فريز (Fraser Institute) وهي مؤشر الحرية الاقتصادية العالمية (Economic Freedom of the World (EFW) Index، مؤشر تشريعات الأعمال التجميعي يقيس عدة جوانب (التكاليف البيروقراطية، قيود التراخيص، وتكلفة الامتثال الضريبي) وهذا المؤشر صمم من أجل التعرف إلى أي مدى تكون إجراءات وأنظمة التسجيل مقيدة لتسجيل ودخول الأنشطة الاقتصادية للاقتصاد الرسمي. قيمة مؤشر تشريعات الأعمال (The business regulation index) تتراوح ما بين (0-10) بحيث أن القيم المرتفعة تعكس بيئة تشريعية أفضل.

مؤشر مدركات الفساد (Corruption Perception Index CPI) من منظمة الشفافية الدولية Transparency International يوفر انطباع قطاع الأعمال عن حجم الفساد في الجهاز الحكومي وبحسب

مقياسه الأصلي فإن المؤشر يتراوح ما بين (0) فساد مرتفع ولا توجد شفافية و (10) خلو من الفساد وشفافية تامة. ولكن ومن أجل أن يكون التفسير للمؤشر يعكس زيادة الفساد؛ فإن هذا المؤشر تم إعادة تصنيفه ليأخذ قيماً (0-10) وبحيث ارتفاع القيمة تعكس ارتفاع الفساد.

المؤشر البديل والذي يعكس سيادة القانون هو المؤشر المركب للهيكل القانوني وحماية حقوق الملكية (the composite indicator of legal structure and security of property rights)، من مؤشر (EFW) السابق الإشارة إليه، وهو مؤشر تجميعي لعدة متغيرات تقيس استقلالية القضاء، وحيادية المحاكم، حماية حقوق الملكية، التدخل العسكري في سيادة القانون والعملية السياسية، وقوة نفاذ القانون ونزاهة النظام القانوني، والقيود القانونية لحماية الملكية. قيمة المؤشر تتراوح ما بين (0-10)، حيث ارتفاع القيمة يعكس وضع أفضل لسيادة القانون.

بالنسبة للبيانات الأخرى عن المحددات الإضافية المحتملة للاقتصاد غير الرسمي فهي معدل البطالة (unemployment rate) ونسبة قطاعه الصناعي (Industry) من الـ GDP ومتوسط نصيب الفرد من الناتج (GDP per capita) هي مستخلصة من مؤشرات التنمية العالمية (World Development Indicators) (WDI) من البنك الدولي .

البيانات المتوفرة لبعض متغيرات الدراسة وخاصةً تلك المتعلقة بحجم الاقتصاد غير الرسمي جعلت مدة الدراسة تمتد لتسع سنوات (1999-2007) وعدد الدول التي شملها الدراسة هو 90 دولة من مختلف المناطق الاقتصادية العالمية (الملحق أ يعرض قائمة الدول التي شملتها الدراسة).

الجدول رقم (1) يعرض الملخص الإحصائي للمتغيرات التي يتضمنها التحليل والإشارة المتوقعة للمتغيرات المستقلة، والجدول (2) يعرض معاملات الارتباط بين كل زوج من المتغيرات (pair-wise correlations). تشير معاملات الارتباط إلى وجود ارتباط معنوي (وكما هو متوقع بحسب الإشارة) ما بين الاقتصاد غير الرسمي وكل من المتغيرات المستقلة.

جدول رقم (1) الملخص الإحصائي للمتغيرات

Variable	overall	Mean	.Std. Dev	Min	Max	Observations	Expected sign
(Informal economy (%GDP	overall	33.31	12.21	8.40	67.70	801	= N
	between		12.25	8.63	66.07	90	= n
	within		1.24	24.56	37.30	8.9	= T
CPI Corruption	overall	6.05	1.80	0.60	9.00	685	= N +
	between		1.72	0.74	8.37	90	= n
	within		0.32	4.95	7.31	T bar = 7.61	

Legal structure	overall	5.36	1.59	1.40	9.30	677	= N	-
	between		1.49	2.46	8.83	90	= n	
	within		0.52	2.68	6.99	T bar = 7.52		
Business regulation	overall	5.27	1.02	1.80	8.30	599	= N	-
	between		0.81	3.40	7.31	90	= n	
	within		0.60	3.67	7.37	T bar = 6.65		
Unemployment	overall	9.46	6.56	0.70	38.70	810	= N	-/+
	between		6.36	1.29	34.34	90	= n	
	within		1.70	0.24	17.74	9	= T	
Industry	overall	31.46	10.01	8.54	72.72	762	= N	-
	between		9.65	14.26	66.01	87	= n	
	within		2.61	21.14	47.08	T bar = 8.75		
Log GDP per capita	overall	7.89	1.42	5.31	10.72	801	= N	-
	between		1.42	5.36	10.66	90	= n	
	within		0.11	7.50	8.33	8.9	= T	

جدول (2) مصفوفة معاملات الارتباط بين كل زوج من المتغيرات

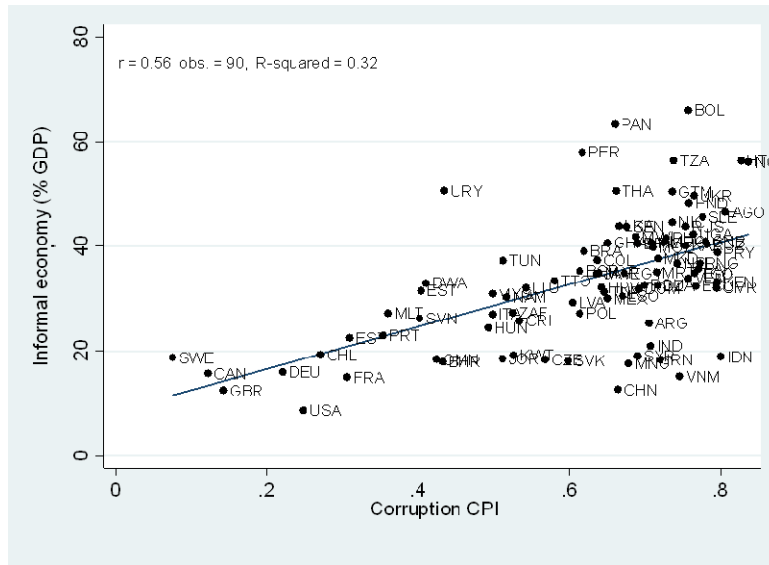
	Informal economy	Corruption CPI	Legal structure	Business regulation	Unemployment	Industry	Log GDP per capita
Informal economy	1.00						
CPI Corruption	*0.56	1.00					
Legal structure	*0.59-	*0.83-	1.00				
Business regulation	*0.39-	*0.67-	*0.70	1.00			
Unemployment	0.06-	0.04-	0.01	0.06-	1.00		
Industry	*0.16-	0.07	0.04	*0.15-	*0.12	1.00	
Log GDP per capita	*0.55-	*0.78-	*0.68	*0.49	0.06	*0.27	1.00

Notes: The correlation coefficient is the Pearson r. The pairwise correlations are calculated using the statistical software .STATA 14. * Correlation coefficients significant at the 5% level

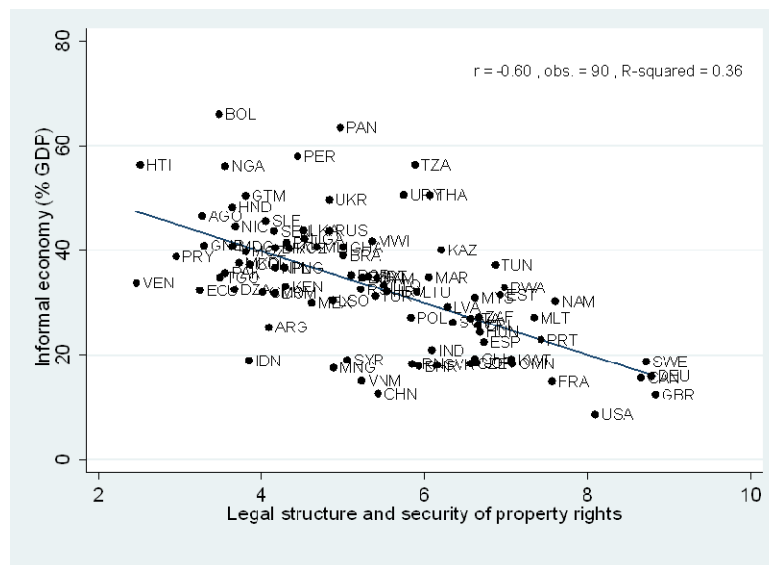
ويمكن التأكيد على أهمية العلاقة ما بين الاقتصاد غير الرسمي والمتغيرات الأساسية في النموذج من خلال عرض الشكل الانتشاري لمؤشرات نوعية المؤسسات وحجم الاقتصاد غير الرسمي من خلال أخذ المتوسط للمتغيرات خلال الفترة 1999-2007 للدول التي تضمنتها الدراسة (90 دولة). الأشكال البيانية (2، 3، 4)

توضح العلاقة ما بين حجم الاقتصاد غير الرسمي ومؤشرات سيادة القانون (مؤشر الفساد ومؤشر الهيكل القانوني) ومؤشر نوعية الأنظمة والتشريعات التي تنظم قطاع الأعمال.

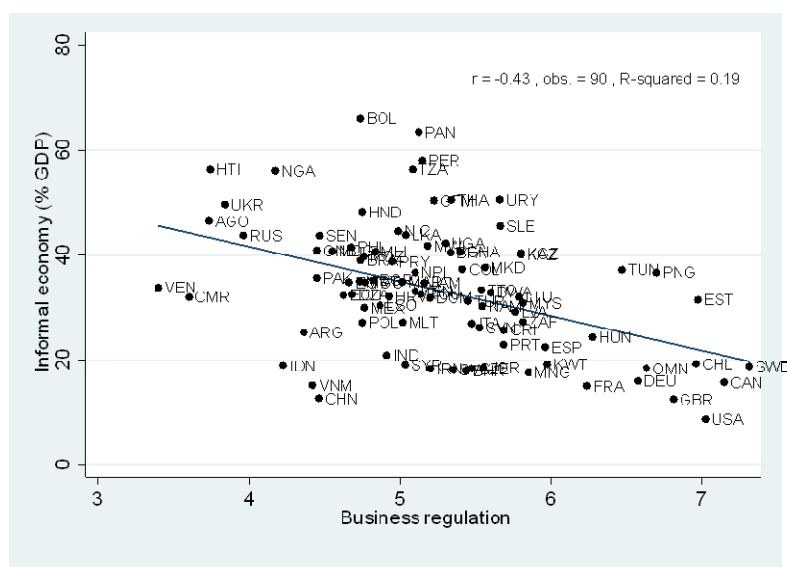
الشكل (2) الاقتصاد غير الرسمي ومؤشر الفساد CPI



الشكل (3) الاقتصاد غير الرسمي ومؤشر الهيكل القانوني



الشكل (4) الاقتصاد غير الرسمي ومؤشر EFW لتشريعات الأعمال



الأشكال البيانية (2) و (3) تقترح أن الاقتصادات التي بها مستويات عالية من الفساد الحكومي بها مستويات مرتفعة من الاقتصاد غير الرسمي، وكما هو متسق مع الدراسات السابقة، فكلما تحسنت قوة سيادة القانون والتي تمثلت في قوة النظام القانوني في حماية الملكية وحيادية القضاء واستقلاله؛ فإن ذلك مرتبط بحجم صغير للاقتصاد غير الرسمي.

العلاقة ما بين الاقتصاد غير الرسمي ونوعية التشريعات مبينة في الشكل (4) والذي من خلاله نلاحظ، وكما هو متوقع، أن الدول التي لها بيئة تشريعية أفضل، يكون الاقتصاد غير الرسمي بها أقل حجماً. هذه النتائج متوافقة مع الدراسات السابقة وتوفر أساساً لتحليل أكثر عمقاً النموذج وتقدير معلماته بهدف التأكد من صحة فرضية المدخل المؤسساتي في تفسير تطور الاقتصاد غير الرسمي.

8. نتائج التقدير

نتائج التقدير تم عرضها في الجدولين (2) و (3) والتي توضح نتائج استخدام كل من نموذج التأثيرات الثابتة FE ونموذج التأثيرات العشوائية RE وتبدأ بتقدير تأثير المتغيرات الأساسية على الاقتصاد غير الرسمي في الأعمدة 1 و 2، ثم بيان نتائج التقدير بتضمين باقي المتغيرات المستقلة (متغيرات التحكم) للنموذج في الأعمدة 3 و 4.

قبل تفسير النتائج بشكل مفصل ينبغي الإشارة إلى كيفية الاختيار ما بين نموذج FE ونموذج RE وأيهما ملائم لعملية التقدير. ذكرنا فيما سبق أن نموذج التأثيرات الثابتة FE هو النموذج الملائم في هذه الدراسة لأنه يخفف من أثر التحيز المحتمل والناجم عن إغفال بعض المتغيرات، ولكن هذا لا يمنع من التأكد من صحة هذا التفضيل باستخدام اختبار Hausman والذي عادة ما يستخدم لاختبار استقلالية التأثيرات الغير منظورة (التي يجمعها النموذج في الحد i) عن المتغيرات المستقلة، نتائج هذا الاختبار في أسفل الأعمدة (1) و (3) وتشير إلى أفضلية استخدام نماذج FE على الرغم من عدم وجود اختلافات كبيرة بين نتائج النموذجين.

نتائج الانحدار تبين أن نوعية تشريعات الأعمال (business regulation) هي عامل مهم في تحديد حجم الاقتصاد غير الرسمي (معنوية إحصائية)، والعلاقة سالبة كما هو متوقع في جميع نماذج الانحدار المقدر، وهذا يعني أن مستويات الاقتصاد غير الرسمي تتخفف مع تحسن نوعية تشريعات الأعمال. في كلا الجدولين (2) و (3)، وفي أول عمودين (الانحدار الأساسي) أظهرت النتائج أن زيادة مؤشر تشريعات الأعمال بنقطة واحدة تؤدي إلى انخفاض حجم الاقتصاد غير الرسمي بمقدار يتراوح ما بين 0.45 إلى 0.73 نسبة مئوية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. بالمقارنة، فإن نتائج النماذج (3) و (4) هي أيضاً تبين معنوية معاملات متغير نوعية التشريعات وهي موافقة في الإشارة للنماذج الأساسية، وإن كان هناك انخفاض في قوة التأثير.

جدول رقم (2) نتائج تقدير نماذج (Panel Data) لعلاقة الاقتصاد غير الرسمي بمؤشرات نوعية المؤسسات (1)

	(1)	(2)	(3)	(4)
	FE	RE	FE	RE
	OLS	GLS	OLS	GLS
Business regulation	-0.730*** [.1111]	-0.733*** [.1113]	-0.348*** [.0878]	-0.367*** [.0874]
Corruption CPI	0.558* [0.333]	0.745** [0.317]	0.206 [0.224]	0.217 [0.220]
Unemployment			0.0391 [.0421]	0.0602 [.0392]
Industry			-0.00208 [.0292]	-0.00776 [.0286]
Log GDP per capita			-7.911*** [.9424]	-7.152*** [.7555]
Constant	33.20*** [2.077]	32.25*** [2.361]	96.88*** [7.646]	89.90*** [6.649]
Observations	562	562	526	526
Countries	90	90	86	86
R-squared	0.293	0.303	0.301	0.302
Fstatistic	23.05		36.96	
Chi2 statistic		50.99		208.8
Hausman test – chi2 (p value)	22.23 (0.000)		25.94 (0.000)	

Dependent variable: informal economy (% GDP).

Robust standard errors in brackets.

* Significant at 10%, ** Significant at 5%, *** Significant at 1%

جدول رقم (3) نتائج تقدير نماذج (Panel Data) لعلاقة الاقتصاد غير الرسمي بمؤشرات نوعية المؤسسات
(2)

	(1)	(2)	(3)	(4)
	FE	RE	FE	RE
	OLS	GLS	OLS	GLS
Business regulation	-0.462***	-0.449***	-0.298***	-0.308***

	[.1341]	[.1336]	[.1036]	[.1026]
Legal structure	-0.632*** [.1519]	-0.698*** [.1513]	-0.160 [.1002]	-0.176* [.1]
Unemployment			0.033 [.0397]	0.052 [.037]
Industry			-0.001 [.0254]	-0.005 [.0246]
Log GDP per capita			-7.911*** [.9188]	-7.201*** [.7433]
Constant	38.83*** [.6079]	39.10*** [1.582]	98.88*** [7.631]	92.26*** [6.72]
Observations	590	590	550	550
Countries	90	90	86	86
R-squared	0.322	0.326	0.298	0.299
Fstatistic	47.30		37.02	
Chi2 statistic		107.70		211.60
Hausman test: chi2 (p value)	32.48 (0.000)		28.95 (0.000)	

Dependent variable: informal economy (% GDP).

Robust standard errors in brackets.

* Significant at 10%, ** Significant at 5%, *** Significant at 1%

بحسب النتائج في الجدول رقم (2)، فإن المستويات العالية من الفساد في القطاع العام تؤدي إلى مستويات أعلى من حجم الاقتصاد غير الرسمي، (معنوية إحصائية في الانحدار الأساسي -العمودين 1 و2، أما عند إدخال متغيرات التحكم (control variables)، تنخفض معنوية المعلمة المقدرة الخاصة بمتغير الفساد (corruption CPI). النتائج الخاصة بالمؤشر الرئيسي الثاني لسيادة القانون legal structure وكما في الجدول رقم (3)، فهي تبين أن تحسن وضع الإطار القانوني للدولة مرتبط بانخفاض في حجم الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية. بقية المحددات الأخرى للاقتصاد غير الرسمي وهي معدل البطالة unemployment ونسبة قطاع الصناعة من الناتج industry ومتوسط دخل الفرد من الناتج per capita GDP جميعا جاءت نتائجها بحسب اتجاه العلاقة المتوقعة مع الاقتصاد غير الرسمي (بالنظر إلى إشارات المعلمات)، وكانت متوافقة

مع الدراسات السابقة: (Shleifer, 2008; &Friedman et al., 2000; Bajada, 2005; La Porta). أشارت النتائج أيضاً إلى أن ارتفاع معدلات البطالة هو مرتبط بزيادة حجم الاقتصاد غير الرسمي، أما زيادة التطور الصناعي للدولة فهو مرتبط بمستويات أقل من الاقتصاد غير الرسمي. أما فيما يتعلق بالمؤشر الإضافي لتطور الدول (متوسط دخل الفرد) فقد أظهرت النتائج لجميع النماذج بأن ارتفاعه هو مرتبط بانخفاض حجم الاقتصاد غير الرسمي.

الخاتمة والتوصيات

هدفت الدراسة إلى التقييم التجريبي لمحددات حجم الاقتصاد غير الرسمي، وتحديدًا تقييم دور العوامل المؤسسية في تفسير تطور الاقتصاد غير الرسمي، حيث تم اختبار العلاقة ما بين مؤشرات نوعية المؤسسات وحجم الاقتصاد غير الرسمي في 90 دولة. أوضح التحليل الوصفي للبيانات وجود ارتباط ما بين تطور حجم الاقتصاد غير الرسمي وبين مؤشرات نوعية البيئة التشريعية ومؤشرات سيادة القانون والفساد الحكومي.

نتائج تحليل نماذج بيانات البانل Panel data models برهنت على تأثير هذه العوامل المؤسسية وأثبتت صحة فرضية المدخل المؤسسي والذي يقول بأن حجم الاقتصاد غير الرسمي يكون صغيراً في الدول التي بها تشريعات وأنظمة جيدة، وهذا يعني أنها تمتاز بانخفاض التكاليف البيروقراطية وعدم وجود قيود على منح التراخيص وتسجيل الأعمال. وفي هذا السياق، فإن هذه النتائج من تحليل بيانات البانل (Panel data analysis) تتناسق مع نتائج بعض الدراسات السابقة مثل دراسة (Djankov et al. 2002)، ودراسة (Loayza et al. 2005)، ودراسة (Dabla-Norris and Inchauste 2007)، والتي جميعها استخدمت منهجيات تحليل البيانات المقطعية (Cross section analysis). بالإضافة إلى ذلك، قد برهنت الدراسة على وجود ارتباط ما بين الاقتصاد غير الرسمي وعامل سيادة القانون وهي نتائج متوافقة مع عدة دراسات سابقة مثل دراسة (Friedman et al. 2000)، ودراسة (Torgler and Schneider 2009)، ودراسة (Dutta et al. 2013)، والتي تتفق على أن حجم الاقتصاد غير الرسمي سيكون مرتفعاً في الدول التي تعاني مستويات عالية من الفساد الحكومي ومن ضعف في سيادة القانون وحماية الملكية.

إن نتائج هذه الدراسة تفسر لنا سبب انتشار الاقتصاد غير الرسمي واستمراره كظاهرة ملازمة لمعظم الدول النامية. ويمكن القول إن التفسير المؤسسي ينطبق على حالة الاقتصاد غير الرسمي في ليبيا، حيث أصبح من الواضح تفسير كيف أن تكون دولة ذات مؤسسات هشة مثل ليبيا عالقة في حلقة مفرغة، يؤدي فيها ارتفاع حجم الاقتصاد غير الرسمي إلى انخفاض الإيرادات الضريبية-والتي تُستخدم عادة لتمويل الخدمات العامة والبنية التحتية-وبالتالي فإن تدهور الخدمات العامة والبنية التحتية من شأنه أن يقوض سيادة القانون ويشجع على المزيد من الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية.

إن استيعاب أهمية العوامل المؤسسية في تفسير الاقتصاد غير الرسمي يساعد السلطات الحكومية (إذا ما توفرت الإرادة) في رسم إستراتيجية تركز على تحسين الحوكمة وتحسين بيئة التشريعات والأنظمة ووضع حوافز تمويلية بحيث تشجع على الاستثمار الخاص للأفراد والمشاريع الصغرى وبشكل يساهم في الاقتصاد الرسمي ويخفف الأعباء على ميزانية الدولة ويتجه تركيز الدولة نحو الإنفاق على البنية التحتية وعلى الخدمات الأساسية مثل التعليم والصحة وإلى بسط الأمن والمحافظة على سيادة القانون.

المراجع

1. Acemoglu, D. & Robinson, J. A. (2000) Why did the West extend the franchise? Democracy, inequality, and growth in historical perspective. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(4), 1167-1199.
2. Almbrok, J. M., (2018) What Determines the Size of the Informal Economy? an Empirical Evaluation of the Role of Institutions, [Unpublished doctoral dissertation], University of Hull
3. Andrews, D., Sánchez, A. C. & Johansson, Å. (2011) Towards a better understanding of the informal economy. OECD Economics Department Working Papers, 873.
4. Bajada, C. (2005) Unemployment and the underground economy in Australia. *Applied Economics*, 37(2), 177-189.
5. Bajada, C. & Schneider, F. (2009) Unemployment and the shadow economy in the OECD. *Revue Economique*, 60(5), 1033-1067.
6. Cameron, a. C. & Trivedi, P. K. (2005) Microeconometrics: methods and applications. Cambridge university press.

7. Castells, M. & Portes, A. (1989) World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy, in Portes, A., Castells, M. & Benton, L. (eds), The informal economy: Studies in advanced and less developed countries. Baltimore, Md: The Johns Hopkins University Press.
8. Charmes, J. (2012) The informal economy worldwide: Trends and characteristics. Margin: The Journal of Applied Economic Research, 6(2), 103-132.
9. Chen, M. A. (2012) The informal economy: Definitions, theories and policies. Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO) Working Papers 1.
10. Dabla-Norris, E. & Inchauste, G. (2007) Informality and regulations: What drives the growth of firms? IMF Working Paper, WP/07/112.
11. De Soto, H. (1989) The other path: the invisible revolution in the Third World. New York: Harper & Row.
12. Djankov, S., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. & Shleifer, A. (2002) The regulation of entry. Quarterly journal of Economics, 1-37.
13. Dutta, N., Kar, S. & Roy, S. (2013) Corruption and persistent informality: An empirical investigation for India. International Review of Economics & Finance, 27, 357-373.
14. Egger, P. & Winner, H. (2005) Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment. European journal of political economy, 21(4), 932-952.
15. Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. & Zoido-Lobaton, P. (2000) Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries. Journal of Public Economics, 76(3), 459-493.
16. Greene, W. H. (2012) Econometric analysis. Boston, Mass: Pearson.
17. Hart, K. (1973) Informal income opportunities and urban employment in Ghana. Journal of Modern African Studies, 11(1), 61-89.
18. Hart, K. (2010) Informal Economy in Hart, K., Laville, J.-L. & Cattani, A. D. (eds), The Human Economy: A Citizen's Guide. Cambridge [u.a.]: Polity Press.
19. Henderson, J., Hulme, D., Jalilian, H. & Phillips, R. (2003) Bureaucratic effects: 'weberian' state structures and poverty reduction. Manchester, Chronic Poverty Research Centre Working Paper, 31.
20. ILO (1972) Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva: International Labour Office.
21. ILO (2002) Decent work and the informal economy, report VI, 90th session of the International Labour Conference. Geneva: International Labour Office.
22. Johnson, S., Kaufmann, D., Mcmillan, J. & Woodruff, C. (2000) Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. Journal of Public Economics, 76(3), 495-520.

23. Johnson, S., Kaufmann, D. & Zoido-Lobaton, P. (1999) Corruption, public finances and the unofficial economy. World Bank Publications, 2169.
24. La Porta, R. & Shleifer, A. (2008) The unofficial economy and economic development. Brookings Papers on Economic Activity, 1, 275-364.
25. Loayza, N., Oviedo, A. M. & Servén, L. (2005) The impact of regulation on growth and informality cross-country evidence. World Bank Policy Research Working Paper(3623).
26. Loayza, N. & Rigolini, J. (2006) Informality trends and cycles. World Bank Policy Research Working Paper(4078).
27. Loayza, N. V. (1996) The economics of the informal sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 45, 129-162.
28. Lui, F. T. (1985) An equilibrium queuing model of bribery. Journal of political economy, 93(4), 760-781.
29. Mauro, P. (1995) Corruption and growth. Quarterly Journal of Economics (Cambridge), 110(442), 681-712.
30. Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D. & Saavedra-Chanduvi, J. (2007) Informality: Exit and exclusion. Washington, DC: The World Bank
31. Portes, A. & Haller, W. (2005) The informal Economy, in Smelser, N. J. & Swedberg, R. (eds), The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press.
32. Portes, A. & Schauffler, R. (1993) Competing perspectives on the Latin American informal sector. Population and Development Review, 19(1), 33-60.
33. Saha, B. (2001) Red tape, incentive bribe and the provision of subsidy. Journal of Development Economics, 65(1), 113-133.
34. Saha, S. & Ali, M. S. B. (2017) Corruption and economic development: new evidence from the Middle Eastern and North African countries. Economic Analysis and Policy, 54, 83-95.
35. Schneider, F., Buehn, A. & Montenegro, C. E. (2010) New estimates for the shadow economies all over the world. International Economic Journal, 24(4), 443-461.
36. Sindzingre, A. (2006) The relevance of the concepts of formality and informality: a theoretical appraisal, in Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R. & Ostrom, E. (eds), Linking the formal and informal economy: Concepts and policies. Oxford: Oxford University Press.
37. Sokoloff, K. L. & Engerman, S. L. (2000) History lessons: Institutions, factors endowments, and paths of development in the new world. The Journal of Economic Perspectives, 14(3), 217-232.

38. Tanzi, V. (1999) Uses and abuses of estimates of the underground economy. The Economic Journal, 109(456), 338-347.
39. Thomas, J. J. (1992) Informal economic activity. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
40. Torgler, B. & Schneider, F. (2009) The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy. Journal of Economic Psychology, 30(2), 228-245.
41. Williams, C. C. (2017) Tackling employment in the informal economy: A critical evaluation of the neoliberal policy approach. Economic and Industrial Democracy, 38(1), 145-169.
42. Wooldridge, J., M (2002) Econometric analysis of cross section and panel data. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.

الملحق (أ) عينة الدول التي شملتها الدراسة

Country	Code	Country	Code	Country	Code
Algeria	DZA	Iran	IRN	Peru	PER
Angola	AGO	Italy	ITA	Philippines	PHL
Argentina	ARG	Jamaica	JAM	Poland	POL
Bahrain	BHR	Jordan	JOR	Portugal	PRT
Bolivia	BOL	Kazakhstan	KAZ	Romania	ROU
Botswana	BWA	Kenya	KEN	Russia	RUS
Brazil	BRA	Kuwait	KWT	Senegal	SEN
Bulgaria	BGR	.Kyrgyz Rep	KGZ	Sierra Leone	SLE
Burkina Faso	BFA	Latvia	LVA	Slovakia	SVK
Cameroon	CMR	Lesotho	LSO	Slovenia	SVN
Canada	CAN	Lithuania	LTU	South Africa	ZAF
Chile	CHL	Macedonia, FYR	MKD	Spain	ESP
China	CHN	Madagascar	MDG	Sri Lanka	LKA
Colombia	COL	Malawi	MWI	Sweden	SWE

Costa Rica	CRI	Malaysia	MYS	Syria	SYR
Croatia	HRV	Mali	MLI	Tanzania	TZA
Czech Rep	CZE	Malta	MLT	Thailand	THA
.Dominican Rep	DOM	Mauritania	MRT	Togo	TGO
Ecuador	ECU	Mexico	MEX	Trinidad and Tobago	TTO
Egypt	EGY	Mongolia	MNG	Tunisia	TUN
Estonia	EST	Morocco	MAR	Turkey	TUR
France	FRA	Mozambique	MOZ	Uganda	UGA
Germany	DEU	Namibia	NAM	UK	GBR
Ghana	GHA	Nepal	NPL	Ukraine	UKR
Guatemala	GTM	Nicaragua	NIC	Uruguay	URY
Guinea-Bissau	GNB	Nigeria	NGA	US	USA
Haiti	HTI	Oman	OMN	Venezuela, RB	VEN
Honduras	HND	Pakistan	PAK	Vietnam	VNM
Hungary	HUN	Panama	PAN		
India	IND	Papua New Guinea	PNG		
Indonesia	IDN	Paraguay	PRY		
(Total (90 countries					

DETERMINANTS OF THE SIZE OF THE INFORMAL ECONOMY

An Empirical Evidence for the Role of Institutions

Dr Jaballa M. Almabrok

Central Bank of Libya

jalhazee2016@gmail.com

Marie A. Fadel

The Islamic University of Asaied

Mhamed Bin Ali Al Sanussi

mrayhmass@gmail.com

Abstract

The informal economy comprises all economic activities that are unregistered or unregulated by the state. In the past 40–50 years the informal economy has grown globally and its emergence has implications for economic development and