

# ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ, ЭКСПОРТ И РАЗВИТИЕ:

эмпирические  
исследования  
в странах  
с переходной  
экономикой

Под редакцией  
Дэвида Г. Тарра

ВЕСЬ  
МИР

**ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ  
СФЕРЫ УСЛУГ  
НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ  
ОТРАСЛИ,  
ЭКСПОРТ И РАЗВИТИЕ:**

---

эмпирические исследования  
в странах  
с переходной экономикой

Под редакцией  
Дэвида Г. Тарра

Опубликовано для Всемирного банка  
Издательством «Весь Мир»

Москва  
2012

УДК 339.9012.421

ББК 65.9-96

Т 19

The findings, interpretation, and conclusions expressed in this work do not necessary reflect the views of The World Bank, Its Board of Executive Directors, or the governments they represent.

The World Bank does not guarantee the accuracy of the data included in this work. The boundaries, colors, denominations, and other information shown on any map in this work do not imply any judgement on the part of the World Bank concerning the legal status of any territory or the endorsement or acceptance of such boundaries.

Содержащиеся в этом издании сведения, суждения и выводы не обязательно отражают взгляды Совета исполнительных директоров Всемирного банка или представляемых ими стран.

Всемирный банк не гарантирует точности данных, содержащихся в настоящей работе. Национальные границы, цвета, обозначения и другая информация, указанная на картах, включенных в настоящее издание, не являются выражением мнения Всемирного банка относительно правового статуса какой-либо территории либо поддержки или признания таких границ.

Главы, написанные авторами на английском языке, переведены на русский язык Институтом Всемирного банка, который несет ответственность за качество перевода.

*Отпечатано в России*

ISBN 5-7777-0539-6

© 2012 The International Bank for Reconstruction  
and Development/The World Bank  
1818 H Street, N.W.  
Washington, D.C. 20433, U.S.A.

---

# Содержание

Предисловие . . . . .	v
Выражение благодарности . . . . .	vii
Об авторах . . . . .	ix
<b>ГЛАВА 1.</b> Влияние либерализации сферы услуг на производительность отрасли, экспорт и развитие: эмпирические исследования в странах с переходной экономикой. Введение . . . . .	1
<i>Дэвид Дж. Тарр</i>	
<b>ГЛАВА 2.</b> Влияние либерализации услуг на производительность в промышленности: украинский опыт . . . . .	23
<i>Владимир Вахитов и Александр Шепотило</i>	
<b>ГЛАВА 3.</b> Влияние либерализации сферы услуг на производительность фирм в Восточной Европе и Центральной Азии . . . . .	55
<i>Богдан Клищук и Валентин Зеленюк</i>	
<b>ГЛАВА 4.</b> Влияние отраслей услуг на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой . . . . .	85
<i>Георгий Борулава</i>	
<b>ГЛАВА 5.</b> Межстрановые различия в итогах реформы, направленной на либерализацию кредитного рынка . . . . .	113
<i>Петар Станков</i>	

**ГЛАВА 6.** Влияние либерализации сектора услуг  
на торговлю услугами и производительность  
в промышленности в России и в других странах СНГ . . . . . 137

*Александр Кнобель*

**ГЛАВА 7.** Либерализация торговли услугами в Казахстане  
и Узбекистане: анализ формальных и неформальных барьеров . . . . . 165

*Роман Вакульчук, Фаррух Ирназаров, Александр Либман*

---

## Предисловие

Все последние два десятилетия доля услуг в ВВП и потоках прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах стремительно растет, что явилось результатом экономических реформ и либерализации в сфере торговли и инвестиций. И минуло уже больше двадцати лет с тех пор, как исследователи признали важность услуг и либерализации сферы услуг для развития. Как следствие, проработано множество теорий о связи между либерализацией сферы услуг и повышением производительности в экономике в целом. Эмпирическая литература, содержащая анализ связи между либерализацией сферы услуг и повышением производительности и экономическим ростом, стала появляться относительно недавно, и существует необходимость в дополнительных эмпирических исследованиях для изучения и проверки гипотезы о том, что большая открытость приводит к росту производительности отраслей сферы услуг и отраслей, пользующихся услугами, а также необходимость убедиться в актуальности этой гипотезы для стран с переходной экономикой. По этой причине Институт Всемирного банка, используя грант правительства Австрии, поручил провести исследования под эгидой Консорциума экономических исследований и образования (штаб-квартира которого находится в Киеве, Украина) для изучения воздействия либерализации сферы услуг на производительность, ставя в центр внимания реформу сферы услуг в странах с переходной экономикой в Европе и Центральной Азии. Эта книга содержит шесть исследований, и все они выполнены авторами из европейских и центральноазиатских стран с переходной экономикой. В совокупности эти исследования вносят существенный вклад в эмпирическую литературу, устанавливая, что либерализация барьеров в отношении поставщиков услуг может оказать важное влияние на повышение производительности в экономике, рост экспорта и ускорение темпов экономического роста. Они также демонстрируют, что вопрос либерализации сферы услуг очень важен, в особенности для стран с переходной экономикой с точки зрения улучшения перспектив экономического роста.

Хотя в англоязычной литературе имеется ряд значимых работ, посвященных связи между либерализацией сферы услуг и производительностью, на русском языке материалов на эту тему опубликовано явно недостаточно. Авторы исследований, вошедших в данную книгу, используют новейшие достижения в эконометрике и предлагают методы оценки, которые могут быть

изучены исследователями, не владеющими английским языком, и использованы в качестве пособия для проведения современных эмпирических исследований в области экономики.

Авторы данных исследований тесно работали с рядом международных экспертов над составлением вводных глав к своим работам, предназначенных для неспециалистов. Вместе с введением, написанным известным специалистом в области экономики торговли Дэвидом Тарром, где коротко сформулированы результаты исследований, эта книга, как мы надеемся, внесет важный вклад в совершенствование политики, регулирующей сферу услуг в странах с переходной экономикой в Европе и Центральной Азии.

*Бернар Хекман,  
Директор Департамента  
международной торговли,  
Всемирный банк*

---

## Выражение благодарности

Идейным вдохновителем данного проекта стал Жан-Кристоф Мор из Института Всемирного банка, чьи усилия с начала до конца поддерживали проект и воодушевляли его участников. Проект финансировался на средства гранта правительства Австрии, предоставленного Институту Всемирного банка для развития потенциала и проведения исследований по проблемам торговли услугами в регионе Европы и Центральной Азии. Жан-Кристоф и автор этих строк выражают признательность австрийскому правительству за щедрую помощь, благодарят д-ра Джанни Занини за руководство данным исследовательским проектом на начальном этапе, а также выражают благодарность д-ру Раджу Наллари, руководителю Практического центра экономического роста и конкурентоспособности ИВБ, за поддержку нашей работы.

Проект был осуществлен с помощью гранта, переданного Институтом Всемирного банка Консорциуму экономических исследований и образования (EERC), расположенному в Киеве. Консорциум провел прекрасную работу, организовав четыре полугодовые конференции, на которых работы для данной книги были сначала отобраны из числа конкурсных проектов и затем разработаны на последующих конференциях. Хочу поблагодарить Тома Купе, директора EERC, за отличное руководство организацией, которая играет очень важную роль в развитии исследовательского потенциала молодых ученых-экономистов Содружества Независимых Государств. Особые слова признательности хочется сказать в адрес Натальи Быстрицкой и Ирины Собецкой из консорциума EERC за эффективную организацию экспертного рецензирования и авторского редактирования работ, а также за решение вопросов логистики при проведении конференций. Благодарю всех, кто вместе со мной выступил в качестве рецензентов на различных этапах проекта; это Диана Вайнхольд, Александр Шепотило, Владимир Вахитов и Майкл Бинсток.

Благодарю Аделию Давыдову за отличный перевод и Владимира Вахитова за помощь с терминологией при переводе на русский язык. Издательство «Весь Мир» и его директор Олег Зимарин оказали большую помощь



в редактировании, издании и распространении данной книги. Я также благодарю Майю Ревзину из издательства Всемирного банка и Ирину Прусасс из московского офиса Всемирного банка за неизменную поддержку деятельности Института Всемирного банка в России.

*Дэвид Тарр,  
Консультант и бывший ведущий экономист,  
Всемирный банк*

---

## Об авторах

**Георгий Берулава.** Заведующий отделом исследований бизнеса, Института экономики им. П. Гугушвили (Тбилисский государственный университет им. И. Джавахишвили); профессор факультета экономики и бизнеса Сухумского государственного университета. В 2000 г. получил степень доктора экономических наук в Тбилисском государственном университете. Является автором более 60 научных трудов, опубликованных в местных и международных изданиях, в том числе двух монографий. Приоритетами в его исследовательской деятельности являются следующие области: исследования бизнеса и бизнес-маркетинг, теория фирмы и экономика транзакционных издержек, деятельность фирм и проблемы международной торговли в странах с переходной экономикой, предложение труда домашними хозяйствами. Принимал участие в более чем 20 научных и прикладных проектах в качестве старшего консультанта или руководителя.

**Роман Вакульчук.** Директор по Казахстану в Центральноазиатском Институте по развитию и кандидат в доктора экономических наук в Бременском университете им. Якобса. Его диссертация посвящена изучению рыночных экономик в Центральной Азии и, в частности, развитию рыночных институтов в Казахстане. Роман закончил две магистратуры. Первую степень магистра он получил по специальности «международные отношения» в университете Бремена. Вторая степень магистра была получена им в университете Гамбурга по специальности «Изучение мира и безопасности». В 2006 году Роман получил диплом специалиста в области международных отношений в Кыргызско-Российском Славянском университете в Кыргызстане. До сегодняшнего дня Роман был научным руководителем в 7 научно-исследовательских проектах, организованных различными международными организациями, в числе которых Всемирный банк. Кроме того, Роман работал экспертом по проблематике изменения климата в European Retail Systems Technology в Гамбурге, Германия. Его главные научные интересы: экономика, международная политическая экономия, международные отношения, глобальное управление, экологическая экономика, изменение климата и экономика нефтяной отрасли.

**Владимир Вахитов.** Преподаватель Киевской школы экономики, старший научный сотрудник Киевского экономического института. Получил степень бакалавра и магистра по экономике в Национальном университете «Киево-Могилянская академия» и степень Ph.D. по экономике в Университете Кентукки. Научные интересы Владимира лежат в области исследования эффектов агломераций, производительности предприятий, анализа переходных экономик и последствий приватизации в Украине.

**Валентин Зеленюк.** 1996 году окончил Донецкий государственный институт торговли (Украина), а в 2002 году получил степень доктора наук в Университете штата Орегон (США). В настоящее время занимает должность адъюнкт-профессора эконометрики Университета штата Квинсленд (Австралия). В период с 2002 по 2010 год д-р Зеленюк преподавал в Киевской школе экономики и стал одним из основателей Киевского института экономики. Является научным сотрудником Католического университета Лёвена (Бельгия), Гарвардского университета, Института Кеннана при Центре Вудро Вильсона, Университета Райса, Гонконгского баптистского университета и Университета Люксембурга. Его исследования посвящены теории и практике анализа производительности. Он опубликовал более 20 журнальных статей, в том числе в журналах «Эконометрика» (*The Journal of Econometrics*), «Прикладная эконометрика» (*The Journal of Applied Econometrics*) и «Эконометрические обзоры» (*Econometric Reviews*), в Оксфордском бюллетене экономики и статистики (*Oxford Bulletin of Economics and Statistics*), Европейском журнале исследования операций (*European Journal of Operational Research*) и журнале «Анализ производительности» (*Productivity Analysis*). Он выступил в качестве приглашенного редактора специального выпуска журнала «Анализ производительности», посвященного проблемам производительности в странах с переходной экономикой. Признанием его работы стало множество международных наград.

Центр анализа эффективности и производительности, Школа экономики, Университет штата Квинсленд, 530, Colin Clark Building (39), St Lucia, Brisbane Qld 4072, Australia, phone: +6133467054, v.zelenyuk@uq.edu.au.

**Фаррух Ирназаров.** Является по совместительству исследователем и директором по Узбекистану в Центральноазиатском Институте по Развитию. Кроме того, он кандидат в доктора наук в университете Гронингена. Он закончил две магистратуры, первую по специальности «международные и европейские отношения» в университете Линчепинга, вторую в «области бизнес-администрирования» в Стокгольмском университете. Степень бакалавра он получил по специальности «Международные экономические отношения» в Национальном университете Узбекистана. В рамках своего текущего научного проекта он изучает роль институциональной комплементарности в развитии рыночных экономик в постсоветской Центральной Азии. Фаррух работал исследователем в аспирантуре и помощником профессора

на факультете международной торговли в Национальном колледже Ирландии, а также работал исследователем по приглашению в Скандинавском институте по изучению Азии. Кроме того, он участвовал в ряде научных проектов в США, Великобритании, Норвегии, Голландии, Германии, Франции, Венгрии, Чешской Республике, России, Индии и странах Центральной Азии.

**Богдан Клищук.** Соискатель степени Ph. D. в области экономики в Университете Квинсленда (Австралия). Значительная доля его опыта экономических исследований была получена во время работы ассистентом в исследовательском институте SITE при Стокгольмской школе экономики и во время обучения в Киевской школе экономики. Сферой его научного интереса является анализ эффективности и продуктивности.

Школа экономики, Университет штата Квинсленд (Австралия), Colin Clark Building (39), St Lucia, Brisbane Qld 4072, Australia, phone: +61416487737, bogdan.klishchuk@uqconnect.edu.au.

**Александр Кнобель.** В 2001 году поступил в Московский физико-технический институт (МФТИ) на факультет общей и прикладной физики. В 2006 году, закончив бакалавриат МФТИ (квалификация по диплому – бакалавр прикладных математики и физики), продолжил обучение в магистратуре МФТИ, поступил в Российскую экономическую школу (РЭШ). В 2008 году закончил магистратуру МФТИ (квалификация по диплому – магистр прикладных математики и физики) и Российскую экономическую школу (квалификация по диплому – master of Arts in Economics, магистерская диссертация с особым отличием). В 2008 году поступил в очную аспирантуру Института экономики переходного периода на специальность «экономическая теория», которую закончил в 2010 году и защитил кандидатскую диссертацию на тему «Теоретические аспекты формирования тарифных ограничений в международной торговле». С 2010 года возглавляет лабораторию международной торговли в институте Гайдара. Сфера научных интересов: макроэкономика, международная торговля, экономика государственного сектора, теория организации производства, эконометрика.

**Александр Либман.** Является младшим профессором международной политической экономики во Франкфуртской школе финансов и управления, а также старшим научным сотрудником в Институте экономики Российской академии наук, а также аффилированным исследователем Восточно-Китайского педагогического университета и приглашенным профессором МШЭ МГУ им. М. В. Ломоносова. Доктор экономических наук, Ph. D. in Economics (University of Mannheim). Основные исследовательские интересы: политическая экономика региональной интеграции и федерализма, политическая экономика недемократических систем, а также эмпирическая экономика общественного сектора. Публикации, помимо прочего, в Journal of Comparative

Economics, Journal of Common Market Studies, Empirical Economics, Review of International Political Economy и Europe-Asia Studies.

**Петар Станков.** Доктор политической экономики из Университета национального и мирового хозяйства (УНМХ) в Софии, Болгария. Он также заканчивает кандидатскую диссертацию по экономике на CERGE-EI, Прага, Чешская Республика. Его научные интересы включают влияние финансовых кризисов на финансовые реформы, а также влияние финансовых реформ на экономический рост. Петар выиграл ряд грантов в областях экономического развития и перехода, включая второе место в Японской премии за выдающиеся исследования по вопросам развития. Он также является неоднократным победителем в конкурсе стипендий на обучение от Фонда CERGE-EI. В настоящее время он занимает должность главного ассистента экономики в УНМХ, София, Болгария.

Более подробную информацию о нем можно найти на сайте <http://pstantkov.com> CERGE-EI, Карлов университет (Прага) и Академия наук Чешской Республики, Politických vězňů 7, Prague 11121, Czech Republic.

CERGE-EI – это совместное учреждение Центра экономических исследований и постдипломного образования при Карловом университете и Института экономики Академии наук Чешской Республики. Экономическая кафедра Университета национальной и мировой экономики, Ж. К. Студентски град, 1700 София, Болгария. Автор будет признателен за любые отзывы, которые можно отправлять по адресу: [petar.stankov@cerge-ei.cz](mailto:petar.stankov@cerge-ei.cz)

**Дэвид Дж. Тарр.** Консультант Всемирного банка, где ранее занимал должность ведущего экономиста. Д-р Тарр работал в более чем 25 странах, предоставляя консультации по вопросам торговой политики, в том числе в 13 из 15 стран бывшего Советского Союза. Он является автором более 60 журнальных статей под редакцией коллег, а также единственным автором статей, опубликованных во многих ведущих профессиональных изданиях, таких как *Econometrica* («Эконометрика»), *Review of Economic Studies* (Обзор экономических исследований), *Quarterly Journal of Economics* (Квартальный журнал «Экономика»), *Journal of International Economics* (журнал «Международная экономика»), *Economic Inquiry* («Вопросы экономики»), *World Bank Economic Review* (Экономический обзор Всемирного банка), *Southern Economic Journal* (журнал «Южная экономика») и *the Journal of Comparative Economics* (журнал «Сравнительная экономика»). Он выступил в качестве автора и редактора 11 книг и монографий, а также принял участие в создании более 100 других профессиональных трудов, включая недавно изданную работу под названием «Справочник по моделированию вычисляемого общего равновесия» (*Handbook of Computable General Equilibrium Modeling*), посвященную проблеме включения услуг и прямых иностранных инвестиций в модели вычисляемого общего равновесия. Недавно д-р Тарр получил предложение

ние предоставить двухтомный сборник своих собственных работ для включения в мировую научную серию под названием «Исследования в области международной экономики» (*Studies in International Economics*).

**Александр Шепотило.** Доктор экономики в Университете Мэриленда в Колледж Парке (2006). В настоящее время он работает профессором в Киевской школе экономики. Его научные интересы лежат в сферах международной торговли, новой экономической географии и пространственной эконометрики с особым акцентом на экономики развивающихся стран и стран с переходной экономикой.



---

# **Влияние либерализации сферы услуг на производительность отрасли, экспорт и развитие: эмпирические исследования в странах с переходной экономикой.**

## **Введение**

*Дэвид Дж. Тарр*

В настоящее время на долю услуг приходится примерно семьдесят процентов мирового ВВП<sup>1</sup>. Кроме того, потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) смещаются в направлении сферы услуг и в данное время составляют почти половину общего объема ПИИ в развивающихся странах<sup>2</sup>. Признавая их важность, а также необходимость в особых правилах, регулирующих торговлю услугами, при своем создании в середине 1990-х гг., Всемирная торговая организация (ВТО) приняла Генеральное соглашение о торговле услугами (GATS). Более того, услуги стали важным компонентом региональных соглашений, заключенных как Соединенными Штатами, так и Европейским союзом.

Уже более двадцати лет исследователи говорят о важности услуг и либерализации сферы услуг для экономического развития. Как следствие, было предложено множество теорий о связи между либерализацией сферы услуг и повышением производительности в экономике в целом. Несмотря на появление эмпирической литературы о том, что либерализация сферы услуг приводит к повышению производительности и экономическому росту, существует необходимость в дополнительных эмпирических исследованиях

---

<sup>1</sup> Francois and Hoekman (2010. P. 644).

<sup>2</sup> См. World Bank, *Global Development Finance*, 2004.



для изучения и проверки этой гипотезы, включая ее актуальность для стран с переходной экономикой. Для этого Всемирный банк, при поддержке гранта Правительства Австрии, поручил провести исследования под эгидой Консорциума экономических исследований и образования (штаб-квартира которого находится в Киеве, Украина) для изучения воздействия либерализации сферы услуг на производительность, ставя в центр внимания реформу сферы услуг в странах с переходной экономикой в Европе и Центральной Азии. Эта книга содержит шесть таких исследований, выполненных авторами из европейских и центральноазиатских стран с переходной экономикой. Все эти исследования вносят существенный вклад в эмпирическую литературу, устанавливая, что либерализация барьеров в отношении поставщиков услуг может оказать важное влияние на повышение совокупной производительности факторов производства, рост экспорта и ускорение темпов экономического роста. Они также демонстрируют, что вопрос либерализации сферы услуг очень важен, в особенности для стран с переходной экономикой, с точки зрения улучшения перспектив экономического роста.

Учитывая нехватку русскоязычных материалов на данную тему, мы решили перевести эту книгу на русский язык. Англоязычные версии этих исследований размещены на сайте <http://www.eerc.ru/paper><sup>3</sup>.

В начале данной главы я даю краткий обзор теории о связи либерализации сферы услуг с производительностью и экономическим развитием. Затем я привожу обзор эмпирической литературы, где тестируется эта гипотеза, а также рассматриваю меры, направленные на либерализацию сферы услуг для европейских и центральноазиатских стран с переходной экономикой. За этим следует обзор шести эмпирических исследований, начиная с трех исследований, где используются данные на уровне предприятий.

## **Теория и моделирование либерализации сферы услуг**

Существует ряд теоретических работ, где утверждается, что снятие барьеров в отношении иностранных поставщиков услуг повышает производительность перерабатывающих отраслей и сельского хозяйства, а также отраслей в самой сфере услуг. В числе наиболее важных – работы Маркусена (Markusen, 1989, 1990); Франсуа (Francois, 1990a, 1990b); Маркусена и Венабля (Markusen and Venables, 1998), а также Маркусена, Резерфорда и Тарра (Markusen, Rutherford and Tarr, 2005). Основная идея этих работ заключается

---

<sup>3</sup> Вот имена авторов и ссылки на их работы: Александр Шепотило и Владимир Вахитов, <http://www.eerc.ru/paperinfo/324>; Георгий Берулава, <http://www.eerc.ru/paperinfo/323>; Богдан Клищук и Валентин Зеленюк, <http://www.eerc.ru/paperinfo/326>; Петар Станков, <http://www.eerc.ru/paperinfo/327>; Александр Кнобель, <http://www.eerc.ru/paperinfo/328>; Роман Вакульчук, Фаррух Ирназаров и Александр Либман, <http://www.eerc.ru/paperinfo/329>. Седьмым исследованием в данном проекте, которое не вошло в книгу, является работа Петера Ондко, Жана Бенá и Эвангелины Вурвачаки, <http://www.eerc.ru/paperinfo/317>.

в том, что поставщики услуг повышают производительность пользователей услуг в перерабатывающих отраслях, сельском хозяйстве и в самой сфере услуг. То есть они повышают то, что экономисты называют совокупной производительностью факторов производства. Международные поставщики услуг играют особенно важную роль в повышении совокупной производительности факторов производства, поскольку они приносят с собой технологии или опыт, которые внедряются в местный процесс производства. Одним из выводов упомянутых теоретических работ является также тот факт, что новые отечественные фирмы тоже, как правило, повышают совокупную производительность факторов производства, поскольку улучшенный доступ к поставщикам услуг (полученный в результате либерализации) позволяет фирмам пользоваться услугами, наиболее подходящими для их конкретных нужд. Однако допуск на рынок иностранных поставщиков услуг очень важен также и потому, что они потенциально являются важнейшим источником новых видов услуг, а предлагаемые ими услуги, скорее всего, будут значительно отличаться от отечественных, тем самым увеличивая производительность пользователей, чей производственный процесс более естественно вписывается в предложение специализированных услуг иностранных поставщиков.

Эти идеи были реализованы в вычисляемых моделях общего равновесия, рассчитанных на основе данных по нескольким странам. В числе опубликованных журнальных статей на эту тему есть работы, посвященные России (Jensen, Rutherford and Tarr, 2006, 2007; Rutherford and Tarr, 2008, 2010), Кении (Balistreri, Rutherford and Tarr, 2009), Танзании (Jensen, Rutherford and Tarr, 2010), Казахстану (Jensen and Tarr, 2006) и Армении (Jensen and Tarr, 2012).

## **Обзор литературы: влияние доступности услуг и либерализации сферы услуг на производительность<sup>4</sup>**

**Исследования на основе данных на уровне фирм.** Во-первых, ряд исследований с использованием данных на уровне фирм устанавливают связь между повышением доступности услуг и ростом производительности. Используя панельные данные и проверяя эндогенность ПИИ, Арнольд, Яворчик и Матту (Arnold, Javorcik and Mattoo, 2011) устанавливают позитивную связь между совокупной производительностью факторов производства (TFP (СПФ)) перерабатывающих фирм и либерализацией сферы услуг. Они анализируют воздействие либерализации сферы услуг на продуктивность примерно десяти тысяч фирм в перерабатывающей промышленности Чешской Республики в 1998–2003 гг. Эта связь прочнее у предприятий, которые пользуются услугами более интенсивно. Применяя схожую методологию,

---

<sup>4</sup> Более полный обзор литературы о влиянии доступности услуг и либерализации сферы услуг на производительность и экономический рост см. в работе Francois and Hoekman (2010).

Фернандес и Паунов (Fernandes and Paunov, 2012) обнаруживают, что связи между поставщиками услуг, куда были направлены прямые иностранные инвестиции, и их потребителями в перерабатывающих отраслях, объясняют почти 5% наблюдаемого роста производительности перерабатывающих отраслей в Чили. Арнольд, Матту и Нарцисо (Arnold, Mattoo and Narciso, 2008), основываясь на выборке из более чем 1000 фирм в десяти странах к югу от Сахары, обнаруживают статистически значимую позитивную связь между их производительностью и продуктивностью трех отраслей сферы услуг. Несколько работ (напр., Fink, Mattoo and Neagu, 2005) демонстрируют, что открытость в ряде отраслей производства или посреднических услуг связана с усилением экспортной конкурентоспособности и продуктивности высокотехнологичных отраслей, для которых услуги зачастую являются важным элементом совокупных издержек.

**Межстрановые регрессии.** Во-вторых, используя межстрановые регрессии экономического роста, некоторые исследователи обнаружили, что режимы открытости сферы услуг приводят к ускорению темпов роста. Матту, Ратиндран и Субраманиан (Mattoo, Rathindran and Subramanian, 2006) выявили (учитывая также другие определяющие факторы роста), что экономика стран, где секторы финансов и телекоммуникаций были открыты для вхождения иностранных компаний, росла примерно на один процентный пункт быстрее, чем в остальных странах<sup>5</sup>. Эшенбах и Хоекман (Eschenbach and Hoekman, 2006) обнаружили, что переменные, измеряющие реформы в сфере услуг, оказались статистически значимыми факторами экономического роста в выборке из двадцати стран с переходной экономикой. Фернандес (Fernandes, 2009) пришла к выводу, что либерализация сферы услуг в странах с переходной экономикой оказала положительный и значимый эффект на рост производительности труда, который был тем выше, чем дальше сектор отстоял от границы потенциальных технологических возможностей.

**Другие исследования.** Ряд других исследований также демонстрирует связь между доступностью услуг и производительностью. Триплетт и Босуорт (Triplett and Bosworth, 2004) рассчитали, что рост производительности в дистрибьюторских и финансовых услугах во многом способствовал увеличению общей производительности в США после 1995 г. Инклаар, Тиммер и Ван Арк (Inklaar, Timmer and van Ark, 2008) показывают, что различия в общей производительности и темпах роста в семи странах ОЭСР в значительной степени объясняются ситуацией в сфере услуг. В частности, разница в их выборке возникает во многом из-за различий в производительности бизнес-услуг. Чикконе и Холл (Cicccone and Hall, 1996) показывают, что фирмы, работающие в регионах с высокой плотностью экономической активности, имеют более высокую производительность, чем те, которые ра-

---

<sup>5</sup> Их результаты соответствуют нескольким другим исследованиям, где обнаруживается позитивная связь между открытостью финансового сектора и экономическим ростом. См., к примеру, работу Левина (Levine, 2005).

ботаю в относительной изоляции. Хаммельс (Hummels, 1995) пишет о том, что большинство самых богатых стран мира сгруппированы в относительно небольших регионах Европы, Северной Америки и Восточной Азии, тогда как бедные страны разбросаны по всему миру. Он утверждает, что это отчасти объясняется затратами на транспортировку производственных ресурсов, поскольку покупать специализированные производственные ресурсы в отдаленных странах дороже. Высокая стоимость доставки ресурсов изда- лека особенно актуальна, когда бизнес-услуги не предоставляются на мест- ном рынке: Маршалл (Marshall, 1988) показывает, что в трех регионах Со- единенного Королевства (Бирмингем, Лидс и Манчестер) почти 80% услуг, приобретенных предприятиями перерабатывающего сектора, закупились у поставщиков из того же региона. Он ссылается на исследования, из кото- рых явствует, что продуктивность фирм повышается благодаря наличию на местах услуг для производителей. МакКи (McKee, 1988) утверждает, что в развивающихся странах наличие местных услуг для производителей очень важно для развития ведущих отраслей промышленности.

## Продуктивность услуг в Восточной Европе и Центральной Азии

В начале переходного периода в Восточной Европе и Центральной Азии по- казатели сферы услуг в странах с переходной экономикой свидетельство- вали о крайне низкой степени ее развития<sup>6</sup>. Хотя с 1989 г. страны с пере- ходной экономикой значительно продвинулись вперед в плане повышения продуктивности сферы услуг, согласно «Показателям переходного периода» Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) средний уровень раз- вития сферы услуг в этих странах остается значительно ниже уровня про- мышленно развитых стран с рыночной экономикой. Однако «Показатели переходного периода» ЕБРР дают весьма разнообразную картину либера- лизации в странах с переходной экономикой. За некоторым исключением, в этих странах наблюдается следующая закономерность: страны, вступившие и в ВТО, и в Европейский союз, такие как Венгрия, Польша, Чешская Респу- блика и страны Балтии, демонстрируют наивысшую степень либерализации и по многим показателям недалеко отстают от передовых индустриальных рыночных держав; в странах, вступивших в ВТО, но не в Европейский союз, таких как Украина, Армения, Молдова и Грузия (а вскоре и Россия), наблю- дается средний для региона уровень либерализации сферы услуг; в странах, еще не вступивших в ВТО, таких как Узбекистан, Беларусь, Таджикистан, Азербайджан и Туркменистан, отмечается ограниченная либерализация сферы услуг<sup>7</sup>. В то время как Хоекман и Матту (Hoekman and Mattoo, 2011)

<sup>6</sup> См.: Показатели переходного периода (Transition indicators) Европейского банка рекон- струкции и развития на сайте: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml#ti>

<sup>7</sup> На конец декабря 2011 г. Россия приглашена к вступлению в ВТО, но еще не стала членом ВТО, пока Дума не одобрила соглашение.

показывают, что для действующих членов ВТО предложенные положения по сектору услуг в рамках последней Программы развития, принятой в Дохе, гораздо менее либеральны, чем фактическая политика, в странах, вступающих в ВТО или в Европейский союз, процесс вступления привел к реальной либерализации.

## **Глава 2. Влияние либерализации сферы услуг на производительность предприятий перерабатывающей промышленности Украины: анализ данных на уровне предприятий.**

**Авторы: Александр Шепотило и Владимир Вахитов**

Работа Александра Шепотило и Владимира Вахитова представляет собой новейшую эконометрическую проверку влияния либерализации сферы услуг на производительность. В своей работе авторы выходят на новые рубежи эмпирического анализа. Используя данные о более чем 40 тысячах фирм в Украине за 2001–2007 гг., они получают новые важные результаты, свидетельствующие о позитивном влиянии реформирования сферы услуг на совокупную производительность факторов производства в перерабатывающих отраслях Украины.

**Результаты.** Основной вывод исследования состоит в том, что увеличение стандартного отклонения в либерализации сферы услуг на одну единицу приводит к девятипроцентному росту совокупной производительности факторов производства в перерабатывающих отраслях Украины. Оценка роста производительности, связанного с либерализацией сферы услуг, оказалась выше, чем оценки, полученные в предыдущих исследованиях, однако Украина начинала с более закрытой и менее либерализованной сферы услуг по сравнению с другими странами, где проводились подобные исследования. Более высокие оценки указанного эффекта вполне ожидаемы, поскольку, как и в случае с товарами, предельная отдача от либерализации сферы услуг должна быть выше в странах с более жестким регулированием и защитой рынков. Результаты оказываются устойчивыми к применению различных методов эконометрической оценки и для различных подвыборок данных.

Любопытный вывод исследования заключается в том, что рост производительности в результате либерализации сферы услуг является более заметным среди отечественных и мелких фирм, что подчеркивает важность либерализации сферы услуг для развития малых и средних отечественных предприятий для разработчиков политики экономического развития. Этот результат опять-таки соответствует теории, поскольку крупные фирмы обычно могут нанимать специалистов из сферы услуг, например, юристов, бухгалтеров, водителей и курьеров, в качестве штатных сотрудников. Для малых и средних фирм слишком дорого обходится занятость сотрудников на полной ставке, а потому им приходится больше полагаться на рынок в получении таких услуг.

Авторы отмечают, что индексы ЕБРР либерализации сферы услуг за период их выборки (2001–2007 гг.) свидетельствуют о существенной либерализации сферы услуг в Украине в этот период, в том числе в отношении прямых иностранных инвестиций. В 2001 г. 48% входящих ПИИ направлялось в перерабатывающие отрасли. К 2007 г. доля накопленного капитала ПИИ в сфере услуг (включая коммунальные службы) достигла 53%, в то время как доля ПИИ в перерабатывающих отраслях сократилась до 30%. В результате объем производства поставщиков услуг, принадлежащих иностранным владельцам, вырос почти во всех отраслях сферы услуг. Вероятно, стимулируемая иностранными владельцами производительность труда в сфере услуг выросла более чем в два раза за период с 2001 по 2007 г.

**Методология.** Ввиду важных методологических инноваций работы Шепотило и Вахитова, в данной главе следует подробнее остановиться на использованной в ней методологии. В основе их исследования лежит методология, разработанная ранее в работах Арнольда, Яворчик и Матту (Arnold, Javorcik and Mattoo, 2011), а также Фернандес и Паунов (Fernandes and Paunov, 2011). Однако Шепотило и Вахитов расширяют эту методологию, дополняя ее недавно разработанной методологией Де Локера (De Loecker, 2011). В частности, они учитывают структуру рынка и резкие всплески спроса и принимают в расчет динамическое влияние либерализации на решение об инвестировании и уходе с рынка и, в результате, на будущую производительность. Как общая в данной области проблема, существует ряд методологических вопросов, затрудняющих выявление воздействия либерализации сферы услуг на производительность перерабатывающих отраслей. Во-первых, хотя это менее вероятно, но теоретически реформирование сферы услуг могло стать результатом роста производительности перерабатывающих отраслей, а не их причиной (так называемая проблема «эндогенности»). Однако авторы утверждают, что либерализация сферы услуг в Украине была навязана ее торговыми партнерами извне как компонент пакета мероприятий, связанных со вступлением Украины в ВТО. Если это справедливо, то для авторов проблемы эндогенности не существует. Приведенные выше данные говорят о том, что страны Восточной Европы и Центральной Азии, вступившие в ВТО или в ЕС, более либеральны, чем страны, не являющиеся членами ВТО или ЕС. Это вызывает определенное доверие к утверждению авторов. Во-вторых, во многих странах трудно отделить влияние либерализации сферы услуг от влияния других факторов, поскольку либерализация сферы услуг редко проводится без сопутствующего дерегулирования рынка труда, либерализации торговли и других экономических реформ. Однако авторы утверждают, что в течение периода их выборки пакет реформ в Украине был ограничен либерализацией именно сферы услуг. Недавнее исследование (Copenhagen Economics et al., 2005) говорит в поддержку этого утверждения, обнаруживая, что основные изменения, произошедшие в Украине в рамках ее вступления в ВТО, касались либерализации сферы услуг. Вывод исследования о том, что либерали-

зация ПИИ в сфере услуг существенно влияла на рост благосостояния и стимулировала развитие перерабатывающих отраслей (рост машиностроения на 4,7%), согласуется с результатами, полученными Шепотило и Вахитовым. Чтобы проверить этот вывод и устранить оставшиеся сомнения по поводу эндогенности либерализации сферы услуг, авторы применяют метод оценки при помощи инструментальной переменной, инструментируя переменную либерализации сферы услуг с помощью оттока ПИИ в отраслях сферы услуг ЕС, что не меняет основного заключения. В-третьих, необходимо сначала оценить производственную функцию, чтобы получить состоятельные оценки СПФ, которые учитывают как возможное смещение в результате построения выборки, так и эндогенность факторов производства.

Авторы оценивают производственную функцию, используя методологию Олли–Пейкса, которая позволяет контролировать и выборочное смещение, и эндогенность факторов производства. Для проверки устойчивости они пробуют ряд других методов, что не изменяет основных выводов работы. Наконец, большинство существующих исследований, рассматривающих влияние дерегулирования на продуктивность фирм, не принимают во внимание динамический эффект дерегулирования на решения об инвестировании и выход с рынка и, как следствие, на будущую производительность. Авторы модифицируют традиционный подход, чтобы в полной мере отразить динамический характер этого влияния путем применения новой методологии (De Loecker, 2011).

Как указывает Де Локер (De Loecker, 2011), стандартная двухэтапная процедура оценки воздействия изменения политики на производительность не позволяет учесть динамическое воздействие либерализации на изменение производительности. Однако содержащиеся в литературе выводы противоречат этим допущениям. В частности, повышение текущей совокупной производительности факторов производства (СПФ) благодаря либерализации сферы услуг приводит к большему накоплению капитала из-за ожиданий еще большего роста СПФ в будущем. Это также влияет на решение о выходе фирмы из рынка: большее накопление капитала снижает вероятность выхода. Шепотило и Вахитов изменяют модель, позволяя процессу производительности зависеть от либерализации сферы услуг. Это создает два эффекта: единовременный – на текущий уровень производительности, и динамический – на будущую производительность, на которую влияют текущие решения об инвестировании. Результаты показывают, что если позволить либерализации сферы услуг динамически влиять на производительность, то это приводит к еще большему росту производительности.

Оценка проводится в два этапа. Сначала авторы оценивают СПФ на основе производственной функции для каждой перерабатывающей подотрасли. Они дополняют процедуру Олли–Пейкса (Olley and Pakes, 1996), учитывая спрос в каждой подотрасли и ценовые всплески, следуя методу Де Локера (De Loecker, 2011).



Вторым шагом, следуя идее работы Арнольда (Arnold et al., 2011), они допускают, что фирмы, пользующиеся услугами более интенсивно, приобретают больше выгод от либерализации сферы услуг. Для начала авторы берут индексы реформирования сферы услуг ЕБРР, которые они сводят в четыре сектора: связь, транспорт, финансы и страхование, и прочие бизнес-услуги. Соотнесение индексов ЕБРР с указанными секторами представлено в отдельном приложении к данной работе.

Затем для каждого предприятия авторы создают индекс либерализации услуг, который отражает изменчивость в интенсивности использования предприятием различных услуг в качестве факторов производства, т. е.,

$$servlib_{it} = \sum_j a_{ijt} \cdot index_{jt}, \quad (1)$$

где  $servlib_{it}$  – это индекс либерализации сферы услуг для предприятия,  $a_{ijt}$  – доля затрат на услуги подсектора  $j$  в общих затратах предприятия  $i$  в момент времени  $t$ , а  $index_{jt}$  – индекс либерализации подсектора  $j$  в момент времени  $t$  (индекс по данным ЕБРР).

Затем оценивается еще одна регрессия, где в качестве зависимой переменной взята оценка СПФ предприятия, а независимые переменные включают в себя индекс либерализации услуг для этого предприятия и ряд других переменных, в том числе и фиксированные эффекты для предприятий, чтобы учесть *внутренний эффект* влияния либерализации на производительность.

### **Глава 3. Влияние либерализации сферы услуг на производительность на уровне фирм в Восточной Европе и Центральной Азии. Авторы: Богдан Клищук и Валентин Зеленюк**

В главе 3 Богдан Клищук и Валентин Зеленюк рассматривают воздействие либерализации сферы услуг на производительность труда фирм в 21 стране с переходной экономикой. В их исследовании используются данные о 19912 фирмах в Восточной Европе и Центральной Азии; среднее число наблюдений на фирму составляет 4, а общее число наблюдений в исследовании – 76903<sup>8</sup>. Это исследование вносит важный вклад в литературу, поскольку исследований о воздействии *либерализации* сферы услуг на производительность труда фирм с использованием данных на уровне фирм в нескольких странах не проводилось. Наиболее близким к данному исследованию является исследование Арнольда, Матту и Нарцисо (Arnold, Mattoo and Narcisco, 2008). Арнольд (Arnold et al., 2008), используя выборку в 1000 фирм в десяти странах к югу от Сахары, обнаружил, что улучше-

<sup>8</sup> Источником данных для этого исследования является случайная выборка из базы данных Orbis, предоставляемой Бюро Ван Дайк (Bureau van Dijk).



ние *продуктивности* сферы услуг (а не ее либерализации, как в исследовании Клищука и Зеленюка) повысило совокупную производительность факторов производства. Исследование Клищука и Зеленюка дополняет существующую литературу по ряду направлений. Во-первых, Клищук и Зеленюк изучают воздействие именно либерализации сферы услуг, а не ее продуктивности, на производительность на уровне фирм. Во-вторых, они работают с панельными данными, что позволяет использовать фиксированные эффекты в эмпирической работе; фиксированные эффекты позволяют авторам контролировать внутреннюю разнородность фирм, которую не показывают другие переменные в этой модели, и это является важным для конечных результатов их работы. В-третьих, большой размер выборки в этом исследовании оправдывает применение теории асимптотического распределения в некоторых используемых ими методах оценки. Наконец, это первое исследование такого рода для стран с переходной экономикой; оно подтверждает возможность проведения причинно-следственной связи между либерализацией сферы услуг и производительностью на основе данных о странах с переходной экономикой.

В качестве показателей общего положения дел в сфере услуг авторы используют семь различных индикаторов из «Показателей переходного периода» ЕБРР. Используемые ими показатели ЕБРР взяты для следующих отраслей: банковский сектор, небанковские финансовые услуги, связь, железные дороги, электроэнергия, автомобильные дороги, водоснабжение и канализация. Они учитывают либерализацию режима торговли и валютного регулирования, а также ряд других переменных, важных для оценки производительности на уровне фирм. Они оценивают производительность труда как функцию от этих переменных как при помощи метода объединенной регрессии наименьших квадратов, так и в рамках модели с фиксированными эффектами. Их статистические тесты указывают на то, что модель с фиксированными эффектами является предпочтительной.

**Основные результаты.** На производительность фирм положительно влияет либерализация транспортных услуг, в частности автомобильных и железнодорожных. С другой стороны, реформы банковского сектора оказывают в среднем отрицательное влияние на производительность фирм в краткосрочной перспективе. Результат воздействия банковской реформы авторы объясняют не иначе как тем, что при реформировании банковского сектора в странах с переходной экономикой либерализация часто сопровождается введением более жестких требований к достаточности капитала. Более жесткие требования к капиталу зачастую приводят к сокращению активов банка, сокращению кредитования и росту процентных ставок.

В качестве зависимой переменной авторы используют производительность труда, а не совокупную производительность факторов производства. Как следствие, необходимо учитывать активы и материальные затраты фирмы, что они и делают; в противном случае за рост производительности

сти будет приниматься увеличение капиталоемкости фирмы. Авторы полагают, что при таких корректировках модели использование производительности труда в качестве зависимой переменной оказывается полезным. Однако они признают, что в будущем следует провести дополнительное исследование для оценки совокупной производительности факторов производства фирм.

#### **Глава 4. Влияние отраслей услуг на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой.**

**Автор: Георгий Берулава**

Принято считать, что быстрый рост в странах экономического чуда, в числе которых восточноазиатские «тигры» и Китай, обусловливается высокими показателями экспорта. Как следствие, создание благоприятных условий для экспорта видится одной из ключевых задач для стран с переходной экономикой на пути их экономического развития. Принимая во внимание очевидную важность экспорта для экономического развития, Берулава обобщает большой объем литературы о причинах успеха экспортной деятельности. Эту литературу можно разделить на работы, в которых исследуются факторы, подконтрольные фирме, и факторы, являющиеся внешними по отношению к фирме. Однако влияние услуг на экспортную деятельность фирм, использующих услуги как один из внешних факторов производственного процесса, еще не изучена. Существующие исследования о последствиях либерализации сферы услуг в основном ограничиваются анализом влияния этого сектора на производительность отраслей, пользующихся продуктами сферы услуг (см. обзор литературы выше). Берулава помогает заполнить этот пробел. Он использует данные на уровне фирм, чтобы изучить влияние услуг как факторов производства на экспортную деятельность фирм перерабатывающих отраслей в странах с переходной экономикой.

Основным источником данных являются несбалансированные панельные данные обследований фирм ВЕЕПС<sup>9</sup>. Эти обследования проводились Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и Всемирным банком в 2002, 2005, 2007 и 2008/2009 годах в 29 странах Европы и Центральной Азии. Поскольку задачей автора является изучение экспортной деятельности перерабатывающих фирм, он ограничивает выборку только этим сектором. Ему удалось использовать 11 293 наблюдения по отдельным фирмам.

Берулава пользуется двумя показателями деятельности сферы услуг. Первым, взятым из обследований ВЕЕПС, является субъективная оценка от-

---

<sup>9</sup> Это данные опросов предприятий, известных как Обследования деловой среды и деятельности предприятий (Business Environment and Enterprise Performance Surveys (БЕЕПС)) доступны на сайте: <https://www.enterprisesurveys.org/>

дельных производителей того, в какой мере их бизнесу препятствует деятельность следующих трех отраслей сферы услуг: электроснабжение, связь и финансы. Вторым показателем, который использовал автор, являются индексы реформирования ЕБРР, отражающие общую либерализацию отраслей сферы услуг.

Чтобы устранить возможную проблему смещения статистических оценок, которая могла возникнуть в результате формирования выборки, Берулава применил двухэтапную оценку. Сначала он построил модель вероятности того, что фирма будет экспортировать, и использовал индивидуальные оценки прогнозируемой вероятности в качестве дополнительной объяснительной переменной в уравнении панельной регрессии на втором этапе. Для решения проблемы эндогенности услуг как факторов производства панельная регрессия второго этапа для оценки интенсивности экспорта была оценена по методу инструментальных переменных Хаусмана–Тейлора (Hausman-Taylor), где используется внутрипанельная и междупанельная вариации независимой переменной в качестве инструментов.

Главный вывод исследования (исходя из показателей деятельности сферы услуг в обследованиях BEEPS) состоит в том, что улучшение продуктивности сферы услуг благоприятно скажется на экспорте перерабатывающих фирм в странах с переходной экономикой. В частности, результаты исследования говорят о том, что уменьшение ограничений и препятствий, вызванных неэффективностью электроснабжения и связи, будет стимулировать экспортную деятельность отраслей, пользующихся этими услугами. Аналогично, Берулава обнаруживает позитивное и значимое влияние улучшения индексов реформы инфраструктуры и банковского сектора ЕБРР на экспорт (хотя этот результат не является столь же устойчивым при проверке в различных вариантах модели). Таким образом, эти результаты указывают на то, что дальнейшая либерализация отраслей связи, электроснабжения, железнодорожного транспорта, автомобильных перевозок и водоснабжения, а также банковского сектора будет стимулировать расширение экспортной деятельности перерабатывающих фирм.

Берулава также обнаруживает, что индивидуальные особенности фирм, включая внедрение новых продуктов, инвестиции в научные исследования и разработки, применение передовых технологий (высокоскоростное широкополосное подключение к сети Интернет) и квалификация сотрудников являются ключевыми для улучшения экспортных показателей перерабатывающих отраслей в странах с переходной экономикой. Эти факторы повышают конкурентоспособность перерабатывающих фирм на мировых рынках и тем самым поддерживают интенсивность экспорта.

Автор приходит к выводу, что более крупный размер фирм и наличие прямых иностранных инвестиций положительно влияют не только на ре-

шение экспортировать, но и на интенсивность экспорта. Он утверждает, что наличие иностранных собственников способствует передаче передового управленческого опыта, навыков и технологий, что делает фирму более конкурентоспособной на международных рынках. Несомненно, что другие факторы, такие как содействие торговле, качество регуляторных механизмов, степень конкуренции и членство в Европейском союзе, также влияют на экспорт.

Берулава утверждает, что для тех, кто занимается выработкой политики создание эффективной инфраструктуры услуг представляет собой стратегический и не в полной мере задействованный ресурс для улучшения экспортных показателей. Дальнейшее реформирование и либерализация отраслей сферы услуг будет стимулировать экспортную деятельность перерабатывающего сектора путем сокращения издержек на ведение бизнеса в отраслях, пользующихся продуктами сферы услуг. Эти реформы должны предусматривать создание благоприятных условий для привлечения прямых иностранных инвестиций в сферу услуг. Кроме того, автор утверждает, что предприниматели должны осознавать вероятность того, что результатом вложений в инновации, исследования и разработки, а также использование передовых технологий может стать увеличение экспорта. Наконец, его результаты подтверждают выводы предшествовавших исследований о том, что снижение торговых издержек благодаря оптимизации торговых и таможенных процедур приводит к росту экспорта.

## **Глава 5. Межстрановые различия в итогах либерализации кредитного рынка.**

**Автор: Петар Станков**

В этой главе Петар Станков применяет межстрановые регрессии экономического роста для оценки влияния на экономический рост особой формы либерализации сферы услуг, а именно – либерализации кредитного рынка. Станков использует данные по 108 странам для проверки гипотезы о том, что в странах, которые провели либерализацию кредитного рынка быстрее, темпы экономического роста были выше. Вслед за Эстевадеордалом и Тейлором (Estevadeordal and Taylor, 2008) Станков делит весь период наблюдений на два временных отрезка: 1975–1990 и 1990–2005 гг. На основе данных о либерализации кредитного рынка он относит страны к одной из четырех групп: страны, где либерализация проводилась только в начальный период; страны, где либерализация проводилась только в поздний период; страны, где либерализация проводилась в оба периода; и страны, где либерализация в эти периоды времени не проводилась.

Основной вывод исследователя состоит в том, что чем раньше и последовательнее проводится реформа, направленная на либерализацию кредитного рынка, тем сильнее позитивное влияние на подушный ВВП. То есть

страны, где реформа либо не проводилась ни в один из периодов, либо проводилась лишь в поздний период, имели более низкий рост ВВП на душу населения, чем ранние реформаторы и страны, проводившие реформы в оба периода.

При анализе учитывается, что экономический рост стран зависит от большого числа переменных, помимо либерализации кредитного рынка. Следовательно, в свою эконометрическую модель автор включает несколько переменных, которые, как ожидается, влияют на рост экономики. В их числе капитальные активы страны, инвестиции и другие компоненты ВВП, а также исходный ВВП и рост населения. Вслед за Абиадом и Модии (Abiad and Moody, 2005) Станков включает показатель «разрыва в либерализации» как возможное объяснение экономического роста: разница между максимальным уровнем либерализации в регионе и начальным уровнем либерализации в стране.

Станков также обнаруживает, что в странах с большим отставанием в либерализации кредитного рынка наблюдался более медленный рост ВВП на душу населения по сравнению со странами-лидерами в проведении реформ. Он объясняет этот результат международной конкуренцией за потоки капитала и созданием репутации страны с благоприятными условиями для прямых иностранных инвестиций. То есть страны, которые рано провели либерализацию своих кредитных рынков и создали благоприятные изначальные условия для ПИИ, привлекли больше иностранного капитала. Центральная и Восточная Европа и Содружество Независимых Государств – это один из регионов, где изначальные лидеры в проведении реформы, направленной на либерализацию кредитного рынка, привлекли больше капитала и повысили свой подушный ВВП более существенно, чем страны региона, стоящие дальше от стран-лидеров в проведении реформ.

## **Глава 6. Влияние либерализации торговли услугами на потоки услуг и производительность отрасли в странах СНГ и в России.**

**Автор: Александр Кнобель**

Александр Кнобель отмечает, что в 1990 г. в России, как и в других странах с переходной экономикой, доля услуг в ВВП была относительно мала – всего 35%. Однако в 2008 г. доля сферы услуг в экономике выросла до 57%. С другой стороны, за тот же период доля импорта услуг в совокупном импорте не увеличилась: импорт услуг в общем объеме российского импорта составил 23% в 1994 г. и 21% в 2008 году. В данной работе Кнобель оценивает три модели и получает следующие основные результаты. Расчеты автора показывают, что российская торговля услугами (и торговля услугами стран Содружества Независимых Государств (СНГ) с ее партнерами имеет объем существенно ниже потенциального, который можно прогнозировать для стран (или регионов) со схожими условиями. Его расчеты также показывают, что либе-

рализация сферы услуг в России окажет значительное позитивное влияние на производительность перерабатывающих отраслей.

Сначала Кнобель строит гравитационную модель, пользуясь методологией, разработанной Франсуа и др.<sup>10</sup> Он рассчитывает трансграничную торговлю услугами для нескольких регионов мира как функцию стандартного набора переменных в гравитационной модели, включая ВВП экспортера и импортера, наличие общей границы, общего языка, расстояние, относительные цены и фиктивные переменные для торговли между различными регионами (особенно если между ними есть преференциальные соглашения о торговле), а также показатели коррупции. Первый набор полученных им результатов говорит о том, что страны СНГ импортируют значительно меньше услуг из стран ОЭСР, чем прогнозирует его модель для региона, обладающего характеристиками СНГ. Общий прогнозируемый объем импорта услуг должен был быть в 2,7 раза больше. Компьютерные и информационные услуги, а также услуги в сфере быта, культуры и отдыха составляют лишь одну треть прогнозируемого уровня, тогда как объем услуг страхования, финансовых услуг, туризма, транспорта, связи и других бизнес-услуг должен был быть в 1,5–2,5 раза больше, чтобы достичь уровня, предполагаемого для региона с характеристиками СНГ.

Затем Кнобель рассчитывает схожую гравитационную модель на основе данных о торговле услугами для всех стран мира, по которым доступны данные. И снова его результаты показывают, что импорт услуг в Россию намного ниже прогнозируемого уровня для стран со схожими характеристиками. Кнобель утверждает, что существует высокая вероятность того, что этот более низкий объем торговли услугами объясняется существующими барьерами для импорта услуг. Оценивая модель на уровне отраслей, автор выявляет страны, импортирующие больше всего услуг, после учета их национальных характеристик. Он обнаруживает, что наиболее открытой страной для импорта услуг в целом являются Соединенные Штаты, однако этот результат меняется от отрасли к отрасли. Относительно прогнозируемого объема импорта услуг, странами, импортирующими больше всего, в разрезе отраслей, являются: США – транспорт, связь, компьютерные и информационные услуги, услуги в сфере быта, культуры и отдыха, а также другие бизнес-услуги; Армения – туризм, Кувейт – строительство, Объединенные Арабские Эмираты – страхование, Люксембург – финансовые услуги. Кнобель называет эти страны мировыми лидерами в импорте данного вида услуг и предлагает построить показатель отставания от мирового лидера в каждой отрасли. Он обнаруживает, что по импорту услуг Россия стоит очень далеко от мировых лидеров во всех отраслях. Ближе всего к мировому лидеру Россия находится в сфере транспорта, туризма, а также быта и культуры и дальше всего от лидера в сфере страхования, компьютерных и других бизнес-услуг. Кнобель

<sup>10</sup> Francois, Wooton, 2001; Park, 2002; Blanchard, 2007; Francois, Pindyuk, Woerz, 2008.

ожидает увидеть существенный рост импорта услуг в России благодаря либерализации сферы услуг, поскольку Россия существенно отстает от мировых лидеров, а значит, получит выгоду от значительного роста конкуренции и внедрения зарубежной передовой практики на российском рынке.

Наконец, Кнобель строит модель, в которой оценивает производительность труда как функцию от либерализации сферы услуг в России, а также ряда отраслевых переменных, способных повлиять на производительность отрасли. Он использует индексы либерализации сферы услуг ЕБРР за 2000–2008 гг. Как и Фернандес (Fernandes, 2007), он создает индекс, который учитывает, что влияние либерализации сферы услуг в разных отраслях зависит от интенсивности, с какой отрасль использует данный вид услуг в своей деятельности. Таким образом, Кнобель рассчитывает индекс либерализации услуг как факторов производства для отрасли  $i$  в год  $t$  как:

$$INDEX_{i,t} = \sum_k a_{i,k} INDEX_{k,t},$$

где  $a_{i,k}$  – это коэффициент межотраслевого баланса «затраты-выпуск» для отрасли  $i$  и сектора сферы услуг  $k$ , а  $INDEX_{k,t}$  – это индекс либерализации сектора сферы услуг  $k$  в год  $t$ . Как было сказано выше, Шепотило и Вахитов разработали схожий индекс, но не для каждой отрасли, а для каждой фирмы.

Основной результат, который исследователь получает из этой модели, состоит в том, что либерализация отраслей сферы услуг в России положительно влияет на производительность перерабатывающих и добывающих отраслей: полная либерализация сферы услуг может повысить производительность труда в среднем на 20%, а частичная либерализация – полпути до полной либерализации – поднимет производительность труда на 10%.

## **Глава 7. Либерализация торговли услугами в Казахстане и Узбекистане: анализ формальных и неформальных барьеров.** **Авторы: Роман Вакульчук, Фаррух Ирназаров и Александр Либман**

В данной работе Роман Вакульчук, Фаррух Ирназаров и Александр Либман представляют результаты своего исследования-опроса, проведенного с целью представления сведений о торговле услугами в Центральной Азии. Объектом их внимания становятся барьеры, в том числе неформальные, которые мешают компаниям в Казахстане и Узбекистане успешно продавать свои услуги за рубеж. По мнению авторов, о барьерах для торговли услугами в Центральной Азии, особенно в Узбекистане, известно немного<sup>11</sup>. Чтобы заполнить пробел в наших знаниях о торговле услугами в Центральной

<sup>11</sup> Обследование деловой среды и деятельности предприятий (BEEPS), проведенное совместно Всемирным банком и ЕБРР, больше нацелено на изучение состояния деловой среды внутри страны.



Азии, авторы разработали и провели обследование 73 фирм в Казахстане и Узбекистане. Кроме того, в этих двух странах они провели три обсуждения за круглым столом. В центре внимания их исследования три важных сектора: финансовые услуги, связь и бизнес-консалтинг.

Казахстан провел более существенные рыночные реформы, чем Узбекистан и, судя по выборке авторов, продвинулся дальше в плане трансграничной деятельности своих компаний в отраслях сферы услуг. Доля трансграничной торговли услугами в доходе компаний в Казахстане составляет около 25%, тогда как в Узбекистане эта цифра близка к нулю. Компании, экспортирующие услуги, имеют в этом относительно небольшой опыт – в среднем один-два года.

Что касается характеристик компаний, занимающихся торговлей услугами, исследователи обнаружили, что в торговле доминируют компании с иностранным участием; отечественные компании играют менее заметную роль в этом процессе. В соответствии с теорией гетерогенных (неоднородных) фирм (Melitz, 2003), торговые связи более успешно развиваются в сфере бизнес-консалтинга, где открытие дела не требует больших постоянных затрат, в отличие от сектора телекоммуникаций, требующего существенных начальных инвестиций. Сходным образом, трансграничная торговля наиболее успешно ведется относительно крупными компаниями, чьи постоянные издержки, связанные с экспортной деятельностью, составляют меньшую долю совокупных издержек.

Респонденты опроса назвали основные причины, сдерживающие трансграничный экспорт их услуг. Здесь и регуляторные барьеры, влияющие на которые могут лица, ответственные за выработку политики, и фундаментальные рыночные условия, не столь легко поддающиеся изменению даже с помощью усилий правительства. Среди регуляторных барьеров наиболее существенными являются взятки, чрезмерные бюрократические издержки, налоговое бремя, требование обязательной продажи иностранной валюты в Узбекистане и регулирование внешнеторговой деятельности в стране-импортере. Кроме того, нехватка знаний о зарубежных рынках отмечалась как серьезная проблема, сдерживающая трансграничную торговлю услугами. Несмотря на общее советское прошлое и существующие экономические связи, респонденты указывали на значительную нехватку информации о рынках экспорта своих услуг в Центральной Азии. Таким образом, преодоление информационной асимметрии стало центральной темой в ответах респондентов о возможном способе повышения объемов международной торговли услугами в регионе.

Компании, экспортирующие услуги в Центральной Азии, отмечают, что полагаются на личные связи и контакты для развития трансграничной торговли: дружеские и родственные связи играют решающую роль в расширении торговой деятельности за рубежом, как для казахстанских, так и для узбекистанских (в несколько большей мере) компаний. Многие фирмы сообщали, что связи в правительстве снижают препятствия для торговли, но очень немногие



признавали наличие у себя таких связей. Однако авторы все же обнаружили, что компании, полагающиеся на свои связи в государственных органах, имеют меньшую вероятность столкнуться с проблемами, вызванными неэффективным функционированием государственных служб (к примеру, с коррупцией, юридическими барьерами и бюрократическими ограничениями).

Из своего исследования авторы делают три вывода. Во-первых, чтобы увеличить ограниченный объем трансграничной торговли услугами в Центральной Азии, государство должно содействовать развитию институтов, которые предоставляли бы информацию о внешних рынках. Во-вторых, коррупция и несовершенство государственного управления создают серьезные препятствия международной торговле услугами: необходимо ослабить давление на компании, создаваемое несовершенством государственного управления, чтобы реализовать возможности расширения торговли услугами. В-третьих, узбекистанские компании отстают от своих казахстанских коллег по экспорту услуг, но заинтересованы в сокращении этого разрыва. В настоящее время существующая политическая, правовая и регуляторная среда в Узбекистане представляет собой сдерживающий фактор. Однако ответы компаний указывают на то, что изменения в политике правительства, скорее всего, могут привести к значительному росту трансграничной торговли услугами.

## Заключение

Возрастающее значение сферы услуг, как в глобальном масштабе, так и в странах с переходной экономикой Европы и Центральной Азии, подчеркивает необходимость понимания влияний либерализации сферы услуг в этих странах, как в научных кругах, так и в сфере практической политики. Данная книга вносит весьма существенный вклад в эмпирическую литературу и показывает, что либерализация сферы услуг важна для роста производительности, экспорта и ВВП. Принимая во внимание отсутствие каких-либо русскоязычных исследований на эту тему, данный сборник предлагает ученым примеры изысканий, опираясь на которые они могли бы провести свои исследования по схожей тематике. Наконец, в период снижения темпов экономического роста из-за финансового кризиса рекомендации исследования, касающиеся разработки политики и стратегии, предлагают политикам инструментарий, позволяющий стимулировать рост экономики.

## Литература

- Abiad, A. and A. Mody. 2005. "Financial reform: What shakes it? What shape is it?" *The American Economic Review*, Vol. 95 (1), 66–88.
- Arnold, Jens M., Beata S. Javorcik and Aaditya Matoo. 2011. "Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms: Evidence from the Czech Republic." *Journal of International Economics*, Vol. 85 (1), 136–146.

- Arnold, Jens, Aaditya Mattoo and Gaia Narciso. 2008. "Services Inputs and Firm Productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from Firm Level Data." *Journal of African Economies*, Vol. 17 (4), 578–599.
- Balistreri, Edward J., Thomas F. Rutherford and David G. Tarr. 2009. "Modeling Services Liberalization: The Case of Kenya." *Economic Modeling*, Vol. 26 (3), May, 668–679.
- Balistreri, Edward J. and David G. Tarr. 2011. "Services Liberalization in Preferential Trade Arrangements: The case of Kenya." World Bank Policy and Research Working Paper No. 5552, January.
- Blanchard, E. 2007. "Foreign Direct Investment, Endogenous Tariffs, and Preferential Trade Agreements." *Advances in Economic Analysis and Policy*, Berkeley Electronic Press, Vol. 7 (1).
- Ciccone, A., Hall, R. 1996. "Productivity and the Density of Economic Activity." *American Economic Review*, Vol. 86, 54–70.
- Copenhagen Economics, Osteuropa Institut Munchen and Institute for Economic Research. 2005. "Analysis of Economic Aspects of Ukraine's Accession to the WTO: Overall Impact Assessment." Mimeo, December.
- De Loecker, J. 2011. "Product differentiation, multiproduct firms, and estimating the impact of trade liberalization on productivity." *Econometrica*, Vol. 79 (5), 1407–1451.
- Eschenbach, Felix and Bernard Hoekman. 2006. "Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies." *Review of World Economics*, Vol. 142 (4), 746–762.
- Estevadeordal, A., and A.M. Taylor. 2008. "Is the Washington consensus dead? Growth, openness, and the Great Liberalization." NBER Working Paper No. 14264.
- Fernandes, Ana M. 2009. "Structure and performance of the services sector in transition economies." *Economies of Transition*, Vol. 17 (3), 467–501.
- Fernandes, Ana M and Caroline Paunov. 2012. "Foreign direct investment in services and manufacturing productivity: evidence for Chile." *Journal of Development Economics*, Vol. 97 (2), March, 305–321.
- Fink, Carsten, Aaditya Mattoo and Ileana Cristina Neagu. 2005. "Assessing the Impact of Communications Costs on International Trade." *Journal of International Economics*, Vol. 67 (2), 428–425.
- Francois, Joseph F. 1990a. "Trade in Producer Services and Returns due to Specialization under Monopolistic Competition." *Canadian Journal of Economics*, Vol. 23:109–124.
- Francois, Joseph F. 1990b. "Producer Services, Scale, and the Division of Labor." *Oxford Economic Papers*, Vol. 42: 715–729.
- Francois, Joseph and Bernard Hoekman. 2010. "Services Trade and Policy." *Journal of Economic Literature*, Vol. 48 (September), 642–692.
- Francois, Joseph, O. Pindyuk, and J. Woerz. 2009. "International Transactions in Services: Data on International Trade and FDI in the Service Sectors."

- University of Linz, Institute for International and Development Economics discussion paper 20090802.
- Francois, Joseph and I. Wooton. 2001. "Trade in International Transport Services: The Role of Competition." *Review of International Economics*, Vol. 9, 249–61.
- Hall, R. and C. Jones. 1999. "Why do some countries produce so much more output per worker than others?" *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 (1), 83–116.
- Hoekman, B. and A. Mattoo. 2011. "Services trade liberalization and regulatory reform: Re-energizing international cooperation." Policy and Research Working Paper 5517, World Bank.
- Hummels, D. 1995. "Global Income Clustering and Trade in Intermediate Goods." Graduate School of Business, University of Chicago.
- Inklaar, Robert, Marcel P. Timmer and Bart van Ark. 2008. "Market Services Productivity Across Europe and the U.S." *Economic Policy*, Vol. 53, 139–171, 178–194.
- Jensen, Jesper, Thomas F. Rutherford and David G. Tarr. 2010. "Modeling Services Liberalization: The Case of Tanzania." *Journal of Economic Integration*, Vol. 25 (4), 644–675.
- Jensen, Jesper, Thomas F. Rutherford and David G. Tarr. 2007. "The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization." *Review of Development Economics*, Vol. 11 (3), August, 482–506.
- Jensen, Jesper, Thomas F. Rutherford and David G. Tarr. 2006. "Telecommunications Reform within Russia's Accession to the WTO." *Eastern European Economics*, Vol. 44 (1), January-February, 25–58.
- Jensen, Jesper and David G. Tarr. 2012. "Deep Trade Policy Options for Armenia: the importance of trade facilitation, services and standards liberalization." *Economics: the Open Access, Open Assessment E-Journal*, January 3.
- Jensen, Jesper and David G. Tarr. 2010. "Regional Trade Policy Options for Tanzania: the importance of services commitments." World Bank Policy and Research Working Paper No. 5481, November.
- Jensen, Jesper and David G. Tarr. 2008. "Impact of local content restrictions and barriers against foreign direct investment in services: the case of Kazakhstan accession to the WTO." *Eastern European Economics*, Vol. 46 (5), September-October, 5–26.
- Jensen, Jesper and David G. Tarr. 2008. "Impact of local content restrictions and barriers against foreign direct investment in services: the case of Kazakhstan accession to the WTO." *Eastern European Economics*, Vol. 46 (5), September-October, 5–26.
- Levine, R. 2005. "Finance and growth: Theory and evidence." In: *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, 865–934.
- Markusen, James R. 1990. "Derationalizing Tariffs with Specialized Intermediate Inputs and Differentiated Final Goods." *Journal of International Economics*, 28:375–384.

- Markusen, James R. 1989. "Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs." *American Economic Review*, Vol. 79: 85–95.
- Markusen, James R, Thomas Rutherford and David Tarr. 2005. "Trade and Direct Investment in Producer Services and the Domestic Market for Expertise." *Canadian Journal of Economics*, Vol. 38 (3): 758–777.
- Markusen, James R, and Anthony Venables. 1998. "Multinational Firms and the New Trade Theory." *Journal of International Economics*, Vol. 46: 183–204.
- Marshall, J. N. 1988. *Services and Uneven Development*, London: Oxford University Press.
- Mattoo, Aaditya, Randeep Rathindran and Arvind Subramanian. 2006. "Measuring Services Trade Liberalization and its Impact on Economic Growth: An Illustration." *Journal of Economic Integration*, Vol. 21 (1), 64–98.
- McKee, D. L. 1988. "Growth, Development, and the Service Economy in the Third World." New York: Praeger Publishers.
- Melitz, M. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica*, Vol. 71 (6), 1695–1725.
- Olley, G. S. and A. Pakes. 1996. "The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry." *Econometrica*, Vol. 64 (6), 1263–1297.
- Rutherford, Thomas F. and David G. Tarr. 2010. "Regional Impacts of Liberalization of Barriers against Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russia's Accession to the WTO," *Review of International Economics*, Vol. 18 (1), February, 30–46.
- Rutherford, Thomas F. and David G. Tarr. 2008. "Poverty Effects of Russia's WTO Accession: Modeling 'real households' with endogenous productivity effects." *Journal of International Economics*, Vol. 75 (1), 2008, pp. 131–150.
- Rutherford, Thomas F. and David Tarr. 2003. "Regional Trading Arrangements for Chile: Do the Results Differ with a Dynamic Model?" *Integration and Trade*, Vol. 7, Number 18, 117–139.
- Rutherford, Thomas F. and David G. Tarr. 2002. "Trade Liberalization, Product Variety and Growth in a Small Open Economy: A Quantitative Assessment." *Journal of International Economics*, Vol. 56, Issue 2, March.
- Triplett, Jack E. and Barry P. Bosworth. 2004. *Productivity in the U. S. Services Sector: New Sources of Economic Growth*. Washington D. C.: Brookings Institution.



## **Влияние либерализации услуг на производительность в промышленности: украинский опыт**

*Владимир Вахитов и Александр Шенотило*

### **Аннотация**

*В данной работе исследуется влияние либерализации услуг на производительность промышленных предприятий в Украине в 2001–2007 гг. Для этого мы используем внешний шок, приведший к либерализации в секторе услуг в качестве источника экзогенного изменения, позволяющего выявить прямой эффект услуг на производительность.*

*Представленные результаты показывают, что увеличение стандартного отклонения в либерализации услуг связано с 9-процентным увеличением производительности. Учет динамического влияния либерализации услуг на TFP через инвестиционный канал приводит к еще большему эффекту. Результаты устойчивы к использованию различных методов оценки и различным подвыборкам данных. Эффект более выражен для отечественных и малых фирм.*

### **2.1. Введение**

С тех пор как Холл и Джонс (Hall and Jones, 1999) в своей новаторской работе выяснили, что различия в производительности между странами являются определяющими для объяснения разницы в доходах на душу населения, поиск экономической политики, которая повышает производительность, стала приоритетом для исследователей и практиков. До недавнего времени исследователи не уделяли должного внимания дерегулированию сектора услуг

как источнику роста производительности, несмотря на центральную роль услуг в современной экономике<sup>1</sup>.

Конкурентоспособность промышленных предприятий в открытых экономиках критически зависит от наличия недорогих, высококачественных услуг в сфере транспорта, телекоммуникаций, финансов и бизнеса. Так как услуги часто характеризуют сетевыми внешними эффектами, строгим регулированием и барьерами для входа, возможность влияния на рынок в секторе услуг приводит к потере конкурентоспособности экономики в целом и требует дерегулирования (Francois and Hoekman, 2010).

Невнимание исследователей к сфере услуг до 1990-х гг. в основном было вызвано отсутствием положительных примеров либерализации услуг и отсутствием подробных данных по промышленным предприятиям. Ситуация изменилась в 1990-е и особенно в 2000-е гг., когда ряд развивающихся стран и стран с переходной экономикой осуществили дерегулирование сектора услуг, что было одним из предварительных условий для вступления в ВТО. Кроме того, в 2000-е гг. сектор услуг в странах восточной Европы пережил бурное развитие в результате изменений в законодательстве необходимых для вступления в Европейский союз (ЕС). Дергулирование стимулировало возникновение новых фирм на рынок и привело к быстрому росту сектора услуг<sup>2</sup>.

Франсуа и Хоекман (Francois and Hoekman, 2010) отмечают, что установление причинно-следственной связи между либерализацией услуг и повышением производительности затруднено из-за двух основных методологических проблем: проблемы эндогенности реформ и сложности изолировать эффект либерализации услуг от эффектов других реформ. В недавнем изыскании о влиянии либерализации услуг в Чешской Республике в 1998–2003 гг. (Arnold et al., 2011) исследователям удалось преодолеть проблему эндогенности с помощью эконометрического метода инструментальных переменных. Однако отделить эффект либерализации услуг от эффекта других реформ в этом исследовании оказалось проблематично, так как либерализация услуг была лишь составной частью более широкого пакета реформ, связанных с вступлением Чешской Республики в ЕС. Для того чтобы решить эту задачу, мы рассматриваем либерализацию сектора услуг в Украине в 2001–2007 гг., которая была в гораздо большей степени изолирована от реформ в других областях. Более того, степень либерализации сферы услуг в различных подсекторах была обусловлена интенсивностью требований торговых партнеров Украины об уступках в этих подсекторах в процессе переговоров по вступлению Украины в ВТО. Эти особенности украинского опыта по либерализации услуг делают его более подходящим натуральным

---

<sup>1</sup> Для стран с низким и средним уровнем дохода доля услуг в добавленной стоимости неуклонно повышалась с 43 процентов в 1987 г. до 59 процентов в 2007 г. (Francois and Hoekman, 2010).

<sup>2</sup> О развитии сектора услуг в странах с переходной экономикой см. Fernandes (2009).

экспериментом для изучения влияния либерализации услуг на производительность промышленных предприятий.

Либерализация услуг в Украине в 2001–2007 г. сопровождалась волной прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сектор услуг. В 2001 г. большинство ПИИ приходилось на сферу промышленности (48 процентов). К 2007 г. доля ПИИ в секторе услуг (за исключением коммунальных услуг) достигла 53 процентов, а доля ПИИ в промышленности снизилась до 30 процентов. Доля продукции, произведенной в сфере услуг компаниями с иностранными владельцами, выросла практически во всех подсекторах, увеличившись с 5 процентов в 2001 г. до 11 процентов в 2007 г. Производительность труда в секторе услуг выросла в два раза. В числе факторов, способствующих повышению производительности труда, наличие ПИИ играло определяющую роль.

Основные выводы нашей работы сводятся к следующему. Либерализация услуг положительно влияет на производительность промышленных предприятий. Эффект значим статистически и существенно экономически. Эффект присутствует в различных отраслях промышленности, в разные периоды времени и для фирм с различными характеристиками. Увеличение индекса либерализации услуг на одно стандартное отклонение ведет к 9-процентному увеличению производительности промышленных предприятий. Альтернативная мера либерализации услуг указывает, что увеличение индекса иностранного присутствия в секторе услуг на одно стандартное отклонение приводит к 5,5-процентному увеличению производительности. Величина эффекта выше, чем в предыдущих исследованиях, что согласуется с нашими предварительными ожиданиями: рост производительности вследствие либерализации услуг должен быть выше для более регулируемых и менее развитых стран. Наличие эффекта не зависит от метода оценки и подвыборки данных. В частности, он более выражен для отечественных и малых предприятий, что является дополнительным аргументом в пользу политики либерализации сферы услуг для поддержки и развития малого и среднего отечественного бизнеса.

Мы также подсчитали величину возможного динамического эффекта либерализации торговли услугами на производительность. Как отметил Де Локер (De Loecker 2011), стандартная двухэтапная процедура оценки воздействия дерегуляции на производительность не учитывает возможность динамического эффекта. Тем не менее, эмпирические выводы, представленные в литературе и в нашем исследовании, указывают на его присутствие. В частности, увеличение производительности вследствие либерализации услуг должно вызывать увеличение инвестиций в основной капитал в связи с ожидаемым более высоким уровнем производительности в следующие периоды. Более высокий уровень капитала, в свою очередь, снижает вероятность выхода фирмы из отрасли и влияет на уровень занятости и доходы фирмы в долгосрочной перспективе. Наши результаты показывают, что динамический эффект либерализации услуг приводит к еще более высокому росту производительности.



Структура нашей статьи такова. В разделе 2 приводится обзор литературы по данной тематике. В разделе 3 описывается процесс либерализации и его влияние на сектор услуг в Украине в 2001–2007 гг. В разделе 4 обсуждаются данные, методология и результаты нашего исследования. Раздел 5 посвящен выводам и обсуждению возможных направлений для дальнейших исследований.

## **2.2. Сфера услуг и производительность**

В теоретической литературе упоминается несколько возможных механизмов влияния либерализации услуг на рост производительности. Увеличение специализации производителей услуг приводит к дополнительным выгодам от торговли услугами за счет большего разнообразия и расширения рынков (Markusen, 1989). Более низкая цена, лучшее качество и более широкий выбор услуг позволяют осуществлять более сложную структуру организации производства и фрагментацию производственной деятельности. В свою очередь, фрагментация производства требует постоянной поддержки со стороны международно конкурентоспособных поставщиков услуг в сфере транспорта, телекоммуникаций, финансов и бизнеса (Deardorff, 2001). Более широкий выбор услуг также генерирует дополнительный опыт по организации бизнеса и способствует его распространению и обмену (Burgess and Venables, 2004). Аутсорсинг услуг предприятиями, работающими в динамично развивающихся отраслях, ведет к более эффективному распределению факторов производства, что приводит к экономическому росту (Oulton, 2001).

Накопленные эмпирические данные свидетельствуют о положительном влиянии либерализации услуг на производительность в отраслях промышленности, которые используют эти услуги. Арнольд (Arnold et al., 2011) показал существование позитивной связи между производительностью промышленных предприятий и либерализацией сектора услуг, анализируя влияние либерализации услуг на производительность на выборке примерно десяти тысяч промышленных предприятий в Чешской Республике в 1998–2003 гг. Эта связь сильнее для предприятий, которые пользуются услугами более интенсивно. Увеличение иностранного присутствия в сфере услуг на одно стандартное отклонение связано с 3,8-процентным увеличением производительности. Фернандес и Паунов (Fernandes and Paunov, 2012) обнаружили, что эффект от роста прямых иностранных инвестиций в сферу услуг приводит к 5-процентному росту производительности производства. Финк (Fink et al., 2005) обнаружил, что меры по дерегулированию и либерализации, ведущие к усилению конкуренции среди фирм, предоставляющих услуги предприятиям, увеличивают экспортную конкурентоспособность высокотехнологичных отраслей промышленности.

Существуют некоторые методологические и статистические проблемы, которые затрудняют измерение влияния либерализации услуг на производительность. Во-первых, эндогенность реформ в секторе услуг затрудняет

демонстрацию прямой причинно-следственной связи, идущей от изменений в регулировании сферы услуг к изменению производительности предприятий.

Во-вторых, либерализация услуг зачастую проводится параллельно с либерализацией рынка труда, либерализацией внешнеэкономических отношений и другими экономическими реформами. В таком случае очень трудно отделить эффект либерализации услуг от эффекта других реформ. В этой связи исследование либерализации услуг в Украине дает определенные преимущества, поскольку пакет экономических реформ в Украине был ограниченным и, в значительной степени, экзогенно сформированным в соответствии с требованиями торговых партнеров Украины.

В-третьих, измерение продуктивности предприятия предполагает оценку производственной функции. К сожалению, в литературе не выработан консенсус о методе ее оценки. В нашей базовой модели мы оцениваем производственную функцию по методологии, предложенной Олли и Пейксом (Olley and Pakes, 1996), которая учитывает эндогенность выбора факторов производства и влияние производительности на решение о продолжении производства. Для проверки надежности наших результатов мы рассмотрели несколько других методов оценки производственной функции, что не повлияло на основные результаты статьи.

Наконец, большинство существующих исследований, в которых рассматривалось влияние дерегулирования на деятельность компаний, игнорируют динамический эффект дерегулирования на инвестиции и решение о выходе из отрасли, и, как следствие, на будущую производительность. Чтобы учесть динамическую природу эффекта, мы модифицировали традиционный подход, применив недавно разработанную методологию оценки влияния дерегулирования, предложенную Де Локером (De Loecker, 2011).

## 2.3. Либерализация услуг в Украине

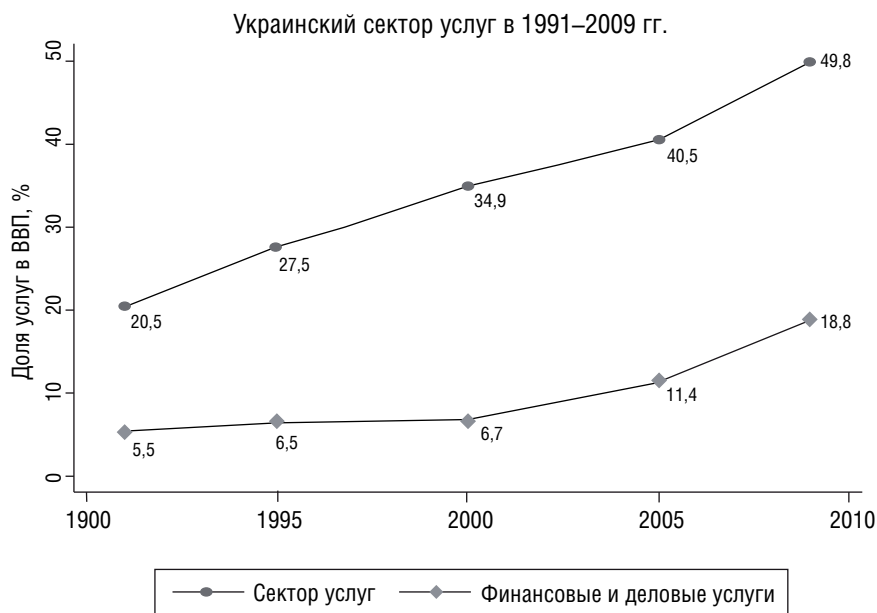
### *Сфера услуг в Украине*

В условиях плановой экономики сектору услуг не уделялось должного внимания (Ofar, 1973). Чрезмерный акцент на ускоренном развитии тяжелого машиностроения, как основной движущей силы экономического роста, привел к вытеснению инвестиций из сферы услуг, связанных с конечным потреблением (розничная торговля, гостиницы и рестораны, бытовые услуги). Централизованное планирование и отмена частной собственности на средства производства привели к отставанию в развитии оптовой торговли, финансовых и бизнес-услуг. К примеру, государственная монополия на банковские услуги и централизованное принятие инвестиционных решений привели к тому, что процент занятости в банковской сфере в плановых экономиках составил всего один процент от общей занятости (Bicanic и Skreb, 1991).

Переход от плановой к рыночной экономической системе потребовал ускоренного развития сектора услуг. Рис. 2.1 показывает динамику роста сектора услуг и подсектора финансовых и бизнес-услуг, измеряемых в долях ВВП Украины в 1991–2009 гг. К 2007 г. доля всех услуг достигла 42 процентов. Тем не менее, этот результат ниже среднего для стран со средним уровнем дохода, который составил 60 процентов в 2007 г. (Francois and Hoekman, 2010) и значительно ниже, чем в среднем по странам ЕС, который достиг 65,5 процента к 2007 г.<sup>3</sup>

В 1991 г. доля услуг в ВВП Украины составляла 20,5 процента и лишь 5,5 процентов было связано с финансовыми и бизнес-услугами. В первое десятилетие после обретения независимости сектор услуг рос в основном за счет расширения услуг в области телекоммуникаций, розничной и оптовой торговли. В этот период доля финансовых и деловых услуг росла лишь незначительно. Однако в период между 2001 и 2009 гг., доля финансовых и деловых услуг увеличилась с 6,7 до 18,8 процентов ВВП.

**Рис. 2.1. Развитие сектора услуг в Украине в 1991–2009 гг.**



Источник: данные взяты из базы данных ООН о национальных счетах. <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnflist.asp>

<sup>3</sup> База данных ВТО Services profiles (<http://stat.wto.org/>).

На рис. 2.1 представлена более подробная информация о структуре сектора услуг в Украине в 2005 г.<sup>4</sup> Оптовая и розничная торговля являлась крупнейшим подсектором сферы услуг, составляя 13 процентов ВВП, вспомогательная деятельность в сфере транспорта составляла 4,3 процента, в то время как наземный транспорт и транспортирование по трубопроводам были на третьем месте с 4 процентами.

**Рис. 2.2. Доля услуг по подсекторам в Украине в 2005 г., % от ВВП**



Межотраслевой баланс за 2005 г.

Источник: государственная служба статистики Украины.

<sup>4</sup> Более подробная разбивка межотраслевого баланса за 2005 г. доступна на сайте Государственного комитета статистики Украины (<http://www.ukrstat.gov.ua/>)

### *Либерализация украинского сектора услуг в 2001–2007 гг.*

Когда Украина начала переговоры по вступлению в ВТО в 1993 г., одной из основных задач было дерегулирование сектора услуг. Хотя процесс дерегулирования начался почти сразу, наибольший прогресс был достигнут только после 2000 г., когда появилась возможность консолидировать достаточно политической воли в парламенте и правительстве, чтобы провести необходимые изменения в законодательстве. Именно в этот период было принято более 20 законов, регулирующих их экономические отношения в банковском деле, страховании, телекоммуникациях, телевидении и радиовещании, а также ведении бизнес-услуг.

Закон «О телекоммуникациях», принятый в ноябре 2003 г., предусмотрел возможность по эксплуатации, обслуживанию или созданию собственных сетей телекоммуникаций для любого юридического лица в Украине. Национальный комитет по вопросам регулирования связи (НКРС), созданный в соответствии с законом, стал единым регулирующим органом в сфере телекоммуникаций, что сделало этот сектор более прозрачным и открытым для конкуренции. Закон задекларировал принципы равного доступа и добросовестной конкуренции, ввел политику стандартизации и гармонизации с мировыми стандартами, прописал процедуры проведения частотных аукционов и лицензирования.

Финансовый сектор был также подвергнут существенной либерализации. В 2006 г. поправки к закону «О банках и банковской деятельности» разрешили иностранным банкам открывать филиалы в Украине, упростили порядок открытия банков и дочерних компаний и четко определили условия, при которых Национальный банк Украины может отказать в аккредитации. Законом также были определены предельные сроки для аккредитации иностранных банков (до 3 месяцев). Ряд изменений в «Закон о страховании» существенно либерализовал сферу страхования. В сфере деловых услуг в законы «Об аудиторской деятельности» и «Об адвокатуре» были внесены изменения, снимающие дискриминационные требования по украинскому гражданству для лиц, предоставляющих эти услуги. Закон об аудиторской деятельности также открыл подсектор для конкуренции со стороны иностранных поставщиков услуг.

Свидетельства о законодательных улучшениях в области регулирования сферы услуг подтверждаются улучшениями в оценках прогресса реформ в соответствующих подсекторах, представленных Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). Согласно рис. 2.3, Украина существенно либерализовала условия ведения бизнеса в сфере финансовых, телекоммуникационных и деловых услуг.

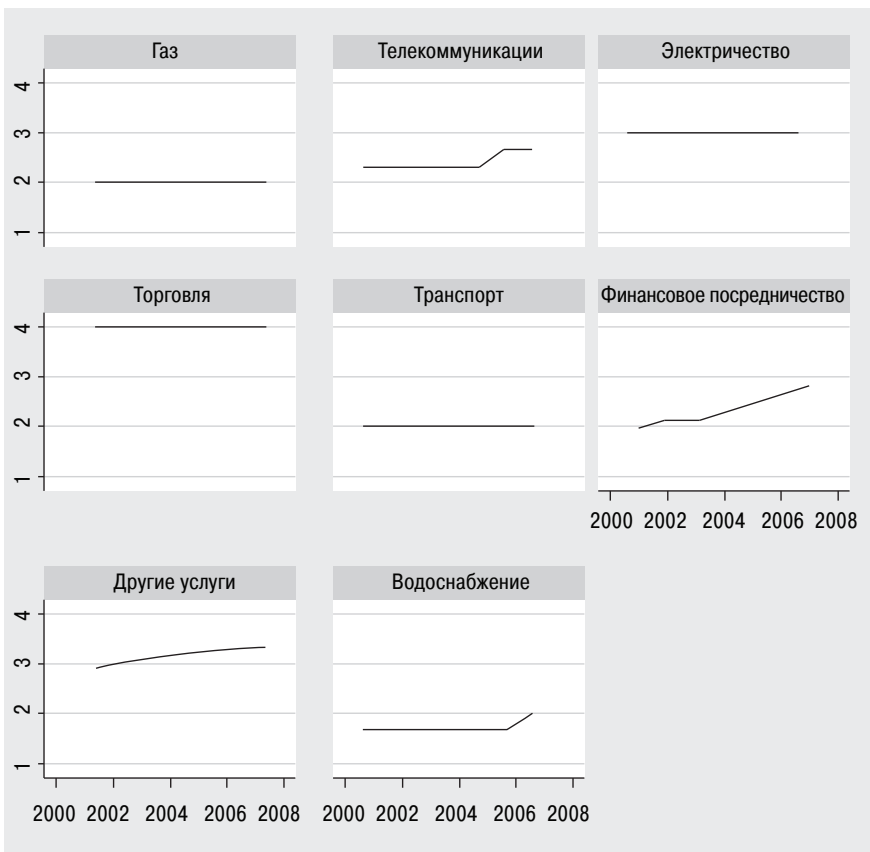
Законодательные изменения уравнивали условия ведения бизнеса для местных и иностранных поставщиков услуг, улучшили доступ к рынкам, сделали законы и правила более прозрачными. Различия в дерегуляции в разных секторах услуг в значительной степени определялись требованиями украинских

торговых партнеров по степени дерегуляции в той или иной сфере в рамках переговоров о вступлении Украины в ВТО. Это подтверждается и тем, что в тот промежуток времени не произошло аналогичного прогресса по дерегуляции в таких важных сферах, как инфраструктурные отрасли, коммунальные службы и транспорт, гостиницы и рестораны. Заметным исключением, которое лишь иллюстрирует правило, был процесс согласования тарифов железнодорожного транспорта на различные товары, который начался в апреле 2005 г. после того, как некоторые члены ВТО попросили Украину применять железнодорожные тарифы в соответствии с правилами ВТО. К июню 2007 г. железнодорожные тарифы на большинство товаров были выровнены. В инфраструктурных отраслях государственная программа реформирования и развития коммунальных услуг в 2005–2010 гг., принятая в 2004 г., была инициирована самим правительством. Программа предусматривала монополизацию рынка коммунальных услуг, но реального прогресса достигнуто не было.

Параллельно с либерализацией услуг переговоры в рамках ВТО также привели к дальнейшей либерализации внешней торговли товарами. Как упоминалось ранее, это затрудняет измерение эффекта либерализации сферы услуг на производительность, так как в общем случае либерализация торговли товарами также положительно связана с производительностью (Pavcnik, 2002; Amiti and Konings, 2007; Khandelwal and Topalova, 2011). Однако к 2001 г. Украина уже и так существенно либерализовала торговлю товарами и эффект от дальнейшей либерализации был существенно ограничен. Средний ввозной тариф режима наибольшего благоприятствования в Украине в 2002 г. составлял 7 процентов и снизился до 4,7 процента в 2008 г.<sup>5</sup> Наше предположение, что эффект от либерализации торговли для Украины в 2001–2007 гг. оказал лишь ограниченное воздействие, может быть дополнительно подкреплено результатами применения прикладной модели общего равновесия по анализу потенциальных выгод от вступления в ВТО, полученных Резерфордом (Rutherford et al., 2005), которые показали, что более 70 процентов выигрыша в благосостоянии от вступления в ВТО для России – страны, во многом сходной с Украиной – поступило бы от либерализации сферы услуг. Учитывая сходства экономик двух стран и тот факт, что режим торговли товарами в России менее либерален, чем в Украине<sup>6</sup>, разумно предположить, что эффект от либерализации услуг в Украине был еще более выраженным по сравнению с эффектом от либерализации торговли товарами. Тем не менее в эмпирическом анализе мы учитываем влияние экспорта на производительность и его взаимодействие с влиянием либерализации торговли услугами, когда мы измеряем эффект либерализации услуг на производительность.

<sup>5</sup> Данные о тарифах режима наибольшего благоприятствования взяты из базы данных UNCTAD – TRAINS.

<sup>6</sup> Средний тариф режима наибольшего благоприятствования для России в 2002 г. составил 9,6 процента.

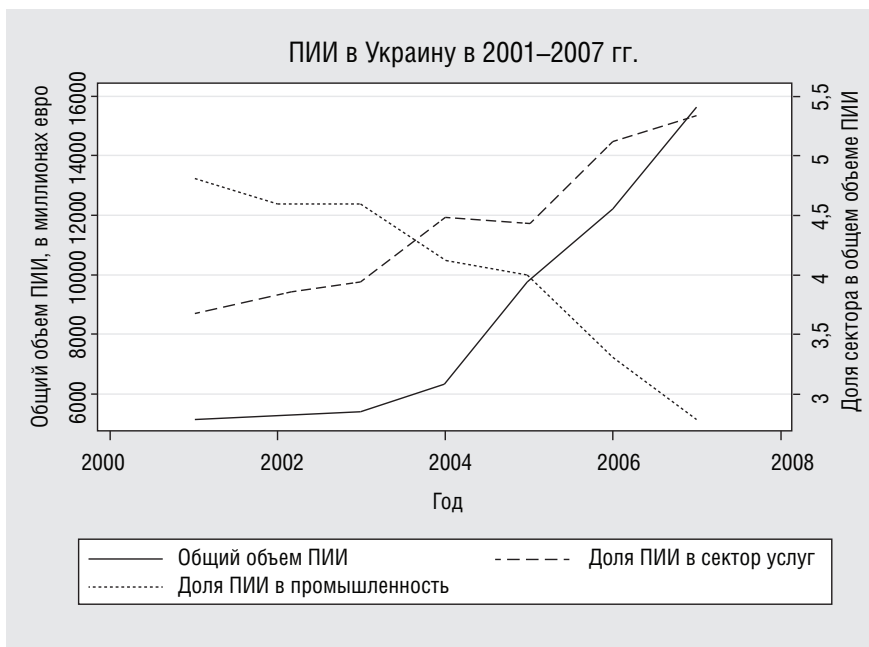
**Рис. 2.3. Либерализация подсекторов услуг в Украине в 2001–2007 гг.**

*Примечание:* прогресс реформ в области инфраструктуры и услуг основан на индексах инфраструктуры и переходных индикаторах, рассчитываемых ЕБРР. Соответствие между индексами ЕБРР и подсекторами услуг в нашей работе описано в Приложении к данной статье. Ход реформ в газовой подотрасли основан на индексе реформ для газовой отрасли, разработанном Институтом экономических исследований (<http://www.ier.com.ua/>), который сопоставим с индексами ЕБРР по методологии расчета и шкале измерения. Другие услуги включают в себя деловые услуги, гостиницы и рестораны, недвижимость, аренду, информационные технологии, исследования и разработки.

### *Поведение сектора услуг в 2001–2007 гг.*

Либерализация украинского сектора услуг в 2001–2007 гг. сопровождалась увеличением доли продукции, произведенной за счет частных и иностранных компаний. Период характеризовался всплеском ПИИ в сектор услуг. Рис. 2.4 показывает, что в 2001 г. 48 процентов ввезенных ПИИ в Украине было в производстве. К 2007 г. доля ПИИ в секторе услуг (без учета комму-

Рис. 2.4. ПИИ в Украину в 2001–2007 гг.



Источник: Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw). Данные о ПИИ в Центральной и Восточной Европе.

нальных услуг) достигла 53 процентов, а доля ПИИ в производство снизилась до 30 процентов. В результате продукция, произведенная иностранными поставщиками услуг<sup>7</sup>, росла почти во всех подсекторах, увеличившись с 5 процентов продукции сектора услуг в 2001 г. до 11 процентов в 2007 г.

Панель А таблицы 2.1 показывает долю продукции, производимой частными поставщиками услуг в 2001–2005 гг.<sup>8</sup> Четко просматривается общая тенденция увеличения доли продукции, производимой частными поставщиками услуг с 70 процентов в 2001 г. до 73 процентов в 2005 г. Уже к 2001 г. большинство услуг в розничной торговле, финансах, страховании и деловых услуг производилось частными фирмами. Инфраструктурные услуги, коммунальные услуги, наземный транспорт, а также вспомогательная деятельность транспорта, с другой стороны, были в основном в собственности государства.

<sup>7</sup> Иностранные поставщики услуг определяются как фирмы с 10 и более процентами иностранного капитала.

<sup>8</sup> Данные о предприятиях, находящихся в государственной собственности, за 2006 и 2007 гг. отсутствуют.



Панель Б таблицы 2.1 показывает долю продукции, производимой фирмами с иностранным участием. Продукция, произведенная иностранными поставщиками услуг, росла почти во всех подсекторах, увеличившись с 5 процентов продукции услуг в 2001 г. до 11 процентов в 2007 г., что является явным признаком того, что либерализация услуг привела к большей открытости сектора для иностранной конкуренции. Наиболее стремительный рост произошел в страховании (на 6 процентных пунктов в год в среднем), воздушном транспорте (1,8 п. п.) и вспомогательной финансовой деятельности (1,6 п. п.).

Усиление конкуренции со стороны иностранных поставщиков услуг привело к росту производительности сектора услуг за счет перераспределения ресурсов в сторону более производительных фирм, как описано у Мелитца (Melitz, 2003). Панель А таблицы 2.2 описывает эволюцию средней производительности труда по подсекторам сферы услуг в период между 2001 и 2007 г. Производительность труда была рассчитана на уровне фирм, как добавленная стоимость на одного работника, измеряемая в тысячах украинских гривен (UAH). Для того чтобы числа были сопоставимы между различными периодами времени, добавленная стоимость была скорректирована на инфляцию с помощью отраслевых дефляторов цен, а производительность труда измерялась в постоянных ценах 2000 г. Если рассматривать сферу услуг по подсекторам, то самая низкая производительность труда была в сборе, очистке и распределении воды – 3,5 тыс. грн в год. Интересно заметить, что этот сектор не был реформирован в 2001–2007 гг. Другие сектора с низкой производительностью труда включают гостиницы и рестораны (8,1 тыс. грн) и наземный транспорт (включая трубопроводный транспорт, 22,4 тыс. грн). Страховой сектор, с другой стороны, имеет самую высокую производительность в выборке (97,1 тыс. грн). Продажи автомобилей и воздушный транспорт также являются примерами секторов с высокой добавленной стоимостью – 96,2 и 63,5 тыс. грн соответственно.

В период между 2001 и 2007 гг. средняя производительность труда в сфере услуг постоянно росла с 26,8 тыс. грн в 2001 г. до 44,9 тыс. грн в 2007 г. или в среднем на 9 процентов в год. Примерами быстрорастущих секторов услуг являются операции с недвижимостью (17,4-процентный рост в среднем), аренда оборудования (14,9 процента) и наземный транспорт (14,4 процента); замедленный рост происходил в производстве электроэнергии, газа, пара (–13,4 процента), воды (–2,9 процента) и страховании (4 процента).

Панель Б таблицы 2.2 показывает среднюю производительность труда для фирм с иностранным участием, определяемым как фирмы с не менее чем 10 процентами иностранной собственности. Во-первых, компании с участием иностранного капитала были более производительными по сравнению с отечественными фирмами во всех подотраслях. Средняя производительность труда для таких компаний составляла 77,2 тыс. гривен. Среди подсек-

торов сферы услуг подсектор продажи автомобилей был самым продуктивным (164,5 тыс. грн), воздушный транспорт был на втором месте (128,3 тыс. грн), а услуги почты и телекоммуникаций на третьем месте (110,6 тыс. грн). В то же время фирмы с иностранным участием продемонстрировали более медленный рост производительности труда – 7,4 процента, в среднем, что указывает на то, что отечественные фирмы догоняли по производительности труда фирмы с иностранным участием.

**Таблица 2.1. Доля частных фирм и фирм с иностранным капиталом в выпуске по подсекторам услуг, 2001–2007 гг.**

КВЕД	Подсектор услуг	А. Доля выпуска, производимого частными компаниями, % от общего выпуска подсектора						
		Год						
		2001	2002	2003	2004	2005		
40	Электроэнергия, газ, пар и горячая вода	21,5	27,2	33,4	32,0	31,2		
41	Сбор, очистка и распределение воды	2,4	2,6	2,8	7,9	7,8		
50	Продажа, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	98,5	98,2	98,1	98,3	100,0		
52	Розничная торговля	92,7	93,2	94,8	96,0	96,4		
55	Гостиницы и рестораны	90,1	73,5	89,6	90,2	89,8		
60	Наземный транспорт, трубопроводный транспорт	18,6	18,2	21,3	26,7	26,5		
61	Водный транспорт	54,4	59,8	62,9	60,5	60,7		
62	Воздушный транспорт	70,7	82,0	84,7	86,7	86,8		
63	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	40,4	34,8	45,4	38,6	42,1		
64	Почта и телекоммуникации	60,0	60,6	59,9	63,4	63,0		
65	Финансовое посредничество	96,4	94,1	95,3	96,2	91,5		
66	Страхование и пенсионное обеспечение	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
67	Вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества	99,8	99,8	99,7	99,1	100,0		
70	Операции с недвижимым имуществом	82,2	39,4	84,8	88,1	81,1		
71	Аренда машин и оборудования	97,1	94,4	92,9	85,3	92,6		
72	Компьютеры и связанная с ними деятельность	90,1	91,2	88,2	89,6	90,1		
73	Исследования и разработки	61,5	58,4	53,8	59,6	60,6		
74	Другие виды деятельности	83,9	85,6	85,6	86,6	90,2		
	Среднее значение	70,0	67,4	71,8	72,5	72,8		

**Таблица 2.1. Доля частных фирм и фирм с иностранным капиталом в выпуске по подсекторам услуг, 2001–2007 гг. (окончание)**

КВЕД	Подсектор услуг	Б. Доля выпуска, производимого компаниями с иностранным капиталом, % от общего выпуска подсектора						
		Год						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
40	Электроэнергия, газ, пар и горячая вода	1,7	3,3	3,4	3,9	3,5	7,7	
41	Сбор, очистка и распределение воды	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
50	Продажа, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	10,3	9,3	7,0	8,2	8,2	9,9	18,1
52	Розничная торговля	3,9	3,9	4,2	4,5	3,5	3,5	9,7
55	Гостиницы и рестораны	15,4	3,7	16,8	16,4	17,0	20,7	19,9
60	Наземный транспорт, трубопроводный транспорт	0,9	1,4	1,9	2,5	2,8	2,6	4,0
61	Водный транспорт	0,2	0,0	0,2	1,9	5,2	2,1	1,6
62	Воздушный транспорт	1,0	13,3	16,7	16,2	16,9	16,7	12,0
63	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	11,6	6,1	5,4	5,2	6,0	6,8	6,3
64	Почта и телекоммуникации	4,4	3,0	3,1	3,1	6,0	6,6	9,1
65	Финансовое посредничество	6,8	7,8	11,1	28,1	16,3	9,3	14,0
66	Страхование и пенсионное обеспечение	2,5	2,0	0,8	23,7	16,7	29,8	38,3
67	Вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества	0,2	1,0	1,1	1,1	1,5	3,3	9,6
70	Операции с недвижимым имуществом	2,2	3,3	3,4	4,9	6,2	6,5	9,0
71	Аренда машин и оборудования	10,2	11,9	16,2	12,7	17,0	17,2	18,9
72	Компьютеры и связанная с ними деятельность	7,3	8,5	3,7	3,6	4,6	7,6	8,7
73	Исследования и разработки	2,8	1,2	1,1	2,9	2,6	2,6	3,1
74	Другие виды деятельности	9,6	7,7	7,2	6,7	5,8	6,1	9,9
	Среднее значение	5,1	4,9	5,7	8,1	7,8	8,8	11,3

**Таблица 2.2. Производительность труда в секторе услуг в Украине, 2001–2007 гг.**

КВЕД	Подсектор услуг	А. Производительность труда в секторе услуг в Украине. Все фирмы								
		Год							Среднее	Изменение, %
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
40	Электроэнергия, газ, пар и горячая вода	22,4	23,0	22,1	26,8	28,4	18,1		23,5	-2
41	Сбор, очистка и распределение воды	3,8	3,9	3,4	3,9	3,7	3,2	3,1	3,5	-2,9

		<b>А. Производительность труда в секторе услуг в Украине. Все фирмы</b>								
		Год								
<b>КВЕД</b>	<b>Подсектор услуг</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>Среднее</b>	<b>Изменение, %</b>
50	Продажа, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	70,9	78,4	82,9	96,7	108,8	110,3	121,8	96,2	9,5
52	Розничная торговля	32,4	35,7	38,7	41,6	46,9	49,1	52,2	41,5	8,3
55	Гостиницы и рестораны	6,5	6,6	7,2	7,8	8,5	9,9	10,4	8,1	8,3
60	Наземный транспорт, трубопроводный транспорт	14,2	15,3	21,0	22,5	23,2	28,4	30,9	22,4	14,4
61	Водный транспорт	40,6	45,4	56,4	85,1	65,9	65,7	49,5	58,1	6,5
62	Воздушный транспорт	41,9	50,1	59,7	65,7	74,8	66,1	83,5	63,5	12,9
63	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	33,9	37,1	45,0	49,6	51,8	56,4	63,2	49,8	11,1
64	Почта и телекоммуникации	39,2	41,8	47,2	55,8	59,9	55,8	60,3	52,8	7,7
65	Финансовое посредничество	46,0	41,0	40,9	44,8	55,2	62,5	57,9	51,8	4,6
66	Страхование и пенсионное обеспечение	86,3	136,5	95,8	95,8	99,3	89,0	91,3	97,1	4,0
67	Вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества	22,6	22,8	29,6	26,2	29,2	36,6	41,7	30,2	11,7
70	Операции с недвижимым имуществом	12,6	16,8	19,3	21,2	25,8	30,8	32,5	24,5	17,4
71	Аренда машин и оборудования	24,8	29,7	30,3	37,7	40,7	56,2	54,4	40,8	14,9
72	Компьютеры и связанная с ними деятельность	22,2	25,9	28,0	28,0	29,9	35,1	35,0	29,3	8,1
73	Исследования и разработки	18,4	21,1	22,5	25,8	26,5	30,5	33,7	25,4	10,7
74	Другие виды деятельности	20,8	23,8	27,4	28,6	33,6	36,9	41,0	31,4	12,1
	Всего	26,8	29,1	31,7	34,2	37,9	41,9	44,9	35,6	9,0

**Таблица 2.2. Производительность труда в секторе услуг в Украине, 2001–2007 гг. (окончание)**

<b>Б. Производительность труда в секторе услуг в Украине. Фирмы с иностранным капиталом</b>										
<b>КВЕД</b>	<b>Подсектор услуг</b>	<b>Год</b>							<b>Среднее</b>	<b>Изменение, %</b>
		<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>		
40	Электроэнергия, газ, пар и горячая вода	54,5	113,7	64,3	80,3	106,0	109,3		88	25
41	Сбор, очистка и распределение воды	9,2	9,2							0,0
50	Продажа, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	125,9	144,1	165,6	136,9	168,9	188,4	202,6	164,5	9,1
52	Розничная торговля	83,3	84,5	96,1	102,9	109,1	107,9	125,5	100,7	7,3
55	Гостиницы и рестораны	18,1	17,8	16,9	17,1	16,0	14,3	19,3	17,1	2,1
60	Наземный транспорт, трубопроводный транспорт	35,9	31,7	43,1	41,5	36,3	42,0	63,9	43,3	12,6
61	Водный транспорт	31,5	13,8	26,9	63,5	152,0	86,2	70,2	81,1	42,1
62	Воздушный транспорт	79,2	130,5	128,0	143,2	112,2	116,9	144,1	128,3	13,4
63	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	59,0	68,3	71,4	70,1	81,8	71,8	88,0	74,8	7,6
64	Почта и телекоммуникации	108,9	94,4	110,4	121,3	125,5	101,7	108,5	110,6	0,8
65	Финансовое посредничество	120,9	85,7	97,2	174,5	106,2	89,1	82,7	99,6	0,2
66	Страхование и пенсионное обеспечение	23,2	134,2	170,0	215,7	191,2	165,8			68,1
67	Вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества	29,0	26,8	42,9	161,0	84,3	136,5	114,8	101,2	54,3
70	Операции с недвижимым имуществом	42,6	58,9	74,0	74,0	84,7	92,0	85,6	80,1	13,4
71	Аренда машин и оборудования	49,0	37,8	59,8	61,7	93,7	119,7	102,6	85,2	17,3
72	Компьютеры и связанная с ними деятельность	46,8	54,6	67,6	44,1	47,4	53,3	58,0	52,8	5,7
73	Исследования и разработки	41,0	33,0	30,1	25,1	34,9	51,8	69,1	41,3	12,7
74	Другие виды деятельности	48,3	65,3	59,4	58,3	68,8	64,7	84,0	66,5	11,0
	Всего	61,0	65,7	71,5	68,6	78,5	84,1	93,0	77,2	7,4

Какие факторы коррелируют с производительностью фирм в сфере услуг? Таблица 2.3 представляет «премии» производительности труда для фирм в секторе услуг в зависимости от размера фирмы, вида собственности, статуса экспортера, вида деятельности и временного тренда. В таблице приведены точечные оценки коэффициентов следующей регрессионной модели

$$\ln(Y_{it}/L_{it}) = \alpha + \beta \cdot FDIshare_{it} + \gamma \cdot Exporter_{it} + \zeta \cdot \ln(L_{it}) + \theta D_j + \vartheta D_t + \delta D_r + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где  $Y_{it}$  – добавленная стоимость фирмы сферы услуг  $i$  в год  $t$  в ценах 2000 г.,  $L_{it}$  – занятость фирмы,  $FDIshare_{it}$  – доля капитала, принадлежащая иностранцам,  $Exporter_{it}$  – фиктивная переменная, принимающая значение один, если фирма экспортирует, и ноль, в обратном случае,  $D_j$ ,  $D_t$  и  $D_r$  являются фиксированными эффектами вида деятельности, времени и региона. Регрессия оценивалась по методу наименьших квадратов; уровни значимости рассчитывались на основании устойчивых стандартных ошибок. Как показывает регрессионный анализ, крупные фирмы с участием иностранного капитала и наличием внешнеэкономической деятельности имели самую высокую производительность труда. Эластичность производительности труда по отношению к размеру фирмы равна 0,11. Фирмы, у которых доля иностранного капитала на 10 процентных пунктов выше, на 9,2 процента более эффективны. Фирмы с наличием внешнеэкономической деятельности на 206 процентов более продуктивны. Существует значительная неоднородность производительности труда по виду деятельности. Например, почта и связь в три раза более эффективны, а воздушный транспорт на 77 процентов более продуктивен, чем услуги по производству электричества, газа и пара.

**Таблица 2.3. «Премии» производительности труда в зависимости от размера, иностранной собственности, подсектора и года**

Переменная	Коэффициент	Переменная	Коэффициент
$\ln(Lit)$	0,11**	Страхование и пенсионное обеспечение	1,06**
$FDIshare_{it}$	0,92**	Вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества	0,40**
$Exporter_{it}$	1,12**	Операции с недвижимым имуществом	0,19**
<b>Подсектор. База для сравнения: электроэнергия, газ, пар и горячая вода</b>		Аренда машин и оборудования	0,43**
Сбор, очистка и распределение воды	-1,03**	Компьютеры и связанная с ними деятельность	0,50**
Продажа, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	1,59**	Исследования и разработки	0,14**

**Таблица 2.3. «Премии» производительности труда в зависимости от размера, иностранной собственности, подсектора и года (окончание)**

Переменная	Коэффициент	Переменная	Коэффициент
Розничная торговля	1,13**	Другие виды деятельности	0,42**
Гостиницы и рестораны	-0,39**	<b>Год, база для сравнения: 2001 г.</b>	
Наземный транспорт, трубопроводный транспорт	0,10**	2002	0,12**
Водный транспорт	1,03**	2003	0,23**
Воздушный транспорт	0,57**	2004	0,38**
Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	0,78**	2005	0,52**
Почта и телекоммуникации	1,12**	2006	0,62**
Финансовое посредничество	0,83**	2007	0,72**
N=501797			
* $p < 0,05$ , ** $p < 0,01$			

*Примечание:* таблица показывает «премии» производительности труда в зависимости от размера, иностранной собственности, подсектора и года. Региональные фиксированные эффекты включены в регрессию, но не показаны. Результаты основаны на методе наименьших квадратов с устойчивыми стандартными ошибками. Зависимая переменная логарифма и добавленной стоимости на одного работника дефлирована соответствующими ценовыми дефляторами на уровне подсектора.

Имеющиеся свидетельства об открытии сферы услуг для иностранной конкуренции и о повышении производительности труда в сфере услуг поддерживают наше предположение о существенном влиянии законодательных изменений на функционирование сектора и предоставляют источник вариации в работе сектора услуг, необходимый для того, чтобы проанализировать влияние дерегулирования услуг на производительность промышленных предприятий. Реформы открыли рынок услуг для иностранных компаний и инвестиционных потоков, что в свою очередь привело к улучшению работы сектора за счет усилившейся конкуренции и заимствованию передового опыта ведения бизнеса. Представители украинского правительства и международные эксперты надеялись, что либерализация принесет более широкий доступ к более качественным услугам и окажет положительное влияние на производительность фирм, полагающихся на услуги, в том числе в обрабатывающей промышленности. На сегодняшний день, однако, эти последствия не были эмпирически исследованы, и остальная часть нашей статьи сфокусирована на этом вопросе.

## 2.4. Данные, методология и результаты

### *Данные*

Выборка охватывает семь лет с 2001 по 2007 г. Так как построение индекса либерализации услуг на уровне фирмы требует информации по затратам

на использование услуг по подсекторам, которая предоставляется лишь сравнительно крупными компаниями, мы ограничили нашу выборку фирмами с занятостью 150 человек в среднем. Мы также исключили наблюдения с нулевым или отрицательным выпуском продукции, капиталом или занятостью, предполагая, что такие компании не работали. Все переменные посчитаны с учетом изменения цен с использованием соответствующих дефляторов, которые были взяты с сайта государственной службы статистики Украины<sup>9</sup>. Описание статистики выборки представлено в таблице 2.4.

**Таблица 2.4. Статистика основных переменных**

Переменная	N	Среднее значение	Ст. отклонение	Мин.	Макс.
R, тыс. гривен	40440	8002	16948	0.08	548158
L, шт.	40440	172	266	1	6779
K, тыс. гривен	40440	3111	6964	0.07	183 732
M, тыс. гривен	40440	6972	17583	0.1	706 991
I, тыс. гривен	30357	693	2112	0	89 371
Индекс либ. услуг	40440	0,36	0,57	0	4,85
Индекс либ. услуг (ПИИ)	40440	0,34	0,64	0	29,31
Экспортер, Да=1	40440	0,34	0,47	0	1

### Методология

Наша стратегия по идентификации эффекта влияния либерализации услуг на производительность промышленных предприятий основывается на предположении, что фирмы, которые более широко пользуются услугами, в большей степени выигрывают от либерализации этих услуг. Важно отметить, что мы измеряем влияние либерализации на производительность внутри фирмы, контролируя фиксированный эффект на уровне фирмы. Оценка производится в два этапа. На первом этапе мы измеряем производительность фирмы с помощью оценки производственной функции для каждой отрасли промышленности. Для оценки производственной функции мы используем процедуру Олли–Пейкса (Olley and Pakes, 1996), учитывая отраслевой спрос и ценовые шоки (De Loecker, 2011)<sup>10</sup>.

На втором этапе, следуя процедуре Арнольда (Arnold et al., 2011), производительность регрессируется на индекс либерализации услуг, который изменяется от фирмы к фирме, отражая изменения в интенсивности использования различных видов услуг. Индекс рассчитывается по следующей формуле:

<sup>9</sup> <http://www.ukrstat.gov.ua/>

<sup>10</sup> Более подробное описание методологии и результаты оценки производственной функции приведены в Sherpotylo and Vakhitov, (2012).



$$servlib_{it} = \sum_j a_{ijt} \cdot index_{jt}, \quad (1)$$

где  $servlib_{it}$  – показатель либерализации услуг на уровне фирмы,  $a_{ijt}$  – доля использования услуг из подсектора  $j$  в общих затратах для фирмы  $i$  в момент времени  $t$ ,  $index_{jt}$  является индексом либерализации услуг в подсекторе  $j$  в момент времени  $t$ . Конструирование индекса либерализации для каждого подсектора на основе соответствующих индексов реформ ЕБРР объяснено в приложении. Базовая регрессия имеет следующее параметрическое представление:

$$\ln(TFP_{it}) = \alpha + servlib_{it} \beta + exporter_{it} \gamma + exporter_{it} + servlib_{it} \delta + D_i \mu + D_{st} \lambda + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

где  $TFP_{it}$  – уровень производительности фирмы  $i$  в момент времени  $t$ ,  $exporter_{it}$  – фиктивная переменная, принимающая значение один, если фирма  $i$  экспортировала в момент времени  $t$ , и равная нулю в противном случае,  $D_i$  – фиксированный эффект фирмы, и  $D_{st}$  – фиксированный эффект отрасли-времени, контролирующий структуру рынка и отраслевые макроэкономические шоки в момент  $t$ .

Результаты представлены таблицы 2.5 в панели А в колонках (1) – (3). В колонке (1)  $\ln(TFP)$ , оцененный по Олли-Пейксу методу, регрессируется на индекс либерализации услуг, при этом учитывается эффект фирмы и набор переменных взаимодействия отраслей и времени. Таким образом мы оцениваем влияние либерализации на производительность внутри фирмы, убирая какое-либо влияние структуры рынка и спроса в отрасли на производительность. Коэффициент индекса либерализации услуг является положительным и значимым. Повышение индекса либерализации услуг на одно стандартное отклонение ассоциируется с 9-процентным увеличением производительности. В колонке (2) мы дополнительно контролируем экспортный статус фирмы, чтобы учесть тот факт, что экспортеры являются более продуктивными (см., например, Bernard et al., 2003) и, вероятно, пользуются услугами более интенсивно для того, чтобы координировать свою внешнеэкономическую деятельность. Включение экспортного статуса лишь незначительно изменяет точечную оценку коэффициента либерализации услуг. В то же время мы видим, что фирмы, сменившие свой статус с неэкспортера на экспортера, становятся на 10 процентов более продуктивными по отношению к фирмам, которые работают только на внутреннем рынке. В колонке (3) нашей наиболее предпочтительной спецификации мы добавляем взаимодействие между статусом экспортера и либерализацией услуг, чтобы посмотреть, существуют ли различия в влиянии либерализации услуг на экспортеров и неэкспортеров, как описано в литературе (Deardorff, 2001; Francois and Woerz, 2008; Francois and Hoekman, 2010a). Мы видим, что экспортеры еще более увеличивают производительность за счет либерализации услуг, но эффект не является статистически значимым.

**Таблица 2.5. Либерализация услуг и производительность промышленных предприятий в Украине в 2001–2007 гг.**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	<b>А. Основные результаты</b>					
Индекс либ. услуг	0,135*** (0,014)	0,137*** (0,014)	0,127*** (0,016)			
Индекс либ. услуг (ПИИ)				0,082*** (0,019)	0,083*** (0,019)	0,065** (0,020)
Экспортер		0,100*** (0,011)	0,091*** (0,012)		0,098*** (0,011)	0,083*** (0,013)
Индекс либ. услуг × Экспортер			0,028 (0,025)			
Индекс либ. услуг (ПИИ) × × Экспортер						0,049 (0,031)
Фирмы	11057	11057	11057	11057	11057	11057
N	40440	40440	40440	40440	40440	40440
R <sup>2</sup>	0,65	0,66	0,66	0,64	0,65	0,65
	<b>Б. Основные результаты. Метод инструментальных переменных (ИП)</b>					
Индекс либ. услуг	0,153*** (0,015)	0,155*** (0,015)	0,144*** (0,017)			
Индекс либ. услуг (ПИИ)				0,106*** (0,013)	0,108*** (0,013)	0,099*** (0,015)
Экспортер		0,100*** (0,011)	0,089*** (0,012)		0,100*** (0,011)	0,091*** (0,012)
Индекс либ. услуг × Экспортер			0,033 (0,028)			
Индекс либ. услуг (ПИИ) × × Экспортер						0,027 (0,024)
Фирмы	11057	11057	11057	11057	11057	11057
N	40440	40440	40440	40440	40440	40440
R <sup>2</sup>	0,65	0,66	0,66	0,65	0,65	0,65

\* $p < 0,05$ , \*\* $p < 0,01$ , \*\*\* $p < 0,001$

*Примечание:* зависимая переменная  $\ln(TFP)$  (производительность) оценивается по методу Олли–Пейк. Устойчивые стандартные ошибки приведены в скобках. Каждая оценка осуществляется с учетом отраслевых-временных перекрестных фиксированных эффектов и с фиксированными эффектами на уровне фирм, которые не показаны в таблице для экономии места.

### *Альтернативные индексы либерализации услуг*

Индекс либерализации услуг, рассчитанный на основе данных ЕБРР, может быть подвергнут критике на том основании, что он субъективен, так как базируется на экспертной оценке. Для проверки того, влияет ли субъективность индекса на результат, мы вводим альтернативный индекс либерализации

услуг (ПИИ индекс либерализации), базирующийся на основе доли занятости фирм с иностранным участием в общей занятости в каждом подсекторе  $J$  в момент времени  $t$ <sup>11</sup>. ПИИ индекс либерализации услуг рассчитывается как

$$servlib(FDI)_{it} = \sum_j a_{ijt} \cdot FDIshare_{jt}, \quad (3)$$

где  $servlib(FDI)_{it}$  – ПИИ индекс либерализации услуг,  $a_{ijt}$  – доля использования услуг из подсектора  $j$  в общих затратах для фирмы  $i$  в момент времени  $t$ ,  $FDIshare_{jt}$  – доля занятости фирм с иностранным участием в общей занятости в подсекторе  $j$  в момент времени  $t$ . Результаты с альтернативной мерой либерализации услуг представлены в столбцах (4)–(6) панели А, таблицы 5. С точки зрения знака и значимости коэффициента либерализации услуг, результаты близки к результатам с использованием ЕБРР индексов. Увеличение ПИИ индекса либерализации услуг на одно стандартное отклонение связано с увеличением производительности на 5,5 процента. Для сравнения, Арнольд (Arnold et al., 2011) обнаружил, что увеличение на одно стандартное отклонение ПИИ индекса либерализации услуг в Чешской республике связано с 3,8-процентным увеличением производительности промышленных предприятий, что находится в близком соответствии с нашими результатами.

### *Проблема эндогенности либерализации услуг*

Промышленное лобби может влиять на политику правительства в сфере услуг. Более производительные предприятия, которые зачастую крупнее и имеют лучшие связи в правительстве, обладают более весомыми рычагами воздействия на решение правительства о том, какие услуги необходимо либерализовать в первую очередь и в какой степени. Таким образом, положительная связь между либерализацией услуг и производительностью может происходить как в прямом так и в обратном направлениях. Чтобы развеять опасения относительно этой проблемы, мы используем эконометрический метод инструментальных переменных (ИП). В качестве инструментов мы используем ПИИ по подсекторам услуг из ЕС в другие страны<sup>12</sup>. Аргумент состоит в следующем. ЕС являлся одним из основных партнеров Украины в двусторонних переговорах по вступлению в ВТО. Разумно предположить, что требования ЕС по либерализации услуг были более существенными в тех подсекторах, в которых происходил большой отток ПИИ из ЕС. Результаты представлены в панели Б таблицы 2.5.

### *Результаты для различных подвыборок данных*

Мы проверили надежность полученных результатов, рассматривая подвыборки данных по времени, виду собственности и размеру предприятий. Результаты представлены в таблице 2.6.

<sup>11</sup> Использование ПИИ индекса либерализации дает очень похожие результаты.

<sup>12</sup> Данные Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>).

Таблица 2.6. Результаты для различных подвыборок данных

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2001–2004	2005–2007	Отечественные	Иностранные	Малые	Большие
Индекс либ. услуг	0,146*** (0,021)	0,115*** (0,028)	0,131*** (0,016)	0,151 (0,082)	0,167*** (0,024)	0,102*** (0,019)
Экспортер	0,113*** (0,016)	0,031 (0,021)	0,084*** (0,012)	0,125* (0,055)	0,086 (0,044)	0,075*** (0,011)
Индекс либ. услуг × × Экспортер	0,018 (0,035)	0,043 (0,049)	0,043 (0,029)	–0,056 (0,082)	0,145 (0,094)	0,019 (0,024)
Фирмы	8813	8174	10444	948	5752	7290
N	25710	14730	37418	3022	12041	28399
R <sup>2</sup>	0,60	0,74	0,64	0,76	0,60	0,69
*p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001						

*Примечание:* зависимая переменная  $\ln(TFP)$  (производительность) оценивается по методу Олли–Пейк. Устойчивые стандартные ошибки приведены в скобках. Каждая оценка осуществляется с учетом отраслевых-временных перекрестных фиксированных эффектов и с фиксированными эффектами на уровне фирм, которые не показаны в таблице для экономии места. Модель (1) оценена на основе данных за 2001–2004 годы. Модель (2) оценена на основе данных за 2005–2007 гг. Модель (3) оценивается для отечественных фирм с долей иностранного капитала менее чем 10 процентов. Модель (4) оценивается для иностранных компаний, в которых доля иностранного капитала превышает 10 процентов. Модель (5) оценивается для фирмы с занятостью до 50 работников. Модель (6) оценивается для фирм с занятостью 50 человек и выше.

### Либерализация услуг до и после 2005 г.

Мы разбили выборку на два периода – 2001–2004 и 2005–2007 гг., чтобы контролировать возможное влияния смены правительства, произошедшее в 2005 г., поскольку украинские правительства до и после оранжевой революции 2005 г. представляли интересы различных финансово-промышленных групп. Вместе с тем, были проведены изменения в конституции, которые сместили центр политической власти от президента к парламенту. Первый период характеризовался более скоординированными усилиями между президентом и парламентом, направленными на гармонизацию украинского законодательства с требованиями ВТО, но процесс приватизации был менее прозрачным, что привело к ухудшению инвестиционного климата<sup>13</sup>. Кроме того, позиция правительства по интеграционной страте-

<sup>13</sup> Приватизация Криворожстали, крупнейшего и самого современного сталелитейного завода в Украине, иллюстрирует нарушения в процедурах приватизации до 2005 г. В 2004 г. завод был продан за 800 миллионов долларов США украинским олигархам Ахметову и Пинчуку на аукционе, где отсутствовали международные участники в связи со специфическими условиями тендера. В 2005 г. завод был возвращен в государственную собственность и повторно продан Arcelor Mittal за 4,8 миллиарда долларов США.

гии для страны в 2001–2004 гг. не была определена. Внутри правительства шла дискуссия о преимуществах проевропейского и пророссийского направлений интеграции. Второй период характеризовался всплеском притока ПИИ из-за улучшения инвестиционного климата и четко заявленной стратегии на интеграцию в структуры ЕС. Тем не менее, законодательные усилия застопорились из-за менее эффективной координации между ветвями власти.

Результаты базовой регрессии для двух субпериодов, представленные в колонках (1) и (2) в таблице 2.6, показывают, что влияние либерализации услуг на производительность было положительным и значимым как в 2001–2004 гг. так и в 2005–2007 гг., что исключает возможность того, что основным результатом был обусловлен изменениями в политической ситуации.

### **Тип собственности**

Кроме того, мы разделили выборку на отечественные и иностранные компании, определяя порог иностранного присутствия на уровне 10 процентов, как определяющий для классификации по типу собственности. Так как иностранные фирмы зачастую имеют лучший доступ к международным поставщикам услуг, мы ожидали, что либерализация услуг внутри страны должна иметь меньшее влияние на такие компании. Результаты представлены в колонках (3) и (4) таблицы. Действительно, только коэффициент либерализации услуг для подвыборки отечественных предприятий является статистически значимым. Тем не менее, следует отметить, что коэффициент для подвыборки иностранных предприятий также положителен и существенен по величине. Отсутствие статистической значимости может быть обусловлено заметно меньшим размером выборки иностранных компаний.

### **Размер фирмы**

Наконец, мы разделили выборку на малые и крупные фирмы, определяя малую фирму как такую, в которой занято менее 50 работников. Мы ожидали, что мелкие фирмы должны выиграть от либерализации услуг в большей мере, поскольку более крупные фирмы могут производить некоторые услуги внутри (например, транспорт или бухгалтерский учет), в то время как небольшие фирмы полагаются на внешних поставщиков услуг в большей степени. Результаты, представленные в колонках (5) и (6) в таблице 2.6, показывают, что эффект от либерализации услуг для малых фирм примерно на 50 процентов больше. Этот результат важен с практической точки зрения, поскольку повышение качества услуг стимулирует развитие малых и средних предприятий, что нередко является приоритетом экономической политики. Следует, однако, учесть, что малые предприятия недостаточно представлены в нашей выборке, так как значительное количество малых фирм не сообщают о структуре своих затрат.

## Проверка устойчивости полученных результатов

### Одноэтапный метод оценки

Литература, отдавая преимущество двухэтапной процедуре оценки воздействия дерегуляции на производительность (Pavcnik, 2002; Amiti and Konings, 2007; Arnold et al., 2011), также использует одноэтапный метод (Fernandes and Paunov, 2012; Javorcik, 2004). Как отмечает Де Локер (De Loecker, 2011), стандартная двухэтапная процедура косвенно предполагает, что либерализация услуг не влияет на цены и количество факторов производства и не связана с отдачей от масштаба. Что еще более важно, такой подход не позволяет либерализации динамически воздействовать на эволюцию производительности во времени, несмотря на то, что представленные выше результаты прямо противоречат этим предположениям. В частности, увеличение производительности из-за либерализации услуг побуждает более высокое накопление капитала в связи с ожиданием роста производительности. В свою очередь, увеличение капитала снижает вероятность выхода компании из отрасли.

Чтобы исследовать, как изменятся наши результаты, если мы позволим либерализации услуг взаимодействовать с решениями о выборе переменных факторов производства, об инвестициях и о выходе из отрасли, мы реализуем одноэтапную процедуру, которая одновременно оценивает параметры как производственной функции, так и влияния либерализации услуг на производительность. Как обсуждалось выше, мы вводим два возможных канала влияния либерализации на производительность. Один из каналов происходит от либерализации торговли (Melitz, 2003; De Loecker, 2007; Amiti and Konings, 2007). Мы учитываем этот канал, включив фиктивную переменную  $Export_{it}$  как одну из переменных, которые влияют на производительность либо непосредственно в производственной функции, либо косвенно, через процесс отбора. Второй канал, на который мы ориентируем наше внимание, идет от либерализации услуг к увеличению производительности.

Для этого мы модифицируем модель путем внесения в процесс эволюции производительности влияния статуса экспорта и индекса либерализации услуг:  $\omega_{it} = h_i(k_{it}, i_{it}, export_{it}, servlib_{it})$ , где  $\omega_{it}$  – реализация производительности фирмы  $i$  в момент  $t$ . Это создает два эффекта: воздействие на текущий уровень производительности и динамическое воздействие на будущую производительность за счет текущих инвестиционных решений. Результаты одноэтапной оценки влияния либерализации услуг на промышленные предприятия представлены в панели Б таблицы 2.7, которые сравниваются с результатами двухэтапной процедуры оценки по отраслям промышленности, представленными в панели А таблицы 2.7. В целом, точечные оценки коэффициента влияния либерализации услуг на продуктивность при одноэтапной процедуре оказались выше

**Таблица 2.7. Результаты с применением одно- и двухэтапных методов по отраслям промышленности**

<b>А. Результаты двухэтапной процедуры Олли-Пейкса по отраслям промышленности</b>											
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Индекс либ. услуг	0,279*** (0,043)	0,085 (0,052)	0,239* (0,103)	0,235*** (0,025)	0,195* (0,083)	0,069 (0,054)	0,223*** (0,051)	0,231*** (0,049)	0,099 (0,066)	0,309*** (0,079)	0,366*** (0,066)
Экспорт	0,156*** (0,018)	0,288*** (0,038)	0,167*** (0,048)	0,213* (0,086)	0,077 (0,068)	0,06 (0,035)	0,121* (0,057)	0,108*** (0,031)	0,249*** (0,049)	0,465*** (0,072)	0,200*** (0,064)
Индекс либ. услуг × × Экспорт	0,118 (0,071)	0,104 (0,056)	0,034 (0,130)	-0,111 (0,077)	0,397 (0,206)	0,182* (0,087)	0,235 (0,195)	-0,005 (0,073)	0,146 (0,085)	-0,11 (0,105)	0,155 (0,159)
Фирмы	3011	1074	600	960	874	918	866	1258	816	343	662
N	11616	3728	1759	2826	3087	3516	3066	4592	2854	1323	2073
* $p < 0,05$ , ** $p < 0,01$ , *** $p < 0,001$											
<b>Б. Результаты одноэтапной процедуры Олли-Пейкса по отраслям промышленности</b>											
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Индекс либ. услуг	0,355*** (0,049)	0,160** (0,055)	0,324*** (0,086)	0,287*** (0,035)	0,256** (0,087)	0,138** (0,043)	0,205*** (0,055)	0,308*** (0,049)	0,173** (0,053)	0,329*** (0,050)	0,456*** (0,086)
Экспорт	0,081*** (0,017)	0,262*** (0,039)	0,081 (0,043)	0,106 (0,084)	0,101* (0,042)	0,043 (0,032)	0,093* (0,046)	0,069* (0,032)	0,124** (0,039)	0,098 (0,063)	0,193** (0,065)
Индекс либ. услуг × × Экспорт	0,088 (0,077)	0,077 (0,054)	-0,090 (0,095)	-0,124* (0,061)	0,229 (0,175)	0,100 (0,056)	0,263 (0,175)	-0,103 (0,067)	0,107 (0,063)	-0,088 (0,075)	-0,051 (0,113)

Б. Результаты одноэтапной процедуры Олли-Пейкса по отраслям промышленности											
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Параметры производственной функции											
$\ln(K)$	0,046 (0,024)	0,109** (0,039)	0,023 (0,035)	0,068 (0,047)	0,127* (0,064)	0,046 (0,032)	0,061* (0,026)	0,062*** (0,018)	0,028 (0,039)	-0,000 (0,043)	0,111* (0,046)
$\ln(L)$	0,185*** (0,015)	0,326*** (0,027)	0,117*** (0,025)	0,346*** (0,041)	0,082** (0,025)	0,157*** (0,028)	0,124*** (0,032)	0,329*** (0,027)	0,197*** (0,028)	0,280*** (0,054)	0,304*** (0,060)
$\ln(M)$	0,772*** (0,013)	0,532*** (0,024)	0,794*** (0,026)	0,547*** (0,034)	0,764*** (0,025)	0,823*** (0,019)	0,678*** (0,040)	0,639*** (0,021)	0,666*** (0,024)	0,638*** (0,047)	0,558*** (0,056)
$\ln(Y)$	0,019 (0,028)	-0,012 (0,048)	0,238** (0,086)	-0,056 (0,072)	0,056 (0,033)	0,044 (0,052)	0,091* (0,038)	-0,023 (0,033)	-0,012 (0,070)	0,079 (0,058)	-0,092 (0,088)
Log like.	6443***	1481***	768***	1017***	1792***	1793***	1563***	2255***	1461***	790***	916***
Фирмы	2567	816	513	848	798	758	747	1033	705	305	555
N	11253	3104	2025	3363	3662	3269	2999	4291	3111	1355	2159

\* $p < 0,05$ , \*\* $p < 0,01$ , \*\*\* $p < 0,001$ 

Примечания: панель А сообщает оценки регрессии на основе двухэтапной процедуры Олли-Пейкса. Устойчивые стандартные ошибки приведены в скобках. Каждая оценка проводится с учетом временных и фирменных фиксированных эффектов, о которых для краткости не сообщается. Панель Б сообщает оценку влияния либерализации услуг и экспорта, а также параметры функции доходов для украинских фирм-производителей в 2001–2007 гг. Каждый столбец в таблице представляет Олли-Пейкс оценку производственной функции для одиннадцати отраслей промышленности, определяемых в соответствии с КВЕД классификацией. Каждая оценка учитывает временные и фирменные фиксированные эффекты, о которых для краткости не сообщается.



по сравнению с двухэтапной, что свидетельствует о динамическом характере влияния либерализации услуг и экспорта на производительность. В то же время одноэтапная процедура страдает от того, что индикатор либерализации услуг коррелирует с производительностью и затрудняет оценку производственной функции. Таким образом, эти результаты следует рассматривать с определенной осторожностью.

### **Альтернативные методы**

Следует признать, что в литературе ведутся методологические дебаты по способу оценки производственной функции (Akerberg et al., 2005; Van Biesebroeck, 2007), что является ключевым элементом нашей эмпирической процедуры. Мы используем несколько альтернативных методов оценки производственной функции, чтобы удостовериться в надежности наших результатов. Результаты проверки представлены в таблице 2.8. Оценка результатов двухэтапной процедуры с использованием метода оценки производственной функции Олли–Пейкса, рассчитанной для всех промышленных предприятий (столбцы (1) и (2) из таблицы), сравнивается с оценкой результатов, полученных несколькими другими методами. Одноэтапная процедура с использованием метода Олли–Пейкса, аналогичная методу, изложенному в панели Б таблицы 2.7, но для объединенной выборки, представлена в столбце (3). По аналогии с результатами по отраслям промышленности, одноэтапный метод оценки влияния либерализации услуг предсказывает больший эффект. Одно стандартное отклонение в увеличении либерализации услуг связано с 16-процентным увеличением производительности. Результаты оценки по одноэтапной процедуре с использованием метода оценки производственной функции Левинсона–Петрина (Levinsohn and Petrin, 2003), которая учитывает уровень использования материальных затрат для оценки производительности, представлены в колонке (4). По этой методологии результат также выше, по сравнению с двухэтапным методом. Поскольку результаты оценки методом наименьших квадратов с фиксированными эффектами фирм в колонке (5) и результаты оценки в первых разностях в колонке (6) демонстрируют более низкую оценку эффекта либерализации, гораздо больший эффект при использовании одноэтапных методов Олли–Пейкса и Левинсона–Петрина происходит не вследствие различий, присущих одно- и двухэтапным методам, но из-за учета динамического воздействия либерализации услуг на производительность. Наконец, столбец (7) представляет оценку влияния либерализации услуг, рассчитанную по методологии Бланделла–Бонда (Blundell and Bond, 2000), с включением лагового значения продуктивности, которая меньше, чем с использованием других методов, но по-прежнему положительна и значима.

Таблица 2.8. Альтернативные методы

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	OP 2 этапа		OP	LP	FE	Dif	BB
	1-й этап	2-й этап					
Индекс либ. услуг		0,130***	0,314***	0,284***	0,100***	0,075***	0,049***
		(0,020)	(0,018)	(0,017)	(0,016)	(0,014)	(0,008)
Экспортер		0,075***	0,117***	0,097***	0,097***	0,095***	0,085***
		(0,012)	(0,013)	(0,011)	(0,011)	(0,010)	(0,010)
Индекс либ. услуг × × -Экспортер		0,011	0,032	0,148***	0,040	0,029	0,034**
		(0,025)	(0,031)	(0,029)	(0,024)	(0,020)	(0,012)
Параметры производственной функции							
$\ln(K)$	0,054***		0,050***	0,134***	0,027***	0,035***	0,029***
	(0,008)		(0,014)	(0,020)	(0,007)	(0,008)	(0,005)
$\ln(L)$	0,272***		0,229***	0,242***	0,398***	0,414***	0,378***
	(0,009)		(0,010)	(0,011)	(0,017)	(0,017)	(0,010)
$\ln(M)$	0,635***		0,688***	0,569***	0,560***	0,505***	0,502***
	(0,009)		(0,009)	(0,047)	(0,013)	(0,011)	(0,004)
$\ln(Y)$	0,024*		0,022	0,023	0,048***	0,033***	0,065***
	(0,011)		(0,015)	(0,013)	(0,012)	(0,009)	(0,012)
$\ln(r_{i,t-1})$							0,064***
							(0,014)
Фиксированные эффекты							
Год	Да	Да	Да	Да	Да	Да	
Отрасль	Да		Да	Да	Да	Да	
Год × Отрасль		Да					
Фирма		Да			Да		
Фирмы	9411	11057	9411		11057		
N	41127	40440	41127	40440	40440	29041	32306

## 2.5. Выводы

В этой статье мы показали, что либерализация услуг положительно влияет на производительность промышленных предприятий. Мы рассмотрели эпизод ограниченной либерализации в Украине, который в основном был сфокусирован на либерализации сектора услуг как условия для вступления Украины в ВТО. Эти особенности позволяют отделить влияние либерализации услуг от воздействия других реформ и существенно смягчают проблему эндогенности либерализации. Мы уделяем особое внимание оценке производительности, чтобы исключить статистическую погрешность, используя

методологию оценки производственной функции Олли–Пейкса с важными модификациями, предложенными в работе Де Локера (De Loecker, 2011). Кроме того, сравнивая одно- и двухэтапные методы оценки влияния либерализации, мы обнаружили, что двухэтапная процедура смещает оценку влияния либерализации в сторону уменьшения, не учитывая динамического характера эффекта.

Согласно более консервативным оценкам, увеличение либерализации услуг на одно стандартное отклонение повышает производительность на 9 процентов. Альтернативный индекс либерализации услуг, основанный на измерении проникновения прямых иностранных инвестиций в подсектора услуг, показывает, что увеличение либерализации услуг на одно стандартное отклонение связано с 5,5-процентным увеличением производительности. Размер эффекта выше, чем в других исследованиях (Arnold et al., 2011; Fernandes and Paunov, 2012), что, вероятно, отражает тот факт, что начальные условия в секторе услуг в Украине были гораздо хуже, чем в Чехии и Чили. Эффект сильнее для отечественных и для небольших фирм, что предлагает правительству хороший инструмент для поддержки и развития малого и среднего бизнеса.

Еще один важный результат – большой эффект, оцененный по одноэтапному методу. Это показывает, что либерализация услуг оказывает существенное влияние на решение о выходе из отрасли и на динамику производительности через воздействие на принятие инвестиционных решений. Тем не менее, одноэтапный метод привносит дополнительную эндогенность в модель. Данная проблема не была разрешена в настоящей статье. Мы оставляем эту задачу для будущих исследований.

## Литература

- Akerberg, D., Caves, K., and Frazer, G. 2005. “Structural identification of production functions.” Preliminary, March.
- Amiti, M. and Konings, J. 2007. “Trade liberalization, intermediate inputs, and productivity: Evidence from Indonesia.” *American Economic Review*, 97(5):1611–1638.
- Arnold, J., Javorcik, B., and Mattoo, A. 2011. “Does services liberalization benefit manufacturing firms? Evidence from the Czech Republic.” *Journal of International Economics*, 85(1):136–146.
- Bernard, A., Eaton, J., Jensen, J., and Kortum, S. 2003. “Plants and productivity in international trade.” *The American Economic Review*, 93(4):1268–1290.
- Bicanic, I. and Škreb, M. 1991. *The service sector in East European economies: What role can it play in future development?* Post-Communist Economies, 3(2):221–233.
- Blundell, R. and Bond, S. 2000. “GMM estimation with persistent panel data: an application to production functions.” *Econometric Reviews*, 19(3):321–340.
- Burgess, R. and Venables, A. 2004. “Toward a Microeconomics of Growth.” The World Bank, Policy Research Working Paper Series, 3257.

- De Loecker, J. 2007. "Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia." *Journal of International Economics*, 73(1):69–98.
- De Loecker, J. 2011. "Product differentiation, multiproduct firms, and estimating the impact of trade liberalization on productivity." *Econometrica*, 79(5):1407–1451.
- Deardorff, A. 2001. "International provision of trade services, trade, and fragmentation." *Review of International Economics*, 9(2):233–248.
- Fernandes, A. M. 2009. "Structure and performance of the service sector in transition economies." *Economics of Transition*, 17(3), 467 – 501.
- Fernandes, A. M. and Paunov, C. 2012. "Foreign direct investment in services and manufacturing productivity: Evidence for Chile." *Journal of Development Economics*, 97(2), 305–321.
- Fink, C., Mattoo, A., and Neagu, I. C. 2005. "Assessing the impact of communication costs on international trade." *Journal of International Economics*, 67(2):428–445.
- Francois, J. and Hoekman, B. 2010. "Services trade and policy." *Journal of Economic Literature*, 48(3):642.
- Francois, J. and Woerz, J. 2008. "Producer services, manufacturing linkages, and trade." *Journal of Industry, Competition and Trade*, 8(3–4):199 – 229.
- Hall, R. and Jones, C. 1999. "Why do some countries produce so much more output per worker than others?" *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83–116.
- Hoekman, B., Martin, W., and Mattoo, A. 2010. "Conclude Doha: It matters!" *World Trade Review*, 9(03):505–530.
- Javorcik, B. S. 2004. "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages." *American Economic Review*, 94(3):605 – 627.
- Khandelwal, A. and Topalova, P. 2011. "Trade liberalization and firm productivity: The Case of India." *Review of Economics and Statistics*, forthcoming.
- Levinsohn, J. and Petrin, A. 2003. "Estimating production functions using inputs to control for unobservables." *Review of Economic Studies*, 70(2):317–341.
- Markusen, J. R. 1989. "Trade in producer services and in other specialized intermediate inputs." *The American Economic Review*, 79(1):pp. 85–95.
- Melitz, M. J. 2003. "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity." *Econometrica*, 71(6):1695 – 1725.
- Ofer, G. 1973. "The service sector in Soviet economic growth: A Comparative Study." Volume 141. Harvard University Press.
- Olley, G. S. and Pakes, A. 1996. "The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry." *Econometrica*, 64(6):1263 – 1297.
- Oulton, N. 2001. "Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited." *Oxford Economic Papers*, 53(4):605–627.
- Pavcnik, N. 2002. "Trade liberalization, exit, and productivity improvement: Evidence from Chilean plants." *Review of Economic Studies*, 69(1):245–276.

- Rajan, R. G. and Zingales, L. 1998. "Financial dependence and growth." *American Economic Review*, 88(3):559 – 586.
- Rutherford, T., Tarr, D., and Shepotylo, O. 2005. "The impact on Russia of WTO accession and the Doha agenda: The importance of liberalization of barriers against foreign direct investment in services for growth and poverty reduction." World Bank Policy Research Working Paper No. 3725.
- Shepotylo, O. and Vakhitov, V. 2012. "Services liberalization and productivity of manufacturing firms: Evidence from Ukraine." World Bank Policy Research Working Paper No. XXXX.
- Van Biesebroeck, J. 2007. "Robustness of productivity estimates." *The Journal of Industrial Economics*, 55(3):529–569.

## Приложение

### Индекс либерализации без коммунальных услуг и розничной торговли

Для четырех секторов сферы услуг – транспорт, телекоммуникации, финансы и другие бизнес-услуги (гостиницы, рестораны, продажа и аренда недвижимости, услуги по информатизации, научные исследования, представительские услуги) – мы построили соотношение для каждого сектора с соответствующим индексом реформ ЕБРР следующим образом:

I: **Транспорт** =  $1/2$  («Железнодорожный транспорт» + «Автодорожный транспорт»);

II: **Телекоммуникации** = «Телекоммуникации»;

J: **Финансы** =  $1/2$  («Банковские услуги» + «Финансовые услуги»);

H + K: **Прочие бизнес-услуги** =  $1/5$  («Малая приватизация» + «Либерализация цен» + «Либерализация торговли» + «Политика по защите конкуренции» + «Финансовые услуги»).

## Влияние либерализации сферы услуг на производительность фирм в Восточной Европе и Центральной Азии

Богдан Клищук и Валентин Зеленюк\*

### Аннотация

*При всем многообразии стран с переходной экономикой в регионе, по состоянию на 2009 г., согласно оценкам ЕБРР, сфера услуг в этих странах либерализована примерно на половину уровня, достигнутого в промышленно развитых странах с рыночной экономикой. Многие поставщики услуг в странах с переходной экономикой по-прежнему являются государственными, сохраняются существенные ограничения и барьеры для вхождения на рынок для иностранных поставщиков услуг. В ходе нынешнего Дохийского раунда Всемирной торговой организации страны предлагают в среднем значительно более ограничительные правила торговли услугами по сравнению с действующей в настоящее время политикой. Недавний кризис побудил правительства ввести новые требования в некоторых отраслях сферы услуг, особенно на финансовых рынках.*

---

\* Работа над данным исследованием финансировалась за счет средств индивидуального гранта R10-1531, предоставленного Консорциумом экономических исследований и образования (EERC, Inc.) и Институтом Всемирного банка. В дополнение к сказанному в «Выражении благодарности» к книге в целом авторы благодарят Майкла Бинстока, Владимира Вахитова и Диану Вайнхольд за ценные рецензии на различных этапах исследования, а также выражают признательность за все полученные отзывы, в том числе от участников практических семинаров EERC «Экономическое влияние либерализации барьеров в сфере услуг в Европе и Центральной Азии» 1–3, неформального семинара в Стокгольмском институте переходной экономики (SITE), состоявшегося 15 декабря 2010 г., и Конференции по вопросам приватизации и либерализации, организованной Институтом SITE и Университетом Содерторн (Södertörn University).

В данной работе мы используем «Показатели переходного периода» ЕБРР для измерения степени либерализации в семи отраслях сферы услуг: банковский сектор, небанковские финансовые институты, связь, железные дороги, электроэнергия, автомобильные дороги, водоснабжение и канализация. Мы объединяем эти переменные с данными о 1912 фирмах в среднем за 4 года из базы данных Orbis, предоставляемой Бюро Ван Дайк. В целом мы охватили 21 страну в период с 2000 по 2009 г. Избранная нами модель фиксированных эффектов на уровне фирм указывает на то, что на производительность фирм положительно влияет либерализация транспортных услуг. С другой стороны, мы обнаруживаем, что реформа банковского сектора, при которой либерализация часто сопровождается введением более жестких требований к достаточности капитала, оказывает в среднем отрицательное влияние на производительность фирм в краткосрочной перспективе.

### 3.1. Введение

По состоянию на 2009 г., согласно «Показателям переходного периода»<sup>1</sup> ЕБРР, степень либерализации в 29 восточноевропейских и центральноазиатских странах с переходной экономикой составляет примерно половину той, которая достигнута в промышленно развитых странах с рыночной экономикой. В 1989 г. средний индекс *реформы инфраструктуры* был равен 1,02, что лишь незначительно превышало базовый уровень (1,00). Хотя в 2009 г. этот индекс достиг 2,53, в регионе еще многое предстоит сделать, чтобы выйти на уровень либерализации образцовой рыночной экономики (индекс равен 4,33). Это особенно справедливо в отношении стран, еще не ставших членами Всемирной торговой организации (ВТО).

Схожая ситуация сложилась с *рынками ценных бумаг и небанковскими финансовыми институтами*, где этот индекс поднялся с 1,00 в 1989 г. до 2,46 в 2009 г. Чуть более заметный прогресс наблюдался в *реформе банковского сектора и либерализации процентных ставок*, где индекс вырос с 1,00 в 1989 до 2,98 в 2009 г. Однако в каком направлении будет меняться этот индекс в будущем, неясно по причине растущей заинтересованности в регулировании финансового сектора после недавнего кризиса.

Практически во всех странах с переходной экономикой государство сохраняет за собой контроль над энергетикой. Государственные банки по-прежнему доминируют на рынке Азербайджана, Беларуси, Туркменистана и Словении – члена Европейского союза. Государственные банки также играют важную роль в Латвии, России и Турции. Государству принадлежат

<sup>1</sup> Взяты на сайте <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/tis.xls> 11 июля 2010 г.

телекоммуникационные компании в Азербайджане, Боснии и Герцеговине, а также в Молдове. Значительные доли акций транспортных компаний находятся в руках государства в Болгарии, Латвии, Литве, Молдове и Турции. В Беларуси участие частного сектора в перевозках ограничено городским транспортом. В Чешской Республике регулирование сферы услуг считается более ограничительным, чем в среднем в Европейском союзе. Правительство Чешской Республики осуществляет проверку и отбор проектов с иностранными инвестициями в банковском секторе, страховании и обороне. (Подробнее об этом см. работу Миллера (Miller, 2011) и материалы ЕБРР (EBRD, 2010)).

«Показатели переходного периода» ЕБРР дают весьма разнообразную картину либерализации в странах с переходной экономикой. За редким исключением, на эти страны распространяется следующая закономерность: страны, вступившие и в ВТО, и в Европейский союз (такие как Венгрия, Польша, Чешская Республика и страны Балтии), демонстрируют большую степень либерализации и по многим показателям не слишком отстают от промышленно развитых стран с рыночной экономикой. Страны, вступившие в ВТО, но не в Европейский союз (Украина, Армения, Молдова и Грузия), имеют среднюю для региона степень либерализации сферы услуг. В странах, еще не вступивших в ВТО (таких как Узбекистан, Беларусь, Таджикистан, Азербайджан и Туркменистан), наблюдается чрезвычайно ограниченная либерализация сферы услуг<sup>2</sup>. Хотя Хоекман (Hoeckman et al. 2011) показывает, что для действующих членов ВТО предложения по услугам в рамках Программы развития Дохи гораздо менее либеральны, чем фактическая политика, в странах, вступающих в ВТО или в Европейский союз, процесс вступления привел к реальной либерализации.

Теоретически, либерализация должна была повысить производительность и эффективность в этих отраслях сферы услуг, а также в других отраслях, пользующихся услугами. Однако до появления работ в рамках данного проекта не было практически никаких данных о подобном влиянии в странах с переходной экономикой. Кроме того, не проводилось никаких исследований, изучающих это влияние в различных странах на основе данных на уровне фирм. В некоторых странах власти не спешат с либерализацией, не убедившись сначала в ее преимуществах. В данной работе мы предлагаем доказательства влияния либерализации сферы услуг на производительность, что поможет политикам принять информированные решения.

Для измерения степени либерализации сферы услуг мы используем «Показатели переходного периода» ЕБРР. Этот набор данных охватывает 29 стран, по большинству из которых данные имеются с 1989 г. Мы объединяем этот набор данных с данными на уровне фирм из базы данных Orbis,

<sup>2</sup> На конец декабря 2011 г. Россия приглашена к вступлению в ВТО, но еще не стала членом ВТО, пока Дума не одобрила соглашение. Степень либерализации сферы услуг в России близка к той, которая наблюдается в странах СНГ, вступивших в ВТО.



предоставляемой Бюро Ван Дайк, которая содержит информацию примерно об 11 миллионах компаний за период от одного до десяти лет.

Избранная нами модель фиксированных эффектов на уровне фирм, позволяющая фиксированным параметрам (intercepts) меняться в разрезе фирм, указывает на то, что на производительность фирм положительно влияет либерализация транспортных услуг. С другой стороны, мы обнаруживаем, что реформа банковского сектора, при которой либерализация часто сопровождается введением более жестких требований к достаточности капитала, оказывает в среднем отрицательное влияние на производительность фирм в краткосрочной перспективе.

Реформы требуют законодательных изменений, что является прерогативой политиков и в конечном счете избирателей, а не ученых. Тем не менее мы надеемся, что наше исследование внесет свою лепту в дело реформ, способствуя пониманию и обсуждению влияний либерализации сферы услуг на производительность фирм. Результаты данного исследования могут быть полезны политикам и избирателям в проведении либерализации сферы услуг и формировании своих взглядов на нее.

### **3.2. Существующая литература**

Регулирование сферы услуг в странах с переходной экономикой зачастую предусматривает ограничение иностранного участия или вхождения на рынок иностранных поставщиков услуг, при этом значительная часть поставщиков услуг в «стратегических отраслях» остается в руках государства<sup>3</sup>. Теоретически, либерализация должна была повысить производительность и эффективность в этих отраслях сферы услуг, а также в других отраслях, пользующихся услугами<sup>4</sup>. Отрасли-потребители услуг получают выгоду от либерализации отраслей сферы услуг, поскольку рост конкуренции сократит маржу между ценой и себестоимостью, а также сделает доступными новые технологии и более широкий ассортимент услуг. Одна из первых моделей, описывающих такой эффект, принадлежит Маркусену (Markusen, 1989).

К настоящему времени в ряде эмпирических исследований найдено доказательство этой теории. Арнольд (Arnold et al., 2011) обнаруживает положительное влияние либерализации сферы услуг на производительность фирм, хотя это влияние было изучено только среди пользующихся услугами перерабатывающих фирм всего в одной стране – Чешской Республике.

Фернандес (Fernandes, 2012) получил схожие результаты для Чили на основе данных на уровне фирм. Куглер (Kugler, 2006), наряду с другими исследователями, также обнаружил позитивные переливы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в отрасли, пользующиеся услугами, помимо отрас-

---

<sup>3</sup> См., к примеру, работу Конана (2006) и приведенные в ней ссылки.

<sup>4</sup> Вот лишь некоторые: Arnold, 2011 и Konan, 2006.

лей, получающих ПИИ; Виккерс (Vickers, 1995) пришел к аналогичным выводам. Яворчик (Javorcik, 2004) нашла подтверждение тому, что либерализация ПИИ повысила производительность отраслей, получающих ПИИ. Фернандес (Fernandes, 2009) обнаружил позитивное влияние либерализации сферы услуг на рост производительности, хотя производительность измерялась на уровне отрасли. Наиболее близкой нашему исследованию с точки зрения методологии, пожалуй, является работа Арнольда (Arnold et al., 2008), где установлено позитивное влияние доступности услуг связи, электроснабжения и финансовых услуг на совокупную производительность факторов производства фирм; в работе использовалась выборка из 1000 фирм в странах Африки к югу от Сахары. Наконец, Эшенбах (Eschenbach, 2006) обнаружил положительный эффект от реформирования сферы услуг на экономический рост в странах с переходной экономикой.

Весьма интересные доказательства были также получены в ходе исследований с использованием вычисляемых моделей общего равновесия. К примеру, Йенсен (Jensen et al., 2008) рассматривал либерализацию сферы услуг в Танзании, а в работе 2007 г. изучал Россию в контексте возможного вступления в ВТО. Оба исследования показывают, что снятие барьеров для прямых иностранных инвестиций в сфере услуг привело к существенным экономическим выгодам, которые оказались значительно больше, чем от либерализации тарифов в торговле товарами, в основном за счет эндогенных эффектов производительности от либерализации сферы услуг, которые были заложены в эти модели.

### 3.3. Определяющие факторы производительности

Показатели производительности фирм используются для сравнения того, насколько успешно различные фирмы преобразуют набор производственных ресурсов в объем производства. По этой причине подходы с использованием множества факторов производства для измерения производительности часто являются более предпочтительными, чем подходы, использующие производительность труда. Различия в последних могут объясняться, к примеру, различиями в соотношении капитал-рабочая сила. Таким образом, если в эмпирических исследованиях не используется показатель производительности, основанный на множестве факторов производства, то использование производительности труда в качестве зависимой переменной должно сопровождаться использованием других факторов производства в качестве контрольных или объяснительных переменных<sup>5</sup>.

После того как учтены факторы производства, оставшаяся разница в производительности отражает различия в технологии, используемой для преобразования факторов производства в объем производства, а также

<sup>5</sup> См., к примеру, Bartelsman et al., 2000.

эффективность этого процесса. Последняя обычно связана с международным опытом фирмы. Согласно обзору в работе Бернарда (Bernard et al., 2007), многие исследования зафиксировали существенную разницу в производительности между экспортерами и фирмами, работающими только на отечественном рынке. Было также продемонстрировано, что экспортеры обычно крупнее, привлекают больше квалифицированных работников и капитала, и что эти различия существуют даже до начала экспортной деятельности. Этот последний факт говорит о том, что экспорт может быть следствием более высокой производительности, а не ее причиной (что также отмечает Бернард (Bernard et al., 2007)): лишь самые продуктивные фирмы могут позволить себе постоянные издержки, которые несет экспортер. С другой стороны, производительность может также повыситься в результате экспортной деятельности благодаря эффекту масштаба или дополнительным стимулам, вызванным необходимостью выдерживать международную конкуренцию (Yamada, 1998).

Свидетельства влияний иностранного участия (или ПИИ) на производительность фирм носят более последовательный характер. Многие исследования подтверждают позитивное влияние иностранного участия на производительность отечественных фирм. Это влияние обычно объясняется сопутствующими эффектами перетока знаний. К примеру, Яворчик (Javorcik, 2004) и Дянков (Djankov, 2000) подтверждают существование положительных эффектов для фирм-получателей ПИИ в Литве, и фирм, которые используют продукты и услуги получателей ПИИ, в Чехии, соответственно. Хаскел (Haskel et al., 2007) обнаружил положительные эффекты перетока от входящих ПИИ в Великобритании.

Как отмечает, например, Хилл (Hill, 1989), различия в производительности между фирмами связаны, скорее, со структурой собственности в целом, а также с концентрацией собственности. Помимо иностранной собственности, влияние государственной собственности также зачастую рассматривается в исследованиях проблем производительности. Чжан (Zhang et al., 2001), к примеру, обнаружил, что в Китае иностранные и государственные компании были, соответственно, наиболее и наименее продуктивными.

По словам Бартельсмана (Bartelsman et al., 2000), многие исследования зафиксировали положительную связь между уровнем технологий и производительностью. В то же время Домс (Doms et al., 1997) обнаружил, что применение передовых технологий имеет прочную связь с квалификацией работников. Исследователи также обнаружили, что использование передовых технологий является эндогенным в том смысле, что только самые продуктивные фирмы могут позволить себе эти технологии.

В числе других переменных, используемых в литературе для объяснения различий в производительности между фирмами, – расположение и размер. К примеру, Линц (Linz, 2000) приходит к выводу, что производительность труда в российской промышленности имеет положительную связь с рас-

положением в столице – в Москве. Однако в отношении того, какую роль играет размер фирм – определенных выводов сделано не было<sup>6</sup>.

### 3.4. Данные

#### 3.4.1. Либерализация сферы услуг и другие реформы

Наши показатели либерализации сферы услуг взяты из материала «Показатели переходного периода» ЕБРР, цель которого – показать сдвиги в проведении реформ в странах с переходной экономикой в сравнении с промышленно развитыми странами с рыночной экономикой. Эти показатели включают в себя индексы по семи отраслям сферы услуг (Таблица 3.1): банковский сектор (*bank*), небанковские финансовые институты (*sec*), связь (*tel*), железнодорожные перевозки (*rail*), электроэнергия (*electr*), автомобильные перевозки (*road*), водоснабжение и канализация (*water*). Эти индексы использовались как мера либерализации сферы услуг в ряде ранее проведенных исследований (напр., Stare et al., 2008; Arnold et al., 2011; Fernandes., 2009)). Эти показатели имеют шкалу от 1 до 4+ (4,33 в наборе данных<sup>7</sup>), где 1 означает незначительные изменения или их отсутствие по сравнению с жесткой системой централизованного планирования, а 4+ соответствует стандартам промышленно развитой рыночной экономики<sup>8</sup>. Данные охватывают 29 стран Восточной Европы и Центральной Азии за 1989–2009 гг.

**Таблица 3.1. Выборочная описательная статистика по «Показателям переходного периода» (полный ряд данных)**

Переменная	Наблюдения	Среднее	Стандартное отклонение	Минимальный	Максимальный
<i>bank</i>	590	2,19	0,95	1,00	4,00
<i>sec</i>	590	1,86	0,78	1,00	4,00
<i>tel</i>	590	2,13	0,99	1,00	4,00
<i>rail</i>	353	2,37	0,92	1,00	4,33
<i>electr</i>	590	2,15	0,95	1,00	4,00
<i>road</i>	590	1,85	0,70	1,00	3,67
<i>water</i>	590	1,84	0,88	1,00	4,00
<i>trade</i>	590	3,13	1,27	1,00	4,33

В наших оценках мы также учитываем степень свободы международной торговли, измеряемую с помощью переменной «Торговый и валютный режим» (Trade & Forex system), *trade*, (Таблица 3.1) в «Показателях

<sup>6</sup> См, к примеру, Biesebroeck (2005) и Dhawan (2001).

<sup>7</sup> Получено на сайте <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/tic.xls> 14 ноября 2010.

<sup>8</sup> <http://www.ebrd.com/pages/research/analysis/forecasts.shtml>, дата просмотра 3 августа 2010.

переходного периода» ЕБРР. В последнее время производительность фирм стала важной переменной в теории международной торговли с разработкой моделей гетерогенных фирм Бернардом (Bernard et al., 2003) и Мелитцем (Melitz, 2003). Как утверждает Япл (Yeaple, 2005), существует два типа моделей гетерогенных фирм. К первому типу относятся модели, допускающие, что производительность фирмы определяется в момент рождения фирмы и затем остается неизменной. В отличие от них, модели второго типа допускают, что производительность фирм меняется во времени и является эндогенной как функция издержек международной торговли, в частности. Основной причиной, по которой мы решили включить свободу торговли в качестве объяснительной переменной, является желание учесть эту связь между производительностью фирм и торговыми издержками, которые предсказаны в моделях гетерогенных фирм с эндогенной производительностью.

#### 3.4.2. Данные на уровне фирм

Наши переменные, измеряющие либерализацию сферы услуг и торговую реформу, меняются только в зависимости от страны и времени (но не от фирмы). В то же время остальные переменные составляют несбалансированные панельные данные. Эти данные взяты из базы данных *Orbis*, предоставляемой Бюро Ван Дайк<sup>9</sup>. Этот источник данных содержит сведения о более чем 11 миллионах фирм в Восточной Европе и Центральной Азии. Для нашей задачи методом случайной выборки мы отобрали 110 000 фирм; оказалось, что из этого количества необходимые для нашего исследования переменные имеются для 20 503 фирм. В среднем каждая фирма наблюдается примерно в четырех временных точках, что дает нам 83 621 наблюдение.

Этот набор данных охватывает практически весь переходный период с наблюдениями за 1988–2010 гг. Однако 95% наблюдений приходится на период с 2000 по 2010 г. В Приложении 8 показано распределение наблюдений по годам и странам. Больше всего наблюдений в нашей выборке имеется по России, Румынии, Польше, Украине и Венгрии, на долю которых приходится около 80% наблюдений.

Один из основных вопросов, стоящих перед исследователями проблем производительности, заключается в том, следует ли просто использовать такую переменную, как производительность труда, или применять более передовые методы, позволяющие учитывать множество факторов производства и множество видов изготавливаемых продуктов и предоставляемых услуг (Bartelsman, 2000). Производительность труда определяется как отношение (агрегированного) объема производства<sup>10</sup>

<sup>9</sup> <http://orbis.bvdep.com>.

<sup>10</sup> Добавленной стоимости в нашем случае.

к (агрегированной) рабочей силе как фактору производства и является, пожалуй, простейшей известной мерой производительности. Несмотря на недостатки, этот подход применялся во многих исследованиях и помог выявить множество интересных явлений<sup>11</sup>. В данной работе мы также используем производительность труда ( $lprod$ ) в качестве зависимой переменной, поскольку ее просто интерпретировать, а результаты можно легко сравнить со многими другими исследованиями. В то же время мы признаем, что существуют и другие методы<sup>12</sup>, которые могут дать дополнительные полезные прозрения, и их применение мы оставим для дальнейших исследований.

### 3.4.3. Объединенный ряд данных

Мы объединили данные на уровне фирм с индексами либерализации; описательная статистика и получившийся в результате ряд данных представлены в Таблице 3.2. Мы удалили наблюдения с отсутствующими значениями объяснительных переменных<sup>13</sup>, а также те наблюдения, где производительность труда отсутствовала или равнялась 0. В итоге у нас осталось 76 903 наблюдения.

**Таблица 3.2. Выборочная описательная статистика по объединенным данным**

Переменная	Среднее	Медиана	Стандартное отклонение	Переменная	Среднее	Медиана	Стандартное отклонение
$lprod_t$	371,01	111,66	850,49	$trade_{t-1}$	3,68	3,33	0,63
$bank_t$	2,89	2,67	0,69	$bank_{t-2}$	2,72	2,67	0,75
$sec_t$	2,84	3,00	0,58	$sec_{t-2}$	2,64	2,67	0,65
$tel_t$	3,24	3,00	0,47	$tel_{t-2}$	3,15	3,00	0,49
$rail_t$	2,99	3,00	0,66	$rail_{t-2}$	2,88	2,67	0,70
$electr_t$	3,15	3,00	0,48	$electr_{t-2}$	2,96	3,00	0,57
$road_t$	2,54	2,33	0,45	$road_{t-2}$	2,49	2,33	0,48
$water_t$	2,76	2,67	0,64	$water_{t-2}$	2,67	2,33	0,66
$trade_t$	3,73	3,33	0,57	$trade_{t-2}$	3,62	3,33	0,68
$bank_{t-1}$	2,81	2,67	0,73	$assets_t$	150,09	20,72	2 650,09
$sec_{t-1}$	2,75	2,67	0,62	$mat_t$	183,64	32,63	1 460,04
$tel_{t-1}$	3,19	3,00	0,48	$export_t$	0,03	0,00	0,18
$rail_{t-1}$	2,93	2,67	0,68	$state_t$	0,01	0,00	0,12
$electr_{t-1}$	3,06	3,00	0,53	$foreign_t$	0,04	0,00	0,19

<sup>11</sup> Вот лишь некоторые примеры: Fernandes (2009), Wagner (2002), Hansen (2001) и Koch (1996); см. Также ссылки, приведенные в этих работах.

<sup>12</sup> См., к примеру, Kumar (2002), Zelenyuk (2006), Simar (2007a), Park (2008), Badunenko (2008), Simar (2006, 2007, 2011), а также приведенные в этих работах ссылки.

<sup>13</sup> Несколько наблюдений, где объемы основных средств либо материалов равнялись 0, были также удалены.

**Таблица 3.2. Выборочная описательная статистика по объединенным данным (окончание)**

Переменная	Среднее	Медиана	Стандартное отклонение	Переменная	Среднее	Медиана	Стандартное отклонение
$road_{t-1}$	2,52	2,33	0,46	$large_t$	0,56	1,00	0,50
$water_{t-1}$	2,72	2,33	0,65	$service_t$	0,10	0,00	0,30
<b>Денежные переменные выражены в тыс. международных долл., 2005 г.</b>							
Число наблюдений: 76 903							
Число фирм: 19 912							
Число лет: 10 (2000–2009)							
Число лет на фирму: 1–10							
Число стран: 21							
Число отраслей: 579							
Число фирм на отрасль: 1–4 847							

Помимо производительности труда и показателей либерализации, Таблица 3.2 также содержит наши контрольные переменные, переменные *assetsl* и *matl* – это соответственно основные средства и стоимость материалов на сотрудника в тысячах долл. США, *export* – это фиктивная переменная, представляющая фирмы с положительным оборотом экспорта как минимум в один год из наблюдаемых, *state* – это фиктивная переменная, которая равна 1, если конечный владелец фирмы попадает в категорию «государственный орган, государство, правительство». Еще один параметр собственности задается фиктивной переменной *foreign*, принимающей значение 1, если страна конечного владельца фирмы не является страной самой фирмы. Эти две переменные, описывающие собственность, не изменяются во времени. Фиктивная переменная, описывающая размер (*large*), равна 1, если среднее число сотрудников фирмы за период выборки превышало медиану среднего количества сотрудников всех фирм. Фирмы, относящиеся к отраслям, по которым у нас имеется показатель либерализации, представлены фиктивной переменной *service*, которая принимает значение 1, если фирма принадлежит к одной из таких отраслей.

Используемые нами денежные переменные изначально выражены в долларах США по текущим обменным курсам. Для сопоставимости мы конвертируем все денежные переменные в международные доллары 2005 г.:

$$z_{ict}^{PPP\ 05} = \frac{z_{ict}}{p_{ct}^{PPP}} \times \frac{p_c^{05}}{p_{ct}}, \quad (1)$$

где  $Z_{ict}^{PPP05}$  – это конвертированное значение переменной для фирмы  $i$  из страны  $c$  в год  $t$ , используя соответствующий фактор ППС (паритета покупательной способности)  $P_{ct}^{PPP}$  относительно доллара США<sup>14</sup>;  $Z_{ict}$  – это первоначальное значение этой переменной;  $P_c^{05}$  – это дефлятор ВВП 2005 г.; а  $P_{ct}$  – это дефлятор ВВП<sup>15</sup> в год  $t$ .

### 3.5. Стратегия оценки

Формально мы моделируем производительность труда ( $Y = \ln lprod$ ) фирмы  $i$  в год  $t$  как функцию набора переменных:

$$Y_{it} = \beta_0 + X_{1it} \beta_1 + X_{2it} \beta_2 + X_{3it} \beta_3 + D_{it} \delta + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

где  $\beta_0, \dots, \beta_3 \delta$  – это векторы-столбцы оцениваемых параметров;  $X_{1it}$  – это вектор-строка, содержащая показатели либерализации (для фирмы  $i$  в период  $t$ );  $X_{2it}$  – это вектор-строка контрольных переменных, меняющихся в разрезе фирмы-года;  $X_{3it}$  – это вектор-строка не зависящих от времени характеристик фирм; а  $D_{it}$  – это вектор-строка, элементы которой являются значениями функций показателей разных лет  $t$ <sup>16</sup>. Случайная ошибка обозначена символом  $\varepsilon$ , который представляет собой вектор-столбец длины  $N$ . В нашей выборке каждая фирма  $i$  (из общего числа фирм  $n$ ) наблюдается  $T_i$  лет, что дает нам общее число наблюдений  $N$ , т. е.,

$$N = \sum_{i=1}^n T_i. \quad (3)$$

Мы можем представить выражение в виде матричной записи:

$$Y_{it} = \beta_0 + X_1 \beta_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + D \delta + \varepsilon, \quad (4)$$

где все матрицы, кроме векторов параметров  $\beta_0, \dots, \beta_3 \delta$ , имеют число строк  $N$ . Сначала мы оцениваем ((4)), применяя метод наименьших квадратов (МНК) к объединенной регрессии. Следующим шагом мы допускаем фиксированные эффекты (FE) для каждой фирмы  $i$ , используя модель «отклонений от средних». Модель FE более предпочтительна, чем объединенная модель, если не все оценки FE равны. Для проверки значимости фиксированных эффектов мы проводим тесты  $F$ . Модель FE позволяет фиксированным параметрам (intercepts) меняться в разрезе фирм, но допускает, что они являются постоянными во времени. Таким образом, мы контролируем не зависящие от времени характеристики фирм. Хотя мы не можем оценить эффекты не зависящих от времени переменных, они не представляют для нас особого

<sup>14</sup> Источник: Всемирный банк, «Показатели мирового развития», данные взяты на сайте [http://api.worldbank.org/datafiles/PA.NUS.PPPC.RF\\_Indicator\\_MetaData\\_en\\_EXCEL.xls](http://api.worldbank.org/datafiles/PA.NUS.PPPC.RF_Indicator_MetaData_en_EXCEL.xls) 28 июля 2011 г.

<sup>15</sup> Источник: Всемирный банк, «Показатели мирового развития», данные взяты на сайте [http://api.worldbank.org/datafiles/NY.GDP.DEFL.ZS\\_Indicator\\_MetaData\\_en\\_EXCEL.xls](http://api.worldbank.org/datafiles/NY.GDP.DEFL.ZS_Indicator_MetaData_en_EXCEL.xls) 29 июля 2011 г.

<sup>16</sup> Мы опустили 2000 год, чтобы сделать его нашим базовым годом.



интереса, поскольку предметом нашего внимания является влияние либерализации сферы услуг, которое в нашей выборке изменяется во времени.

Мы также оцениваем модель случайных эффектов (RE), которая, как и модель FE, позволяет фиксированным параметрам (intercepts) меняться в разрезе фирм, но случайным, а не фиксированным образом. Мы сопровождаем оценку тестом Бройша–Пагана, который был модифицирован Бера (Bera et al., 2001), чтобы принять в расчет возможную неправильную спецификацию на местном уровне, с нулевой гипотезой незначимых случайных эффектов.

Вспомним, что для того чтобы оценки модели RE были состоятельны, компонент не зависящих от времени отдельных случайных эффектов не должен коррелировать с обычным статистическим шумом. В противном случае нельзя гарантировать, что оценки не будут искажены из-за проблемы эндогенности. С другой стороны, если это условие выполняется, то оценки обеих моделей (FE и RE) являются состоятельными. По этой причине мы используем тест Хаусмана, который проверяет нулевую гипотезу о том, что оценки обеих моделей являются состоятельными (а значит, следует отдать предпочтение модели RE), в противовес альтернативной гипотезе о том, что применение МНК к модели RE дает несостоятельные оценки.

Далее, вспомним, что интересующие нас переменные (матрица  $X_i$ ) одинаковы для всех фирм в любой группе одной страны и одного года. Возможно, что случайная ошибка в нашей статистической модели, помимо странового компонента, имеет также компонент, зависящий от страны-года. Обычно эффекты, связанные со страной-временем, можно легко усреднить с помощью «внутренней» (within) трансформации. Однако в нашем случае такой подход вряд ли полезен, поскольку он также усреднил бы и интересующие нас переменные либерализации, т. к. эти переменные меняются только по странам и во времени. Если не принять это в расчет, то полученные нами стандартные ошибки могут оказаться заниженными из-за корреляции случайных ошибок, относящихся к одним и тем же стране-году<sup>17</sup>.

Наши данные сгруппированы в кластеры по нескольким переменным. Помимо корреляции в разрезе стран ( $c$ ) и лет ( $t$ ), погрешности могут коррелироваться в разрезе фирм ( $i$ ) и потенциально в разрезе отраслей ( $j$ ). Однако обычные устойчивые к кластерам методы оценки дисперсии, имеющиеся во многих статистических программах, действительны только в случае одного вида кластеров<sup>18</sup>. Чтобы решить проблему множественных кластеров, мы используем метод оценки дисперсии, разработанный Кэмероном (Cameron et al., 2011)<sup>19</sup>. В итоге наши оценки матрицы ковариации устойчивы к гете-

<sup>17</sup> См., к примеру, Cameron (2011, 2008), Wooldridge (2003), Moulton (1990, 1986).

<sup>18</sup> См., к примеру, Cameron (2011).

<sup>19</sup> Альтернативным способом решения проблемы множественных кластеров является моделирование всех компонентов случайной ошибки. Это можно сделать методом преобразования максимальной вероятности (или обобщенных наименьших квадратов), который был разрабо-

роскедастичности, как и оценки, получаемые методом Уайта (White, 1980), а также к возможной корреляции погрешностей в разрезе стран, лет, фирм и отраслей<sup>20</sup>.

### 3.6. Результаты

В наших расчетах мы следуем логике, описанной в разделе 3.5. Наши объяснительные переменные можно сгруппировать в три матрицы:  $X_1$ ,  $X_2$  и  $X_3$ , как показано ниже. Матрица  $X_1$  содержит интересующие нас переменные, а именно – показатели либерализации:

$$X_1 = \begin{bmatrix} \ln bank_{t-\tau} \\ \ln sec_{t-\tau} \\ \ln tel_{t-\tau} \\ \ln rail_{t-\tau} \\ \ln electr_{t-\tau} \\ \ln road_{t-\tau} \\ \ln water_{t-\tau} \\ \ln trade_{t-\tau} \end{bmatrix}, \tau = 0,1,2. \quad (5)$$

Во-вторых, мы учитываем основные средства и используемые материалы на одного сотрудника для каждой фирмы и момента времени:

$$X_2 = [\ln assets_l, \ln matl_t] \quad (6)$$

Наконец, мы включаем ряд не изменяющихся во времени характеристик фирм:

$$X_3 = [export\ state\ foreign\ large\ service] \quad (7)$$

Наш выбор этих переменных основан на наличии данных и ранее доказанных факторах, определяющих производительность, о чем было сказано в разделе 3.

В нашей базовой модели показатели либерализации включены в виде натуральных логарифмов в текущем значении (без лагов), а также с одним и двумя лагами. Как отмечено в разделе 5, мы оцениваем объединенную модель, а также модели FE and RE. Затем мы используем эти оценки для про-

тан Дэвисом (Davis, 2002) и представляет собой обобщение эконометрики стандартных панельных данных в большее число фиксированных эффектов или компонентов погрешности. Однако недостатком такого подхода является его зависимость от прочных допущений о характере распределения, поэтому в данной работе мы следуем подходу Кэмерона (Cameron et al., 2011).

<sup>20</sup> См. Cameron (2011).

верки наличия фиксированных и случайных эффектов. Тест  $F$  отвергает нулевую гипотезу о том, что все фиксированные эффекты одинаковы при уровне значимости в 1%, поэтому модель FE для нас более предпочтительна, чем объединенная регрессия. С другой стороны, тест Хаусмана отвергает нулевую гипотезу о том, что обе модели (FE и RE) являются состоятельными, в пользу альтернативной гипотезы о том, что модель RE не является состоятельной. Таким образом, мы отдаем предпочтение оценкам в модели FE, которые не требуют столь жестких допущений регулярности, чтобы быть состоятельными<sup>21</sup>. Поэтому здесь мы приводим только оценки FE (Таблица 3.2). Заметим, что хотя наша модель FE не дает оценок параметров по не зависящим от времени переменным, для нашего исследования они не представляют особого интереса.

Таблица 3.3. Оценки базовой модели

Переменная/Статистика	Оценка		Переменная/Статистика	Оценка		
$bank_t$	-0,95	***	(0,35)	$bank_{t-2}$	0,10	(0,20)
$sec_t$	0,04		(0,24)	$sec_{t-2}$	-0,26	(0,21)
$tel_t$	-0,11		(0,38)	$tel_{t-2}$	0,60	(0,40)
$rail_t$	0,02		(0,30)	$rail_{t-2}$	0,57	** (0,24)
$electr_t$	0,31		(0,36)	$electr_{t-2}$	-0,12	(0,21)
$road_t$	0,65	**	(0,32)	$road_{t-2}$	-0,38	(0,26)
$water_t$	-0,66		(0,40)	$water_{t-2}$	0,02	(0,18)
$trade_t$	-1,34	**	(0,52)	$trade_{t-2}$	0,38	(0,46)
$bank_{t-1}$	-0,39		(0,26)	$assetsl_t$	0,23	*** (0,01)
$sec_{t-1}$	-0,15		(0,30)	$matl_t$	0,07	*** (0,01)
$tel_{t-1}$	-0,45		(0,42)	$R^2$	0,11	
$rail_{t-1}$	0,20		(0,32)	$F$ (FE)	5,36	***
$electr_{t-1}$	-0,26		(0,34)	$z$ (BP)	136,99	***
$road_{t-1}$	0,27		(0,37)	$\chi^2$ (Hausman)	72,62	***
$water_{t-1}$	0,24		(0,39)	$N$	76,903	
$trade_{t-1}$	0,33		(0,49)			

Значимость: \* – 10%, \*\* – 5%, \*\*\* – 1%

Стандартные ошибки в скобках

Как видно из Таблицы 3.3, четыре из восьми переменных либерализации являются значимыми с лагами, включенными в регрессию. Это говорит о том, что определенный вид либерализации сферы услуг оказывает статистически значимое влияние на производительность фирм. Основные средства ( $assetsl$ ) и материалы ( $matl$ ) на сотрудника также имеют статистически

<sup>21</sup> Следует отметить, что причина, по которой тест Хаусмана отвергает нулевую гипотезу, не обязательно заключается в проблеме эндогенности; это может быть любая другая проблема неправильной спецификации. В этом случае модель FE считается более надежной, чем модель RE.

значимое влияние на производительность фирм с ожидаемыми знаками. Эластичности производительности труда по этим двум переменным составляют примерно 0,23% и 0,07% соответственно.

В наших оценках регрессии коэффициенты у двух переменных либерализации являются значимыми с отрицательными знаками, что может показаться неожиданным на первый взгляд. Однако, учитывая, что эти переменные даны в текущем значении, а соответствующие им переменные с лагом не являются значимыми, вполне возможно, что мы уловили немедленные негативные эффекты либерализации. Это не означает, что либерализация нежелательна, поскольку долгосрочные выгоды могут вполне компенсировать краткосрочные негативные итоги, однако этот аспект заслуживает дальнейшего изучения.

Одной из переменных с отрицательным и значимым коэффициентом является либерализация банковского сектора в текущем значении ( $bank_t$ ). В соответствии с коэффициентом, усиление либерализации банковского сектора на 1% приводит к снижению производительности фирм на 0,95%. Возможное объяснение состоит в том, что либерализация банковского сектора в странах с переходной экономикой обычно сопровождается приведением банковского регулирования ближе к стандартам BIS<sup>22</sup>, что зачастую предполагает введение более жестких требований к достаточности капитала. Чтобы соблюсти эти требования, банкам приходится сокращать активы, что ведет к сокращению кредитования и росту процентных ставок (см., к примеру, Drumond, 2009). Это в свою очередь превращается в более высокие издержки, а значит, в снижение производительности труда на уровне фирм в экономике.

Другим отрицательным и значимым коэффициентом является коэффициент у нашей контрольной переменной «свобода торговли» ( $trade_t$ ) в текущем значении (без лагов). Это также не противоречит сказанному ранее в литературе. Некоторые исследователи обнаружили асимметричные влияния свободы торговли на различные группы фирм. К примеру, теоретическая модель Япла (Yeaple, 2005) прогнозирует асимметричные влияния снижения торговых издержек на производительность фирм в низкотехнологичных и высокотехнологичных секторах торговли. В качестве альтернативы, модель Эдерингтона (Ederington et al., 2008) предсказывает, что более низкие торговые издержки ускорят темп технологического обновления среди экспортеров и замедлят темп такого обновления среди неэкспортеров. Ау (Au et al., 2008), на основании разработанной им теоретической модели, также нашел эмпирическое подтверждение тому, что экспортная деятельность повышает вероятность инвестиций в научные исследования и разработки.

Помимо описанных выше негативных эффектов, мы также обнаруживаем, что либерализация автомобильных ( $roads_t$ ) и железнодорожных перевозок ( $rail_{t-2}$ ) оказывает позитивное воздействие на производительность

<sup>22</sup> Чтобы в наших данных стране могло быть присвоено наивысшее значение индекса либерализации банковского сектора, законы и нормативы, регулирующие банковский сектор этой страны, должны полностью соответствовать стандартам BIS.

фирм. Коэффициенты показывают, что усиление либерализации на 1% приводит к росту производительности фирм на 0,65% и 0,57% соответственно. Это говорит о значительной роли транспортных услуг в экономике, а также, в частности, о средней производительности фирм в данной экономике.

Таблица 3.4. Фирмы сферы услуг (*service*) в сравнении с другими фирмами: FE, *Iprod*

Переменная/ Статистика	Оценка			Оценка коэффициента произведения с переменной <i>service</i>			<i>F (service)</i>	
<i>bank<sub>t</sub></i>	-1,00	***	(0,35)	0,25		(0,44)	1,89	
<i>sec<sub>t</sub></i>	0,06		(0,23)	-0,12		(0,47)	0,01	
<i>tel<sub>t</sub></i>	-0,05		(0,40)	-0,57		(0,76)	0,73	
<i>rail<sub>t</sub></i>	0,02		(0,29)	-0,01		(0,43)	0,00	
<i>electr<sub>t</sub></i>	0,35		(0,36)	-0,38		(0,68)	0,00	
<i>road<sub>t</sub></i>	0,63	**	(0,31)	0,12		(0,64)	1,13	
<i>water<sub>t</sub></i>	-0,64	*	(0,39)	-0,10		(0,60)	0,98	
<i>trade<sub>t</sub></i>	-1,34	***	(0,51)	-0,22		(0,71)	2,96	*
<i>bank<sub>t-1</sub></i>	-0,42		(0,26)	0,36		(0,66)	0,01	
<i>sec<sub>t-1</sub></i>	-0,17		(0,29)	0,33		(0,54)	0,06	
<i>tel<sub>t-1</sub></i>	-0,44		(0,44)	-0,20		(0,99)	0,45	
<i>rail<sub>t-1</sub></i>	0,11		(0,31)	0,97	*	(0,56)	2,98	*
<i>electr<sub>t-1</sub></i>	-0,29		(0,34)	0,21		(0,67)	0,01	
<i>road<sub>t-1</sub></i>	0,33		(0,37)	-0,68		(0,70)	0,23	
<i>water<sub>t-1</sub></i>	0,17		(0,36)	0,77		(0,64)	1,29	
<i>trade<sub>t-1</sub></i>	0,25		(0,47)	0,92		(0,99)	1,04	
<i>bank<sub>t-2</sub></i>	0,07		(0,20)	0,13		(0,36)	0,32	
<i>sec<sub>t-2</sub></i>	-0,22		(0,22)	-0,46		(0,43)	2,42	
<i>tel<sub>t-2</sub></i>	0,68	*	(0,41)	-0,89		(0,70)	0,08	
<i>rail<sub>t-2</sub></i>	0,61	**	(0,24)	-0,31		(0,54)	0,29	
<i>electr<sub>t-2</sub></i>	-0,08		(0,22)	-0,40		(0,36)	1,97	
<i>road<sub>t-2</sub></i>	-0,41		(0,27)	0,31		(0,51)	0,04	
<i>water<sub>t-2</sub></i>	-0,03		(0,18)	0,39		(0,37)	0,83	
<i>trade<sub>t-2</sub></i>	0,43		(0,45)	-0,58		(0,87)	0,02	
<i>assets<sub>t</sub></i>	0,23	***	(0,01)					
<i>mat<sub>t</sub></i>	0,07	***	(0,01)					
<i>R<sup>2</sup></i>	0,11							
<i>F (FE)</i>	5,36	***						
<i>z (BP)</i>	136,88	***						
<i>χ<sup>2</sup> (Hausman)</i>	359,21	***						
<i>N</i>	76,903							

Значимость: \* – 10%, \*\* – 5%, \*\*\* – 1%

Стандартные ошибки в скобках

Таблица 3.5. Экспортеры и неэкспортеры: FE, *Iprod*

Переменная/ Статистика	Оценка			Оценка коэффициента произведения с переменной <i>export</i>			<i>F (export)</i>	
<i>bank<sub>t</sub></i>	-0,96	***	(0,35)	0,15		(0,98)	0,71	
<i>sec<sub>t</sub></i>	0,06		(0,24)	-0,86		(0,84)	0,86	
<i>tel<sub>t</sub></i>	-0,12		(0,38)	0,50		(1,23)	0,09	
<i>rail<sub>t</sub></i>	0,05		(0,31)	-0,98		(1,01)	0,91	
<i>electr<sub>t</sub></i>	0,34		(0,36)	-0,84		(0,86)	0,31	
<i>road<sub>t</sub></i>	0,61	**	(0,31)	1,43		(1,95)	0,97	
<i>water<sub>t</sub></i>	-0,69	*	(0,41)	0,73		(1,21)	0,00	
<i>trade<sub>t</sub></i>	-1,33	**	(0,52)	-0,78		(1,08)	3,10	*
<i>bank<sub>t-1</sub></i>	-0,39		(0,27)	-0,24		(1,12)	0,35	
<i>sec<sub>t-1</sub></i>	-0,18		(0,30)	0,96		(0,94)	0,70	
<i>tel<sub>t-1</sub></i>	-0,44		(0,41)	-0,48		(1,37)	0,40	
<i>rail<sub>t-1</sub></i>	0,19		(0,33)	0,53		(1,33)	0,36	
<i>electr<sub>t-1</sub></i>	-0,30		(0,34)	1,12		(0,89)	0,79	
<i>road<sub>t-1</sub></i>	0,27		(0,37)	-0,13		(1,74)	0,01	
<i>water<sub>t-1</sub></i>	0,25		(0,40)	-0,03		(1,28)	0,03	
<i>trade<sub>t-1</sub></i>	0,33		(0,50)	0,04		(1,24)	0,09	
<i>bank<sub>t-2</sub></i>	0,09		(0,20)	0,17		(0,71)	0,16	
<i>sec<sub>t-2</sub></i>	-0,25		(0,22)	-0,56		(0,59)	2,04	
<i>tel<sub>t-2</sub></i>	0,60		(0,41)	0,46		(1,02)	1,24	
<i>rail<sub>t-2</sub></i>	0,57	**	(0,25)	0,02		(0,90)	0,47	
<i>electr<sub>t-2</sub></i>	-0,13		(0,22)	-0,14		(0,74)	0,18	
<i>road<sub>t-2</sub></i>	-0,36		(0,26)	-0,25		(0,92)	0,45	
<i>water<sub>t-2</sub></i>	0,04		(0,19)	-0,75		(0,62)	1,71	
<i>trade<sub>t-2</sub></i>	0,39		(0,45)	0,13		(1,41)	0,12	
<i>assets<sub>t</sub></i>	0,23	***	(0,01)					
<i>mat<sub>t</sub></i>	0,07	***	(0,01)					
<i>R<sup>2</sup></i>	0,11							
<i>F (FE)</i>	5,36	***						
<i>z (BP)</i>	137,03	***						
<i>Х<sup>2</sup> (Hausman)</i>	1,459,13	***						
<i>N</i>	76903							

Значимость: \* – 10%, \*\* – 5%, \*\*\* – 1%

Стандартные ошибки в скобках

Таблица 3.6. Иностранные и местные фирмы: FE, *lprod*

Переменная/ Статистика	Оценка			Оценка коэффициента произведения с переменной <i>foreign</i>			<i>F (foreign)</i>	
<i>bank<sub>t</sub></i>	-0,94	***	(0,35)	-0,17		(1,19)	0,91	
<i>sec<sub>t</sub></i>	0,01		(0,25)	0,89		(1,11)	0,79	
<i>tel<sub>t</sub></i>	-0,15		(0,39)	0,99		(1,61)	0,27	
<i>rail<sub>t</sub></i>	-0,01		(0,30)	0,37		(1,06)	0,12	
<i>electr<sub>t</sub></i>	0,28		(0,37)	0,84		(0,93)	1,27	
<i>road<sub>t</sub></i>	0,66	**	(0,31)	-0,67		(1,62)	0,00	
<i>water<sub>t</sub></i>	-0,67		(0,41)	0,58		(1,18)	0,01	
<i>trade<sub>t</sub></i>	-1,30	**	(0,53)	-1,24		(1,29)	3,66	*
<i>bank<sub>t-1</sub></i>	-0,39		(0,26)	-0,34		(1,25)	0,35	
<i>sec<sub>t-1</sub></i>	-0,16		(0,32)	0,07		(1,21)	0,01	
<i>tel<sub>t-1</sub></i>	-0,47		(0,44)	0,55		(2,17)	0,00	
<i>rail<sub>t-1</sub></i>	0,22		(0,32)	-0,72		(1,26)	0,15	
<i>electr<sub>t-1</sub></i>	-0,22		(0,34)	-1,03		(1,25)	0,96	
<i>road<sub>t-1</sub></i>	0,27		(0,37)	-0,17		(1,92)	0,00	
<i>water<sub>t-1</sub></i>	0,22		(0,40)	0,54		(1,19)	0,38	
<i>trade<sub>t-1</sub></i>	0,37		(0,50)	-1,19		(1,73)	0,22	
<i>bank<sub>t-2</sub></i>	0,11		(0,20)	-0,36		(0,61)	0,15	
<i>sec<sub>t-2</sub></i>	-0,25		(0,22)	-0,54		(0,65)	1,59	
<i>tel<sub>t-2</sub></i>	0,62		(0,41)	-0,95		(1,18)	0,10	
<i>rail<sub>t-2</sub></i>	0,55	**	(0,25)	0,67		(0,94)	1,73	
<i>electr<sub>t-2</sub></i>	-0,12		(0,22)	0,22		(0,81)	0,02	
<i>road<sub>t-2</sub></i>	-0,39		(0,27)	0,46		(1,06)	0,01	
<i>water<sub>t-2</sub></i>	0,03		(0,19)	-0,47		(0,60)	0,53	
<i>trade<sub>t-2</sub></i>	0,32		(0,47)	1,88		(1,40)	2,34	
<i>assets<sub>t</sub></i>	0,23		(0,01)					
<i>mat<sub>t</sub></i>	0,07		(0,01)					
<i>R<sup>2</sup></i>	0,11							
<i>F (FE)</i>	5,36	***						
<i>z (BP)</i>	136,93	***						
<i>χ<sup>2</sup> (Hausman)</i>	355,87	***						
<i>N</i>	76903							

Значимость: \* – 10%, \*\* – 5%, \*\*\* – 1%

Стандартные ошибки в скобках

Таблица 3.7. Государственные и частные фирмы: FE, *Iprod*

Переменная/ Статистика	Оценка			Оценка коэффициента произведения с переменной <i>state</i>			<i>F (state)</i>	
<i>bank<sub>t</sub></i>	-0,97	***	(0,35)	0,36		(1,60)	0,15	
<i>sec<sub>t</sub></i>	0,02		(0,24)	2,31	**	(0,91)	7,03	***
<i>tel<sub>t</sub></i>	-0,14		(0,39)	2,42		(1,95)	1,40	
<i>rail<sub>t</sub></i>	-0,00		(0,30)	-0,54		(1,55)	0,12	
<i>electr<sub>t</sub></i>	0,33		(0,36)	-1,18		(2,32)	0,14	
<i>road<sub>t</sub></i>	0,67	**	(0,33)	-1,77		(2,00)	0,31	
<i>water<sub>t</sub></i>	-0,64		(0,40)	-2,55		(1,73)	3,40	*
<i>trade<sub>t</sub></i>	-1,37	***	(0,52)	0,01		(1,85)	0,51	
<i>bank<sub>t-1</sub></i>	-0,37		(0,26)	-0,01		(1,86)	0,04	
<i>sec<sub>t-1</sub></i>	-0,15		(0,30)	0,32		(1,38)	0,02	
<i>tel<sub>t-1</sub></i>	-0,43		(0,42)	-1,39		(2,62)	0,49	
<i>rail<sub>t-1</sub></i>	0,22		(0,32)	1,00		(1,81)	0,45	
<i>electr<sub>t-1</sub></i>	-0,28		(0,33)	2,60		(2,39)	0,94	
<i>road<sub>t-1</sub></i>	0,31		(0,37)	-3,41	*	(1,88)	2,86	*
<i>water<sub>t-1</sub></i>	0,25		(0,39)	0,19		(1,61)	0,07	
<i>trade<sub>t-1</sub></i>	0,36		(0,49)	-1,63		(2,11)	0,35	
<i>bank<sub>t-2</sub></i>	0,10		(0,20)	-0,23		(0,84)	0,02	
<i>sec<sub>t-2</sub></i>	-0,25		(0,21)	-0,62		(1,31)	0,44	
<i>tel<sub>t-2</sub></i>	0,61		(0,40)	-0,23		(1,82)	0,05	
<i>rail<sub>t-2</sub></i>	0,58	**	(0,23)	-1,23		(1,43)	0,22	
<i>electr<sub>t-2</sub></i>	-0,11		(0,21)	-2,14	*	(1,07)	4,39	**
<i>road<sub>t-2</sub></i>	-0,37		(0,25)	1,16		(1,44)	0,30	
<i>water<sub>t-2</sub></i>	-0,00		(0,18)	1,47		(0,98)	2,34	
<i>trade<sub>t-2</sub></i>	0,37		(0,47)	1,04		(1,71)	0,76	
<i>assets<sub>t</sub></i>	0,23		(0,01)					
<i>mat<sub>t</sub></i>	0,07		(0,01)					
<i>R<sup>2</sup></i>	0,11							
<i>F (FE)</i>	5,36	***						
<i>z (BP)</i>	137,12	***						
<i>χ<sup>2</sup> (Hausman)</i>	3,864,97	***						
<i>N</i>	76903							

Значимость: \* – 10%, \*\* – 5%, \*\*\* – 1%

Стандартные ошибки в скобках



Таблица 3.8. Крупные и мелкие фирмы: FE, *Iprod*

Переменная/ Статистика	Оценка			Оценка коэффициента произведения с переменной <i>large</i>			<i>F (large)</i>	
<i>bank<sub>t</sub></i>	-0,97	**	(0,42)	0,03		(0,44)	6,09	**
<i>sec<sub>t</sub></i>	0,30		(0,36)	-0,35		(0,43)	0,03	
<i>tel<sub>t</sub></i>	-0,47		(0,47)	0,72		(0,59)	0,25	
<i>rail<sub>t</sub></i>	0,03		(0,39)	-0,08		(0,77)	0,01	
<i>electr<sub>t</sub></i>	-0,10		(0,48)	0,55		(0,63)	0,95	
<i>road<sub>t</sub></i>	0,46		(0,56)	0,18		(1,05)	1,12	
<i>water<sub>t</sub></i>	-0,47		(0,71)	-0,31		(0,89)	2,60	
<i>trade<sub>t</sub></i>	-0,04		(0,53)	-2,03	***	(0,74)	9,32	***
<i>bank<sub>t-1</sub></i>	-0,36		(0,43)	-0,01		(0,58)	1,17	
<i>sec<sub>t-1</sub></i>	-0,72	*	(0,40)	0,91	*	(0,53)	0,24	
<i>tel<sub>t-1</sub></i>	-0,95		(0,71)	0,71		(0,93)	0,18	
<i>rail<sub>t-1</sub></i>	0,41		(0,54)	-0,22		(0,76)	0,19	
<i>electr<sub>t-1</sub></i>	0,13		(0,52)	-0,56		(0,74)	0,81	
<i>road<sub>t-1</sub></i>	1,35		(0,95)	-1,54		(1,31)	0,12	
<i>water<sub>t-1</sub></i>	0,25		(0,76)	-0,03		(1,02)	0,17	
<i>trade<sub>t-1</sub></i>	-0,36		(0,63)	1,11	*	(0,59)	1,95	
<i>bank<sub>t-2</sub></i>	0,00		(0,28)	0,14		(0,33)	0,39	
<i>sec<sub>t-2</sub></i>	-0,34		(0,29)	0,12		(0,36)	0,69	
<i>tel<sub>t-2</sub></i>	0,39		(0,64)	0,26		(0,66)	2,67	
<i>rail<sub>t-2</sub></i>	0,33		(0,34)	0,41		(0,51)	4,76	**
<i>electr<sub>t-2</sub></i>	-0,17		(0,36)	0,11		(0,39)	0,07	
<i>road<sub>t-2</sub></i>	-0,09		(0,53)	-0,46		(0,64)	3,30	*
<i>water<sub>t-2</sub></i>	0,87	**	(0,37)	-1,35	***	(0,42)	6,49	**
<i>trade<sub>t-2</sub></i>	0,30		(0,60)	-0,06		(0,69)	0,21	
<i>assets<sub>t</sub></i>	0,23	***	(0,01)					
<i>mat<sub>t</sub></i>	0,07	***	(0,01)					
<i>R<sup>2</sup></i>	0,12							
<i>F (FE)</i>	5,41	***						
<i>z (BP)</i>	137,79	***						
<i>χ<sup>2</sup> (Hausman)</i>	1,373,16	***						
<i>N</i>	76 903							

Значимость: \* – 10%, \*\* – 5%, \*\*\* – 1%

Стандартные ошибки в скобках

Чтобы лучше понять связь между либерализацией сферы услуг и производительностью фирм, мы вводим в нашу модель переменные, представляющие произведение переменных либерализации и различных характеристик фирм. Формально все в модели остается как раньше, кроме матрицы  $X_1$ , которая теперь выглядит так:

$$X_1 = \begin{bmatrix} \ln bank_{t-T} \\ \ln sec_{t-T} \\ \ln tel_{t-T} \\ \ln rail_{t-T} \\ \ln electr_{t-T} \\ \ln road_{t-T} \\ \ln water_{t-T} \\ \ln trade_{t-T} \\ \ln bank_{t-T} \times z \\ \ln sec_{t-T} \times z \\ \ln tel_{t-T} \times z \\ \ln rail_{t-T} \times z \\ \ln electr_{t-T} \times z \\ \ln road_{t-T} \times z \\ \ln water_{t-T} \times z \\ \ln trade_{t-T} \times z \end{bmatrix}, \quad (8)$$

где мы поочередно приравниваем  $z$  к одной из переменных: *service*, *export*, *state*, *foreign* и *large*.

Как и в нашей базовой модели, во всех этих моделях с элементами взаимодействия тест  $F$  отвергает нулевую гипотезу о том, что все фиксированные эффекты одинаковы при уровне значимости в 1%, а тест Хаусмана отвергает нулевую гипотезу о том, что обе модели (FE и RE) являются состоятельными, в пользу альтернативной гипотезы о том, что модель RE не является состоятельной. Таким образом, мы отдаем предпочтение только оценкам модели FE, которые и приводим в своем докладе.

Переходим к модели, где  $z = service$ , что позволяет дифференцировать влияния либерализации сферы услуг в шести различных отраслях на фирмы из этих отраслей и на другие фирмы. Результаты представлены в Таблице 3.3. Третий столбец таблицы содержит оценки коэффициентов производства переменных в соответствующей строке первого столбца с переменной *service*.

Число в последнем столбце дает  $F$ -статистику нулевой гипотезы о том, что сумма коэффициентов в соответствующей строке второго и третьего столбцов равна нулю.

Как видно из таблицы 3.3, все коэффициенты, являющиеся значимыми в базовой модели, также значимы и в этой модели с переменными производства. Количественно эти коэффициенты также близки соответствующим коэффициентам базовой модели. В случае коэффициентов у переменных либерализации такое количественное сходство ожидаемо, учитывая, что 90% фирм в нашей выборке – это фирмы, не входящие в семь отраслей *service*, к которым относятся наши переменные либерализации сферы услуг.

Кроме того, мы также обнаруживаем, что либерализация услуг связи (с лагом в два года) оказывает позитивное влияние на производительность фирм за пределами отраслей *service*, так как коэффициент у  $tel_{t-2}$  является положительным и статистически значимым. В то же время коэффициент у  $water_t$  является отрицательным и статистически значимым. Из этого следует, что наши данные и методология оценки выявили, что либерализация сектора водоснабжения оказывает негативное влияние на производительность фирм за пределами отраслей *service*, по крайней мере в тот короткий отрезок времени, который мы рассматриваем в данном исследовании.

Однако бóльшая часть этих результатов не относится к фирмам категории *service*. Исключением являются лишь негативный эффект либерализации торговли в текущем значении (без лагов) и позитивный эффект либерализации железнодорожных перевозок.

Сходным образом, Таблица 3.4 и 3.5 представляют результаты для  $z = export$  и  $z = foreign$ , соответственно. В обеих этих моделях коэффициенты количественно близки соответствующим коэффициентам базовой модели. Единственными значимыми коэффициентами в этих моделях с переменными производствами являются коэффициенты, которые также значимы в базовой модели, за исключением коэффициента у  $water_t$ ; он является отрицательным и статистически значимым в модели с  $z = export$ , но не является значимым в базовой модели и в модели с  $z = foreign$ .

С другой стороны, нам не удастся отвергнуть нулевую гипотезу о том, что либерализационные реформы в каждой из семи отраслей *service* не влияют на производительность фирм-экспортеров и фирм с иностранным участием. Это видно при взгляде на четвертый столбец в Таблицах 3.4 и 3.5, где все соответствующие  $F$ -статистики находятся ниже критических значений в 10%. Однако отрицательное влияние либерализации торговли (без лагов) все же затронуло как экспортеров, так и фирмы с иностранным участием.

Результаты для  $z = state$  представлены в Таблице 3.6. И снова в отношении частных фирм мы можем сделать те же выводы, которые подсказывает и базовая модель. Соответствующие коэффициенты в базовой модели и в данной модели с элементами взаимодействия количественно близки друг другу, и одни и те же коэффициенты являются значимыми в обоих случаях.

С другой стороны, мы обнаруживаем, что на производительность государственных фирм положительно влияет либерализация фондовых рынков (без лагов), водоснабжения (без лагов), автомобильных перевозок (с одним лагом) и электроснабжения (с двумя лагами).

В Таблице 3.7 представлены результаты для  $z = large$ . Мы наблюдаем значительные различия во влиянии либерализации сферы услуг на крупные и мелкие фирмы. Наши выводы на основе базовой модели в целом подтверждаются для крупных, но не для мелких фирм. Единственный значимый эффект, который мы видим в базовой модели, но не наблюдаем в отношении крупных фирм в данной модели с элементами взаимодействия – это позитивное влияние либерализации в секторе *roads*. Фактически, мы обнаруживаем, что либерализация в секторе *roads* (с двумя лагами) негативно влияет на производительность крупных фирм. Оказывается, что либерализация услуг водоснабжения (с двумя лагами) отрицательно воздействует на производительность крупных фирм, тогда как в отношении мелких фирм это влияние позитивно. Наша модель также указывает на то, что либерализация рынков ценных бумаг (с одним лагом) негативно влияет на производительность мелких фирм. Единственный значимый эффект, который мы видим как в базовой модели, так и в модели с элементами взаимодействия в отношении мелких фирм – это отрицательное влияние либерализации банковского сектора в текущем значении (без лагов).

Наши результаты не исключают позитивного влияния либерализации сектора услуг на рост благосостояния, о чем говорят результаты многих предыдущих исследований. К примеру, с помощью вычисляемой модели общего равновесия (CGE) Йенсен (Jensen et al., 2008) подсчитал, что полный пакет реформ поможет Танзании увеличить свой валовый внутренний продукт примерно на 4,8% (16%) в среднесрочной (долгосрочной) перспективе. Йенсен (Jensen et al., 2007), также при помощи модели CGE, рассчитал, что в среднесрочной (долгосрочной) перспективе Россия увеличит свое потребление примерно на 7,2% (24%) благодаря вступлению в ВТО, а самые значительные выгоды Россия получит от либерализации барьеров для международных поставщиков услуг. Однако наши выводы указывают на то, что распределение выгод от либерализации не является равномерным, и многие фирмы могут оказаться в проигрыше в плане снижения своей производительности в результате либерализации некоторых отраслей сферы услуг.

## 7. Заключение

В данном исследовании мы изучаем влияние либерализации сферы услуг на производительность фирм в ряде стран с переходной экономикой. Под либерализацией мы главным образом понимаем отмену неравного режима в отношении иностранных и отечественных поставщиков услуг и приватизацию государственных поставщиков услуг. Мы оцениваем модели фикс-

сированных эффектов для фирм, используя широкий ряд панельных данных на уровне фирм, охватывающий 21 страну с переходной экономикой за 2000–2009 гг. Это дает нам возможность изучить влияния либерализации в различных отраслях сферы услуг: банковский сектор; небанковские финансовые институты; связь; железнодорожные перевозки; электроэнергия; автомобильные перевозки; водоснабжение и канализация. Предыдущие исследования, в отличие от нашего, разбирали либерализацию сферы услуг в целом, не рассматривая либерализацию в отдельных ее секторах.

Наши результаты говорят о том, что либерализация в некоторых отраслях сферы услуг действительно оказывает позитивное влияние на производительность фирм, пользующихся услугами, что соответствует ранее сказанному в литературе. Наиболее заметные эффекты связаны с либерализацией транспортных услуг (железнодорожные и автомобильные перевозки). Либерализация фондовых рынков оказалась полезной для частных фирм, тогда как либерализация сектора водоснабжения положительно влияет на производительность крупных фирм.

С другой стороны, мы также обнаружили, что либерализация некоторых отраслей может быть невыгодна, по крайней мере в краткосрочной перспективе. В частности, наши результаты указывают на то, что либерализация банковского сектора оказала негативное влияние на производительность фирм. Объяснением может служить то, что либерализация банковского сектора в странах с переходной экономикой обычно сопровождается приведением банковского регулирования ближе к стандартам BIS, что зачастую предполагает введение более жестких требований к достаточности капитала. Чтобы соблюсти эти требования, банкам приходится сокращать активы, что ведет к сокращению кредитования и росту процентных ставок. Это в свою очередь превращается в более высокие издержки, а значит, в снижение производительности труда на уровне фирм.

Мы обнаружили и другие негативные влияния либерализации некоторых отраслей сферы услуг на определенные группы фирм. Это подводит к мысли о том, что политики должны быть готовы иметь дело с частично негативными последствиями проведения либерализации. Это не означает, что либерализацию сферы услуг проводить не следует, поскольку совокупные и долгосрочные позитивные влияния могут вполне компенсировать частичные или краткосрочные негативные итоги, о чем говорят многие другие исследования. Нашему пониманию влияний либерализации сферы услуг помогут дальнейшие исследования распределения выгод или потерь в результате либерализации. Надеемся, что наша работа побудит других исследователей к дальнейшему изучению этого явления.

## Литература

Arnold, J.M., A. Mattoo, and G. Narciso. 2008. "Services inputs and firm productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from firm-level data." *Journal of African Economies*, 17 (4), 578–599, doi:10.1093/jae/ejm042.

- Arnold, J. M., B. S. Javorcik, and A. Mattoo. 2011. "Does services liberalization benefit manufacturing firms: Evidence from the Czech Republic." *Journal of International Economics*, 85 (1), 136–146.
- Aw, B. Y., M. J. Roberts, and D. Y. Xu. 2008. "R&D investments, exporting, and the evolution of firm productivity." *The American Economic Review*, 98 (2), 451–456.
- Badunenko, O., D. J. Henderson, and V. Zelenyuk. 2008. "Technological change and transition: Relative contributions to worldwide growth during the 1990s." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70 (4), 461–492, doi:10.1111/j.1468-0084.2008.00508.x.
- Bartelsman, E. J., and M. Doms. 2000. "Understanding productivity: Lessons from longitudinal microdata." *Journal of Economic Literature*, 38 (3), 569–594.
- Bera, A. K., W. Sosa-Escudero, and M. Yoon. 2001. "Tests for the error component model in the presence of local misspecification." *Journal of Econometrics*, 101 (1), 1–23, doi:10.1016/S0304-4076(00)00071-3.
- Bernard, A. B., J. Eaton, J. B. Jensen, and S. Kortum. 2003. "Plants and productivity in international trade." *The American Economic Review*, 93 (4), 1268–1290.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. J. Redding, and P. K. Schott. 2007. "Firms in international trade." *The Journal of Economic Perspectives*, 21 (3), 105–130, doi:10.1257/089533007781798267.
- Cameron, A. C., J. B. Gelbach, and D. L. Miller. 2008. "Bootstrap-based improvements for inference with clustered errors." *Review of Economics & Statistics*, 90 (3), 414–427.
- Cameron, A. C., J. B. Gelbach, and D. L. Miller. 2011. "Robust inference with multiway clustering." *Journal of Business & Economic Statistics*, 29 (2), 238–249.
- Davis, P. 2002. "Estimating multi-way error components models with unbalanced data structures." *Journal of Econometrics*, 106 (1), 67–95, doi:10.1016/S0304-4076(01)00087-2.
- Dhawan, R. 2001. "Firm size and productivity differential: Theory and evidence from a panel of US firms." *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 44 (3), 269–293, doi:10.1016/S0167-2681(00)00139-6.
- Djankov, S., and B. Hoekman. 2000. "Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises." *The World Bank Economic Review*, 14 (1), 49–64.
- Doms, M., and T. Dunne. 1997. "Workers, wages and technology." *Quarterly Journal of Economics*, 112 (1), 254–290.
- Drumond, I. 2009. "Bank capital requirements, business cycle fluctuations and the basel accords: A synthesis." *Journal of Economic Surveys*, 23 (5), 798–830, doi:10.1111/j.1467-6419.2009.00605.x.
- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development). 2010. "Recovery and reform." Transition Report.
- Ederington, J., and P. McCalman. 2008. "Endogenous firm heterogeneity and the dynamics of trade liberalization." *Journal of International Economics*, 74 (2), 422–440, doi:10.1016/j.jinteco.2007.07.001.

- Eschenbach, F., and B. Hoekman. 2006. "Services policy reform and economic growth in transition economies." *Review of World Economics*, 142 (4), 746–764, doi:10.1007/s10290-006-0091-7, 10.1007/s10290-006-0091-7.
- Fernandes, A.M. 2009. "Structure and performance of the service sector in transition economies." *Economics of Transition*, 17 (3), 467–501, doi:10.1111/j.1468-0351.2009.00355.x.
- Fernandes, A.M., and C. Paunov. 2012. "Foreign direct investment in services and manufacturing productivity: Evidence for Chile." *Journal of Development Economics*, 97 (2), 305–321, doi:10.1016/j.jdeveco.2011.02.004.
- Hansen, B.E. 2001. "The new econometrics of structural change: Dating breaks in U.S. labor productivity." *The Journal of Economic Perspectives*, 15 (4), 117–128.
- Haskel, J.E., S.C. Pereira, and M.J. Slaughter. 2007. "Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms?" *Review of Economics & Statistics*, 89 (3), 482–496.
- Hill, C.W.L., and S.A. Snell. 1989. "Effects of ownership structure and control on corporate productivity." *The Academy of Management Journal*, 32 (1), 25–46.
- Hoekman, B., and A. Mattoo. 2011. "Services trade liberalization and regulatory reform: Re-invigorating international cooperation." Policy Research Working Paper 5517, World Bank.
- Javorcik, B.S. (2004). "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages." *The American Economic Review*, 94 (3), 605–627.
- Jensen, J., T.F. Rutherford, and D.G. Tarr. 2007. "The impact of liberalizing barriers to foreign direct investment in services: The case of Russian accession to the World Trade Organization." *Review of Development Economics*, 11 (3), 482–506, doi:10.1111/j.1467-9361.2007.00362.x.
- Jensen, J., T.F. Rutherford, and D.G. Tarr. 2008. "Modeling services liberalization: The case of Tanzania." Policy Research Working Paper 4801, World Bank.
- Koch, M.J., and R.G. McGrath. 1996. "Improving labor productivity: Human resource management policies do matter." *Strategic Management Journal*, 17 (5), 335–354, doi:10.1002/(SICI)1097-0266 (199605)17:5<335::AID-SMJ814>3.0.CO;2-R.
- Konan, D.E., and K.E. Maskus. 2006. "Quantifying the impact of services liberalization in a developing country." *Journal of Development Economics*, 81 (1), 142–162, doi:10.1016/j.jdeveco.2005.05.009.
- Kugler, M. 2006. "Spillovers from foreign direct investment: Within or between industries?" *Journal of Development Economics*, 80 (2), 444–477, doi:10.1016/j.jdeveco.2005.03.002.
- Kumar, S., and R.R. Russell. 2002. "Technological change, technological catch-up, and capital deepening: Relative contributions to growth and convergence." *The American Economic Review*, 92 (3), 527–548.
- Linz, S.J. 2000. "Labor productivity in transition: A regional analysis of Russian industry." *Economic Development and Cultural Change*, 48 (4), 685–718.



- Markusen, J. R. 1989. "Trade in producer services and in other specialized intermediate inputs." *The American Economic Review*, 79 (1), 85–95.
- Melitz, M. J. 2003. "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity." *Econometrica*, 71 (6), 1695–1725.
- Miller, T. 2011. *2011 Index of Economic Freedom*, Index of Economic Freedom, Heritage Foundation.
- Moulton, B. R. 1986. "Random group effects and the precision of regression estimates." *Journal of Econometrics*, 32 (3), 385–397, doi:10.1016/0304-4076(86)90021-7.
- Moulton, B. R. 1990. "An illustration of a pitfall in estimating the effects of aggregate variables on micro units." *Review of Economics & Statistics*, 72 (2), 334–338.
- Park, B. U., L. Simar, and V. Zelenyuk. 2008. "Local likelihood estimation of truncated regression and its partial derivatives: Theory and application." *Journal of Econometrics*, 146 (1), 185–198, doi: DOI:10.1016/j.jeconom.2008.08.007.
- Simar, L., and P. W. Wilson. 2007. "Estimation and inference in two-stage, semiparametric models of production processes." *Journal of Econometrics*, 136 (1), 1–64, doi:10.1016/j.jeconom.2005.07.009.
- Simar, L., and V. Zelenyuk. 2006. "On testing equality of distributions of technical efficiency scores." *Econometric Reviews*, 25 (4), 497–522.
- Simar, L., and V. Zelenyuk. 2007. "Statistical inference for aggregates of Farrell-type efficiencies." *Journal of Applied Econometrics*, 22 (7), 1367–1394, doi:10.1002/jae.991.
- Simar, L., and V. Zelenyuk. 2011. "Stochastic FDH/DEA estimators for frontier analysis." *Journal of Productivity Analysis*, 36, 1–20, 10.1007/s11123-010-0170-6.
- Stare, M., and A. Jaklič. 2008. "Transition, regulation and trade in services." *Service Industries Journal*, 28 (3), 277–290.
- Van Biesebroeck, J. 2005. "Firm size matters: Growth and productivity growth in African manufacturing." *Economic Development & Cultural Change*, 53 (3), 545–583.
- Vickers, J. 1995. "Concepts of competition." *Oxford Economic Papers*, 47 (1), 1–23.
- Wagner, J. 2002. "The causal effects of exports on firm size and labor productivity: First evidence from a matching approach." *Economics Letters*, 77 (2), 287–292, doi:10.1016/S0165-1765(02)00131-3.
- White, H. 1980. "A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity." *Econometrica*, 48 (4), 817–838.
- Wooldridge, J. M. 2003. "Cluster-sample methods in applied econometrics." *The American Economic Review*, 93 (2), 133–138.
- Yamada, H. 1998. "A note on the causality between export and productivity: An empirical re-examination." *Economics Letters*, 61 (1), 111–114, doi:10.1016/S0165-1765(98)00154-2.
- Yeaple, S. R. 2005. "A simple model of firm heterogeneity, international trade, and wages." *Journal of International Economics*, 65 (1), 1–20, doi:10.1016/j.jinteco.2004.01.001.



Zelenyuk, V., and V. Zheka. 2006. "Corporate governance and firm's efficiency: The case of a transitional country, Ukraine." *Journal of Productivity Analysis*, 25, 143–157, doi:10.1007/s11123-006-7136-8.

Zhang, A., Y. Zhang, and R. Zhao. 2001. "Impact of ownership and competition on the productivity of Chinese enterprises." *Journal of Comparative Economics*, 29 (2), 327–346, doi:10.1006/jcec.2001.1714.

## Приложение

### Распределение наблюдений по годам и странам

#### А.1. Распределение наблюдений по годам и странам, 1989–1999 (%)

Страна	'88	'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95	'96	'97	'98	'99	Всего
AL	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00
AM	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00
BA	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00	0,00
BG	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03	0,10
BY	...	...	...	...	0,00	0,00	0,00	...	...	...	...	...	0,00
EE	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00	0,01	0,01
HR	...	...	...	...	...	...	0,00	...	...	0,00	0,01	0,01	0,02
HU	...	...	...	0,00	0,00	0,00	0,01	0,03	0,04	0,05	0,08	0,10	0,31
KZ	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00
LT	...	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,00	0,01	0,03	0,06	0,10
LV	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,04	0,08	0,16
MD	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00
ME	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00
MK	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,00
PL	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,00	0,02	0,03	0,05	0,16	0,26
RO	...	...	...	...	...	...	0,00	0,02	0,02	0,04	0,07	0,10	0,25
RS	...	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,05
RU	...	...	...	0,00	0,00	0,02	0,05	0,16	0,27	0,46	0,79	1,16	2,91
SI	...	...	0,00	0,00	0,00	0,00	...	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03
SK	...	...	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,03	0,05	0,12	0,24
TR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	0,05	0,21
UA	...	...	...	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,04	0,06	0,08	0,10	0,30
Всего	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,05	0,11	0,27	0,46	0,75	1,27	2,06	5,00

**A.2. Распределение наблюдений по годам и странам, 2000–2010 (%)**

Страна	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10	Всего
AL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	...	0,00
AM	...	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,00	...	...	0,00
BA	0,02	0,02	0,03	0,04	0,04	0,04	0,05	0,06	0,06	0,04	...	0,40
BG	0,10	0,14	0,17	0,20	0,22	0,26	0,31	0,40	0,44	0,44	0,00	2,68
BY	...	...	0,00	...	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	...	0,07
EE	0,05	0,06	0,09	0,10	0,12	0,15	0,19	0,24	0,28	0,24	...	1,52
HR	0,08	0,11	0,15	0,18	0,23	0,28	0,32	0,38	0,43	0,42	...	2,58
HU	0,28	0,39	0,47	0,55	0,64	0,80	0,91	1,09	1,10	1,10	...	7,33
KZ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	...	0,04
LT	0,11	0,13	0,15	0,22	0,26	0,30	0,36	0,35	0,29	0,03	...	2,20
LV	0,10	0,12	0,15	0,17	0,22	0,26	0,30	0,32	0,22	0,03	...	1,89
MD	...	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	...	0,02
ME	...	...	...	...	...	0,00	0,00	0,00	0,00	...	...	0,00
MK	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	...	0,03
PL	0,31	0,44	0,55	0,74	0,86	1,01	1,19	1,32	1,24	0,71	...	8,37
RO	0,33	0,45	0,58	0,74	0,87	0,98	1,20	1,42	1,50	1,40	...	9,47
RS	0,11	0,15	0,19	0,23	0,25	0,29	0,37	0,45	0,47	0,09	...	2,60
RU	2,13	2,80	3,42	4,06	4,66	5,04	5,41	5,60	5,40	4,47	0,03	43,02
SI	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03	...	0,29
SK	0,17	0,22	0,25	0,31	0,35	0,42	0,50	0,53	0,43	0,07	...	3,25
TR	0,08	0,09	0,10	0,10	0,12	0,11	0,12	0,11	0,11	0,07	...	1,01
UA	0,35	0,44	0,52	0,66	0,78	0,86	0,95	1,18	1,19	1,20	...	8,13
Всего	4,24	5,60	6,88	8,31	9,67	10,86	12,24	13,53	13,22	10,39	0,03	94,97



## **Влияние отраслей услуг на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой**

*Георгий Берулава\**

### **Аннотация**

*Целью данного исследования является изучение влияния отраслей услуг на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой. Ключевым результатом исследования является установление того факта, что затраты в сфере услуг представляют собой важный детерминант экспортной деятельности перерабатывающей промышленности. В ходе исследования было выявлено также значительное воздействие инноваций, инвестиций в исследование и развитие, иностранных инвестиций, использования передовых технологий, иностранного капитала и размера фирмы на экспортную деятельность компаний перерабатывающего сектора в странах с переходной экономикой. Результаты исследования представляют информацию для политиков и других заинтересованных сторон, необходимую для разработки мер, направленных на улучшение экспортной деятельности предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой.*

---

\* Я хочу выразить благодарность коллективу Консорциума экономических исследований и образования за предоставленную возможность проведения исследования и отличную организацию семинаров. Я хотел бы также поблагодарить Всемирный банк и правительство Австрии за финансовую поддержку. Я хочу выразить признательность всем участникам семинаров «Экономическое влияние либерализации торговли услуг в регионах Европы и Центральной Азии» за полезные советы и рекомендации. Особую благодарность я выражаю Александру Шепотило, Владимиру Вахитову и Дэвиду Тарру за отличную экспертизу и полезные предложения.

## 4.1. Введение

**Проблема исследования.** Экспортирование представляет собой важный вид экономической деятельности, способствующий росту производительности и повышению уровня жизни. Опыт восточноазиатских «тигров» свидетельствует о том, что экспортную деятельность следует рассматривать в качестве одного из основных компонентов стратегии роста в странах с отсталыми рынками (The World Bank, 1996). Иными словами, для стран с переходной экономикой обеспечение благоприятной среды для экспортной деятельности является одной из ключевых задач, которую им предстоит решить на пути своего экономического развития.

Обсуждение факторов, влияющих на успех экспортной деятельности, ведется в течение длительного периода времени. В научной литературе особое внимание уделяется как факторам, находящимся под контролем фирм, так и не зависящим от них внешним факторам. Однако на сегодняшний день роль отрасли услуг (как одного из внешних факторов) в продвижении экспортной деятельности предприятий перерабатывающей промышленности остается относительно малоизученной. Существующие исследования последствий либерализации торговли услуг ограничиваются главным образом изучением влияния данного сектора на производительность перерабатывающей промышленности (Arnold, Javorcik and Mattoo, 2011; Arnold, Mattoo and Narciso, 2006; Eschenbach and Hoekman, 2006; Fernandes and Paunov, 2012).

В настоящей работе мы попытаемся выйти за рамки существующих исследований, фокусируясь на изучении связи между эффективностью деятельности отраслей услуг и экспортной деятельностью перерабатывающей промышленности. В частности, целью данного исследования является изучение влияния сферы услуг на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой.

Результаты исследования позволяют улучшить понимание последствий либерализации торговли услуг для отрасли перерабатывающей промышленности. Данные результаты важны не только с чисто теоретической точки зрения, но и из практических соображений. Они дают возможность определить ключевые детерминанты экспортной деятельности промышленных предприятий в странах с переходной экономикой. Это, в свою очередь, может представлять основу для разработки политики экономического развития и таргетирования государственной политики.

**Обзор литературы.** Настоящая работа фокусируется на влиянии отраслей услуг на экспортную деятельность производителей в странах с переходной экономикой. Согласно существующим исследованиям, улучшение экспортной деятельности может принести определенные выгоды странам с переходной экономикой. Увеличение экспорта может повысить производительность индивидуальных фирм посредством «обучения в процессе экспорта» или способствовать дополнительному импорту высокотехнологич-

ных продуктов. В любом случае это обеспечит стимулирование экономического роста.

Хотя взаимосвязь производительность-экспорт изучалась весьма интенсивно в последние годы, некоторые аспекты этих отношений остаются не до конца исследованными. Например, инициированная Мелитцом (Melitz, 2003) значительная часть научной литературы, посвященная изучению деятельности гетерогенных фирм, предполагает, что экспортерами являются более производительные фирмы. В основе этого подхода лежит допущение, что существуют фиксированные издержки, связанные с продажей на экспортных рынках. Следовательно, только более производительные фирмы смогут заниматься экспортом, тогда как менее производительные предприятия будут работать только на внутреннем рынке. В этих исследованиях высокая производительность тех фирм, которые самостоятельно принимают решение о выходе на экспортные рынки, рассматривается в качестве результата осознанной политики этой фирмы. Тем не менее, высокая производительность фирмы может также обеспечиваться за счет внешних факторов, которые не находятся под ее непосредственным контролем. Последние эмпирические исследования отношений между экспортом и внешними факторами, влияющими на производительность, сосредоточены главным образом на влиянии бизнес-климата. Например, Кларк (Clarke, 2005) в своем исследовании африканских экспортеров обнаружил, что в дополнение к характеристикам самого предприятия переменные, связанные с торговой политикой, также оказывают влияние на экспортную деятельность. В частности, автор утверждает, что рестриктивное торговое и таможенное регулирование, а также неэффективное таможенное администрирование могут отрицательно повлиять на желание предприятий заниматься экспортной деятельностью. Балчин и Эдвардс (Balchin and Edwards, 2008) установили, что бизнес-климат тесно связан с экспортной деятельностью промышленных предприятий в Африке. Эмпирическое подтверждение влияния бизнес-климата и инфраструктурной среды на экспортную деятельность производителей можно найти и в ряде других работ (Escribano and Guasch, 2005; Dollar et al., 2006; Iwanow and Kirkpatrick, 2008; Portugal-Perez and Wilson, 2010). Мы полагаем, что эффективность функционирования отраслей услуг можно рассматривать в качестве одного из внешних факторов, который положительно влияет на издержки и производительность предприятий перерабатывающей промышленности и посредством этого способствует улучшению экспортной деятельности этих предприятий. Затраты отраслей услуг могут рассматриваться в качестве одного из видов факторов в производственной функции наряду с трудом, капиталом и другими затратами. Влияние либерализации торговли услуг на производительность предприятий перерабатывающей промышленности хорошо изучено в научной литературе (Arnold, Javorcik and Mattoo, 2011; Arnold, Mattoo and Narciso, 2006; Eschenbach and Hoekman, 2006; Fernandes and Paunov, 2012). Результаты этих исследований

показывают, что наличие качественных и недорогих услуг вносит серьезный вклад в снижение издержек и повышение производительности промышленных фирм. Принимая во внимание тот факт, что эффективность сферы услуг влияет на производительность предприятий перерабатывающей промышленности, а производительность является важным детерминантом экспортной деятельности этих предприятий, можно предположить, что либерализация торговли услуг посредством повышения производительности может повысить интенсивность экспортной деятельности предприятий перерабатывающей промышленности.

Вместе с этим, согласно Мелитцу (Melitz, 2003), эффективное функционирование отраслей услуг может положительно повлиять не только на интенсивность экспортной деятельности производителей, но и на их решение о выходе на экспортные рынки. Иными словами, согласно теории, более эффективная сфера услуг посредством повышения производительности и снижения безвозвратных издержек, связанных с экспортом, может способствовать росту числа фирм в перерабатывающей отрасли промышленности, которые примут решение о выходе на экспортные рынки. Таким образом, либерализация сферы услуг за счет увеличения эффективности, разнообразия и качества предоставляемых услуг может способствовать увеличению экспорта.

Несмотря на то, что согласно теории лучшее функционирование сферы услуг может увеличить экспорт предприятий перерабатывающей промышленности (как в интенсивном, так и в экстенсивном плане), эмпирическая связь между этими двумя факторами остается недостаточно изученной. Более того, существующие исследования в этой сфере базируются на данных из стран Африки и Латинской Америки. В то же время имеется определенный недостаток в изучении экспортной деятельности производителей в странах с переходной экономикой. В этом исследовании мы попытаемся восполнить этот пробел, фокусируясь на изучении отношения между эффективностью функционирования отраслей услуг и экспортной деятельностью промышленных предприятий в странах с переходной экономикой.

Обзор литературы позволяет нам сформулировать основную исследовательскую гипотезу следующим образом: *улучшение функционирования отраслей услуг положительно и статистически значимо влияет как на решение о выходе на экспортные рынки (экстенсивный аспект), так и на интенсивность экспортной деятельности (интенсивный аспект).*

**Методология исследования.** Оценка влияния сферы услуг на экспортную деятельность производителей осуществляется на базе модели панельной регрессии. В настоящем исследовании в качестве данных используются микроуровневые несбалансированные панельные данные, взятые из базы данных Опроса предприятий (панельные данные Исследования деловой среды и деятельности предприятий (BEEPS)<sup>1</sup>. Для оценки эффективности

---

<sup>1</sup> <> <https://www.enterprisesurveys.org/>

деятельности сферы услуг в работе используются две категории переменных. Первая группа переменных представлена субъективными показателями, основанными на оценках менеджеров фирмы проблем, создаваемых для их бизнеса отраслями: телекоммуникации, электроэнергетики и финансов. Вторая группа переменных представлена индексами реформирования ЕБРР (EBRD, 2009), которые отражают общую либерализацию торговли услуг.

При оценке модели панельной регрессии могут возникнуть некоторые проблемы. Во-первых, поскольку интенсивность экспорта является усеченной переменной, при оценке модели возникают проблемы, связанные со смещением выборки. Вторая проблема имеет отношение к возможной эндогенности переменных услуг, а также некоторых других независимых переменных. Для решения проблемы смещения выборки в этом исследовании используется двухшаговая процедура оценки (Heckman, 1979; Helpman et al., 2008; Shepotylo, 2009). На первом этапе формулируется модель, определяющая вероятность экспорта. На втором этапе смещение выборки корректируется за счет включения вычисленных индивидуальных вероятностей или обратного коэффициента Милса (полученный на первом этапе в результате оценки пробит регрессии) в качестве дополнительной независимой переменной в уравнение панельной регрессии. Для решения проблемы эндогенности переменных услуг, которые могут быть коррелированными с индивидуальным специфическим эффектом, уравнение интенсивности экспорта оценивается с использованием процедуры Хаусмана-Тейлора (Hausman and Taylor, 1981).

**Заключение.** Ключевым результатом исследования является выявление того факта, что улучшение деятельности сферы услуг способствует улучшению экспортной деятельности перерабатывающей промышленности. В частности, в ходе исследования было установлено, что уменьшение препятствий и ограничений, возникающих вследствие неэффективности деятельности отрасли электроэнергетики и телекоммуникаций, стимулирует экспортную деятельность перерабатывающей промышленности. Аналогичным образом, продвижение реформ по либерализации в сфере телекоммуникаций, электроэнергетики, железнодорожного и дорожного транспорта, дистрибуции воды и банковского сектора способствует расширению экспортной деятельности производителей. Следует отметить, что результаты анализа свидетельствуют о том, что реформирование сферы услуг оказывает гораздо более серьезное влияние на интенсивность экспортной деятельности производителей, чем на их решение о выходе на экспортные рынки.

В данном исследовании рассматривается также влияние специфических для фирмы факторов на ее экспортную деятельность. В соответствии с результатами существующих исследований нами было обнаружено, что инновации, инвестиции в исследование и развитие, иностранный капитал, использование передовых технологий и размер фирмы являются ключевыми факторами успеха экспортной деятельности предприятий перераба-



тывающего сектора в странах с переходной экономикой. Внедрение новой продукции, инвестирование в исследования и развитие, использование передовых технологий повышает конкурентоспособность перерабатывающих фирм на глобальных рынках и тем самым стимулирует интенсивность их экспортной деятельности.

Размер фирмы и иностранный капитал также играют важную роль. Все эти факторы положительно влияют не только на решение производителей о выходе на экспортные рынки, но и на интенсивность их экспортной деятельности. Крупные фирмы имеют преимущество в доступе к финансовым ресурсам, необходимым для создания дистрибутивных сетей на зарубежных рынках. Кроме того, крупные фирмы имеют больше ресурсов для инвестирования в целях достижения глобального конкурентного преимущества. Этот момент в особенности актуален для стран с переходной экономикой. Иностранный капитал, в свою очередь, облегчает трансферт передовых управленческих знаний, навыков и технологий, необходимых для завоевания конкурентного преимущества на международных рынках. Также очевидно, что облегчение торговли, качество регулирующей среды, уровень конкуренции, членство в Евросоюзе влияют на экспорт.

Результаты исследования представляют основу для выработки нескольких рекомендаций в сфере торговой политики. Во-первых, результаты исследования показывают, что эффективная отрасль услуг является стратегическим и не до конца использованным ресурсом улучшения экспортной деятельности производителей, находящимся в распоряжении политиков. Для стимулирования экспортной деятельности производственных отраслей власти должны сфокусироваться на дальнейшей либерализации и реформировании сферы услуг. Эти реформы должны быть сосредоточены на обеспечении адекватного доступа к услугам для предприятий перерабатывающей промышленности и тем самым на снижении для них издержек ведения бизнеса.

Более того, государство должно создать привлекательные условия для притока иностранных прямых инвестиций и стимулировать фирмы инвестировать в инновации, исследование и развитие, внедрение передовых технологий и т. д. Другим направлением государственной политики должны стать мероприятия, направленные на снижение издержек, связанных с торговым регулированием, облегчением торговых и таможенных процедур. Частные предприниматели также должны понимать, что инвестирование в инновации, исследование и развитие, внедрение передовых технологий делает их экспортную деятельность более успешной.

Статья организована следующим образом. В разделе 4.2 рассматриваются теоретические взгляды на отношения между эффективностью функционирования отраслей услуг и экспортной деятельностью промышленных предприятий. Далее в этом же разделе, на основе обзора литературы формулируется исследовательская гипотеза. В разделе 4.3 мы переходим к обсуждению методологии исследования, в том числе к описанию эконометрической

модели, переменных и методики оценивания. В разделе 4.4 приводится описание данных и выборки. В разделе 4.5 обсуждаются результаты исследования. В шестом разделе содержатся заключительные выводы и рекомендации.

## 4.2. Обзор литературы

Настоящая работа фокусируется на влиянии отраслей услуг на экспортную деятельность производителей в странах с переходной экономикой. Согласно существующим исследованиям, улучшение экспортной деятельности может принести определенные выгоды странам с переходной экономикой. Увеличение экспорта может повысить производительность индивидуальных фирм и тем самым стимулировать экономический рост.

Отношение между экспортом и производительностью фирмы привлекало внимание исследователей в течение длительного периода времени. В академической литературе подчеркиваются два альтернативных, но не взаимоисключающих взгляда на отношение между экспортной деятельностью фирмы и ее производительностью (Wagner, 2007; Bernard and Jensen, 1999; Bernard and Wagner, 1997). Согласно первому подходу более производительные фирмы сами принимают решение о выходе на экспортные рынки. Альтернативный подход предполагает, что конкуренция на экспортных рынках делает фирму более производительной благодаря эффекту обучения.

В последнее время в значительном количестве исследований можно найти подтверждение обеих альтернативных гипотез относительно взаимосвязи производительность-экспорт. Бернард и Йенсен (Bernard and Jensen, 1995) в своем исследовании обнаружили, что экспортеры по сравнению с фирмами, не занимающимися экспортом, были значительно крупнее, имели более существенный уровень интенсивности капитала, характеризовались более высоким уровнем заработной платы и производительности труда. Бернард и Вагнер (Bernard and Wagner, 2001) на основе изучения германских фирм установили, что последующий выход на экспортный рынок положительно и значимо связан с высокой производительностью. Аналогичным образом, Альварес и Лопес (Alvarez and Lopez, 2005), используя базу данных чилийских фирм, показывают, что экспортеры характеризуются более высокими уровнями производительности труда и совокупной производительности факторов производства в сравнении с фирмами, не занятыми в экспорте. Более того, эти авторы делают вывод о том, что фирмы сознательно предпринимая шаги для повышения своей производительности, прежде чем выйти на экспортные рынки. В поддержку гипотезы о «самоотборе», положительная и статистически значимая связь между производительностью труда и экспортом была обнаружена также и в ряде других исследований (Greenaway and Kneller, 2004; Greenaway and Yu, 2004; Bernard and Jensen, 2004; Kimura and Kiyota, 2004).

Серьезную поддержку гипотезы «обучение в процессе экспорта» можно найти в работе Болдуина и Гу (Baldwin and Gu, 2004), исследовавших

канадские промышленные фирмы. Авторы утверждают, что экспорт положительно влияет на рост производительности предприятия посредством следующих механизмов: обучение в процессе экспорта, влияние международной конкуренции, рост товарной специализации, которая в свою очередь приводит к экономии, обусловленной ростом масштаба производства. Исследование показывает, что либерализация торговли имеет значительное влияние на рост экспорта. Кроме того, экспорт ассоциируется с увеличением инвестиций в исследование и развитие, обучение и инновации. Тот факт, что производительность труда улучшается после того, как фирма выходит на экспортные рынки, подтверждается также результатами других исследований (Clerides et al., 1998; Bernard and Wagner, 1997; Yasar et al., 2003; Blalock and Gertler, 2004).

Хотя в последние годы взаимосвязь производительность-экспорт изучалась весьма интенсивно, некоторые аспекты этих отношений остаются не до конца исследованными. Например, инициированная Мелитцом (Melitz, 2003) значительная часть научной литературы, посвященная изучению деятельности гетерогенных фирм, предполагает, что экспортерами являются более производительные фирмы. В основе этого подхода лежит допущение относительно того, что существуют фиксированные издержки, связанные с продажей на экспортных рынках. Следовательно, лишь более производительные фирмы смогут заниматься экспортом, тогда как менее производительные предприятия будут работать только на внутреннем рынке. В этих исследованиях высокая производительность тех фирм, которые самостоятельно принимают решение о выходе на экспортные рынки, рассматривается в качестве результата осознанной политики этих фирм. Тем не менее, высокая производительность фирмы может также обеспечиваться за счет внешних факторов, которые не находятся под ее непосредственным контролем. Последние эмпирические исследования отношений между экспортом и внешними факторами, влияющими на производительность, сосредоточены главным образом на влиянии бизнес-климата. Например, Кларк (Clarke, 2005) в своем исследовании африканских экспортеров обнаружил, что в дополнение к характеристикам самого предприятия переменные, связанные с торговой политикой, также оказывают влияние на экспортную деятельность. В частности, автор утверждает, что рестриктивное торговое и таможенное регулирование, а также неэффективное таможенное администрирование могут отрицательно повлиять на желание предприятий заниматься экспортной деятельностью. Бэлчин и Эдвардс (Balchin and Edwards, 2008) установили, что бизнес-климат тесно связан с экспортной деятельностью промышленных предприятий в Африке. Эмпирическое подтверждение влияния бизнес-климата и инфраструктурной среды на экспортную деятельность производителей можно найти и в ряде других работ (Escribano and Guasch, 2005; Dollar et al., 2006; Iwanow and Kirkpatrick, 2008; Portugal-Perez and Wilson, 2010).

Мы полагаем, что эффективность функционирования отраслей услуг можно рассматривать в качестве одного из внешних факторов, который положительно влияет на издержки и производительность предприятий перерабатывающей промышленности и посредством этого способствует улучшению экспортной деятельности этих предприятий. Затраты отраслей услуг могут рассматриваться в качестве одного из видов факторов в производственной функции наряду с трудом, капиталом и другими затратами. Влияние либерализации торговли услуг на производительность предприятий перерабатывающей промышленности хорошо изучено в научной литературе (Arnold, Javorcik and Mattoo, 2011; Arnold, Mattoo and Narciso, 2006; Eschenbach and Hoekman, 2006; Fernandes and Paunov, 2012). Результаты этих исследований показывают, что наличие качественных и недорогих услуг вносит серьезный вклад в снижение издержек и повышение производительности промышленных фирм. Принимая во внимание тот факт, что эффективность сферы услуг влияет на производительность предприятий перерабатывающей промышленности, а производительность является важным детерминантом экспортной деятельности этих предприятий, можно предположить, что либерализация торговли услуг посредством повышения производительности предприятий перерабатывающей промышленности может повысить интенсивность их экспортной деятельности.

Вместе с этим, согласно Мелитцу (Melitz, 2003), эффективное функционирование отраслей услуг может положительно повлиять не только на интенсивность экспортной деятельности производителей, но и на их решение о выходе на экспортные рынки. Иными словами, согласно теории, более эффективная сфера услуг посредством повышения производительности и снижения безвозвратных издержек, связанных с экспортом, может способствовать росту числа фирм в перерабатывающей отрасли промышленности, которые примут решение о выходе на экспортные рынки. Таким образом, либерализация сферы услуг за счет увеличения эффективности, разнообразия и качества предоставляемых услуг может способствовать увеличению экспорта.

Несмотря на то, что согласно теории лучшее функционирование сферы услуг может увеличить экспорт предприятий перерабатывающей промышленности (как в интенсивном, так и в экстенсивном плане), эмпирическая связь между этими двумя факторами остается недостаточно изученной. Более того, существующие исследования в этой сфере базируются на данных из стран Африки и Латинской Америки. В то же время имеется определенный недостаток в изучении экспортной деятельности производителей в странах с переходной экономикой. В этом исследовании мы попытаемся восполнить этот пробел, фокусируясь на изучении отношения между эффективностью функционирования отраслей услуг и экспортной деятельностью промышленных предприятий в странах с переходной экономикой.

Обзор литературы позволяет нам сформулировать основную исследовательскую гипотезу следующим образом: *улучшение функционирования отраслей услуг положительно и статистически значимо влияет как на решение о выходе на экспортные рынки (экстенсивный аспект), так и на интенсивность экспортной деятельности (интенсивный аспект).*

Чтобы обеспечить более четкое понимание связи между сферой услуг и экспортной деятельностью производителей, необходимо рассмотреть и другие детерминанты экспорта. В научной литературе в качестве наиболее подходящих для изучения экспортной деятельности фирмы факторов рассматриваются следующие переменные: размер фирмы, качество управленческого персонала, инновации, инвестирование в исследования и развитие, технологические возможности, иностранный капитал и другие факторы (Jauhari, 2007; Javalgi et al., 2000; Chevassus-Lozza and Galliano, 2003; Elteto and Sass, 1988; Piercy et al., 1998; Ito and Pucik, 1993; Aw et al., 2007; Rasiah, 2004; Rojec et al., 2004).

К примеру, исследование электронной промышленности Индии (Jauhari, 2007) свидетельствует о том, что важными детерминантами экспортной деятельности предприятий этой отрасли являются: размер фирмы, прямое иностранное инвестирование и размер капитала. Влияние размера фирмы на экспорт подтверждается также результатами других исследований (Piercy et al., 1998). Положительная связь между инновациями, инвестированием в исследования и развитие, размером фирмы, рекламными расходами и экспортом подтверждается результатами следующих исследований (Ito and Pucik, 1993; Chevassus-Lozza and Galliano, 2003; Aw et al., 2007). Изучение экспортной деятельности промышленных фирм Словении и Эстонии свидетельствует о том, что иностранный капитал является важным детерминантом склонности к экспорту (Rojec et al., 2004).

### 4.3. Методология исследования

В этом разделе рассматриваются следующие вопросы: формулирование эконометрической модели, описание переменных и проблемы оценки.

#### 4.3.1. Эконометрическая модель и переменные

Для оценки влияния сферы услуг на экспортную деятельность производителей используется следующая модель панельной регрессии для фирмы  $i$  и времени  $t$ :

$$EI_{it} = \gamma' SI_{it} + \psi' C_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где  $\varepsilon_{it} = a_i + v_{it}$ ,  $\gamma'$ ,  $\psi'$  являются оцениваемыми векторами параметров.  $EI$  – интенсивность экспорта, измеряемая как доля экспорта в общих продажах (экспорт/объем общих продаж).

*SI* – вектор переменных, отражающих эффективность сферы услуг. В этой работе используются две группы переменных сферы услуг. Первая группа отражает деятельность трех следующих отраслей услуг – телекоммуникации, электроэнергетики и финансов. Эти переменные представлены субъективными показателями (взятыми из базы данных ВЕЕПС), основанными на оценках менеджеров фирмы проблем, создаваемых для их бизнеса соответствующими отраслями услуг. При оценке использовалась пятибалльная интервальная шкала. Вторая группа переменных представлена индексами реформирования ЕБРР<sup>2</sup> (EBRD, 2009), которые отражают общую либерализацию торговли услуг. В частности, в этом исследовании используются: общий индекс реформирования инфраструктуры ЕБРР, который отражает реформы в сфере телекоммуникаций, электроэнергетики, железнодорожного и дорожного транспорта, водного хозяйства, и индекс реформирования банковского сектора ЕБРР.

*S* – набор контролируемых переменных:

*S* – размер фирмы (малый – 5–19 служащих; средний – 20–99 служащих; крупный – более 100 служащих).

*Tech* – использование современных технологий. Это фиктивная переменная, которая отражает наличие у фирмы высокоскоростного широкополосного доступа в Интернет.

*RD* – фиктивная переменная, которая показывает, инвестировала ли фирма в исследования и развитие в течение последних трех лет.

*Innov* – фиктивная переменная, которая показывает, выводила ли фирма на рынок новую продукцию в течение последних трех лет.

*FO* – фиктивная переменная, которая показывает наличие иностранного инвестора.

*Ind* – отрасль промышленности (пищевая промышленность, текстильная промышленность, производство одежды, химическая промышленность, производство неметаллической минеральной продукции, производство базовых изделий из металла, производство изделий из металла, машины и оборудование, электроника, другие отрасли).

*ES* – квалификация служащих, измеряемая как процент служащих с высшим образованием.

*Comp* – уровень конкуренции. Эта переменная представлена субъективными показателями, основанными на оценках менеджеров фирмы давления в направлении создания нового товара и снижения издержек, создаваемого для их бизнеса конкурентами на внутренних и внешних рынках. При оценке использовалась пятибалльная интервальная шкала. Далее для конструирования этой переменной использовался факторный анализ (метод основных компонентов).

---

<sup>2</sup>ЕБРР – Европейский банк реконструкции и развития (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD).

RQ – качество регулирующей среды. Эта переменная представляет собой один из показателей Worldwide Governance Indicators<sup>3</sup>, который отражает способность государства стимулировать свободную торговлю и поддерживать развитие частного сектора.

CapLoc – фиктивная переменная, которая показывает, расположена ли фирма в столице.

EU – членство в Европейском союзе (ЕС).

$\varepsilon_{it}$  – остаток, состоящий из двух остаточных компонентов:  $a_i$  – ненаблюдаемый индивидуальный (стационарный) эффект, который может быть коррелированным с наблюдаемыми переменными  $SI_i$  и  $C_{it}$ ; и  $v_{it}$  – остаток, который меняется индивидуально и во времени и может рассматриваться в качестве обычного остатка в регрессионном уравнении. Предполагается, что  $a_i$  и  $v_{it}$  являются *i. i. d.*  $(0, \sigma_a)$  и *i. i. d.*  $(0, \sigma_v)$  соответственно.

В данной модели производительность не вводится в уравнение непосредственно. Эта переменная заменяется специфическими характеристиками фирмы, такими как размер, иностранный капитал, квалификация служащих, показатели сферы услуг и т. д.

#### 4.3.2. Оценка

Целью эконометрической модели, рассмотренной выше, является оценка влияния различных отраслей услуг (телекоммуникации, финансы, электроэнергетика), а также специфических характеристик фирмы на экспортную деятельность производителей. Однако при оценке этой модели могут возникнуть некоторые проблемы. Во-первых, поскольку интенсивность экспорта является усеченной переменной, при оценке модели могут возникнуть проблемы, связанные со смещением выборки. Вторая проблема имеет отношение к возможной эндогенности переменных услуг, а также некоторых других независимых переменных.

Для решения проблемы смещения выборки в этом исследовании используется двухшаговая процедура оценки (Heckman, 1979; Helpman et al., 2008; Shepotylo, 2009). На первом этапе формулируется модель, определяющая вероятность экспорта. Спецификация этой модели выглядит следующим образом для фирмы  $i$  и времени  $t$ :

$$D_{it}^* = V_{it}'\eta - e_{it}; D_{it} = 1[D_{it}^* \geq 0] \quad (2)$$

Переменная  $E_{it}$  в уравнении (1) наблюдается, только если фиктивная переменная  $D_{it}=1$ . Вектор независимых переменных  $V_{it}$  в пробит уравнении является расширенным множеством вектора независимых переменных в уравнении (1). В пробит модели наряду с переменными услуг и контролируемые переменными включается переменная отбора.

<sup>3</sup> <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>



Основываясь на результатах предыдущих исследований, на этом этапе используется следующая переменная отбора:  $EF$  – индекс облегчения экспорта, который конструируется с использованием факторного анализа и базы данных *Doing Business*<sup>4</sup>. Этот индекс включает следующие элементы: количество всех документов, необходимых для экспорта товаров; время, требуемое для урегулирования всех процедур необходимых для экспорта товаров; издержки, связанные со всеми процедурами, необходимыми для экспорта товаров.

Так же как и в модели панельной регрессии (1), остаточный член в пробит регрессии  $e_{it}$  включает два элемента:  $k_i$  – ненаблюдаемый индивидуальный (стационарный) эффект, который может быть коррелированным с  $V_{it}$  и  $v_{it}$  – остаток. Остаточный член имеет нормальное распределение, его среднее равно нулю, а дисперсия составляет  $\sigma_k^2 + \sigma_v^2$ . Мы допускаем, что  $(\sigma_k^2 + \sigma_v^2) = 1$  (Shepotylo, 2009), и оцениваем уравнение с использованием стандартной пробит модели:

$$\Pr(D_{it}^* = 1 | V_{it}') = \Phi(V_{it}'\eta) \quad (3)$$

На основе этих оценок рассчитывается обратный коэффициент Милса (inverse Mills ratio) " $\lambda_{it}$ " (Heckman, 1979):

$$\lambda_{it} = \frac{\varphi(V_{it}'\hat{\eta})}{\Phi(V_{it}'\hat{\eta})} \quad (4)$$

где,  $\varphi$  и  $\Phi$  являются соответственно, функцией плотности и функцией распределения вероятности стандартной нормальной переменной;  $\hat{\eta}$  – вектор оцениваемых параметров;  $V_{it}'\hat{\eta}$  – прогноз пробит регрессии.

На втором этапе смещение выборки корректируется за счет включения вычисленных индивидуальных вероятностей или обратного коэффициента Милса в качестве дополнительной независимой переменной в уравнение (1). В частности, уравнение интенсивности экспорта (1) примет следующий вид:

$$EL_{it} = \alpha' SL_{it} + \beta' C_{it} + \xi_t \lambda_{it} + \varepsilon_{it}^* \quad (5)$$

где,  $\varepsilon_{it}^*$  – остаточный член, скорректированный после включения в уравнение обратного коэффициента Милса.

Для решения проблемы эндогенности переменных услуг, которые могут быть коррелированными с индивидуальным специфическим эффектом ( $a_i$ ), уравнение интенсивности экспорта (5) оценивается с использованием процедуры Хаусмана–Тейлора (Hausman and Taylor, 1981). Формально модель Хаусмана–Тейлора может быть представлена в следующем общем виде:

$$y_{it} = x'_{1it} \beta_1 + x'_{2it} \beta_2 + w'_{1it} \alpha_1 + w'_{2it} \alpha_2 + u_i + \omega_{it}, \quad (6)$$

где  $x'_{1it}$  – изменяющиеся во времени экзогенные переменные;

<sup>4</sup> www.doingbusiness.org



$x'_{2it}$  – изменяющиеся во времени эндогенные переменные;  
 $w'_{1it}$  – стационарные экзогенные переменные;  
 $w'_{2it}$  – стационарные эндогенные переменные;  
 $u_i$  – ненаблюдаемый индивидуальный специфический эффект;  
 $\omega_{it}$  – остаточный член.

В этом исследовании предполагается, что переменные услуг (SI) и инновация (Innov) являются изменяющимися во времени эндогенными переменными ( $x_{2it}$ ); отрасль промышленности (Ind) и членство в Евросоюзе (EU) – стационарными экзогенными переменными ( $w_{1it}$ ); а все остальные показатели, изменяющиеся во времени экзогенными переменными ( $x_{1it}$ ).

Эта процедура оценки предусматривает использование информации, предоставляемой только самой моделью. В качестве инструментов используется межгрупповая и внутригрупповая вариация экзогенных переменных. В частности, отклонение от среднего ( $x_{2it} - \bar{x}_{2it}$ ) является инструментом для изменяющихся во времени эндогенных переменных  $x_{2it}$ ; а индивидуальные средние экзогенных переменных  $\bar{x}_{1i}$  используются в качестве инструментов для стационарных эндогенных переменных  $w_{2i}$ , коррелированных с индивидуальным специфическим эффектом (Green 2003).

Преимущество модели Хаусмана–Тейлора состоит в том, что она позволяет решить проблемы, которые могут возникнуть при использовании альтернативных методов, например, панельных регрессий с фиксированными и случайными эффектами. Основной недостаток модели с фиксированным эффектом состоит в том, что этот подход не позволяет идентифицировать коэффициенты стационарных независимых переменных. То есть в настоящем исследовании этот метод не позволит оценить влияние таких переменных как отрасль промышленности и членство в Евросоюзе. Хотя эти переменные и не участвуют непосредственно в проверке основной гипотезы исследования, тем не менее, оценка их влияния представляет определенный интерес. С другой стороны, модель со случайным эффектом предполагает, что все переменные являются некоррелированными с индивидуальным специфическим членом  $u_i$ . Если это допущение окажется неверным, то оценки модели будут ошибочными.

Тем не менее основной недостаток модели Хаусмана–Тейлора состоит в том, что он не решает проблему эндогенности, которая возникает в результате корреляции независимых переменных с остаточным членом. Для оценки надежности результатов оценки, полученных с использованием модели Хаусмана–Тейлора, в отношении проблем эндогенности и смещения выборки, в данной работе используется несколько тестов на надежность.

#### 4.4. Описание данных

В настоящем исследовании в качестве данных используются микроуровневые несбалансированные панельные данные, взятые из базы данных Опроса предприятий (панельные данные Исследования деловой среды и деятель-

ности предприятий (BEEPS)<sup>5</sup>. Исследование проводилось Европейским банком реконструкции и развития (EBRD) и Всемирным банком (the World Bank) в 2002, 2005, 2007 и 2008/2009 годах для фирм из 29 стран европейского и центрально-азиатского региона. Во всех странах, где имелась возможность получить надежную базу выборки (за исключением Албании), использовалась стратифицированная случайная выборка. В каждой из стран использовались три уровня стратификации: отрасль, размер предприятия и регион. Более детальное описание методологии выборки представлено в соответствующем руководстве по выборке<sup>6</sup>.

Панель состоит из 29 386 наблюдений. Поскольку объектом данного исследования является экспортная деятельность производственных фирм, выборка ограничивается только предприятиями перерабатывающей промышленности. Таким образом, размер конечной выборки составляет 11 293 наблюдений, что соответствует 10 263 предприятиям. В среднем на одно предприятие приходится временной период в 1,1 год.

В таблице 4.1 представлены описательные характеристики переменных, используемых в исследовании. Согласно данным, приведенным в таблице 4.1, из 11 293 наблюдений 26,9 процентов составляют экспортирующие фирмы (2 760 фирм). В среднем доля экспорта в общих продажах составляет 11,83 процентов. Отрасль телекоммуникаций представляет наименьший барьер, а финансовый сектор наибольший барьер для бизнеса. Для данной выборки, согласно оценкам ЕБРР, в реформировании банковского сектора был достигнут большой прогресс, в сравнение с реформами инфраструктуры. Пятьдесят два процента предприятий внедрили новую продукцию и тридцать три процента фирм инвестировали в исследования и развитие в течение последних трех лет. Более 60 процентов компаний имеют высокоскоростной широкополосный доступ в Интернет и только 113 процентов фирм находятся во владении иностранцев. В среднем 21,7 процента служащих фирмы имеют университетское образование. Менее десяти процентов фирм расположены в столице. Выборка включает предприятия всех размеров. В целом с точки зрения размера предприятия распределены равномерно, с небольшим перевесом в пользу малых и средних фирм.

**Таблица 4.1. Основные характеристики**

Показатели	Среднее	Стандартное отклонение	Число наблюдений
Интенсивность экспорта	11,83	20,16	11 293
Выход на экспортные рынки	0,269	0,443	11 293
Отрасль электроэнергетики как преграда	1,13	1,42	11 194

<sup>5</sup> <https://www.enterprisesurveys.org/>

<sup>6</sup> <http://www.enterprisesurveys.org/Methodology/>

**Таблица 4.1. Основные характеристики (окончание)**

Показатели	Среднее	Стандартное отклонение	Число наблюдений
Отрасль телекоммуникации как преграда	0,466	0,827	5 289
Финансовый сектор как преграда	1,46	1,26	10 920
Индекс реформирования инфраструктуры ЕБРР	2.62	0,571	11 209
Индекс реформирования банковского сектора ЕБРР	3.02	0,608	11 209
Иновации в течение последних трех лет	0,529	0,499	10 144
Инвестиции в исследования и развитие в течение последних трех лет	0,338	0,473	7 558
Иностранный капитал	0,113	0,316	11 104
Наличие высокоскоростного Интернета	0,620	0,485	5 359
Процент служащих с университетским образованием	21,7	23,5	9 894
Расположение в столице	0,092	0,29	11 284
Размер фирмы (крупный бизнес)	0,302	0,459	11 293
Размер фирмы (средний бизнес)	0,353	0,477	11 293
Размер фирмы (малый бизнес)	0,343	0,474	11 293

Сравнение экспортирующих и неэкспортирующих фирм представлено в таблице 4.2. В соответствии с международным опытом, в среднем доля фирм, которые инвестируют в инновации и используют передовые технологии, существенно выше среди экспортирующих фирм в сравнении с неэкспортирующими фирмами. Аналогично, доля фирм, которые инвестируют в исследования и развитие, почти в два раза выше среди экспортирующих фирм. Экспортирующие фирмы большие по размеру и имеют более высокую долю иностранного капитала в сравнении с неэкспортирующими фирмами. Тем не менее в противоречие международному опыту, данные, приведенные в таблице 4.2, показывают, что в неэкспортирующих фирмах занято больше квалифицированного персонала. Расположение в столице не играет большой роли в дифференциации между экспортирующими и неэкспортирующими фирмами.

**Таблица 4.2. Основные характеристики для экспортеров и неэкспортеров**

Показатели	Статус фирмы			
	Экспортер		Не экспортер	
	Процент	Число наблюдений	Процент	Число наблюдений
Иновации в течение последних трех лет	61,3	3 031	49,4	7 113
Инвестиции в исследования и развитие в течение последних трех лет	50	2 554	25,5	5 004
Иностранный капитал	20,5	2 978	7,9	8 126

Показатели	Статус фирмы			
	Экспортер		Не экспортер	
	Процент	Число наблюдений	Процент	Число наблюдений
Наличие высокоскоростного Интернета	81,4	1 542	54,2	3 817
Процент служащих с университетским образованием	19,6	2 964	22,6	6 930
Расположение в столице	8,6	3 037	9,4	8 247
Размер фирмы (крупный бизнес)	51	3 037	22,8	8 247
Размер фирмы (средний бизнес)	34	3 037	35,8	8 247
Размер фирмы (малый бизнес)	15	3 037	41,4	8 247

## 4.5. Результаты исследования

### 4.5.1. Уравнение отбора

В данной работе оцениваются пять различных спецификаций модели (ур. 1–4). Каждая из пяти переменных услуг вводится в модель по отдельности. В таблице 4.3 приведены оценки параметров и показатели пригодности пробит модели. Для всех пяти моделей критерий согласия достаточно высок (Хи-квадрат Уолда статистически значим на уровне значимости  $p < 0,01$  и  $p < 0,05$ ; тест отношения вероятностей ( $\rho = 0$ ) статистически значим на уровне одного процента). Как и ожидалось, переменная отбора – индекс облегчения экспорта (который отражает затраты и время, необходимые для осуществления экспорта) – имеет статистически значимое и негативное влияние на вероятность экспорта. Этот результат подтверждает общеизвестный факт, что рестриктивное регулирование торговли оказывает отрицательное влияние на желание производителей заниматься экспортом.

Неожиданно, только две из пяти переменных услуг имеют статистически значимое влияние на зависимую переменную (на пятипроцентном уровне). Предельное улучшение деятельности отрасли телекоммуникаций и предельное увеличение индекса реформирования инфраструктуры ЕБРР повышает вероятность экспорта соответственно на 4,1 и 21,3 процента. Таким образом, гипотеза относительно того, что эффективность торговли услугами стимулирует решение производителей о выходе на экспортные рынки, подтверждается лишь частично.

**Таблица 4.3. Пробит регрессия (уравнение отбора)**

Переменные	Козффициенты (стандартные ошибки)				
	I	II	III	IV	V
<b>Зависимая переменная: решение об экспортировании</b>					
Отрасль электроэнергетики как преграда	-0,0526 (0,0433)	–	–	–	–
Отрасль телекоммуникации как преграда	–	-0,1562*** (0,0595)	–	–	–

Таблица 4.3. Пробит регрессия (уравнение отбора) (окончание)

Переменные	Коэффициенты (стандартные ошибки)				
	I	II	III	IV	V
<b>Зависимая переменная: решение об экспортировании</b>					
Финансовый сектор как преграда	–	–	-0,0334 (0,0374)	–	–
Индекс реформирования инфраструктуры ЕБРР	–	–	–	0,8206*** (0,2113)	–
Индекс реформирования банковского сектора ЕБРР	–	–	–	–	0,1152 (0,1655)
Инновации в течение последних трех лет	0,2258** (0,094)	0,2525** (0,1013)	0,2049** (0,0934)	0,2258** (0,0983)	0,2031** (0,0953)
Инвестиции в исследования и развитие в течение последних трех лет	0,4641*** (0,1247)	0,5065*** (0,1377)	0,4382*** (0,1230)	0,4895*** (0,1312)	0,4589*** (0,1287)
Наличие высокоскоростного Интернета	0,6634*** (0,1457)	0,6742*** (0,1562)	0,6638*** (0,1480)	0,7965*** (0,1617)	0,6687*** (0,1489)
Процент служащих с университетским образованием	0,0063*** (0,0022)	0,0064*** (0,0023)	0,006*** (0,0022)	0,0053*** (0,0022)	0,0066*** (0,0022)
Иностраннный капитал	0,8782*** (0,193)	0,8933*** (0,2078)	0,8796*** (0,1966)	0,9249*** (0,2042)	0,8814*** (0,1983)
Размер фирмы (малый бизнес)	-1,589*** (0,2946)	-1,653*** (0,3276)	-1,570*** (0,2970)	-1,842*** (0,3315)	-1,685*** (0,3166)
Размер фирмы (средний бизнес)	-0,5849*** (0,1453)	-0,6074*** (0,1570)	-0,5694*** (0,1450)	-0,7106*** (0,1631)	-0,6362*** (0,1554)
Расположение в столице	-1,246** (0,5281)	-1,174** (0,5439)	-1,313** (0,5297)	-1,354** (0,562)	-1,172** (0,5507)
Членство в Евросоюзе	0,0542 (0,1468)	0,0375 (0,1541)	0,0487 (0,1484)	–	–
Конкуренция	0,4489*** (0,0828)	0,4704*** (0,0924)	0,4385*** (0,083)	0,4086** (0,1846)	0,4297*** (0,0816)
Облегчение экспорта	-1,655*** (0,053)	-0,1788*** (0,0582)	-0,1705*** (0,0538)	-0,2412*** (0,0613)	-0,181*** (0,057)
Качество регулирующей среды	0,1043 (0,1016)	0,1192 (0,1076)	0,1038 (0,1017)	0,5909*** (0,1608)	0,0421 (0,1663)
Количество наблюдений	2598	2579	2511	2507	2507
Хи-квадрат Уолда (Wald chi-sq)	35,78*** (22)	30,9* (22)	34,39** (22)	36,88** (21)	34,4** (21)
LR тест ( $\rho=0$ )	6,45***	7,26***	5,94***	9,69***	6,66***

\*\*\* – статистически значимо на уровне  $p < 0,01$ ; \*\* – статистически значимо на уровне  $p < 0,05$ ; \* – статистически значимо на уровне  $p < 0,1$ .

Результаты оценки пробит регрессии показывают, что членство в Евросоюзе и качество регулирующей среды (за исключением четвертой модели) не оказывают статистически значимого влияния на решение производителей об экспорте. Все остальные коэффициенты являются статистически

значимыми и имеют ожидаемый знак. В частности, внедрение новой продукции, инвестирование в исследования и развитие, размер фирмы, иностранный капитал, использование передовых технологий, квалификация служащих оказывают положительное и статистически значимое ( $p < 0,05$ ) влияние на вероятность экспорта.

#### 4.5.2. Уравнение интенсивности экспорта

В таблице 4.4 представлены результаты оценки влияния переменных услуг на интенсивность экспортной деятельности производителей. Используемая на этом этапе процедура Хаусмана–Тейлора позволяет контролировать проблему эндогенности, порождаемую корреляцией между переменными услуг и ненаблюдаемым индивидуальным уровнем гетерогенности. Хи-квадрат Уолда статистически значим ( $p < 0,01$ ) для всех пяти уравнений. Обратный коэффициент Милса статистически значим на однопроцентном уровне и имеет положительный знак. Это говорит о пригодности уравнения отбора, чья оценка была осуществлена на первом этапе. В соответствии с основной гипотезой исследования, отрасли электроэнергетики и телекоммуникаций имеют статистически значимое ( $p < 0,01$ ) влияние на интенсивность экспорта производителей. Согласно данным, приведенным в таблице 4.4, препятствия, создаваемые этими отраслями для деловой активности производителей, оказывают негативное влияние на интенсивность экспорта последних. Препятствия, создаваемые финансовым сектором, также негативно влияют на экспортную деятельность производителей. Однако этот эффект не является статистически значимым.

Аналогично, индекс реформирования инфраструктуры ЕБРР и индекс реформирования банковского сектора ЕБРР оказывают положительное и статистически значимое (на 5-процентном уровне) влияние на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности. Таким образом, глубокие реформы и либерализация в таких отраслях услуг, как электроэнергетика, железнодорожная и дорожная инфраструктура, телекоммуникации, водоснабжение, а также в банковском секторе способствуют улучшению экспортной деятельности производителей. Эти результаты в целом подтверждают основную гипотезу исследования относительно того, что улучшения в сфере услуг положительно и значительно влияют на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности.

Влияние специфических характеристик фирмы, таких как инновации, инвестирование в исследования и развитие, использование передовых технологий, квалификация служащих, размер фирмы и иностранный капитал является статистически значимым (в большинстве спецификаций на уровне  $p < 0.01$ ) и имеет ожидаемые знаки. Внедрение новой продукции, инвестирование в исследования и развитие, использование передовых технологий повышает конкурентоспособность перерабатывающих фирм на глобальных рынках и тем самым стимулируют интенсивность их экспортной деятельности.

Размер фирмы и иностранный капитал также оказывают положительное и статистически значимое влияние на расширение экспортной активности фирм. Крупные фирмы имеют преимущество в доступе к финансовым ресурсам, необходимым для создания дистрибутивных сетей на зарубежных рынках. Кроме того, крупные фирмы имеют больше ресурсов для инвестирования в целях достижения глобального конкурентного преимущества. Этот момент в особенности актуален для стран с переходной экономикой. Иностранный капитал, в свою очередь, облегчает трансферт передовых управленческих знаний, навыков и технологий, необходимых для завоевания конкурентного преимущества на международных рынках. Изначально предполагалось, что квалификация служащих (процент служащих с высшим образованием) за счет повышения производительности окажет положительное и значимое воздействие на экспортную деятельность производителей. Результаты анализа, приведенные в таблице 4.4, показывают, что хотя переменная квалификация служащих и имеет положительный знак, этот эффект не является статистически значимым (в отличие от уравнения отбора) для всех спецификаций.

**Таблица 4.4. Уравнение интенсивности экспорта**

Переменные	Коэффициенты (стандартные ошибки)				
	I	II	III	IV	V
<b>Зависимая переменная: интенсивность экспорта (EI)</b>					
Отрасль электроэнергетики как преграда	-2,281*** (0,6238)	–	–	–	–
Отрасль телекоммуникации как преграда	–	-6,093*** (0,7216)	–	–	–
Финансовый сектор как преграда	–	–	-0,1498 (0,5666)	–	–
Индекс реформирования инфраструктуры ЕБРР	–	–	–	9,297** (3,885)	–
Индекс реформирования банковского сектора ЕБРР	–	–	–	–	9,3904*** (2, 837)
Инновации в течение последних трех лет	11,894*** (1,563)	11,929*** (1,472)	12,724*** (1,575)	4,116*** (1,069)	11,358*** (1,513)
Инвестиции в исследования и развитие в течение последних трех лет	5,878*** (1,492)	5,348*** (1,452)	2,817* (1,479)	2,281 (1,434)	5,630*** (1,608)
Наличие высокоскоростного Интернета	8,989*** (2,185)	7,674*** (2,082)	6,053*** (2,277)	7,823*** (2,511)	5,737*** (2,183)
Процент служащих с университетским образованием	0,0527* (0,0265)	0,048* (0,0259)	0,034* (0,0267)	0,014 (0,0274)	0,0669** (0,0303)
Иностранный капитал	24,513*** (2,205)	23,741*** (2,127)	23,604*** (2,300)	11,606*** (2,035)	23,725*** (2,310)
Размер фирмы (малый бизнес)	-44,511*** (3,88)	-44,052*** (3,747)	-43,043*** (3,933)	-16,047*** (3,626)	-45,776*** (4,409)

Переменные	Коэффициенты (стандартные ошибки)				
	I	II	III	IV	V
<b>Зависимая переменная: интенсивность экспорта (EI)</b>					
Размер фирмы (средний бизнес)	-16,066*** (1,67)	-15,981*** (1,665)	-16,370*** (1,729)	-9,592*** (1,724)	-17,406*** (1,832)
Расположение в столице	-8,914** (3,856)	-2,335 (3,439)	-9,131** (3,875)	11,451*** (3,94)	-10,029** (4,012)
Членство в Евросоюзе	6,336*** (1,518)	6,078*** (1,561)	6,733*** (1,607)	–	–
Конкуренция	10,851*** (1,136)	10,689*** (1,093)	9,902*** (1,135)	4,173*** (0,4676)	9,457*** (1,094)
Качество регулирующей среды	4,556*** (1,212)	5,235*** (1,264)	4,520*** (1,242)	-4,515 (4,907)	-5,564 (5,772)
Обратный коэффициент Милса (Inverse Mills ratio)	21,651*** (3,525)	19,990*** (3,235)	19,054*** (3,598)	6,510** (2,844)	19,499*** (3,619)
<i>сигма<sub>и</sub></i>	90,479	99,150	100,946	87,660	96,306
<i>сигма<sub>j</sub></i>	13,732	13,355	13,804	13,731	13,892
<i>ρ</i>	0,9774	0,9821	0,9816	0,9760	0,9796
Количество наблюдений	2598	2598	2511	2507	2507
Хи-квадрат Уолда (Wald chi-sq) (степень свободы)	769,02*** (22)	825,44*** (22)	760,75*** (22)	698,87*** (21)	727,90*** (21)

\*\*\* – статистически значимо на уровне  $p < 0,01$ ; \*\* – статистически значимо на уровне  $p < 0,05$ ; \* – статистически значимо на уровне  $p < 0,1$ .

Среди переменных, внешних для фирмы, уровень конкуренции, качество регулирующей среды и членство в Евросоюзе являются важными предикторами экспортной деятельности производителей. Результаты исследования показывают, что уровень конкуренции (измеряемое как давление, создаваемое для бизнеса фирмы в направлении создания нового товара и снижения издержек конкурентами на внутренних и внешних рынках) поощряет экспорт фирмы ( $p < 0,01$ ). *Качество регулирующей среды* имеет положительное и статистически значимое на однопроцентном уровне (статистически незначимо в спецификациях 4 и 5) влияние на интенсивность экспорта. Более эффективная бизнес-среда снижает издержки ведения бизнеса, улучшает конкурентоспособность и тем самым облегчает экспансию фирмам на экспортные рынки. Статистически незначимые оценки этой переменной, а также переменной *членство в Евросоюзе* в моделях 4 и 5 можно объяснить корреляцией этих переменных с соответствующими индексами ЕБРР. Влияние отрасли промышленности, хотя и контролируется, не показано в таблицах 4.3 и 4.4.

#### 4.5.3. Тест на надежность

Эмпирическая стратегия данного исследования предусматривает использование двухступенчатой процедуры Хикмана для решения проблемы сме-



щения выборки и метода Хаусмана–Тейлора для контроля эндогенности переменных услуг. В этой работе проведено несколько тестов на надежность для проверки эффективности контроля над проблемами смещения выборки и эндогенности. Тесты на надежность ограничены эффектом переменных услуг на интенсивность экспорта фирмы (см. Таблицу 4.5).

**Таблица 4.5. Тест на надежность отношения переменных услуг и интенсивности экспорта (в скобках показаны стандартные ошибки)**

№	Переменные услуг	Методы оценки					
		Базовая оценка по методу Хаусмана–Тейлора	Оценка по методу Хаусмана–Тейлора с использованием альтернативной переменной отбора (время, требуемое для выполнения всех процедур, необходимых для экспорта товаров)	Оценка по методу Хаусмана–Тейлора с использованием альтернативной переменной отбора (издержки, связанные с выполнением всех процедур, необходимых для экспорта товаров)	Тобит регрессия с фиксированными эффектами по странам и отраслям	Оценка по методу Хаусмана–Тейлора (со средними оценками переменных услуг по отраслям, странам и годам)	Двухшаговая оценка с фиксированными эффектами (2-SLS Fixed Effects estimation)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Отрасль электроэнергетики как преграда	-2,281*** (0,6238)	-2,259*** (0,6051)	-2,273*** (0,6210)	-1,461*** (0,5373)	-3,046*** (1,119)	-3,846** (1,654)
2	Отрасль телекоммуникации как преграда	-6,093*** (0,7216)	-6,024*** (0,7041)	-6,002*** (0,7076)	-2,329* (1,353)	-3,839*** (1,365)	-31,672 (26,362)
3	Финансовый сектор как преграда	-0,1498 (0,5666)	-0,2558 (0,5629)	-0,0216 (0,5619)	-2,427** (1,110)	-4,328** (1,719)	-7,981* (4,220)
4	Индекс реформирования инфраструктуры ЕБРР	9,297** (3,885)	9,984** (3,915)	8,678** (3,841)	4,853** (2,162)	-	-32,05*** (12,188)
5	Индекс реформирования банковского сектора ЕБРР	9,390*** (2,837)	11,97*** (2,914)	9,543*** (2,767)	9,974*** (2,125)	-	-23,1*** (9,008)

\*\*\* – статистически значимо на уровне  $p < 0,01$ ; \*\* – статистически значимо на уровне  $p < 0,05$ ; \* – статистически значимо на уровне  $p < 0,1$ .

Во-первых, нами было проверено, насколько результаты исследования чувствительны к альтернативным переменным отбора в пробит модели. В частности, вместо использования композитных факторных значений, характеризующих торговые барьеры, в модель были введены отдельные переменные, влияющие на фиксированные издержки экспорта (время, требуемое для выполнения всех процедур, необходимых для экспорта товаров) и на переменные издержки экспорта (издержки, связанные с выполнением всех процедур, необходимых для экспорта товаров). Показанные в четвертом и пятом столбце таблицы 4.5 коэффициенты всех пяти переменных услуг, полученные после оценки модели с использованием альтернативных переменных отбора, практически аналогичны оценкам базовой модели.

Во-вторых, в качестве альтернативного метода контроля над смещением выборки была использована модель Тобит регрессии. Результаты оценки Тобит регрессии, показанные в шестом столбце таблицы 4.5, подтверждают надежность результатов исследования.

В-третьих, субъективные оценки услуг были заменены их соответствующими средними значениями (по странам, отраслям и годам) (Dollar et al., 2006). Подобный подход позволяет проконтролировать проблему эндогенности, порождаемую обратной причинно-следственной зависимостью этих переменных. Результаты оценки средних значений переменных услуг, полученных по методу Хаусмана–Тейлора, показаны в седьмом столбце таблицы 4.5. Эти результаты в целом соответствуют оценкам базовой модели. Единственное отличие состоит в том, что эффект показателя финансового сектора в этой модели является статистически значимым. Исходя из этого, можно заключить, что результаты исследования являются надежными.

В заключении в качестве другого теста на надежность, используется альтернативный методу Хаусмана–Тейлора механизм контроля эндогенности переменных услуг: двухшаговая панельная регрессия с фиксированными эффектами<sup>7</sup>. Результаты оценок этой модели в целом соответствуют оценкам базовой модели (столбец восемь таблицы 4.5). Вместе с этим имеется несколько существенных отличий от результатов предыдущих оценок. В первую очередь следует отметить, что индексы ЕБРР являются статистически значимыми и имеют отрицательный знак в модели с фиксированными эффектами, что противоречит нашим ожиданиям. Иными словами, оценки индексов ЕБРР вряд ли можно считать надежными. И наконец, влияние финансового сектора является статистически значимым, а эффект отрасли телекоммуникаций незначимым предиктором экспортной деятельности фирмы.

<sup>7</sup> Так же как и в работе Иванова и Киркпатрика (Iwanow and Kirkpatrick, 2008), в этом исследовании в качестве инструментов для переменных услуг используются логарифмы ВВП на душу населения и численности населения.

## 4.6. Заключение

В данной работе изучается связь между эффективностью функционирования отраслей услуг и экспортной деятельностью предприятий перерабатывающей промышленности. В настоящее время влияние сферы услуг на экспортную деятельность предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой остается недостаточно изученной. Данное исследование представляет собой попытку восполнить этот пробел.

В работе используются две категории переменных услуг. Первая группа отражает деятельность трех следующих отраслей услуг – телекоммуникации, электроэнергетики и финансов. Эти переменные представлены субъективными показателями, основанными на оценках менеджеров фирмы проблем, создаваемых для их бизнеса отраслями телекоммуникации, электроэнергетики, финансов. Вторая группа переменных представлена индексами реформирования ЕБРР (EBRD, 2009), которые отражают общую либерализацию торговли услуг.

Ключевым результатом исследования является выявление того факта, что улучшение деятельности сферы услуг способствует улучшению экспортной деятельности перерабатывающей промышленности. В частности, в ходе исследования было установлено, что уменьшение препятствий и ограничений, возникающих вследствие неэффективности деятельности отрасли электроэнергетики и телекоммуникаций, стимулирует экспортную деятельность перерабатывающей промышленности. Аналогичным образом продвижение реформ по либерализации в сфере телекоммуникаций, электроэнергетики, железнодорожного и дорожного транспорта, дистрибуции воды и банковского сектора способствует расширению экспортной деятельности производителей. Следует отметить, что результаты анализа свидетельствуют о том, что реформирование сферы услуг оказывает гораздо более серьезное влияние на интенсивность экспортной деятельности производителей, чем на их решение о выходе на экспортные рынки.

В данном исследовании рассматривается также влияние специфичных для фирмы факторов на ее экспортную деятельность. В соответствии с результатами существующих исследований нами было обнаружено, что инновации, инвестиции в исследование и развитие, иностранный капитал, использование передовых технологий и размер фирмы являются ключевыми факторами успеха экспортной деятельности предприятий перерабатывающего сектора в странах с переходной экономикой. Внедрение новой продукции, инвестирование в исследования и развитие, использование передовых технологий повышает конкурентоспособность перерабатывающих фирм на глобальных рынках и тем самым стимулирует интенсивность их экспортной деятельности.

Размер фирмы и иностранный капитал также играют важную роль. Все эти факторы положительно влияют не только на решение производителей о выходе на экспортные рынки, но и на интенсивность их экспортной дея-

тельности. Крупные фирмы имеют преимущество в доступе к финансовым ресурсам, необходимым для создания дистрибутивных сетей на зарубежных рынках. Кроме того, крупные фирмы имеют больше ресурсов для инвестирования в целях достижения глобального конкурентного преимущества. Этот момент в особенности актуален для стран с переходной экономикой. Иностраный капитал, в свою очередь, облегчает трансферт передовых управленческих знаний, навыков и технологий, необходимых для завоевания конкурентного преимущества на международных рынках. Также очевидно, что облегчение торговли, качество регулирующей среды, уровень конкуренции, членство в Евросоюзе влияют на экспорт.

Результаты исследования представляют основу для выработки нескольких рекомендаций в сфере торговой политики. Во-первых, результаты исследования показывают, что эффективная отрасль услуг является стратегическим и не до конца использованным ресурсом улучшения экспортной деятельности производителей, находящимся в распоряжении политиков. Для стимулирования экспортной деятельности производственных отраслей власти должны сфокусироваться на дальнейшей либерализации и реформировании сферы услуг. Эти реформы должны быть сосредоточены на обеспечении адекватного доступа к услугам для предприятий перерабатывающей промышленности и тем самым на снижении для них издержек ведения бизнеса.

Более того, государство должно создать привлекательные условия для притока иностранных прямых инвестиций и стимулировать фирмы инвестировать в инновации, исследование и развитие, внедрение передовых технологий и т. д. Другим направлением государственной политики должны стать мероприятия, нацеленные на снижение издержек, связанных с торговым регулированием, облегчение торговых и таможенных процедур. Частные предприниматели также должны понимать, что инвестирование в инновации, исследование и развитие, внедрение передовых технологий сделает их экспортную деятельность более успешной.

Резюмируя, результаты исследования представляют информацию для политиков и других заинтересованных сторон, необходимую для разработки мер, направленных на улучшение экспортной деятельности предприятий перерабатывающей промышленности в странах с переходной экономикой.

## Литература

- Alvarez, R. and. Lopez, R. A. 2005. "Exporting and performance: evidence from Chilean plants." *Canadian Journal of Economics* 38 (4), 1384–1400.
- Arnold, J. M., Mattoo, A. and Narciso, G. 2006. "Services inputs and firm productivity in Sub-Saharan Africa: evidence from firm-level data." The World Bank, Policy Research Working Paper 4048.
- Arnold, J. M., Javorcik, B. and Mattoo, A. 2011. "Does services liberalization benefit manufacturing firms: evidence from the Czech Republic." *Journal of International Economics* Vol. 85 (1), 136–146.

- Aw, B. Y., Roberts, M. J. and Winston, T. 2007. "Export market participation, investments in R&D and worker training, and the evolution of firm productivity." *The World Economy* 30 (1), 83–104.
- Balchin, N. and Edwards, L. 2008. "Trade-related business climate and manufacturing export performance in Africa: a firm-level analysis." Paper presented at the 2008 Conference of the African Econometric Society (AES), Pretoria, South Africa. Available at: [http://www.africametrics.org/documents/conference08/day2/session5/balchin\\_edwards.pdf](http://www.africametrics.org/documents/conference08/day2/session5/balchin_edwards.pdf)
- Baldwin, J. R. and Gu, W. 2004. "Trade liberalization: export-market participation, productivity growth and innovation." *Oxford Review of Economic Policy* 20 (3), 372–392.
- Bernard, A. B. and Jensen, J. B. 1995. "Exporters, jobs, and wages in U. S. manufacturing: 1976–1987." *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 67–119.
- Bernard, A. B. and Jensen, J. B. 1999. "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?" *Journal of International Economics*, 47 (1), 1–25.
- Bernard, A. B. and Jensen, J. B. 2004. "Exporting and productivity in the USA." *Oxford Review of Economic Policy* 20 (3), 343–357.
- Bernard, A. B. and Wagner, J. 1997. "Exports and success in German manufacturing." *Review of World Economics* 133 (1), 134–157.
- Bernard, A. B. and Wagner, J. 2001. "Export entry and exit by German firms." *Review of World Economics* 137 (1), 105–123.
- Blalock, G. and Gertler, P. J. 2004. "Learning from exporting revisited in a less developed setting." *Journal of Development Economics* 75 (2), 397–416.
- Chevassus-Lozza, E. and Galliano, D. 2003. "Local spillovers, firm organization and export behaviour: evidence from the French food industry." *Regional Studies* 37 (2), 147–158.
- Clarke, G. 2005. "Beyond tariff and quotas: why don't African manufacturing enterprises export more?" The World Bank, Policy Research Working Paper WPS3617.
- Clerides, S. K., Lach, S. and Tybout, J. R. 1998. "Is learning by exporting important? Microdynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco." *Quarterly Journal of Economics* CXIII (3), 903–947.
- Dollar, D., Hallward-Driemeier, M. and Mengistae, T. 2006. "Investment climate and international integration." *World Development* 34 (9), 1498–1516.
- EBRD. 2009. "Transition report 2009: transition in crisis?" Available at: <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR09.pdf>
- Eltető, A. and Sass, M. 1998. "Motivations and behaviour by Hungary's foreign investors in relation to exports." Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, Working Paper no. 88.
- Eschenbach, F. and Hoekman, B. 2006. "Services policy reform and economic growth in transition economies." *Review of World Economics* 142 (4), 746–764.

- Escribano, A. and Guasch, J.L. 2005. "Assessing the impact of the investment climate on productivity using firm-level data: methodology and the cases of Guatemala, Honduras, and Nicaragua." The World Bank, Policy Research Working Paper 3621.
- Fernandes, A. M and Paunov, C. 2012. "Foreign direct investment in services and manufacturing productivity growth: Evidence for Chile." *Journal of Development Economics* Vol.97 (2), 305–321.
- Green, H. W. 2003. "Econometric analysis." 5-th ed. (New Jersey: Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs).
- Greenaway, D. and Kneller, R. 2004. Exporting and productivity in the United Kingdom, *Oxford Review of Economic Policy* 20 (3), 358–371.
- Greenaway, D. and Yu, Z. 2004. "Firm-level interactions between exporting and productivity: industry-specific evidence." *Review of World Economics* 140 (3), 376–392.
- Hausman, J.A., and Taylor, W.E. 1981. "Panel data and unobservable individual effect." *Econometrica* 49, 1377–1398.
- Heckman, J.J. 1979. "Sample selection bias as a specification error." *Econometrica* 47 (1), 153–161.
- Helpman, E., Melitz, M., and Rubinstein, Y. (2008) "Estimating trade flows: trading partners and trading volumes." *Quarterly Journal of Economics* 123 (2), 441–487.
- Ito, K. and Pucik, V. 1993. "R&D spending, domestic competition and export performance of Japanese manufacturing firms." *Strategic Management Journal* 14 (1), 61–75.
- Iwanow, T. and Kirkpatrick, C. 2008. "Trade facilitation and manufactured exports: is Africa different?" *World Development* 37 (6), 1039–50.
- Jauhari, V. 2007. "Analysing export intensity of the select electronics firms in India." *International Journal of Innovation Management* 11 (3), 379–396.
- Javalgi, R. G., White, D. S. and Lee, O. 2000. "Firm characteristics influencing export propensity: an empirical investigation by industry type." *Journal of Business Research* 47 (3), 217–228.
- Kimura, F. and Kiyota, K. 2004. "Exports, FDI, and productivity of firm: cause and effect." Yokohama National University, Faculty of Business Administration, Working Paper Series No. 216.
- Melitz, M. J. 2003. "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity." *Econometrica* 71, 1695–1725.
- Piercy, N., Kaleka, A. and Katsikeas, C. S. 1998. "Sources of competitive advantage in high performing exporting companies." *Journal of World Business* 33 (4), 378–393.
- Portugal-Perez, A. and Wilson, J.S. 2010. "Export performance and trade facilitation reform: hard and soft infrastructure." Policy Research Working Paper 5261, The World Bank Development Research Group, Trade and Integration Team.

- Rasiah, R. 2004. "Exports and technological capabilities: a study of foreign and local firms in the electronics industry in Malaysia, the Philippines and Thailand." *The European Journal of Development Research* 16 (3), 587–623.
- Rojec, M., Damijan, J. P. and Majcen, B. 2004. "Export propensity of Estonian and Slovenian manufacturing firms: does foreign ownership matter?" *Eastern European Economics* 42 (4), 33–54.
- Shepotylo, O. 2009. "Export diversification across industries and space: Do CIS countries diversify enough?" Discussion Papers 20, Kyiv School of Economics.
- Wagner, J. 2007. "Exports and productivity: a survey of the evidence from firm-level data." *The World Economy* 30 (1), 60–83.
- World Bank. 1996. "The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy." World Bank Policy Research Reports (Oxford University Press).
- Yasar, M., Nelson, C. H. and Rejesus, R. M. 2003. "Productivity and exporting status of manufacturing firms: evidence from quantile regression." Emory University Department of Economics Working Paper 03–23.

## Межстрановые различия в итогах реформы, направленной на либерализацию кредитного рынка

Петар Станков\*

### Аннотация

*В работе проводится анализ влияния либерализации кредитного рынка на экономический рост в более чем 70 странах за 30 лет. Обнаруживается, что реформы, направленные на либерализацию кредитного рынка, действительно приводят к росту ВВП. Однако эти эффекты различаются в странах с различными исходными условиями реформ и различной экономической структурой, а также в различных регионах мира.*

### 5.1. Введение

#### 5.1.1. Актуальность вопроса

После первого нефтяного кризиса 1973 г. в развитых странах произошло резкое снижение экономического роста (Nordhaus, Houthakker, & Sachs, 1980; Sachs, 1982) и производительности труда (Baily, Gordon, & Solow, 1981). Начиная с середины 1970-х гг., в ответ на снижение производительности многие страны приняли целый ряд корректирующих стратегий, включая либерализацию кредитного рынка (ЛКР). В 1980-е гг. реформы ЛКР были начаты

---

\* Автор благодарит Дэвида Тарра, Диану Вайнхольд, Александра Шепотило, Владимира Вахитова и участников львовского и киевского семинаров-практикумов по вопросам торговли и либерализации 2010 и 2011 гг. за ценные замечания и предложения, а также Консорциум экономических исследований и образования за щедрую финансовую поддержку данного проекта. Проект также частично финансировался Грантовым агентством Чешской Республики за счет средств гранта P402/11/P785. Любые неточности являются исключительно ошибкой автора.



в США (Winston, 1998; Morgan, 2004), за ними последовала Великобритания и другие развитые страны (Pera, 1988; Healey, 1990; Matthews, Minford, Nickell, & Helpman, 1987), а в 1990-е гг. подобные реформы были проведены в государствах Центральной и Восточной Европы и многих развивающихся странах и сопровождались множеством преобразований на товарных рынках, а также рынках труда и капитала.

Межстрановые различия как в характере либерализации вообще, так и в реформах, направленных на либерализацию кредитного рынка в частности, вызывают естественный вопрос: действительно ли начинать реформы раньше других было выгоднее с точки зрения повышения уровня жизни и ускорения темпов экономического роста? Если это так, то страны, ставшие новаторами в либерализации, должны были показать экономический рост, тогда как те, кто лишь имитировал реформы, не всегда получали такие же выгоды от либерализации. Более того, хотя время и является наиболее вероятным фактором, способным определять различия в итогах реформ в разных странах, время проведения как либерализации в целом, так и либерализации кредитного рынка, возможно, не играет главной роли. Известно, что различия в исходных экономических и институциональных условиях в стране и в регионе, а также процесс накопления опыта в проведении политики либерализации кредитного рынка приводят к различным исходам реформ. Данная эмпирическая работа помогает понять, что именно способствует экономическому росту: время проведения реформ или изначальные условия проведения политики либерализации.

### *5.1.2. Литература*

Существует множество исследований о связи между финансовым сектором и экономическим ростом. Левин (Levine, 2005) рассматривает множество аргументов и заключает, что либерализация кредитного рынка действительно способствует росту. Ранее Левин (Levine, 1998) обнаруживает «статистически значимую и экономически весомую связь между экзогенным компонентом развития банковского сектора и темпами экономического роста». Еще одно свидетельство связи между либерализацией кредитного рынка и ростом представлено в работе Бекерта, Харвея и Лундблада (Beckaert, Harvey, and Lundblad, 2005). Авторы приходят к выводу, что либерализация фондового рынка приводит к ускорению экономического роста на один процентный пункт в год.

В последнее время, с принятием закона Додда–Фрэнка в США и созданием новых финансовых надзорных органов в ЕС, а также в связи с предлагаемым введением налога на финансовые сделки, можно было наблюдать, что последствия финансового кризиса 2007–2008 гг. явно подрывают стремление к либерализации кредитного рынка. Однако, несмотря на предпринимаемые в последнее время как в теоретических, так и в практических работах попытки дискредитировать положительную связь между либерализаци-

ей кредитного рынка и экономическим ростом, Левин (Levine, 2010) и Тарр (Tarr, 2010) показывают, что снижение роста и кризис были вызваны вовсе не политикой либерализации. Причиной была схема регуляторных механизмов, благоприятствующих увеличению риска в финансовой системе путем ошибочного выделения средств субстандартным и иным ненадежным заемщикам. Даймонд и Раджан (2009) приводят аналогичные доводы.

Данная работа дополняет литературу о реформе ЛКР в двух направлениях. Во-первых, подход к измерению различных либерализационных реформ схож с подходом Эстевадеордала и Тейлора (Estevadeordal, and Taylor, 2008), которые преобразуют традиционно используемые индексы в фиктивные переменные так, чтобы можно было произвести оценку методом двойной разницы. Главным преимуществом такого подхода является возможность сравнения итогов реформ в странах, где либерализация была проведена рано и последовательно, с теми странами, где не проводилось активного реформирования. Таким образом в данной работе автор избегает прямого использования индексов как либерализации в целом, так и либерализации кредитного рынка в частности для оценки эффекта от единичного изменения индекса реформы. Хотя прямое использование индексов реформ широко распространено в эмпирической литературе, мы считаем наш метод более совершенным, поскольку прямые оценки индексов могут быть неточными по двум причинам. Во-первых, изменение значения индекса на одну единицу не обязательно отражает одинаковое изменение политики в стране при различных уровнях индекса. Во-вторых, единичное изменение индекса относится к различным реформам в разных странах. Кроме того, отход от прямого использования индексов в данной работе позволяет сказать, является ли ранняя и последовательная либерализация фактором, способствующим экономическому росту, что является первым вкладом данной работы в существующую литературу.

Вторым дополнением, которое привносит данная работа, является рассмотрение сроков проведения реформ в сочетании с исходными условиями либерализации, аналогично труду Абиада и Моды (Abiad, and Mody, 2005), которые убедительно говорят об эффектах проведения либерализации только после того, как выгоды реформы становятся очевидны в других странах; этот эффект известен как «уроки реформы». Если страна первой в регионе открывает торговлю и приветствует прямые иностранные инвестиции (ПИИ), она создает благоприятные исходные условия для торговли и ПИИ. Это может привлечь первоначальные потоки капитала, которые впоследствии станут рассматриваться как успешные примеры инвестирования в данную страну. Таким образом, страна успешно конкурирует с остальными странами региона за ограниченные внутренние и внешние инвестиционные ресурсы. Этот процесс может также помочь отстающим реформаторам учиться у успешных реформаторов тому, как поднять уровень жизни, тем самым ускоряя процесс изучения уроков реформы. В данной работе учиты-

вается как эффект от международной конкуренции за потоки капитала, так и влияние уроков реформы на экономический рост. Наряду с не зависящими от времени региональными характеристиками и сроками проведения самой либерализационной реформы, эти два фактора, вероятно, объясняют значительную долю наблюдаемых различий в результатах либерализационных реформ среди большого числа стран. В методологическом разделе данной работы показано, каким образом оценивались влияния этих факторов.

### 5.1.3. Методология

Эмпирической стратегией получения ключевых вышеназванных выводов является сочетание двух отдельных направлений, используемых в последнее время в литературе, посвященной вопросам либерализации торговли и финансового сектора. Для оценки воздействия сроков проведения реформы я использую стратегию Эстевадеордала и Тейлора (Estevadeordal, and Taylor, 2008). Страны, где в период с 1975 по 1990 г. индекс регулирования кредитного рынка (компонент индекса экономической свободы, EFW) превышал медианное значение, я определяю как *страны, проводящие либерализационные реформы кредитного рынка*, а остальные страны – как *нереформирующиеся*. Точно так же страны, проводящие либерализационные реформы кредитного рынка в период с 1990 по 2005 г., определяются как страны с индексом регулирования кредитного рынка (EFW), превышающим медианное значение в период с 1990 по 2005 г., а остальные страны – как *нереформирующиеся*. Таким образом, появляются четыре различные группы стран: (1) реформаторы первого периода, становящиеся *нереформаторами* во втором периоде – *ранние реформаторы*; (2) *нереформаторы* первого периода, становящиеся *реформаторами* во втором периоде, – *поздние реформаторы*; (3) *реформаторы* в оба периода – *реформаторы-«марафонцы»*; (4) *нереформаторы* в оба периода. Данный подход позволяет увидеть, действительно ли вырос подушный ВВП в странах, проводивших либерализацию. Кроме того, эта стратегия позволяет определить, отличаются ли страны, проводившие либерализацию рано и последовательно, от тех, где либерализация была проведена позднее или вовсе отсутствовала.

Однако было бы наивно полагать, что эти страны отличаются только сроками проведения реформ ЛКР. В основе и экономического роста, и решений о реформировании лежат более глубинные факторы. Чтобы оценить их воздействие, я применяю методологию, близкую той, которую использовали Абиад и Моды (Abiad, and Mody, 2005). Первым ключевым фактором в ней являются изначальные условия в стране относительно региональных реформаторов-лидеров, что фиксируется путем определения *разрыва в либерализации* – разницы между максимальной степенью начальной либерализации в регионе и начальным уровнем либерализации в данной стране. Кроме того, правительства некоторых стран предпочли бы сначала увидеть как реформа работает в других странах региона, к примеру, в Центральной и Вос-

точной Европе и Центральной Азии. Затем, если выгоды от реформирования очевидны и политики меняют свои взгляды на исход реформы, то они в итоге поддерживают либерализацию. Этот *эффект обучения*, который также используется в работе Абиада и Моды (Abiad, and Mody, 2005) в контексте финансовых реформ, здесь также принимается во внимание как вторая основная движущая сила экономического роста. Помимо относительных исходных условий и эффекта обучения, итоговое влияние либерализации на экономический рост зависит от структуры самой экономики и от того, как она меняется со временем. Согласно модели Солоу, при прочих равных условиях страны с изначально более низким уровнем ВВП могут иметь более высокий подушный рост ВВП на переходном этапе, тогда как уровень жизни в странах с более высокими темпами роста населения, скорее всего, будет расти медленнее на переходном этапе к новой долгосрочной траектории роста. По этой причине я также включаю изначальный ВВП и рост населения наряду с дополнительными переменными, отражающими структуру экономики. Таким образом я оцениваю эмпирическую модель, где учтены вышеупомянутые факторы ЛКР, равно как структурные и не зависящие от времени факторы, которые должны объяснять, почему как общая либерализация, так и либерализация кредитного рынка оказывают различное влияние на экономический рост в разных странах.

#### 1.4. Основные результаты

Влияния общей либерализации рынков товаров, труда и кредита на повышение уровня жизни различны в разных странах, а также меняются в зависимости от времени либерализационной реформы. В странах, которые не спешили с проведением либерализационной реформы до 1990 г., но ускорили процесс реформ после 1990 г., наблюдался более низкий ВВП на душу населения, чем у ранних реформаторов и у реформаторов-«марафонцев», проводивших реформы в оба периода. Это значит, что ранняя или последовательная либерализация также связана с более высоким уровнем жизни. Но хотя время проведения реформы явно имеет значение для повышения уровня жизни, другие факторы влияют на рост экономики еще сильнее. Во-первых, изначальный разрыв в либерализации относительно региональных лидеров является ключевым фактором роста. Уровень жизни повышается в странах, которые первоначально отстают с проведением общей либерализации, но ускоряют процесс реформирования после того, как пересмотрят свои взгляды на выгоды реформ. Однако если рассматривать либерализацию кредитного рынка в отдельности, то в странах, находящихся дальше от передовых рубежей реформы, также наблюдался более низкий темп роста ВВП на душу населения, чем у лидеров реформы. Возможно, это объясняется международной конкуренцией за потоки капитала и накоплением успешного местного опыта: страны, которые провели либерализацию своих кредитных

рынков достаточно рано и, следовательно, создали более благоприятные исходные условия, также привлекли больше иностранного капитала. Центральная и Восточная Европа и Содружество Независимых Государств – это один из регионов, где изначальные лидеры в проведении реформы ЛКР привлекли больше капитала и повысили свой уровень жизни более существенно, чем страны региона, стоящие дальше от реформаторов-лидеров.

Основной практический вывод данной работы состоит в том, что реформы, направленные на либерализацию кредитного рынка, действительно приводят к росту ВВП на душу населения. Однако эти эффекты в разных странах различаются в зависимости от исходных условий либерализации, экономической структуры и принадлежности к определенному региону. Иначе говоря, в странах с более благоприятными исходными условиями либерализации кредитного рынка наблюдается больший рост ВВП, чем в странах с менее благоприятными условиями; рост инвестиций как доли ВВП за счет потребления также повышает уровень жизни, а более быстрый рост населения понижает уровень жизни.

## 5.2. Обзор литературы

В превосходном обзоре новейшего дискурса о влиянии ЛКР на экономический рост Демиргук-Кунт и Левин (Demirguc-Kunt, and Levine, 2008) излагают причины, в силу которых реформирование кредитного рынка приводит к росту. Они утверждают, что финансовая либерализация, к примеру, либерализация фондового рынка и возможность конкуренции с иностранными банками, может подстегнуть рост путем улучшения распределения капитала и сокращения его стоимости, повышая тем самым общую эффективность. В том же ключе Бекерт, Харвей и Лундبلاد (Bekaert, Harvey, and Lundblad, 2005) обнаруживают, что либерализация фондового рынка приводит к увеличению годового экономического роста на 1 процентный пункт, в то время как Демиргук-Кунт, Левен и Левин (Demirguc-Kunt, Laeven, and Levine, 2004, p. 593) приходят к выводу, что «более жесткое регулирование вхождения банков на рынок и банковской деятельности в целом увеличивает стоимость финансового посредничества», что, естественно, препятствует инвестициям и потреблению.

Положительная связь между либерализацией банковского сектора и экономическим ростом также отмечается в более ранних исследованиях<sup>1</sup>. Левин (Levine, 1998, p. 598) использует систему права в качестве инструментальной переменной для развития банковского дела в межстрановых данных, чтобы вывести «статистически значимую и экономически весомую связь между экзогенным компонентом развития банковского дела и темпами экономического роста». В более ранней работе Джаяратне и Страхан (Jayaratne, and Strahan, 1996) применяют метод двойной разницы к данным из США и об-

---

<sup>1</sup> Подробнее см. Levine (2005).

наруживают, что как объем производства, так и подушный доход выросли после снятия ограничений на деятельность банковских филиалов внутри штата. Однако они не обнаруживают никакого подобного эффекта на те же зависимые переменные после реформ, касающихся работы филиалов между штатами, что оказалось необъяснимым результатом. Бёртон, Кларк и Сеттл (Burton, Clarke, and Settle, 1999) оспаривают выводы Джаяратне и Страхана (Jayaratne, and Strahan, 1996), утверждая, что ничто не подтверждает гипотезу о влиянии ограничения деятельности банковских филиалов на рост экономики. В недавней попытке разъяснить этот странный факт Керр и Нанда (Kerr, and Nanda, 2009) обнаружили, что хотя снятие барьеров на вхождение банков в рынок и привело к росту числа новых предприятий, однако почти половина фирм, пришедших на рынок после либерализации банковского законодательства, фактически прекратила свою деятельность вскоре после создания. Таким образом, новые предприятия малы и остаются таковыми до своего исчезновения, что внешне проявляется как краткосрочный эффект роста внутри штата, но не распространяется на соседние штаты.

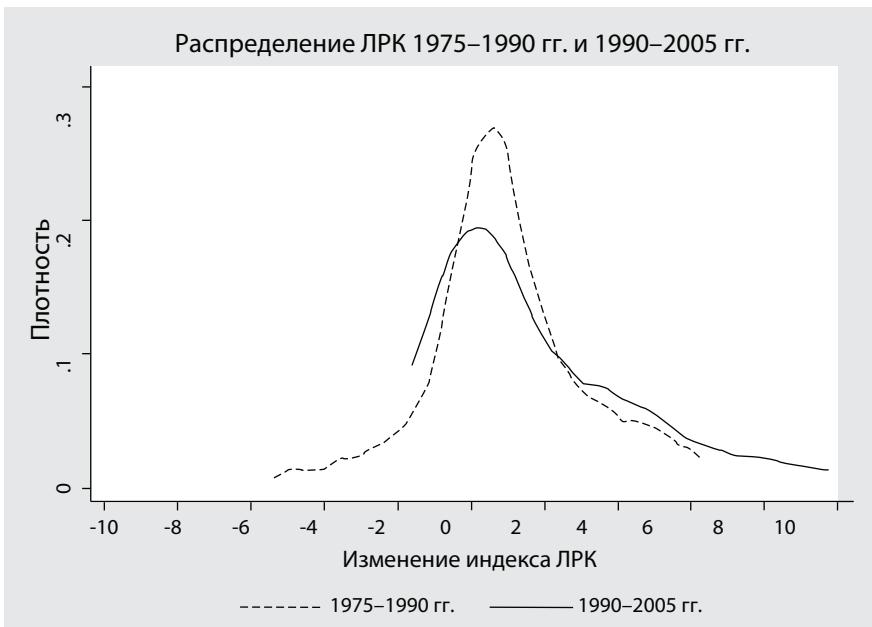
Данная работа продолжает сказанное в литературе о реформе ЛКР в двух направлениях. Во-первых, подход к измерению различных либерализационных реформ схож с подходом Эстевадеордала и Тейлора (Estevadeordal, and Taylor, 2008), которые преобразуют традиционно используемые индексы в фиктивные переменные так, чтобы можно было применить оценку методом двойной разницы. Преимущество такого подхода заключается в использовании индексов как общей либерализации, так и либерализации кредитного рынка, в частности для построения экспериментальной и контрольной групп, вместо прямого использования этих индексов для последующих выводов о влиянии изменения индекса реформы на одну единицу. Хотя прямое использование индексов реформы широко распространено в практической литературе, оно не дает представления об истинном воздействии реформы. Указывая на направление этого воздействия, оно не позволяет сделать имеющее смысл сравнение эффектов в разных странах, поскольку одинаковые изменения в индексе представляют неравные изменения политики либерализации. В результате нашего подхода становится очевидно, что время реформы является одной из движущих сил повышения уровня жизни в некоторых странах, особенно у ранних реформаторов и в тех странах, где широкие реформы проводились на протяжении 30 лет, за которые имеются данные.

Во-вторых, автор рассматривает время проведения реформ в сочетании с исходными условиями, аналогично работе Абиада и Моды (Abiad, and Mody, 2005), которые убедительно говорят о влиянии «уроков реформы» и международной конкуренции за потоки капитала на процесс реформирования в разных странах. Благоприятные исходные условия могут привлечь первоначальные потоки капитала, которые впоследствии могут стать примерами успеха инвестиций в стране, тем самым усиливая влияние исходных условий на экономический рост. Этот процесс может также дать стимул отстающим реформаторам

**Рис. 5.1. Распределение политики либерализации, 1975–2005 гг.**



[Либерализация в целом]



[Либерализация кредитного рынка]



и побудить их учиться у успешных реформаторов тому, как повысить уровень жизни. В данной работе учитываются как эффект от международной конкуренции за потоки капитала, так и влияние уроков реформы на экономический рост. Наряду с не зависящими от времени региональными характеристиками и сроками самой либерализационной реформы, эти два фактора, по всей видимости, объясняют значительную часть наблюдаемых межстрановых различий в результатах либерализационных реформ. В следующем разделе показано, каким образом были оценены влияния этих факторов.

### 5.3. Методология

Начиная с 1975 г. существует явная закономерность в распределении как общих реформ, так и реформ финансового сектора в частности. Как видно из описания данных и диаграмм, до 1990 г. общие реформы, направленные на либерализацию товарного и кредитного рынков (ЛКР), а также рынка труда, были довольно спорадическими с незначительной дисперсией, тогда как после 1990 г. они получили широкое распространение, но больше различались по интенсивности, что создает подходящие условия для применения метода двойной разницы. Сходным образом, распределение реформ ЛКР до и после 1990 г. также указывает на сдвиг в политике в пользу большей либерализации. Такой водораздел по 1990 г. неувидителен, особенно когда речь идет о регионе Центральной и Восточной Европы, поскольку 1990 г. ознаменовался важными изменениями экономической истории и началом массовых рыночных реформ во многих странах. Представленная диаграмма (Рис. 5.1) наглядно отражает эти закономерности в данных.

В Рис. 5.1 используются «Индексы экономической свободы в мире» (EFW) Института Фрейзера и показано распределение общей либерализации и реформ ЛКР до и после 1990 года. Данные Абиада, Детрагьяче и Трессела (Abiad, Detragiache, and Tressel, 2008) о финансовых реформах также говорят в поддержку разделения реформ на проведенные до и после 1990 г., когда речь идет о либерализации кредитного рынка. Если на основе этих данных также построить кривую распределения эпизодов финансовой либерализации, то она будет сходна с распределением, полученным на основе индекса EFW, и покажет, что большая часть реформ происходила после 1990 г. Природа данных позволяет построить два временных интервала одинаковой длины как для реформ ЛКР, так и для показателей экономического роста. Кроме того, разбивка данных на более короткие периоды не позволит в полной мере отразить эффекты, проявившиеся в течение более длительных периодов<sup>2</sup>. Также было бы сложно зафиксировать изменения в политике ЛКР в течение десятилетия или более короткого отрезка времени, т. к. многие

<sup>2</sup> Дэвид Доллар и Аарт Краай (Dollar, and Kraay, 2003) предлагают сначала использовать различия в течение более длительных периодов, особенно при оценке воздействия институтов и торговли на экономический рост.



страны могли вообще не проводить реформ в течение более коротких интервалов времени. Наконец, 1990 г. как пороговая дата не нова в литературе о влиянии либерализации на рост экономики: Алесина (Alesina et al., 2005) также использует эту вежу в контексте снижения государственного регулирования. Следовательно, для данной эмпирической работы я считаю целесообразным разделить данные на два относительно длительных 15-летних периода.

Основная часть эмпирической стратегии заключается в преобразовании индексов экономической свободы в фиктивные переменные, далее используемые для оценки методом двойной разницы. В духе Эстевадеордала и Тейлора (Estevadeordal, and Taylor, 2008) я определяю страны, где в период с 1975 по 1990 г. увеличение индекса экономической свободы (EFW) регулирования кредитного рынка превышало медианное значение, как *страны-реформаторы в сфере ЛКР*, а остальные страны – как *нереформирующиеся*. Точно так же страны, проводящие либерализационные реформы кредитного рынка в период с 1990 по 2005 г., определяются как страны, в которых увеличение EFW-индекса регулирования КР превышало медианное значение в период с 1990 по 2005 г., а остальные страны – как *нереформирующиеся*. Таким образом, можно выделить четыре различные группы стран: (1) реформаторы первого периода, становящиеся *нереформаторами* во втором периоде – *ранние реформаторы*; (2) *нереформаторы* первого периода, становящиеся реформаторами во втором периоде, – *поздние реформаторы*; (3) реформаторы в оба периода – *реформаторы-«марафонцы»*; (4) *не-реформаторы* в оба периода. Первые три группы являются экспериментальными для определения эффекта политики ЛКР, а четвертая – контрольной группой. Аналогичным образом я использую общий индекс регулирования товарного и кредитного рынков, а также рынка труда для оценки влияния общей либерализационной реформы на экономический рост.

Однако было бы наивно полагать, что столь непохожие друг на друга страны, оказавшиеся в выборке, отличаются лишь сроками реформ. В основе как экономического роста, так и принятия решений о начале реформ лежат более глубокие факторы. К примеру, правительства могут откладывать начало реформы из-за неопределенности по поводу ее исходов. Смещение оценки, вызванное желанием сохранить *status quo*, является естественным, и его можно откорректировать с помощью переменной *разрыва в либерализации* – разницы между максимальной степенью начальной либерализации в регионе в данный момент времени и начальным уровнем либерализации в данной стране:  $LGAP_{it} = \text{Max}\{L_{it}\} - L_{it}$ . Помимо измерения указанного смещения, этот разрыв также измеряет разницу в *исходных условиях*, в которых проводятся либерализационные реформы, то есть в какой момент страна начинает реформы по отношению к лидеру в регионе. Дополнительным преимуществом использования  $LGAP_{it}$  является то, что разрыв в начальной либерализации в каждый период может эффективно контролировать воз-

действие некоторых ненаблюдаемых, но также меняющихся со временем региональных факторов реформ. Влияние не зависящих от времени ненаблюдаемых региональных характеристик также фиксируется путем включения региональных фиктивных переменных. Исходные условия могут оказаться важны при определении начальных потоков торговли и капитала, которые в свою очередь влияют на последующий рост экономики.

Кроме того, приток торговли и капитала в страну определяется не только исходными условиями в сравнении с региональными лидерами, но и степенью либерализации в стране. Правительства некоторых стран предпочли бы сначала увидеть, как реформа работает в других странах региона, к примеру, во всем регионе ЦВЕ и Центральной Азии. Затем, если выгоды от реформирования очевидны и политики меняют свои взгляды на исход реформы, то они в итоге тоже начинают либерализацию. *Эффект извлечения уроков* можно контролировать путем включения переменной взаимодействия между разрывом в начальной либерализации и степенью реформирования в стране в каждый период времени:  $LGAP * dL_{it}$ . Эта переменная также неявно измеряет эффект от *международной конкуренции* за потоки торговли и капитала. Абиад и Моды (Abiad, and Mody, 2005) находят эти эффекты значимыми факторами финансовых реформ. Дополнительным преимуществом использования данной переменной взаимодействия является то, что она позволяет гораздо точнее измерить либерализацию, чем одно лишь время проведения реформ, и проливает свет на то, кто получает большую выгоду от либерализации.

Влияние либерализации на экономический рост зависит не только от сроков и прочих дополнительных показателей реформ, но и от структуры самой экономики и от того, как она со временем меняется. К примеру, ожидается, что экономика с более низким начальным уровнем капитала даст больше отдачи на капитал и, при наличии реформ, привлечет больше инвестиций. Другие структурные характеристики, как то, в какой мере экономика ориентирована на потребление или на услуги, могут также определять, даст ли либерализация сферы услуг дополнительный рост. Таким образом, изменение составляющих ВВП – потребления, инвестиций, государственных расходов и чистого экспорта – влияет на рост ВВП. Авторы обширной литературы по вопросам торговли и экономического роста высказываются в поддержку использования этих переменных для объяснения различий в доходах в разных странах<sup>3</sup>. Наконец, страны с изначально более низким уровнем ВВП могут иметь более высокий подушный рост ВВП, тогда как уровень жизни в странах с более высокими темпами роста населения, скорее всего, будет расти медленнее. По этой причине я также включаю изначально ВВП и рост населения.

---

<sup>3</sup> См. Франкел и Ромер (Frankel, and Romer, 1999) о влиянии торговли на рост экономики, а также работу Фройнд и Болаки (Freund, and Bolaky, 2008), чьи доводы подтверждают, что торговля играет даже более важную роль для экономического роста, чем развитие финансового сектора.

Таким образом, учитывая все вышеизложенное, я оцениваю следующую базовую модель:

$$\Delta y_{it} = \beta_1 + \beta_2 ER_{it} + \beta_3 LR_{it} + \beta_4 MR_{it} + \beta_5 LGAP_{it} + \beta_6 LGAP_{it} * \Delta L_{it} + \beta_7 X_{it} + \Delta \epsilon_{it}, \quad (1)$$

где  $\Delta y_{it}$  – это либо прирост логарифма среднего ВВП на душу населения в стране  $i$  в период  $t$ ,  $\Delta \text{Avg.log (GDP)}_{it}$ , для измерения влияния либерализации на уровень жизни, либо прирост логарифма ВВП в расчете на одного работника;  $ER_{it}$  – это фиктивная переменная, равная 1, если страна стала ранним реформатором ЛКР, и равная 0 в ином случае;  $LR_{it}$  – это фиктивная переменная, равная 1 для поздних реформаторов ЛКР и равная 0 в иных случаях;  $MR_{it}$  – это фиктивная переменная для стран, где реформы ЛКР проводились в оба периода;  $LGAP_{it}$  измеряет разрыв в либерализации в каждый период, а  $LGAP_{it} * \Delta L_{it}$  представляет переменную взаимодействия разрыва в либерализации с изменением индекса реформ ЛКР;  $X_{it}$  – это вектор индивидуальных характеристик страны, таких как изначальный уровень логарифма ВВП в 1975 г. для учета сходимости экономического роста и таких исходных институциональных условий, как, например, права собственности; рост населения; изменение структурных характеристик, таких как доля потребления, инвестиции, государственные расходы и открытость торговли; изначальная доля торговли в ВВП, служащая мерой препятствий для торговли; а  $\Delta \epsilon_{it}$  – это случайная ошибка, в отношении которой, я полагаю, по крайней мере на данный момент, стандартные предположения линейной регрессионной модели соблюдены. Также важно отметить, что когда данные разделяются только на два периода, как в данной работе, т.е. переменная  $t$  принимает только одно значение (единица), данные фактически можно рассматривать как пространственные, а не как временной ряд.

### 5.3.1. Данные

#### 5.3.1.1. Реформы либерализации кредитного рынка

Объясняющие (независимые) переменные, касающиеся ЛКР и других реформ, взяты из отчета Gwartney and Lawson (2009) об Индексе экономической свободы (EFW). В отчете отслеживаются наиболее актуальные параметры экономического развития в 141 стране с 1970 года, в том числе и данные о регулировании рынков кредита и труда, а также общей деловой активности. Гвартни и Лоусон (Gwartney and Lawson, 2009) отслеживают реформы ЛКР в разных странах и присваивают им индекс от 0 до 10. Главная объясняющая переменная – индекс ЛКР – рассчитана на основе изменений индекса регулирования рынков кредита, труда и деловой активности. Я преобразую эти индексы в фиксированные переменные, характеризующие ход и состояние реформ, как отмечено в описании эмпирической модели. Достаточно широкий индекс регулирования кредитного рынка в отчете EFW отслеживает изменения ЛКР во времени по четырем направлениям: контроль процентных ставок; конкуренция с иностранными

ми банками; форма собственности банков, и кредитование частного сектора. Если предположить, что либерализация означает отказ государства от своего права регулировать ценообразование, а также вхождение и выход предприятий из отрасли, тогда наблюдение за регулированием процентных ставок, вхождением иностранных банков и долей иностранной собственности в банковском секторе со временем дает адекватное представление о характере ЛКР в различных странах<sup>4</sup>.

Общая реформа либерализации измеряется общим индексом регулирования, тогда как либерализация кредитного рынка измеряется субиндексом регулирования кредитного рынка как составной частью общего индекса<sup>5</sup>. Эти индексы также используются для построения переменной *GAP* для каждой страны, которая измеряет дистанцию между уровнем экономической свободы регионального лидера и данной страной в начале каждого периода – в 1975 и 1990 гг., – как для общей либерализации, так и для ЛКР. Далее, переменные взаимодействия между изначальной дистанцией и последующими реформами также получены с использованием тех же данных. Общий индекс либерализации используется для оценки различных спецификаций модели, результаты которых приведены в Таблице 5.1, где показано общее влияние либерализации политики на ВВП, – как в расчете на душу населения, так и на рабочую силу. В Таблице 5.2 приведены аналогичные расчеты на основе другого показателя, а именно – индекса ЛКР, чтобы выделить отдельно влияние либерализации финансовых услуг на экономический рост.

### 5.3.1.2. Экономический рост в отдельной стране

Пожалуй, наиболее всеобъемлющим источником данных о долгосрочном экономическом росте, подсчитанных на основе национальных счетов 190 стран, является набор таблиц Penn World Table (PWT) 7.0, составленных Хестоном, Саммерсом и Атен (Heston, Summers, and Aten, 2011). Мои основные зависимые переменные – это ВВП на душу населения и ВВП на работника, которые являются логарифмическими функциями соответствующих переменных *RGDPCH* и *RGDPWOK* в таблицах PWT. Исходный ВВП и рост населения, изменение средней доли потребления, инвестиций и государственных расходов, а также изменение в открытости торговли в течение двух рассматриваемых в работе периодов также взяты из таблицы PWT 7.0.

В результате соединения данных о реформах из EFW и данных об экономическом росте из PWT мы получили 71 наблюдение в случае общей либерализационной реформы и 108 наблюдений в случае реформы, направленной на либерализацию кредитного рынка.

<sup>4</sup> Другие индексы, такие как у Абиада, Детрагьяче и Трессела (Abiad, Detragiache, and Tressel, 2008), отслеживают схожие черты либерализации ежегодно, что делает их более пригодными для подхода с использованием панельных данных, чем индекс ЛКР EFW.

<sup>5</sup> Более подробное описание данных EFW см. в работе Gwartney and Lawson (2009), p. 6–9.

Для проверки устойчивости я использую базу данных «Показателей развития» Всемирного банка, которая считается не менее точной в измерении экономического роста и его факторов, чем PWT. Поскольку при построении временных рядов экономического роста существуют некоторые методологические различия между двумя базами, что может отразиться на эмпирических результатах<sup>6</sup>, использование обоих источников гарантирует, что полученные результаты не зависят от того, какой именно источник данных был использован. Результаты проверки устойчивости также представлены в данной работе.

#### 5.4. Результаты

Результаты оценки базового уравнения (1) методом наименьших квадратов (МНК) представлены в Таблицах 5.1 и 5.2. Обе таблицы разделены на два основных раздела, показывающие главные зависимые переменные: рост ВВП на душу населения и рост ВВП на работника. В Таблице 5.1 представлены результаты оценки на основе индекса общей либерализации, отражающего влияние как ЛКР, так и либерализации рынка труда и товарного рынка в рамках одного индекса. В Таблице 5.2 представлены результаты оценки на основе одного только индекса ЛКР.

Из Таблицы 5.1 очевидно, что страны, которые начали проводить общую либерализацию позже (LR – поздние реформаторы), или страны, не спешившие с либерализационной реформой в конце 1970-х и в 1980-е гг., но ускорившие реформу в 1990-х и в первые годы XXI века, имели более низкий ВВП на душу населения, чем ранние реформаторы (ER) и страны, активно реформировавшиеся в оба периода, – реформаторы-«марафонцы» (MR). Принимая во внимание наблюдаемые характеристики страны, Модель (1) в Таблице 5.1 показывает статистически значимую разницу в 21,1 процентных пункта в росте среднего уровня жизни, измеряемом с помощью  $\log(GDP/c.)$ , после 1990 г. между ранними реформаторами (ER) и неререформаторами. Кроме того, «марафонцы» повысили свой уровень жизни примерно на 20,4 процентных пункта относительно стран, не проводивших реформы. В то же время поздние реформаторы не смогли значительно повысить свой уровень жизни по сравнению с неререформаторами. На основе оценки данной модели можно сделать вывод, что процесс общей либерализации, проводимой рано и непрерывно, также связан и с более высоким уровнем жизни. При оценке данной модели также контролировались такие параметры, как общая структура экономики, рост населения и некоторые исходные условия – открытость торговли в 1975 г. и начальный уровень ВВП. Однако следует признать, что эти результаты не учитывают исходные условия об-

<sup>6</sup> См., к примеру, исследование Nanousek, Najkova, & Filer (2008) о том, как выбор данных может влиять на результаты межстрановых регрессий, описывающих экономический рост.

щей либерализации, равно как и не зависящие от времени и ненаблюдаемые региональные характеристики, что может привести к смещенности оценок влияния реформ на экономический рост.

Чтобы избежать смещенности оценки из-за пропущенных переменных, в Моделях (2) и (3) эти переменные постепенно добавляются в расчетные уравнения. В Модели (2) добавлены исходные условия общей либерализации в стране относительно реформаторов-лидеров в регионе. Здесь также учитываются меняющиеся со временем региональные характеристики, такие как привлекательность региона для иностранных инвесторов до и после 1990 г. Однако в Модели (2) по-прежнему отсутствуют не зависящие от времени региональные характеристики, такие как преобладающая культура или близость к развитой стране. К примеру, расположение региона ЦВЕ более благоприятно для иностранных инвестиций, чем страны Африки к югу от Сахары. Чтобы учесть эти ненаблюдаемые факторы, влияющие на рост, в Модели (3) добавлены фиктивные переменные регионального уровня, которые используются в качестве региональных фиксированных эффектов (RFE).

В Моделях (2) и (3) по-прежнему сохраняется знак эффекта от сроков проведения либерализационных реформ. Однако присутствие исходных условий либерализации явно уменьшает значимость сроков реформы. Большой изначальный разрыв в либерализации означает меньший прирост ВВП, на что указывает знак коэффициента при  $LGAP^{75}$ ; но с другой стороны, значимый и положительный коэффициент при переменной взаимодействия  $LGAP \cdot dL1$  означает, что учитывая изначальный разрыв в либерализации, страны, которые проводили либерализацию более активно, получили и большие выгоды от реформ. Это наблюдение также соответствует тому факту, что страны, реформировавшиеся рано и последовательно, добились более быстрого роста уровня жизни. Кроме того, знаки и значимость коэффициентов остаются относительно неизменными, если брать влияние различных факторов либерализации на ВВП в расчете на работника, а не на душу населения. Впрочем, эта зависимая переменная представлена здесь в основном для проверки устойчивости, поскольку большинство моделей экономического роста рассматривают именно занятость, а не население как фактор роста, полагая их идентичными. Данный анализ позволяет сделать вывод, что исходные условия либерализации в стране являются гораздо более значимым фактором достижения более высокого уровня жизни, нежели само по себе время проведения либерализационных реформ.

Время проведения реформы как самостоятельный фактор играет куда менее заметную роль в экономическом росте, чем исходные условия, если учитывать также и эффекты от ЛКР. Результаты оценки этой модели представлены в Таблице 5.2. Ни у ранних реформаторов ЛКР, ни в странах «марафонцах» не наблюдался более высокий уровень жизни по сравнению с нереформаторами после широкой волны либерализации, начавшейся в 1990-х. Однако страны, стоящие дальше от изначальных лидеров либе-

рализации, получили меньше выгод от реформ ЛКР, чем страны, ставшие первыми проводить реформу ЛКР, на что указывает отрицательный знак коэффициента при переменной взаимодействия. Это может показаться вполне очевидным результатом, поскольку страны, изначально имевшие больше возможностей для перераспределения капитала в более эффективные отрасли и компании, возможно, также смогли привлечь и больше иностранного капитала, а также более эффективно задействовали свои внутренние ресурсы, вместо того чтобы провоцировать их отток за границу. Памятуя о том, что доля финансов и торговли в мировом распределении прямых иностранных инвестиций очень велика (Francois and Hoekman, 2010, p. 655), международная конкуренция за потоки капитала может существенно влиять на различия между странами в темпах экономического роста.

Изначальный разрыв в ЛКР в 1990 г. также играл важную роль в повышении уровня жизни. Представленные здесь результаты остаются значимыми и после введения в модель таких дополнительных факторов, как структура экономики, изначальная открытость торговли и исходный уровень ВВП, что может рассматриваться как мера качества институтов в стране. Подобный эффект имеют и ненаблюдаемые различия между регионами мира, что может также влиять на распределение капитала и последующее создание условий для роста экономики. Как и прежде, знаки и значимость коэффициентов при основных независимых переменных остаются устойчивыми при замене подушного ВВП на ВВП в расчете на одного работника.

## 5.5. Проверка устойчивости

Известно, что межстрановые регрессии экономического роста дают различные результаты при применении одной и той же методологии к различным данным (Hanousek и др. 2008). Следовательно, вышеописанная методология требует проверки устойчивости, а именно того, являются ли результаты оценки модели (1) критически зависимыми от источника данных. Для этого я заменяю показатели ВВП (в логарифмической форме) из таблицы PWT 7.0 на ту же переменную, взятую из другого источника, – «Показатели мирового развития» Всемирного банка<sup>7</sup>. Результаты представлены в Таблицах 5.3 и 5.4. Как и в базовой модели, время проведения реформ не является решающей переменной, определяющей результаты реформы. Скорее, это набор факторов, в числе которых структура экономики, исходный ВВП, исходная открытость торговли и, важнее всего, исходные условия либерализации в данной стране по отношению к позиции региональных лидеров.

Таблица 5.3 показывает, что страны, стоящие дальше от региональных лидеров в плане проведения общих либерализационных реформ, получили больше выгод от общей либерализации, чем сами лидеры. Возможно, причи-

<sup>7</sup> Источник: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>



на в том, что прибыльность инвестиций была выше в странах, начавших либерализационные реформы позднее. Однако в странах, отстававших с проведением реформ ЛКР и все еще находившихся позади лидеров в начале 1990-х гг., повышение уровня жизни не наблюдалось. Этот последний факт твердо указывает на то, что реформа ЛКР является одним из решающих факторов, определяющих различия в экономическом росте между странами.

## 5.6. Заключение

Общая либерализация товарного и кредитного рынков, а также рынка труда по-разному влияет на повышение уровня жизни в разных странах. Эффект также меняется в зависимости от сроков проведения либерализационной реформы. В странах, которые не спешили с проведением либерализационных реформ в конце 1970-х и в 1980-х гг., но ускорили процесс реформ в 1990-х гг. и в первые годы нового тысячелетия, наблюдался более низкий ВВП на душу населения, чем у ранних реформаторов и в странах, активно проводивших реформы в оба периода, – у реформаторов-«марафонцев». Это значит, что ранняя и последовательная либерализация также связана с более высоким уровнем жизни. Но хотя время реформы, по всей видимости, имеет значение для повышения уровня жизни, другие факторы влияют на рост экономики еще сильнее.

Во-первых, движущей силой экономического роста является изначальный разрыв в либерализации. Уровень жизни действительно повышается в странах, которые первоначально отстают с проведением общей либерализации, но проводят реформы более активно после того, как выгоды реформ становятся очевидны. Возможно, это связано с эффектом обучения процессу реформы и последующим уменьшением смещения статистической оценки, связанного с желанием сохранить статус-кво в своей стране. Однако если рассматривать либерализацию кредитного рынка в отдельности, то в странах, находящихся вдали от передовых рубежей реформы, также наблюдался более низкий темп роста ВВП на душу населения, чем у лидеров реформы. Возможно, это объясняется международной конкуренцией за потоки капитала и накоплением успешного местного опыта: страны, которые провели либерализацию своих кредитных рынков достаточно рано, также привлекли и больше иностранного капитала. Центральная и Восточная Европа является одним из таких регионов, где изначальные лидеры в проведении реформы ЛКР привлекли больше капитала и повысили свой уровень жизни более существенно, чем страны региона, стоящие дальше от реформаторов-лидеров.

Во-вторых, не зависящие от времени региональные различия и структура экономики также влияют на ВВП. Применение региональных фиксированных эффектов значительно повышает объяснительную силу статистической оценки, сохраняя при этом знак основных объяснительных переменных. Кроме того, внутристрановое распределение долей потребления и ин-



вестиций в ВВП также важно для экономического роста. То есть страны, больше полагающиеся на инвестиции, чем на потребление, увеличили свой ВВП на душу населения и на работника, что способствовало повышению уровня жизни. В соответствии с результатами, полученными в литературе, посвященной экономике торговли, обнаруживается, что открытость торговли также оказывает значимое и положительное влияние на рост экономики.

В-третьих, важность извлечения уроков, международной конкуренции и исходных условий для экономического роста подтверждается двумя основными проверками устойчивости. При выполнении этих проверок ВВП на душу населения, взятый из таблиц Penn World Table, заменяется на ту же самую переменную из доклада «Показатели мирового развития» Мирового банка. После проверок устойчивости основной практический вывод остается в силе. Реформы ЛКР действительно приводят к росту ВВП на душу населения. Однако эти эффекты различны в странах с различными исходными условиями либерализации, экономической структурой и региональной принадлежностью.

## Литература

- Abiad, A., Detragiache, E., & Tressel, T. 2008. "A new database of financial reforms." IMF working paper 08/266, December.
- Abiad, A., & Mody, A. 2005. "Financial reform: What shakes it? What shapes it?" *The American Economic Review*, 95 (1), 66–88.
- Alesina, A.F. & Glaeser, E.L. & Sacerdote, B. 2005. "Work and Leisure in the US and Europe: Why So Different?" CEPR Discussion Papers 5140, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Baily, M., Gordon, R., Solow, & R. 1981. "Productivity and the services of capital and labor." *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), 1–65.
- Bekaert, G., Harvey, C., & Lundblad, C. 2005. "Does financial liberalization spur growth?" *Journal of Financial Economics*, 77 (1), 3–55.
- Burton, A., Clarke, M., & Settle, R. 1999. "The impact of banking and fiscal policies on state-level economic growth." *Southern Economic Journal*, 66 (2), 367–378.
- Demirguc-Kunt, A., Laeven, L., & Levine, R. 2004. "Regulations, market structure, institutions, and the cost of financial intermediation." *Journal of Money, Credit and Banking*, 36 (3), 593–622.
- Demirguc-Kunt, A., & Levine, R. 2008. "Finance, financial sector policies, and long-run growth." World Bank Policy Research Working Paper No. 4469, Retrieved June 18, 2009 from <http://ssrn.com/paper=1081783>
- Diamond, D., & Rajan, R. 2009. "The credit crisis: Conjectures about causes and remedies." *American Economic Review: Papers & Proceedings* 2009, 99 (2), 606–610, Retrieved June 24, 2009 from <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.99.2.606>
- Dollar, D., & Kraay, A. 2003. "Institutions, Trade and Growth." *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 133–162.

- Estevadeordal, A., & Taylor, A. 2008. "Is the Washington consensus dead? Growth, openness, and the Great Liberalization." NBER Working Paper No. 14264. Retrieved Sept. 5, 2008 from <http://www.nber.org/papers/w14264>
- Francois, J., & Hoekman, B. 2010. "Services trade and policy." *Journal of Economic Literature*, 48, 642–692.
- Frankel, J., & D. Romer. 1999. "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, 89 (3), 379–399.
- Freund, C., & Bolaky, B. 2008. "Trade, Regulations and Income." *Journal of Development Economics*, 87 (2), 309–21
- Gwartney, J., & Lawson, R. 2009. Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report. Vancouver: The Fraser Institute. Retrieved Dec. 18, 2009 from <http://www.freetheworld.com>
- Hanousek, J., Hajkova, D., & Filer, R. 2008. "A rise by any other name? Sensitivity of growth regressions to data source." *Journal of Macroeconomics*, 30 (3), 1188–1206.
- Healey, N. 1990. "Thatcher miracle in perspective." *Economic and Political Weekly*, 25 (31), 1703–1704, August 4.
- Heston, A., Summers, R., & Aten, B. 2011. Penn World Table Version 7.0, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, May.
- Jayaratne, J., & Strahan, P. 1996. "The finance-growth nexus: evidence from bank branch deregulation." *The Quarterly Journal of Economics*, 111 (3), 639–670.
- Kerr, W., & Nanda, R. 2008. "Democratizing entry: Banking deregulations, financing constraints, and entrepreneurship." Harvard Business School Finance Working Paper No. 07–033. Retrieved June 11, 2009 from <http://ssrn.com/abstract=999985>
- Levine, R. 1998. "The legal environment, banks, and long-run economic growth." *Journal of Money, Credit and Banking*, 30 (3), Part 2: Comparative Financial Systems, 596–613.
- Levine, R. 2005. *Finance and growth: Theory and evidence*. Handbook of Economic Growth, 1A, 865–934.
- Levine, R. 2010. "An autopsy of the U.S. financial system." NBER Working Paper No. 15956, Retrieved May 3, 2010 from <http://www.nber.org/papers/w15956>
- Matthews, K., Minford, P., Nickell, S., & Helpman, E. 1987. "Mrs Thatcher's economic policies." 1979–1987. *Economic Policy*, 2 (5), 59–101.
- Morgan, I. 2004. "Jimmy Carter, Bill Clinton, and the new democratic economics." *The Historical Journal*, 47 (4), 1015–1039.
- Nordhaus, W., Houthakker, H., & Sachs, J. 1980. "Oil and economic performance in industrial countries." *Brookings Papers on Economic Activity*, 11 (1980–2), 341–399.
- Pera, A. 1988. *Deregulation and privatization in an economy-wide context*. OECD Economic Studies No. 12, Spring 1989, Retrieved Sept. 29, 2009 from <http://www.oecd.org/dataoecd/18/43/35381774.pdf>

- Sachs, J. 1982. "Stabilization policies in the world economy." *The American Economic Review*, 72 (2), Papers and Proceedings of the Ninety-Fourth Annual Meeting of the American Economic Association, 56–61.
- Tarr, D. 2010. "The political, regulatory, and market failures that caused the US financial crisis: What are the lessons?" *Journal of Financial Economic Policy*, 2 (2), 163–186
- Winston, C. 1998. "U. S. industry adjustment to economic deregulation." *Journal of Economic Perspectives*, 12 (3), 89–110.

## 5. 8. Таблицы

**Таблица 5.1. Влияние общей либерализационной реформы на экономический рост**

	По $\Delta$ Log (ВВП на душу)			По $\Delta$ Log (ВВП на работника)		
	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 1	Модель 2	Модель 3
ER	0,211*** (0,078)	0,086 (0,083)	0,103 (0,107)	0,268*** (0,078)	0,180** (0,085)	0,170 (0,106)
LR	0,111 (0,075)	0,023 (0,088)	0,044 (0,103)	0,144* (0,081)	0,092 (0,091)	0,099 (0,106)
MR	0,204*** (0,075)	0,068 (0,105)	0,133 (0,132)	0,212** (0,083)	0,129 (0,111)	0,173 (0,131)
LGAP'75		-0,067 (0,089)	-0,154 (0,124)		-0,097 (0,083)	-0,154 (0,119)
LGAP*dL1		0,082** (0,031)	0,084** (0,041)		0,077*** (0,028)	0,072* (0,040)
LGAP'90		0,033 (0,103)	0,049 (0,123)		0,078 (0,097)	0,073 (0,121)
LGAP*dL2		0,029 (0,027)	0,037 (0,027)		0,018 (0,027)	0,023 (0,029)
$\Delta$ C	-0,010* (0,005)	-0,010** (0,004)	-0,013*** (0,005)	-0,009* (0,005)	-0,009** (0,005)	-0,013** (0,005)
$\Delta$ I	0,006 (0,006)	0,009 (0,006)	0,004 (0,006)	0,005 (0,005)	0,007 (0,006)	0,002 (0,006)
$\Delta$ G	-0,014 (0,014)	-0,008 (0,012)	-0,014 (0,010)	-0,008 (0,014)	-0,004 (0,014)	-0,009 (0,012)
$\Delta$ Торговля	0,003*** (0,001)	0,004*** (0,001)	0,002 (0,001)	0,003*** (0,001)	0,004*** (0,001)	0,002 (0,001)
Открытость'75	0,001** (0,001)	0,001 (0,001)	0,000 (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	-0,000 (0,001)

	По $\Delta$ Log (ВВП на душу)			По $\Delta$ Log (ВВП на работника)		
	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Исходный ВВП	0,004	0,002	0,005	-0,007	-0,008	-0,007
	(0,018)	(0,017)	(0,019)	(0,020)	(0,020)	(0,021)
Рост населения	-0,537**	-0,502**	-0,679***	-0,508**	-0,487**	-0,633**
	(0,216)	(0,189)	(0,222)	(0,222)	(0,210)	(0,258)
Константа	0,034	0,138	0,187	0,066	0,130	0,214
	(0,231)	(0,245)	(0,279)	(0,261)	(0,291)	(0,316)
RFE	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да
N	71	71	71	71	71	71
Скорр. R <sup>2</sup>	0,465	0,520	0,601	0,421	0,449	0,517
RFE = региональные фиксированные эффекты						

*Примечание:* в таблице представлены результаты оценки влияния сроков проведения общих реформ (ER – ранние реформаторы, LR – поздние реформаторы, MR – реформаторы-«марафонцы») на экономический рост, измеряемый увеличением уровня ВВП (в логарифмической форме) на душу населения/на работника. Устойчивые стандартные ошибки представлены в скобках. Источник данных: данные Таблицы PWT 7.0; индекс EFW. Символы: \* $p < 0,10$ , \*\* $p < 0,05$ , \*\*\* $p < 0,01$

**Таблица 5.2. Влияние либерализации кредитного рынка на экономический рост**

	По $\Delta$ Log (ВВП на душу)			По $\Delta$ Log (ВВП на работника)		
	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 1	Модель 2	Модель 3
CMER	0,096	0,062	0,026	0,082	0,030	-0,014
	(0,062)	(0,072)	(0,059)	(0,062)	(0,075)	(0,060)
CMLR	-0,059	-0,004	0,036	-0,066	-0,009	0,028
	(0,068)	(0,105)	(0,109)	(0,073)	(0,107)	(0,108)
CMMR	-0,018	-0,020	0,000	0,005	-0,022	-0,010
	(0,062)	(0,085)	(0,088)	(0,063)	(0,086)	(0,089)
LGAP-CML'75		0,028	0,031		0,035	0,041**
		(0,032)	(0,020)		(0,033)	(0,020)
LGAP*dCML1		-0,003	-0,004*		-0,002	-0,005**
		(0,004)	(0,002)		(0,004)	(0,003)
LGAP-CML'90		-0,042	-0,069**		-0,049	-0,070**
		(0,040)	(0,033)		(0,039)	(0,032)
LGAP*dCML2		0,001	0,005		0,002	0,003
		(0,004)	(0,004)		(0,004)	(0,004)
$\Delta C$	-0,013***	-0,012***	-0,012***	-0,012***	-0,011***	-0,011***

**Таблица 5.2. Влияние либерализации кредитного рынка на экономический рост (окончание)**

	По $\Delta$ Log (ВВП на душу)			По $\Delta$ Log (ВВП на работника)		
	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 1	Модель 2	Модель 3
	(0,005)	(0,004)	(0,004)	(0,004)	(0,004)	(0,003)
$\Delta$ I	0,008*	0,008	0,004	0,008*	0,007	0,004
	(0,005)	(0,005)	(0,005)	(0,005)	(0,005)	(0,005)
$\Delta$ G	0,001	0,000	-0,004	0,002	0,001	-0,004
	(0,012)	(0,013)	(0,009)	(0,012)	(0,012)	(0,009)
$\Delta$ Торговля	0,002***	0,002**	0,000	0,002**	0,002**	0,000
	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,001)
Открытость <sup>75</sup>	0,002**	0,001**	0,001	0,001	0,001	0,000
	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,001)
Исходный ВВП	0,004	0,007	-0,008	-0,005	0,000	-0,014
	(0,015)	(0,018)	(0,016)	(0,015)	(0,018)	(0,015)
Рост населения	-0,579***	-0,574***	-0,744***	-0,605***	-0,606***	-0,723***
	(0,199)	(0,186)	(0,213)	(0,195)	(0,185)	(0,216)
Константа	0,182	0,184	0,454**	0,229	0,213	0,470**
	(0,192)	(0,234)	(0,223)	(0,196)	(0,232)	(0,213)
RFE	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да
N	108	108	108	108	108	108
Скорр. R <sup>2</sup>	0,407	0,392	0,563	0,348	0,338	0,521

RFE = региональные фиксированные эффекты

*Примечание:* В таблице представлены результаты оценки влияния сроков проведения реформ ЛКР (CMER – ранние реформаторы КР, CMLR – поздние реформаторы КР, CMMR – реформаторы-«марафонцы» КР) на экономический рост, измеряемый увеличением уровня ВВП (в логарифмической форме) на душу населения/на работника. Устойчивые стандартные ошибки представлены в скобках. Источник данных: данные Таблицы PWT 7.0; индекс EFW. Символы: \* $p < 0,10$ , \*\* $p < 0,05$ , \*\*\* $p < 0,01$

Таблица 5.3. Влияние общей либерализационной реформы на экономический рост				Таблица 5.4. Влияние либерализации кредитного рынка на экономический рост			
	По $\Delta$ Log (ВВП на душу)				По $\Delta$ Log (ВВП на душу)		
	Модель 1	Модель 2	Модель 3		Модель 1	Модель 2	Модель 3
ER	0,152**	0,033	0,083	CMER	0,056	0,044	0,027
	(0,070)	(0,074)	(0,096)		(0,062)	(0,071)	(0,062)
LR	0,091	-0,012	-0,002	CMLR	-0,083	-0,063	-0,018
	(0,067)	(0,094)	(0,096)		(0,069)	(0,105)	(0,099)

	По $\Delta \text{Log}(\text{ВВП на душу})$				По $\Delta \text{Log}(\text{ВВП на душу})$		
	Модель 1	Модель 2	Модель 3		Модель 1	Модель 2	Модель 3
MR	0,176** (0,070)	0,042 (0,094)	0,104 (0,121)	CMMR	-0.040 (0.067)	-0.025 (0.096)	0.014 (0.095)
LGAP'75		-0,069 (0,074)	-0,161 (0,097)	LGAP'75		0.014 (0.029)	0.016 (0.023)
GAP*dL1		0,076*** (0,028)	0,091*** (0,031)	GAP*dCML1		-0.002 (0.004)	-0.004 (0.003)
GAP'90		0,005 (0,084)	0,044 (0,102)	GAP-CML'90		-0.030 (0.039)	-0.057* (0.032)
GAP*dL2		0,037 (0,025)	0,044** (0,022)	GAP*dCML2		0.002 (0.004)	0.005 (0.004)
$\Delta C$	-0,012** (0,005)	-0,011** (0,004)	-0,015*** (0,004)	$\Delta C$	-0.010** (0.005)	-0.010** (0.004)	-0.010*** (0.004)
$\Delta I$	0,003 (0,007)	0,005 (0,007)	0,000 (0,007)	$\Delta I$	0.008 (0.005)	0.008 (0.005)	0.005 (0.005)
$\Delta G$	-0,004 (0,012)	0,003 (0,010)	-0,002 (0,009)	$\Delta G$	0.003 (0.011)	0.003 (0.011)	-0.001 (0.008)
$\Delta$ Торговля	0,003*** (0,001)	0,003*** (0,001)	0,002 (0,001)	$\Delta$ Торговля	0.002** (0.001)	0.002* (0.001)	-0.000 (0.001)
Откры- тость'75	0,001** (0,001)	0,001 (0,001)	-0,000 (0,001)	Откры- тость'75	0.001** (0.001)	0.001* (0.001)	0.001 (0.001)
Исходный ВВП	0,020 (0,017)	0,017 (0,016)	0,017 (0,019)	Исходный ВВП	0.006 (0.015)	0.006 (0.018)	-0.006 (0.015)
Рост населения	-0.205 (0.205)	-0,126 (0,184)	-0,197 (0,179)	Рост населения	-0.417** (0.189)	-0.381** (0.180)	-0.456** (0.193)
Константа	-0,183 (0,224)	-0,043 (0,233)	-0,006 (0,282)	Константа	0.135 (0.199)	0.162 (0.226)	0.372* (0.206)
RFE	Нет	Нет	Да	RFE	Нет	Нет	Да
N	67	67	67	N	102	102	102
Скорр. R <sup>2</sup>	0,415	0,504	0,578	Скорр. R <sup>2</sup>	0.360	0.340	0.492
<p><i>Примечание:</i> В таблице представлены результаты оценки влияния сроков проведения общих реформ (ER – ранние реформаторы, LR – поздние реформаторы, MR – реформаторы-«марафонцы») на экономический рост, измеряемый увеличением уровня ВВП (в логарифмической форме) на душу населения/на работника. Устойчивые стандартные ошибки представлены в скобках. Источник данных: Показатели мирового развития; индекс EFW. Символы: *<math>p &lt; 0,10</math>, **<math>p &lt; 0,05</math>, ***<math>p &lt; 0,01</math></p>				<p><i>Примечание:</i> В таблице представлены результаты оценки влияния сроков проведения реформ ЛКР (CMER – ранние реформаторы КР, CMLR – поздние реформаторы КР, CMMR – реформаторы-«марафонцы» КР) на экономический рост, измеряемый увеличением уровня ВВП (в логарифмической форме) на душу населения. Устойчивые стандартные ошибки представлены в скобках. Источник данных: Показатели мирового развития; индекс EFW. Символы: *<math>p &lt; 0,10</math>, **<math>p &lt; 0,05</math>, ***<math>p &lt; 0,01</math></p>			

**Таблица 5.5. Реформаторы и не-реформаторы**

<b>Тип</b>	<b>Страна</b>
<b>Ранние</b>	Австралия, Австрия, Бангладеш, Бельгия, Канада, Германия, Греция, Индия, Индонезия, Ирландия, Италия, Япония, Кения, Малайзия, Пакистан, Филиппины, Руанда, Тайвань, Таиланд, Турция, Соединенное Королевство, США
<b>Поздние</b>	Багамские острова, Бурунди, Кипр, Финляндия, Гана, Гонконг, Кувейт, Мексика, Мьянма, Нигерия, Норвегия, Румыния, Сирия, Танзания, Уганда, Замбия
<b>«Марафонцы»</b>	Чили, Дания, Фиджи, Исландия, Израиль, Нидерланды, Новая Зеландия, Португалия, Сингапур, Южная Корея, Швеция, Швейцария, Тунис
<b>Нереформаторы</b>	Аргентина, Бахрейн, Барбадос, Бразилия, Демократическая Республика Конго, Коста-Рика, Франция, Гватемала, Иордания, Люксембург, Малави, Маврикий, Мали, Нигер, Панама, Сьерра-Леоне, ЮАР, Испания, Тринидад и Тобаго, Венесуэла

*Примечание:* вышеназванные страны классифицируются по критерию значения, превышающего медианное, по результатам только общей либерализации.

## **Влияние либерализации сектора услуг на торговлю услугами и производительность в промышленности в России и в других странах СНГ**

*Александр Кнобель\**

### **Аннотация**

*В работе проводится оценка влияния либерализации сектора услуг на международную торговлю услугами переходных экономик и на производительность российской промышленности, использующей эти услуги как промежуточное потребление. На основе эмпирического анализа показано, что торговля услугами между странами СНГ и ОЭСР находится значительно ниже своего потенциально возможного уровня и может вырасти в 2,5–3 раза вследствие либерализации. Моделирование международной торговли услугами показало, что импорт услуг в Россию сильно ограничивается существующими торговыми барьерами. Для России, согласно полученным оценкам, наиболее либерализованный сектор услуг – телекоммуникационные услуги, а наименее либерализованный – информационные технологии. В исследовании показано, что услуги активно используются российской промышленностью в затратах как промежуточный продукт. На основе межотраслевого эмпирического анализа делается вывод, что либерализация сектора услуг действительно может оказать положительное влияние на производительность различных отраслей российской промышленности.*

---

\*Присоединяясь к сказанному в «Выражении признательности» к книге в целом, автор выражает благодарность и глубокую признательность Дэвиду Тарру, Александру Шепотило и Владимиру Вахитову за полезные обсуждения и ценные замечания.



## **6.1. Введение**

До распада СССР и открытия границ внешняя торговля услугами в стране осуществлялась в очень ограниченных объемах. В условиях современного роста международного товарооборота торговля услугами требует отдельного рассмотрения, в то время как для переходных экономик вообще и для России в частности этот вопрос остается мало изученным. В течение всего переходного периода доля сектора услуг в экономике росла, хотя в последние годы этот рост замедлился: с 1990 по 2008 гг. доля сектора услуг в валовой добавленной стоимости выросла с 35% до 57%. В то же время доля торговли услугами в общем объеме внешней торговли не увеличилась: доля импорта услуг в общем объеме импорта России составляла 23% в 1993 г. и 21% в 2008 г. Таким образом, можно предположить, что внешняя торговля услугами России значительно ниже своего потенциально возможного уровня. Одно из возможных объяснений, которое исследуется в настоящей работе, заключается в том, что существуют значительные ограничения в рассматриваемом секторе, как дискриминационные, так и недискриминационные, которые влияют как на отечественных, так и на иностранных поставщиков услуг.

Все отрасли обрабатывающей и добывающей промышленности используют услуги в своих затратах. Следовательно, либерализация сектора услуг может привести к снижению цен на услуги как на промежуточный продукт в производстве и, как следствие, увеличить производительность труда в обрабатывающей промышленности. В последние годы в странах Восточной Европы произошла существенная либерализация сектора услуг. Многие исследователи приходят к выводу, что либерализация сектора услуг имела положительное влияние на производительность в обрабатывающих отраслях промышленности, причем этот результат подтверждается как на отраслевом уровне, так и на уровне отдельных фирм. С другой стороны, многие полагают, что развитие сектора услуг в России остается на достаточно низком уровне, что делает преждевременным допуск на российский рынок иностранных поставщиков.

Первая гипотеза исследования заключается в том, что внешняя торговля услугами в России и странах СНГ с основными торговыми партнерами находится на уровне значительно более низком, чем мог бы быть достигнут в условиях отсутствия соответствующих торговых ограничений. Вторая гипотеза – либерализация сектора услуг оказывает устойчивое положительное влияние на производительность в обрабатывающей промышленности.

## **6.2. Обзор литературы**

Настоящая работа посвящена оценке влиянию либерализации сектора услуг на международную торговлю услугами и на производительность обрабатывающих и добывающих отраслей промышленности, которые используют

услуги в затратах. При этом страны с переходной экономикой могут значительно выиграть от либерализации сектора услуг.

В современной экономической литературе можно выделить два основных подхода к оценке влияния различных барьеров на торговлю услугами. Первый подход заключается в обобщении информации относительно проводимой торговой политики, конвертирование этой информации в количественные показатели и использование этих показателей в качестве переменных, объясняющих различные наблюдаемые характеристики цен и издержек. Второй подход основан на косвенных методах оценки, таких как использование гравитационных уравнений для оценки того, каким поток услуг «должен быть» в отсутствии торговых ограничений. Такой подход имеет ряд недостатков, например, он не учитывает разницу между ценами и издержками (см. Francois and Hoekman, 2010), однако он является более универсальным и поэтому используется в исследовании.

Из-за отсутствия добротных данных, оценка гравитационных моделей торговли услугами начала развиваться сравнительно недавно. Впервые в работе Сапир, Лутц (Sapir, Lutz, 1980) были использованы агрегированные данные по торговле, которые включали в себя помимо торговли товарами еще и суммарную торговлю услугами. Среди ранних работ по использованию гравитационного уравнения для оценки двусторонней торговли услугами можно отметить работу Франсуа (Francois, 1993), в которой использовались данные для США. Другие исследования использовали, в основном, данные для развитых стран, хотя в последнее десятилетие в связи с появлением новых данных начали производиться оценки для все более широкого набора стран (см. Kimura and Lee, 2006; Mizra and Nicoletti, 2004; Francois, Hoekman, and Woerz, 2007; Francois and Wignarajan, 2008).

Как предполагается в теории, либерализация сектора услуг может иметь два положительных эффекта на совокупное общественное благосостояние: эффект конкуренции, который заключается в том, что цена может быть снижена и приближена к предельным издержкам; эффект повышения эффективности издержек, согласно которому сами издержки могут быть снижены за счет того, что иностранные фирмы привнесут на внутренний рынок лучшую мировую практику (см. Konan, Maskus, 2006). Первый эффект достигается за счет либерализации сектора услуг вообще, а второй – в основном за счет либерализации торговли услугами.

Таким образом, либерализация сектора услуг приводит как к росту торговли услугами, так и к снижению издержек, связанных с использованием промышленностью услуг в затратах. При этом рост торговли услугами (т. е. привлечение новых иностранных производителей на внутренний рынок) стимулирует снижение таких издержек. Следовательно, вопросы влияния либерализации сектора услуг на торговлю услугами и на производительность в промышленности, которая использует эти услуги как промежуточный продукт, неразрывно связаны друг с другом.

Не так много исследований оценивает влияние либерализации сектора услуг на производительность этого сектора и на производительность промышленности, использующей услуги как промежуточный продукт. Существующие исследования можно условно разделить на две группы: работающие с данными на отраслевом уровне и использующие микроданные. Среди исследований первой группы (Eschenbach and Hoekman, 2005), на основе изучения переходных экономик в течение 1990–2004 гг., обнаружили положительную корреляцию между темпами экономического роста и либерализацией сектора услуг. Ранее Николетти и Скарпетта (Nikoletti and Scarpetta, 2003) использовали отраслевые данные и показали наличие положительного влияния либерализации сектора услуг на темпы роста производительности в промышленности. Конуэй, Джузеппе и Штайнер (Conway, Guiseppe, and Steiner, 2006) также использовали отраслевые данные и пришли к выводу, что в тех странах, в которых сектор услуг более открытый, имеет место бóльшая конвергенция (т. е. более высокие темпы экономического роста). Фернандес (Fernandes, 2007) провела сравнительный анализ либерализации различных секторов услуг и показала, что либерализация связанных с промышленностью секторов приводит к росту производительности труда в этой промышленности.

Среди исследований, которые используют микроданные, Яворчик (Javorcik, 2004) показала, используя литовскую статистику, что иностранные инвестиции положительно влияют на рост сектора услуг, но при этом не обнаружили их влияния на производительность промышленности, которая использует эти услуги в качестве промежуточного потребления. В работе Арнольд, Яворчик и Матту (Arnold, Javorcik, Matto, 2011) показано, на основе использования данных по фирмам, наличие положительного влияния либерализации сектора услуг на производительность в промышленности. Арнольд, Матту и Нарсисо (Arnold, Matto, Narciso, 2006) проанализировали фирмы из стран Африки к югу от Сахары на данных 2001–2005 гг. и показали, что на совокупную факторную производительность положительно влияет качество услуг в сфере телекоммуникаций, распространения электроэнергии и финансах. Фернандес и Паунов (Fernandes and Paunov, 2012) оценили влияние прямых иностранных инвестиций в секторе услуг на рост совокупной факторной производительности в промышленности и обнаружили, что процентный рост прямых иностранных инвестиций объясняет 0,1–0,2% ее роста. Кроме того, авторы показали, что их основной результат (положительное влияние прямых иностранных инвестиций в сектор услуг на производительность предприятий обрабатывающих отраслей) справедлив для различных отраслей. Авторы также выявили, что влияние дополнительной единицы прямых иностранных инвестиций на производительность больше в тех отраслях, конечный продукт которых более дифференцирован, при этом различия во влиянии инвестиций на большие и малые предприятия обнаружено не было.

Вообще, в исследованиях на микроуровне, как правило, на первом шаге оценивается производственная функция на данных по отдельным пред-

приятиям различных отраслей. Эти оценки используются для построения индекса совокупной факторной производительности, после чего проверяется гипотеза наличия влияния на нее (или на ее рост) иностранных инвестиций в сектор услуг или либерализации сектора услуг. Из-за отсутствия данных зачастую бывает сложно оценить совокупную факторную производительность на отраслевом уровне. Альтернативой в таком случае является использование производительности труда, рассчитываемое как отношение валовой добавленной стоимости в отрасли к ее рабочей силе.

### **6.3. Спецификации моделей и результаты эмпирических оценок**

#### *6.3.1. Оценка торговых потоков услуг*

В отношениях между странами существуют некоторые обстоятельства, которые препятствуют торговле между ними. Среди них в виде основных можно выделить торговые барьеры и их искажающее действие, а также некоторые трудно формализуемые параметры, такие как фундаментальные культурные различия и исторически сложившиеся торговые традиции (например, нежелание торговать с определенными государствами в силу национальной вражды и т. д.), которые могут не меняться с годами, даже если их изменение приведет к более выгодным с экономической точки зрения результатам. Если можно с уверенностью сказать, что торговые барьеры снижают естественный уровень товарооборота, который имел бы место при их отсутствии, то такие параметры могут как занижать, так и завышать уровень торговли между странами по сравнению с тем уровнем, который был бы достигнут в рыночном равновесии без их учета. Так, например, во время существования СССР между союзными республиками сложились определенные хозяйственные связи, которые сохраняются по сей день.

#### **6.3.1.1. Торговля услугами между странами СНГ и ОЭСР**

Одной из целей работ является оценка возможного влияния либерализации торговли услугами на международные потоки услуг. Для достижения этой цели необходимо использовать данные по международной торговле услугами, которые доступны в соответствующей базе данных ООН<sup>1</sup>.

Данные и оцениваемая модель имеют следующие особенности:

- 1) База данных включает в себя только статистику по методологии платежного баланса, т. е. учитывает только первый (трансграничная торговля услугами) и частично второй (потребление за границей) способы поставки услуг.
- 2) База данных включает в себя потоки услуг в течение 2000–2009 гг. и покрывает следующие разделы:

<sup>1</sup> <http://unstats.un.org/unsd/ServiceTrade/default.aspx>

- |  |   |                                      |
|--|---|--------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Транспортные услуги</li> <li>2. Путешествия</li> <li>3. Телекоммуникационные услуги</li> <li>4. Строительные услуги</li> <li>5. Страховые услуги</li> <li>6. Финансовые услуги</li> <li>7. Компьютерные и информационные услуги</li> <li>8. Роялти и лицензионные платежи</li> <li>9. Другие деловые услуги</li> <li>10. Персональные культурные и развлекательные услуги</li> </ol> | } | <b>Суммарные коммерческие услуги</b> |
|--|---|--------------------------------------|

Использовались данные по двусторонней торговле услугами для стран Европы, СНГ, ОЭСР и Китая. При построении эмпирических оценок отдельное внимание уделено наличию общего языка и общей границы у торгующих стран. Институциональный климат играет очень важную роль в торговле услугами, поэтому в модель добавлен индекс развития института противодействия коррупции. Также используется уровень относительных цен в торгующих странах.

- 3) При оценке представленной ниже эконометрической модели игнорировалась так называемая «проблема нулей», которая заключается в наличии нулевых потоков услуг между некоторыми странами (см. Helpman, Melitz, Rubinstein, 2007; Westerlund, Wilhelmsson, 2009). Для выбранного набора стран такой проблемы практически не существует.

При оценке торговых потоков использовался тот же подход, что и в ряде следующих работ: (Francois, Wooton, 2001); (Park, 2002); (Blanchard, 2007); (Francois, Pindyuk, Woerz, 2008); (Francois, Hoekman, 2010) и оценивались следующие эконометрические уравнения:

$$\ln(\text{Service\_flow}_{ij,t}^l) = \beta_0^l + \gamma_t^l + \alpha^l D_{\text{ОЭСР-СНГ}} + \beta_1^l \ln Y_{i,t} + \beta_2^l \ln Y_{j,t} + \beta_3^l \ln d_{ij} + \beta_4^l \ln PPP_{ij,t} + \beta_5^l \text{border}_{ij} + \beta_6^l \text{comlang\_ethno}_{ij} + \beta_7^l \text{service\_agreement}_{ij,t} + \beta_8^l \text{corruption}_{i,t} + \beta_9^l \text{corruption}_{j,t} + \xi_{ij,t}^l \quad (1)$$

- $l \in \{1. \text{Транспортные услуги}; 2. \text{Путешествия}; 3. \text{Телекоммуникационные услуги}; 4. \text{Строительные услуги}; 5. \text{Страховые услуги}; 6. \text{Финансовые услуги}; 7. \text{Компьютерные и информационные услуги}; 8. \text{Роялти и лицензионные платежи}; 9. \text{Другие бизнес-услуги}; 10. \text{Персональные культурные и развлекательные услуги}; \text{Суммарные коммерческие услуги}\}$

где  $i, j$  = европейские страны, страны СНГ, ОЭСР, Китай

$Y_i(Y_j)$  = ВВП экспортера (импортера) в долларах США 2000 года (база данных WDI)<sup>2</sup>;

<sup>2</sup> <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>

$d_{ij}$  = средневзвешенное по населению расстояние между странами (база данных СЕПІ)<sup>3</sup>;

$PPP_{ij}$  = уровень относительных цен (общий уровень страны назначения к общему уровню цен страны отправления), рассчитанный как отношение соответствующих коэффициентов паритета покупательной способности (база данных WDI)<sup>4</sup>;

**border=1**, если страны  $i$  и  $j$  имеют общую сухопутную границу; **comlang\_ethno=1** если на одном и том же языке говорят хотя бы 9% населения каждой страны (база данных СЕПІ);

**service\_agreement=1**, если между странами  $i$  и  $j$  подписано соглашение в сфере торговли услугами<sup>5</sup>;

**corruption** = индекс развития института противодействия коррупции: чем больше значение индекса, тем ниже уровень коррупции в стране (данные Heritage Foundation)<sup>6</sup>;

$D_{\text{ОЭСР-СНГ}}=1$ , если осуществляется импорт услуг из страны ОЭСР в страну СНГ.

Базовые гипотезы  $\alpha, \beta_1^i, \beta_2^i, \beta_3^i, \beta_4^i, \beta_5^i, \beta_6^i, \beta_7^i, \beta_8^i, \beta_9^i \neq 0$ , при этом ожидается положительный знак для оценок коэффициентов  $\beta_1^i, \beta_2^i, \beta_3^i, \beta_4^i, \beta_5^i, \beta_6^i, \beta_7^i, \beta_8^i, \beta_9^i$  и отрицательный знак для оценок коэффициентов  $\alpha, \beta_3^i$ .

Использование расстояния между странами в моделях международной торговли услугами не так очевидно, как в моделях торговли товарами. В случае с торговлей товарами расстояние между столицами или экономическими центрами является прокси для транспортных издержек, в то время как для торговли услугами, при современном развитии технологий передачи информации, расстояние может вообще не влиять на издержки поставки. Тем не менее, включение расстояния между торговыми партнерами в регрессию связано с наличием издержек дальности контрагентов (*proximity burden*). Как отмечают Франсуа, Хоекман (Francois, Hoekman, 2010), так как услуга – это переменная потока, которая не может храниться, торговля услугами зачастую требует близкого расположения поставщика и потребителя. Например, в сфере транспортных услуг поставщик должен быть способен достичь месторасположения потребителя. В современных исследованиях показывается, что расстояние между поставщиком услуги и ее потребителем оказывает отрицательное влияние на торговлю, однако в основе этой зависимости лежат совершенно разные механизмы для торговли товарами и для торговли услугами (см. Francois, Hoekman, 2010). Для поставки услуг зачастую отсутствуют физические транспортные издержки, зависящие от расстояния между торгующими странами, а издержки, причиной которых является это расстояние, могут быть связаны с проблемой координации между поставщиком услуги и ее заказчиком.

<sup>3</sup> <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm>

<sup>4</sup> Коэффициент расчета ВВП по паритету покупательной способности.

<sup>5</sup> Trade Agreements Database [http://www.unescap.org/tid/aptiad/agg\\_db.aspx](http://www.unescap.org/tid/aptiad/agg_db.aspx)

<sup>6</sup> <http://www.heritage.org/index/>

В таблице 6.1 представлены результаты оценки уравнения (1). Почти все коэффициенты имеют ожидаемый знак. Дамми переменная для импорта из страны ОЭСР в страну СНГ статистически не значима только для строительных услуг, т. е. мы можем предположить, что импорт строительных услуг из стран ОЭСР в страны СНГ находится близко к своему потенциально возможному уровню. Для всех типов услуг представляется возможным рассчитать торговый потенциал импорта из стран ОЭСР в страны СНГ, равный экспоненте коэффициента  $\alpha^1$  (так как модель логарифмическая) и показывающий отношение фактического уровня торговли к своему предсказанному уровню, который мог бы быть достигнут в отсутствие торговых барьеров (см. Рис. 6.1).

**Рис. 6.1. Торговый потенциал импорта различных секторов услуг из стран ОЭСР в страны СНГ**



Источник: расчеты автора.

Эти результаты согласуются с первой гипотезой исследования, согласно которой торговля услугами между странами СНГ и развитыми странами ОЭСР существенно ниже своего потенциально возможного значения: либерализация торговли услугами может значительно увеличить торговые потоки между этими странами. Согласно полученным оценкам, суммарные коммерческие услуги могли бы быть увеличены в 2,7 раз вследствие либерализации торговли; компьютерные и информационные услуги и персональные культурные и развлекательные услуги – в 4 раза; роялти и лицензионные платежи, страховые услуги, финансовые услуги, транспортные услуги, телекоммуникационные услуги – в 1,5–2,8 раза.

Таблица 6.1. Результаты оценок уравнений (1)

	Суммарные коммерческие услуги	Транспортные услуги	Путешествия	Телекоммуникационные услуги	Строительные услуги	Страховые услуги	Финансовые услуги	Компьютерные и информационные услуги	Роялти и лицензионные платежи	Другие бизнес-услуги	Персональные культурные и рекреационные услуги
Логарифм ВВП импортера	0,863** (0,00799)	0,708** (0,00967)	0,939** (0,0110)	0,742*** (0,0163)	0,947*** (0,0255)	0,639** (0,0208)	0,583** (0,0229)	0,732** (0,0203)	0,876** (0,0226)	0,874** (0,0132)	0,565*** (0,0217)
Логарифм ВВП экспортера	0,782*** (0,00729)	0,699*** (0,00950)	0,702*** (0,0103)	0,662*** (0,0169)	0,509*** (0,0295)	0,787*** (0,0248)	0,780*** (0,0271)	0,796*** (0,0224)	0,992*** (0,0247)	0,812*** (0,0142)	0,739*** (0,0253)
Логарифм средневзвешенного расстояния	-0,996*** (0,0162)	-0,786*** (0,0212)	-0,778*** (0,0231)	-0,960*** (0,0356)	-0,592*** (0,0597)	-0,824*** (0,051)	-0,725*** (0,0531)	-0,813*** (0,0449)	-0,871*** (0,0518)	-1,01*** (0,0279)	-0,598*** (0,0513)
Логарифм относительного уровня цен	0,0450*** (0,0156)	0,0828*** (0,0194)	0,00607 (0,0216)	0,105** (0,0428)	-0,0359 (0,0636)	0,00724 (0,0622)	-0,0170 (0,0634)	-0,0152 (0,0518)	-0,121* (0,0641)	0,139*** (0,0326)	0,102* (0,0546)
Наличие общей границы	0,897*** (0,0518)	0,881*** (0,0612)	1,27*** (0,0654)	1,25*** (0,0998)	1,16*** (0,144)	0,133 (0,144)	0,397** (0,158)	0,671*** (0,125)	0,159 (0,150)	0,869*** (0,0939)	0,642*** (0,148)
Наличие общего языка	0,992** (0,0505)	0,816*** (0,0637)	1,03*** (0,0651)	1,14*** (0,0947)	0,0501 (0,187)	1,34*** (0,121)	0,884*** (0,127)	0,824*** (0,117)	0,823*** (0,126)	0,946*** (0,0838)	0,768*** (0,129)
Наличие торговых соглашений в сфере услуг	0,0899*** (0,0293)	0,155*** (0,0395)	-0,265*** (0,0428)	-0,0310 (0,0869)	0,260* (0,147)	-0,132 (0,131)	-0,422*** (0,154)	-0,588*** (0,123)	-0,218 (0,141)	0,171** (0,0698)	-0,747*** (0,140)



Таблица 6.1. Результаты оценок уравнений (1) (окончание)

	Суммарные коммерческие услуги	Транспортные услуги	Путешествия	Телекоммуникационные услуги	Строительные услуги	Страховые услуги	Финансовые услуги	Компьютерные и информационные услуги	Роялти и лицензионные платежи	Другие бизнес-услуги	Персональные культурные и развлекательные услуги
Институт противокоррупции в стране-импортере	0,0105*** (0,000689)	0,0162*** (0,000877)	0,0131*** (0,000957)	0,0126*** (0,00160)	0,00185 (0,00262)	0,0124*** (0,00236)	0,0308*** (0,00259)	0,0115*** (0,00199)	0,00966*** (0,00229)	0,0139*** (0,00128)	-0,00136 (0,00244)
Институт противокоррупции в стране-экспортере	0,0119*** (0,000591)	0,00626*** (0,000774)	0,00116 (0,000834)	0,0102*** (0,00141)	-0,00677*** (0,00219)	0,0235*** (0,00204)	0,0263*** (0,00216)	0,0323*** (0,00181)	0,0367*** (0,00206)	0,0172*** (0,00111)	0,0281*** (0,00201)
<b>Дамми на импорт из ОЭСР в СНГ</b>	<b>-0,997*** (0,0579)</b>	<b>-0,678*** (0,0713)</b>	<b>-0,618*** (0,0815)</b>	<b>-0,429*** (0,0899)</b>	<b>-0,0676 (0,140)</b>	<b>-0,928*** (0,130)</b>	<b>-0,915*** (0,144)</b>	<b>-1,39*** (0,113)</b>	<b>-1,03*** (0,135)</b>	<b>-0,517*** (0,0847)</b>	<b>-1,33*** (0,126)</b>
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Количество наблюдений	10 594	7 989	7 415	2 694	1 740	2 142	2 292	2 214	2 227	3 754	2 117
R <sup>2</sup> adjusted	0,78	0,71	0,72	0,69	0,54	0,66	0,60	0,67	0,68	0,75	0,60

Источник: расчеты автора. В скобках даны стандартные ошибки с поправкой на гетероскедастичность. \*, \*\*, \*\*\* – значимость на уровне 1%, 5%, 10%.

### 6.3.1.2. Международная торговля услугами

Предыдущий анализ рассматривал усредненный для стран ОЭСР и СНГ эффект влияния либерализации торговли услугами на величину торговых потоков между этими странами. Для оценки межстрановых различий в уровне открытости экономики для торговли услугами я использую данные по всевозможным потокам услуг между странами мира<sup>7</sup> и произвожу оценку следующих уравнений для каждого типа торговли услугами:

$$\begin{aligned} \text{Service\_flow}_{ij,t}^l = & \exp\{\beta_0^l + \gamma_t^l + \beta_1^l \ln Y_{i,t} + \beta_2^l \ln Y_{j,t} + \beta_3^l \ln d_{ij} + \\ & + \beta_4^l \ln \text{GDPpc}_{i,t} + \beta_5^l \ln \text{GDPpc}_{j,t} + \beta_6^l \text{PROPERTY\_RIGHT}_{j,t} + \\ & + \beta_7^l \text{border}_{ij} + \beta_8^l \text{comlang\_ethno}_{ij}\} + \xi_{ij,t}^l \end{aligned} \quad (2)$$

- $l \in \{1. \text{Транспортные услуги; 2. Путешествия; 3. Телекоммуникационные услуги; 4. Строительные услуги; 5. Страховые услуги; 6. Финансовые услуги; 7. Компьютерные и информационные услуги; 8. Роялти и лицензионные платежи; 9. Другие бизнес услуги; 10. Персональные культурные и развлекательные услуги; Суммарные коммерческие услуги}\}$

где  $Y_i$  ( $Y_j$ ) = ВВП экспортера (импортера) в долларах США 2005 года (база данных WDI);  $\text{GDPpc}_i$  ( $\text{GDPpc}_j$ ) = ВВП на душу населения экспортера (импортера) в долларах США 2005 года по ППС (база данных WDI);  $d_{ij}$  = средневзвешенное по населению расстояние между торгующими странами (база данных CEPII);  $\text{PROPERTY RIGHT}$  = индекс развития института защиты прав собственности: чем больше значение индекса, тем более развит этот институт (данные Heritage Foundation);  $\text{border}=1$ , если страны  $i$  и  $j$  имеют общую сухопутную границу;  $\text{comlang\_ethno}=1$ , если на одном и том же языке говорят хотя бы 9% населения каждой страны (база данных CEPII).

Базовые гипотезы  $\beta_1^l, \beta_2^l, \beta_3^l, \beta_4^l, \beta_5^l, \beta_6^l, \beta_7^l, \beta_8^l \neq 0$ , при этом ожидается положительный знак для оценок коэффициентов  $\beta_1^l, \beta_2^l, \beta_3^l, \beta_4^l, \beta_5^l, \beta_6^l, \beta_7^l, \beta_8^l$  и отрицательный знак для оценок коэффициентов  $\beta_3^l$ .

Для оценки модели (2) использовалась не линейно-логарифмическая, а экспоненциальная форма уравнения, что позволяет учесть проблему нулевых потоков услуг между некоторыми странами, применяя нелинейный метод наименьших квадратов. Наличие временных эффектов усредняет оценки коэффициентов на межгрупповых данных за разные годы. Результаты оценки уравнений (2) представлены в таблице 6.2 ниже.

На основании оценок уравнений (2) для каждой страны  $j$  и для каждого типа услуг  $l$  был оценен индекс потенциала торговли услугами, который показывает среднее расстояние до лидера по импорту услуг с учетом влияния объясняющих факторов:

<sup>7</sup> <http://unstats.un.org/unsd/ServiceTrade/default.aspx>

$$\phi_j^l = \frac{\frac{1}{IT} \sum_{i,t} Service\_flow_{ij,t}^l}{\frac{1}{IT} \sum_{i,t} Service\_flow_{ij,t}^l + \max_s \left\{ \frac{1}{IT} \sum_{i,t} RESIDUAL_{is,t}^l \right\} - \frac{1}{IT} \sum_{i,t} RESIDUAL_{ij,t}^l}, \quad (3)$$

где  $I$  – количество торговых партнеров для страны  $j$  в секторе услуг  $l$ ,  $T$  – суммарное количество лет. То есть этот индекс оценивает «расстояние» до максимально возможного значения торговли услугами за вычетом объясняющих факторов модели. Результаты, представленные в таблице, показывают лидеров по открытости торговли услугами различных типов.

Согласно полученным результатам наиболее всего открыта торговля услугами в США, Китае, Вьетнаме, Индии, Японии, Великобритании, Панаме, Италии, Франции, Германии. С учетом размеров этих стран и стран – торговых партнеров, уровня их экономического и институционального развития, расстояния до стран – торговых партнеров, наличия общей границы со странами – торговыми партнерами и общего языка, импорт услуг в перечисленные экономики оказывается наибольшим. Россия не входит в число лидеров по степени открытости торговли услугами ни по одному из направлений.

Следует отметить, что используемая методология определения торговых потенциалов очень чувствительна к выбросам данных. Так, например, Люксембург имеет очень открытую финансовую систему, поэтому и импортирует финансовые услуги в очень больших объемах. В связи с этим ближайшая к этому лидеру экономика (США) обладает потенциалом торговли финансовыми услугами только 35%. Таким образом, данный подход наиболее приемлем для ранжирования стран по открытости для торговли услугами, а не для определения абсолютных значений торговых потенциалов.

Из таблиц 6.4 и 6.5 можно видеть место всех стран СНГ в рейтинге открытости торговли услугами, построенном на основе оценок уравнений (2). Наиболее высокий для России импорт услуг (для экономических условий России) имеет место в секторе телекоммуникационных услуг. Из этих таблиц также видно, что наиболее открытые страны СНГ для импорта услуг – это Россия, Казахстан и Узбекистан, а наименее открытые – Беларусь, Молдова, Кыргызстан.

Таким образом, результаты эмпирических оценок показывают, что первая гипотеза исследования не отвергается: мы можем предположить, что либерализация торговли услугами действительно может увеличить международную торговлю услугами между странами СНГ и ОЭСР для всех типов услуг. Россия же импортирует очень мало услуг для своего уровня экономического развития. Если бы либерализация торговли услугами имела место, импорт услуг в Россию мог бы вырасти весьма существенно.

Таблица 6.2. Результаты оценок уравнений (2)

	Суммарные коммерческие услуги	Транспортные услуги	Путешествия	Телекоммуникационные услуги	Строительные услуги	Страховые услуги	Финансовые услуги	Компьютерные и информационные услуги	Роялти и лицензионные платежи	Другие бизнес-услуги	Персональные культурные и развлекательные услуги
Логарифм ВВП импортера	0,814 (0,00639)***	0,759 (0,00782)***	0,828 (0,0079)***	0,787 (0,00986)***	0,813 (0,0143)***	0,662 (0,0132)***	0,595 (0,0130)***	0,761 (0,0114)***	0,839 (0,0137)***	0,849 (0,008831)***	0,681 (0,0124)***
Логарифм ВВП экспортера	0,774 (0,00622)***	0,755 (0,00773)***	0,795 (0,00777)***	0,717 (0,00973)***	0,736 (0,0146)***	0,762 (0,0132)***	0,593 (0,0128)***	0,671 (0,0117)***	0,856 (0,0137)***	0,797 (0,00813)***	0,680 (0,0123)***
Логарифм среднегодового расстояния	-1,05 (0,0116)***	-0,917 (0,0141)***	-1,07 (0,014)***	-1,22 (0,0177)***	-0,821 (0,0260)***	-0,696 (0,0237)***	-0,814 (0,0237)***	-0,917 (0,0204)***	-0,751 (0,0238)***	-1,05 (0,015)***	-0,901 (0,0220)***
Институт защиты прав собственности в стране-импортере	0,0242 (0,000652)***	0,0286 (0,000825)***	0,0143 (0,000848)***	0,0154 (0,000971)***	0,00647 (0,00141)***	0,0116 (0,0013)***	0,0242 (0,00134)***	0,0265 (0,00116)***	0,0133 (0,00139)***	0,0230 (0,000849)***	0,012 (0,00127)***
Логарифм покупательского ВВП импортера	0,091 (0,0186)***	-0,132 (0,0242)***	0,333 (0,0249)***	0,353 (0,0303)***	-0,0793 (0,0451)*	0,321 (0,0402)***	0,463 (0,0381)***	0,0264 (0,0360)	0,0373 (0,0436)	-0,0147 (0,0245)	0,114 (0,0409)***
Логарифм покупательского ВВП экспортера	0,639 (0,0123)***	0,506 (0,0160)***	0,358 (0,0161)***	0,571 (0,0199)***	0,144 (0,0322)***	0,813 (0,0285)***	1,34 (0,0274)***	1,00 (0,0248)***	1,450 (0,0306)***	0,669 (0,0162)***	0,713 (0,0274)***

Таблица 6.2. Результаты оценок уравнений (2) (окончание)

	Суммарные коммерче- ские услуги	Транспорт- ные услуги	Путеше- ствия	Телеком- мунка- ционные услуги	Строй- тельные услуги	Стра- ховые услуги	Финансо- вые услуги	Компью- терные и инфор- мацион- ные услуги	Роялти и лицен- зионные платежи	Другие бизнес- услуги	Персо- нальные культурные и развле- кательные услуги
Наличие общей границы	0.812 (0.0520)***	0.885 (0.0581)***	1.20 (0.0554)***	1.04 (0.0652)***	1.13 (0.0836)***	0.831 (0.0821)***	0.796 (0.0905)***	0.475 (0.0738)***	0.433 (0.0856)***	0.597 (0.0637)***	0.691 (0.0791)***
Наличие обще- го языка	1.16 (0.0378)***	0.965 (0.0493)***	1.20 (0.0439)***	1.02 (0.0607)***	-0.0316 (0.0910)	1.68 (0.0735)***	1.5 (0.0755)***	1.26 (0.0591)***	0.871 (0.0744)***	1.04 (0.0493)***	0.912 (0.0715)***
Количество наблюдений	29320	20960	19258	13494	9804	10935	13043	12218	10510	18535	10398
R <sup>2</sup> adjusted	0,71	0,65	0,71	0,67	0,43	0,56	0,58	0,58	0,61	0,67	0,58

Источники: расчеты автора. В скобках даны стандартные ошибки с поправкой на гетероскедастичность. \*, \*\*, \*\*\* – значимость на уровне 1%, 5%, 10%.

Таблица 6.3. Оцененный индекс потенциала торговли услугами

Суммарные коммерческие услуги	Транспортные услуги		Путешествия		Телекоммуникационные услуги		Строительные услуги		Страховые услуги	
	США	США	Армения	100%	США	США	Кувейт	100%	ОАЭ	100%
США	100%	США	Армения	100%	США	США	Кувейт	100%	ОАЭ	100%
Китай	77%	Панама	Барбадос	64%	Великобритания	Великобритания	Панама	89%	Панама	55%
Вьетнам	42%	ОАЭ	Австралия	48%	Панама	Панама	Белиз	87%	Сингапур	54%
Индия	39%	Германия	Исландия	45%	Германия	Германия	Исландия	42%	Ирландия	37%

Суммарные коммерческие услуги		Транспортные услуги		Путешествия		Телекоммуникационные услуги		Строительные услуги		Страховые услуги	
Япония	35%	Великобритания	29%	Монголия	36%	Нидерланды	12%	Люксембург	42%	Гонконг	34%
Великобритания	30%	Япония	29%	Люксембург	34%	Австралия	11%	Сингапур	28%	Белиз	31%
Панама	30%	Франция	26%	Новая Зеландия	31%	Италия	11%	ОАЭ	20%	Великобритания	31%
Италия	29%	Италия	17%	Кипр	27%	Франция	9%	Кипр	18%	Люксембург	25%
Франция	27%	Китай	16%	Мальта	27%	Япония	8%	Бахрейн	17%	США	25%
Германия	27%	Казахстан	11%	Швеция	26%	ОАЭ	7%	Коста-Рика	14%	Австрия	20%
<b>Финансовые услуги</b>		<b>Компьютерные и информационные услуги</b>		<b>Роялти и лицензионные платежи</b>		<b>Другие бизнес-услуги</b>		<b>Персональные культурные и развлекательные услуги</b>			
Люксембург	100%	США	100%	Грузия	100%	США	100%	США	100%		
США	35%	Барбадос	35%	ПНГ	97%	Германия	37%	Сингапур	94%		
Великобритания	19%	Германия	33%	Азербайджан	93%	Нидерланды	30%	Панама	93%		
Белиз	16%	Сингапур	30%	Гондурас	73%	ОАЭ	28%	Швейцария	89%		
Панама	16%	Великобритания	28%	Вьетнам	57%	Сингапур	27%	Кипр	84%		
<b>Финансовые услуги</b>		<b>Компьютерные и информационные услуги</b>		<b>Роялти и лицензионные платежи</b>		<b>Другие бизнес-услуги</b>		<b>Персональные культурные и развлекательные услуги</b>			
Гонконг	12%	Нидерланды	25%	Кувейт	56%	Великобритания	26%	Дания	78%		
Сингапур	8%	Ирландия	19%	Парагвай	50%	Швейцария	20%	Франция	73%		

Таблица 6.3. Оцененный индекс потенциала торговли услугами (окончание)

Финансовые услуги	Компьютерные и информационные услуги		Роялти и лицензионные платежи		Другие бизнес-услуги		Персональные культурные и развлекательные услуги		
Бельгия	7%	Япония	18%	Молдова	49%	Швеция	20%	Австралия	72%
Германия	7%	Тринидад и Тобаго	17%	Сингапур	46%	Ирландия	20%	Гонконг	64%
Австралия	6%	Австралия	16%	Мальта	44%	Япония	20%	Великобритания	62%

Источник: расчеты автора.

Таблица 6.4. Оцененный индекс потенциала торговли услугами для стран СНГ и мировой рейтинг стран СНГ согласно этому индексу

Страна	Суммарные коммерческие услуги		Транспортные услуги		Путешествия		Телекоммуникационные услуги				
	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг			
Узбекистан	13,0%	19	Казахстан	10,7%	15	Армения	100,0%	1	Россия	4,5%	15
Россия	11,8%	20	Узбекистан	3,0%	34	Таджикистан	22,2%	14	Украина	2,6%	23
Казахстан	8,6%	25	Россия	3,0%	35	Молдова	13,6%	25	Казахстан	1,7%	34
Туркменистан	5,3%	39	Украина	2,6%	38	Узбекистан	10,6%	31	Таджикистан	1,6%	36
Таджикистан	4,3%	45	Азербайджан	2,2%	43	Туркменистан	9,9%	32	Узбекистан	0,7%	50
Украина	3,5%	51	Армения	1,6%	51	Казахстан	8,9%	34	Молдова	0,5%	56
Кыргызстан	3,3%	53	Грузия	1,3%	59	Россия	6,4%	46	Туркменистан	0,5%	58
Грузия	3,2%	54	Таджикистан	1,3%	61	Украина	4,9%	58	Армения	0,4%	61
Молдова	2,7%	64	Туркменистан	0,9%	68	Грузия	4,0%	63	Грузия	0,4%	65

Суммарные коммерческие услуги			Транспортные услуги			Путешествия			Телекоммуникационные услуги		
Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг
Азербайджан	2,0%	76	Молдова	0,4%	83	Беларусь	2,0%	78	Беларусь	0,3%	70
Армения	1,7%	84	Кыргызстан	0,2%	96	Азербайджан	1,7%	82	Азербайджан	0,2%	76
Беларусь	0,4%	125	Беларусь	0,1%	103	Кыргызстан	0,3%	123	Кыргызстан	0,1%	92
Строительные услуги			Страховые услуги			Финансовые услуги			Компьютерные и информационные услуги		
Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг
Таджикистан	8,1%	15	Таджикистан	1,5%	49	Таджикистан	2,3%	22	Казахстан	5,9%	32
Казахстан	6,7%	20	Россия	1,1%	55	Узбекистан	1,5%	29	Украина	3,3%	44
Туркменистан	2,9%	34	Азербайджан	1,0%	57	Украина	1,2%	33	Таджикистан	2,8%	49
Армения	1,5%	54	Армения	0,7%	64	Казахстан	1,0%	41	Узбекистан	2,2%	56
Россия	1,3%	57	Грузия	0,4%	67	Россия	0,8%	54	Россия	2,2%	60
Узбекистан	1,3%	58	Узбекистан	0,4%	69	Армения	0,7%	58	Грузия	1,4%	72
Грузия	1,2%	59	Украина	0,3%	76	Азербайджан	0,5%	64	Армения	1,2%	76
Кыргызстан	0,3%	77	Казахстан	0,2%	78	Грузия	0,4%	71	Азербайджан	1,1%	79
Беларусь	0,3%	78	Туркменистан	0,2%	80	Туркменистан	0,2%	83	Туркменистан	0,8%	86
Азербайджан	0,3%	79	Молдова	0,2%	81	Молдова	0,2%	85	Молдова	0,5%	96
Украина	0,3%	80	Кыргызстан	0,1%	90	Кыргызстан	0,1%	99	Беларусь	0,2%	104
Молдова	0,2%	84	Беларусь	0,1%	95	Беларусь	0,1%	102	Кыргызстан	0,2%	105

Источник: расчеты автора.



**Таблица 6.5. Оцененный индекс потенциала торговли услугами для стран СНГ и мировой рейтинг стран СНГ согласно этому индексу (продолжение)**

Роялти и лицензионные платежи			Другие бизнес-услуги			Персональные культурные и развлекательные услуги		
Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг	Страна	Потенциал	Мировой рейтинг
Грузия	100,0%	1	Россия	2,7%	30	Армения	54,0%	12
Азербайджан	92,9%	3	Узбекистан	1,0%	54	Узбекистан	37,6%	19
Молдова	49,3%	8	Казахстан	0,9%	56	Таджикистан	31,4%	27
Армения	36,4%	12	Украина	0,6%	66	Азербайджан	26,7%	30
Украина	36,0%	13	Таджикистан	0,5%	70	Кыргызстан	26,6%	31
Кыргызстан	35,6%	14	Азербайджан	0,3%	78	Казахстан	14,5%	48
Казахстан	28,2%	16	Туркменистан	0,3%	79	Туркменистан	11,2%	53
Беларусь	11,2%	46	Армения	0,2%	87	Грузия	11,0%	54
Россия	7,2%	59	Грузия	0,1%	97	Украина	9,2%	57
Туркменистан	0,3%	92	Молдова	0,1%	98	Россия	8,2%	59
Таджикистан	–	–	Беларусь	0,1%	103	Молдова	5,1%	68
Узбекистан	–	–	Кыргызстан	0,0%	112	Беларусь	1,4%	93

Источник: расчеты автора.

### 6.3.2. Производительность в промышленности и либерализация торговли услугами

Как указывают Арнольд, Яворчик, Матту (Arnold, Javorcik, Mattoo, 2011), промышленные производители получают выигрыш от либерализации услуг через один из трех возможных каналов.

Во-первых, после приватизации или входа на рынок успешных иностранных производителей может улучшиться качество и надежность предоставляемых услуг. Например, в результате инвестирования в инфраструктуру новыми внутренними или иностранными владельцами более надежной становится телефонная связь или снабжение электроэнергией. В финансовом секторе может увеличиться скорость предоставления кредитов в результате возросшей конкуренции. Эти улучшения уменьшают частоту простоев в промышленном производстве и соответственно увеличат производительность.

Во-вторых, могут появиться новые виды услуг, принесенные на рынок иностранными производителями, использующими передовые технологии. Примерами могут служить новые финансовые инструменты или цифровые технологии в телекоммуникациях. Доступность новых услуг может привести к изменениям в производственных процессах и увеличению производи-

тельности. Например, с развитием телекоммуникаций фирмы могут начать принимать заказы через Интернет или ввести онлайн-аукционы для поставщиков сырья.

В-третьих, либерализация приведет к более широкой доступности услуг, потребителями которых раньше был узкий круг фирм. Например, Интернет станет доступен в сельских областях вследствие развития телекоммуникаций. Развитие сферы консалтинговых услуг приведет к тому, что они станут доступны не только для крупных, но и для маленьких фирм. Такие улучшения могут увеличить производительность фирм, которые раньше не имели доступа к тем или иным услугам.

Как было упомянуто выше, все отрасли промышленности так или иначе используют услуги в затратах как промежуточный продукт. Насколько активно в России добывающая и обрабатывающая промышленность использует услуги при производстве своей продукции? В представленной ниже таблице 6.6 приведены данные на основе таблицы «затраты–выпуск» по использованию различных услуг. Наибольшую долю в выпуске и в затратах имеют торгово-посреднические услуги (10,1% и 15,6% соответственно). Как промежуточное потребление в промышленности также активно используются строительные услуги и услуги транспорта и связи (в сумме они дают долю в выпуске 5,5% и долю в затратах 8,6%). Таким образом, сектор услуг играет очень важную роль в производстве продукции добывающей и обрабатывающей промышленности.

**Таблица 6.6. Использование услуг российской промышленностью**

	Доля услуг в выпуске	Доля услуг в затратах
Строительные услуги	1,4%	2,2%
Услуги транспорта и связи	4,1%	6,4%
Торгово-посреднические услуги (включая услуги общественного питания)	10,1%	15,6%
Услуги жилищно-коммунального хозяйства и непромышленных видов бытового обслуживания населения	0,6%	0,9%
Услуги здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения, образования, культуры и искусства	0,1%	0,1%
Услуги науки и научного обслуживания, геологии и разведки недр, геодезической и гидрометеорологической служб	0,9%	1,3%
Услуги финансового посредничества, страхования, управления и общественных объединений	0,9%	1,4%
<b>Всего</b>	<b>18,0%</b>	<b>27,8%</b>

Источник: [www.gks.ru](http://www.gks.ru), расчеты автора.

Использование услуг существенно различается между отраслями. Наиболее активно услуги используются в производстве электроэнергии (почти

50% в затратах и 30% в производстве). Наименее активно – в легкой промышленности (почти 18% в затратах и 12% в производстве). Следует отметить, что ранжирование отраслей по доле услуг в затратах отличается от ранжирования отраслей по доле услуг в производстве (см. рис. 6.2). Так, например, при производстве горючего сланца и торфа доля услуг в затратах равна 41% (на втором месте после электроэнергетики), а доля услуг в производстве – только 16%. Связано это с тем, что в торфяной промышленности самая высокая доля добавленной стоимости в выпуске (62%).

**Рис. 6.2. Использование услуг различными отраслями российской промышленности**



Источник: [www.gks.ru](http://www.gks.ru), расчеты автора.

Поскольку услуги активно используются российской промышленностью как промежуточное потребление, либерализация сектора услуг могла бы повысить производительность в промышленности, так как либерализация приводит к снижению цены услуг за счет роста конкуренции и за счет снижения издержек вследствие того, что иностранные фирмы привнесут на внутренний рынок лучшую мировую практику.

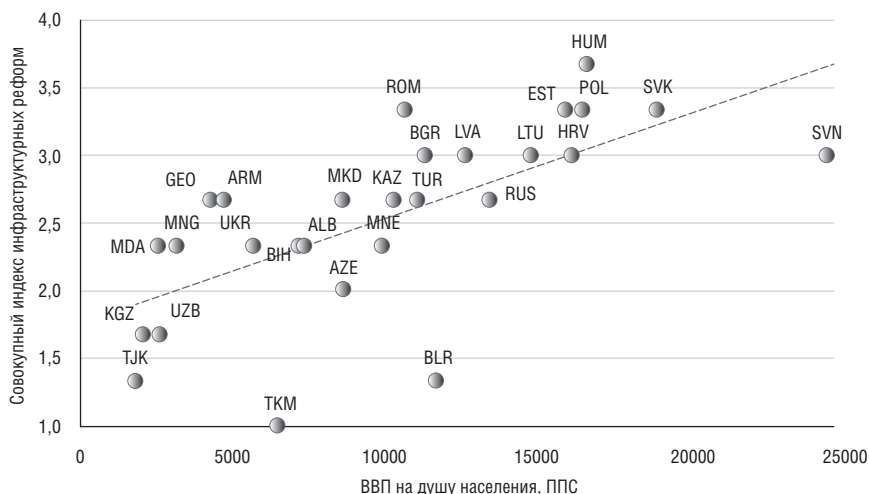
Как измерить степень либерализации сектора услуг? Есть индекс ЕБРР, который показывает степень либерализации различных секторов народного хозяйства<sup>8</sup>. В числе этих секторов встречаются и следующие услуги: торговля и валютная система (Trade & Forex system); реформирование банков и либера-

<sup>8</sup> <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/tic.xls>

лизация процентных ставок (Banking reform & interest rate liberalization); рынки ценных бумаг и небанковские финансовые институты (Securities markets & non-bank financial institutions); совокупный индекс инфраструктурных реформ (Overall infrastructure reform); телекоммуникации (Telecommunications); дорожная сеть (Railways, Roads). Минимальное значение индекса – 1, максимальное – 4,3.

Совокупный индекс инфраструктурных реформ хорошо коррелирует с общим уровнем экономического развития (ВВП на душу населения по ППС в долларах США), что хорошо видно из рис. 6.3

**Рис. 6.3. Диаграмма рассеяния совокупного индекса инфраструктурных реформ и подушевого ВВП (в долл. США по ППС), 2009 г.**



Источник: [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com).

В работе Фернандес (Fernandes, 2007) одним из исследуемых вопросов является зависимость производительности промышленных предприятий, которые используют услуги, в затратах от либерализации сектора услуг. Автор обнаружила положительное и статистически значимое влияние либерализации сектора услуг на производительность труда во всех отраслях, использующих услуги как промежуточный продукт. Производительность труда в каждой отрасли в каждый период рассчитывалась делением валовой добавленной стоимости в реальном выражении на размер рабочей силы отрасли. Связь между промышленностью и либерализацией сектора услуг в работе Фернандес (Fernandes, 2007) рассчитывалась при помощи коэффициентов таблиц «затраты–выпуск». Эти коэффициенты показывают для каждой отрасли долю затрат на услуги каждого типа в общей структуре затрат на производство. Для каждой отрасли промышленности соответствующие коэффициенты умножаются на степень либерализации каждого сектора услуг

и суммируются для получения полной связи отрасли промышленности с либерализацией в сфере услуг. Фернандес (Fernandes, 2007) использовала индексы ЕБРР продвижения реформ как прокси для степени либерализации сектора услуг и показала, что существует положительное и статистически значимое влияние либерализации сектора услуг на производительность труда во всех рассматриваемых восточноевропейских странах. Другими словами, отрасли промышленности, которые в большей степени используют услуги из более либерализованных секторов услуг, обладают в среднем большей производительностью, чем другие отрасли промышленности. Подобно Фернандес (Fernandes, 2007), в данном исследовании применяется следующая формула для вычисления индекса либерализации используемых услуг в затратах отрасли промышленности  $i$  в период  $t$ :

$$INDEX_{i,t} = \sum_k a_{i,k} INDEX_{k,t}, \quad (4)$$

где  $k \in \left\{ \begin{array}{l} \text{Услуги транспорта и связи; Торгово-посреднические услуги;} \\ \text{Услуги финансового посредничества и страхования} \end{array} \right\}$ ,  $a_{i,k}$  – коэффициент из таблицы «затраты–выпуск» для отрасли промышленности  $i$  и сектора услуг  $k$ ,  $INDEX_{k,t}$  – индекс либерализации сектора услуг  $k$  в год  $t$ , который рассчитывается следующим образом:

$$INDEX \text{ (Услуги транспорта и связи)} = \frac{1}{3} (\text{Telecommunications} + \text{Railways} + \text{Roads}) \quad (5)$$

$$INDEX \text{ (Торгово-посреднические услуги)} = \text{Trade \& Forex system} \quad (6)$$

$$\begin{aligned} INDEX \text{ (Услуги финансового посредничества и страхования)} &= \\ &= \frac{1}{2} (\text{Banking reform} + \text{Securities markets}) \end{aligned} \quad (7)$$

На рис. 6.4 показаны значения индекса либерализации используемых услуг в затратах для рассматриваемых отраслей промышленности. Естественно, те отрасли, которые в большей степени используют услуги как фактор производства, обладают большим значением индекса (например, электроэнергетика). В то же время зависимость между использованием услуг в качестве фактора производства и значением индекса не взаимнооднозначная (сравните рис. 6.2 и рис. 6.4).

Для оценки влияния либерализации сектора услуг на производительность в российской добывающей и обрабатывающей промышленности оценивались следующие эконометрические спецификации (период наблюдений – 2000–2008 гг.):

$$\ln(\text{Labor productivity}_{i,t}) = \alpha^{(1)} + \beta_1^{(1)} \ln INDEX_{i,t} + \beta_2^{(1)} VA_{i,t} + \beta_3^{(1)} \left( \frac{VA}{PROD} \right)_i + \xi_{i,t}, \quad (8)$$

$$\begin{aligned} \ln(\text{Labor productivity}_{i,t}) &= \alpha^{(2)} + \beta_1^{(2)} \ln INDEX_{i,t} + \beta_2^{(2)} VA_{i,t} + \\ &+ \beta_3^{(2)} \left( \frac{VA}{PROD} \right)_i + \beta_4^{(2)} \ln GDPpc_t^{RUS} + \varepsilon_{i,t}, \end{aligned} \quad (9)$$

$$\ln(Labor\ productivity_{i,t}) = \alpha_i + \beta_1^{(3)} \ln INDEX_{i,t} + \beta_2^{(3)} VA_{i,t} + \beta_3^{(3)} NER_t + \eta_{i,t}, \quad (10)$$

$$\begin{aligned} \ln(Labor\ productivity_{i,t}) = \alpha_i + \beta_1^{(4)} \ln INDEX_{i,t} + \beta_2^{(4)} VA_{i,t} + \\ + \beta_3^{(4)} NER_t + \beta_4^{(4)} \ln GDPpc_t^{RUS} + \rho_{i,t}, \end{aligned} \quad (11)$$

где  $Labor\ productivity_{i,t}$  = производительность труда в ценах 2005 года в отрасли  $i$  в год (отношение валовой добавленной стоимости к рабочей силе);

$INDEX_{i,t}$  = индекс либерализации используемых услуг в затратах отрасли промышленности  $i$  в год  $t$ ;

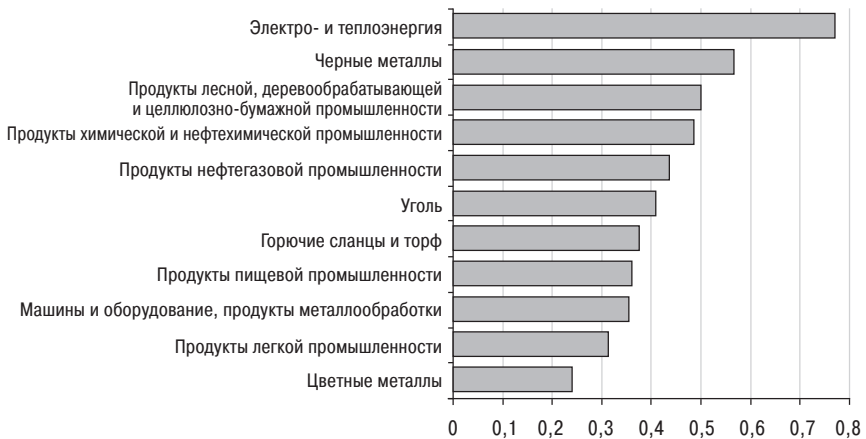
$VA_{i,t}$  = валовая добавленная стоимость в ценах 2005 года в отрасли  $i$  в год  $t$ ;

$\left(\frac{VA}{PROD}\right)_i$  = доля валовой добавленной стоимости в производстве отрасли  $i$ , в соответствии с таблицей «затраты–выпуск»;

$NER_{i,t}$  = среднегодовой номинальный обменный курс (количество рублей за доллар США) в год  $t$ ;

$GDPpc_t^{RUS}$  = ВВП на душу населения в ценах 2005 г. по ППС в России в год  $t$ .

**Рис. 6.4. Индекс либерализации используемых услуг в затратах рассматриваемых отраслей промышленности (среднее значение за 2000–2008 гг.)**



Источник: расчеты автора.

В отличие от Фернандес (Fernandes, 2007), для проверки гипотезы о положительном влиянии либерализации сектора услуг на производительность в промышленности в данном исследовании помимо индекса либерализации используемых услуг в затратах отрасли контролируются также различия в других переменных, влияющих на производительность каждой из рассматриваемых отраслей.

В регрессию введена переменная добавленной стоимости в отрасли, а также доля добавленной стоимости в производстве для контроля за отраслевыми характеристиками. Переменная ВВП на душу населения введена для контроля за общим уровнем экономического развития. При этом доля добавленной стоимости в производстве взята по состоянию за 2004 г., что не позволяет использовать эту переменную в спецификациях с фиксированными эффектами.

В регрессии с фиксированными эффектами добавлена переменная номинального обменного курса, поскольку обесценивание национальной валюты увеличивает конкурентоспособность отечественных производителей и приводит к большему значению выпуска в долларовом выражении. Регрессии с фиксированными эффектами показывают влияние объясняющих факторов на производительность в течение времени, предполагая, что это влияние одинаковое для всех отраслей промышленности. Следовательно, включение номинального обменного курса показывает усредненное влияние обесценивания рубля на производительность промышленности.

Результаты оценок уравнений (8)–(11) показаны в таблице 6.7.

**Таблица 6.7. Результаты оценки уравнений (8)–(11)**

Объясняемая переменная: логарифм производительности труда				
Логарифм индекса либерализации	<b>0,710***</b> (0,239)	<b>0,583**</b> (0,241)	<b>3,05***</b> (0,167)	<b>1,36*</b> (0,769)
Добавленная стоимость в отрасли	0,0572*** (0,00506)	0,0518*** (0,00550)	0,0131*** (0,00204)	0,0125*** (0,00201)
Доля добавленной стоимости в выпуске	1,60** (0,699)	1,68** (0,685)		
Номинальный обменный курс			-0,149*** (0,00947)	-0,0759** (0,0336)
Логарифм ВВП на душу населения		1,07** (0,469)		1,51** (0,670)
Фиксированные эффекты	Нет	Нет	Да	Да
Количество наблюдений	99	99	99	99
R <sup>2</sup> adjustment	0,62	0,64		
R <sup>2</sup> within			0,94	0,94

Источник: расчеты автора. В скобках даны стандартные ошибки с поправкой на гетероскедастичность. \*, \*\*, \*\*\* – значимость на уровне 1%, 5%, 10%.

Из полученных результатов видно, что гипотеза о равенстве нулю коэффициента при логарифме индекса либерализации используемых услуг в за-

тратах отрасли отвергается во всех спецификациях. В моделях контролировались отраслевые характеристики и уровень экономического развития, поэтому полученные результаты говорят в пользу гипотезы, согласно которой либерализация сектора услуг способствует росту производительности труда в промышленности.

Учитывая, что значения индекса либерализации ЕБРР варьируются от 1 до 4,3, используя результаты оценки уравнения (9) (наиболее «пессимистичный» сценарий влияния либерализации на производительность), можно рассчитать, как одна лишь либерализация сектора услуг (при неизменных валовой добавленной стоимости в отраслях, доле добавленной стоимости в выпуске, общем уровне ВВП на душу населения) скажется на производительности труда в промышленности. В таблице 6.8 представлены результаты оценки влияния либерализации для двух сценариев: полной либерализации сектора услуг и частичной либерализации, при которой разрыв между текущими значениями индексов либерализации ЕБРР и их максимальными значениями сократится на 50%.

**Таблица 6.8. Возможное увеличение производительности труда в российских отраслях промышленности вследствие либерализации сектора услуг**

	<b>Полная либерализация</b>	<b>Частичная либерализация</b>
Электро- и тепловая энергия	19,3%	10,0%
Продукты нефтегазовой промышленности	20,8%	10,8%
Уголь	22,8%	11,8%
Горючие сланцы и торф	22,1%	11,5%
Черные металлы	20,6%	10,7%
Цветные металлы	20,2%	10,4%
Продукты химической и нефтехимической промышленности	20,3%	10,5%
Машины и оборудование, продукты металлообработки	20,0%	10,3%
Продукты лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности	20,2%	10,5%
Продукты легкой промышленности	18,9%	9,7%
Продукты пищевой промышленности	19,0%	9,8%
<b>Промышленность, всего</b>	<b>20,1%</b>	<b>10,4%</b>

*Источник:* расчеты автора.

Таким образом, либерализация сектора услуг может очень существенно сказаться на производительности добывающей и обрабатывающей промышленности в России. При этом полная либерализация могла бы повысить производительность труда в среднем на 20%, а частичная – на 10%.



#### **6.4. Заключение**

Услуги играют все более значительную роль в современной экономике. Они используются не только как конечный продукт, но и как промежуточный продукт в производстве продукции обрабатывающей и добывающей промышленности. В этой работе проведено исследование по влиянию либерализации услуг на размер торговли этими услугами и на производительность промышленности, которая использует эти услуги в затратах.

В исследовании предложена эмпирическая модель международной торговли услугами, оценка которой на панельных данных позволила рассмотреть перспективы либерализации торговли услугами в переходных экономиках. Показано, что импорт услуг в страны СНГ из стран ОЭСР находится на уровне значительно ниже потенциально возможного: торговля услугами между странами СНГ и странами ОЭСР могла бы быть увеличена в среднем в 2,7 раза, если бы соответствовала своему предсказанному значению. По всей видимости, торговля услугами между этими регионами могла бы быть существенно больше, если бы барьеры для торговли услугами были бы ниже.

Эмпирические результаты исследования показывают также, что импорт услуг в Россию значительно ниже предсказанного уровня для стран со схожими экономическими характеристиками. Опять же, весьма вероятно, что такой низкий уровень торговли услугами является следствием существующих торговых ограничений. Согласно полученным результатам, как и ожидалось, наиболее открытая для импорта услуг страна – США. При этом по отдельным направлениям торговли услугами лидерами открытости являются следующие экономики: транспортные услуги, телекоммуникационные услуги, компьютерные и информационные услуги, персональные культурные и развлекательные услуги, другие бизнес-услуги – США; путешествия – Армения; строительные услуги – Кувейт; страховые услуги – ОАЭ; финансовые услуги – Люксембург; роялти и лицензионные платежи – Грузия. Для России, согласно полученным оценкам, наиболее открытый сектор услуг – телекоммуникационный, а наименее открытые – компьютерные и информационные услуги. Именно по этим секторам можно ожидать наибольший рост импорта вследствие либерализации и, как следствие, повышения конкуренции и привнесения наилучшей зарубежной практики на российский рынок. Наиболее открытые страны СНГ для импорта услуг – это Россия, Казахстан и Узбекистан, а наименее открытые – Беларусь, Молдова, Кыргызстан.

В исследовании также показано, что услуги активно используются российской промышленностью как фактор производства – около 20% в выпуске и около 30% в затратах. Межотраслевой эмпирический анализ показал, что либерализация сектора услуг действительно оказывает положительное влияние на производительность в различных отраслях промышленности: полная либерализация могла бы повысить производительность труда в среднем на 20%, а частичная – при которой разрыв до полной либерализации сократится вдвое – на 10%.

## Литература

- Arnold, J.M., B. Javorcik, and A. Mattoo. 2011. "Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms? Evidence from the Czech Republic." *Journal of International Economics*. Vol. 85. P. 136–146.
- Arnold, J.M., A. Mattoo, and Gaia Narciso. 2006. "Services Inputs and Firm Productivity in Sub-Saharan Africa. Evidence from Firm-Level Data." World Bank Policy Research Working Paper No. 4048.
- Bergstrand, J.H. 1985. "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence." *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 67. P. 474–481.
- Blanchard, E. 2007. "Foreign Direct Investment, Endogenous Tariffs, and Preferential Trade Agreements." *Advances in Economic Analysis and Policy*, Berkeley Electronic Press, 7 (1).
- Conway, Paul, Donato de Rosa, Giuseppe Nicoletti, and Faye Steiner. 2006. "Regulation, Competition and Productivity Convergences." OECD Economics Department Working Papers No. 509.
- Eschenbach, Felix and Bernard Hoekman. 2005. "Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies." 1990–2004, World Bank Policy Research Working Paper No. 3663.
- Fernandes, Ana. 2007. "Structure and Performance of the Services Sector in Transition Economies." Policy Research Working Paper No. 4357.
- Fernandes, Ana and Caroline Paunov. 2012. "Foreign Direct Investment in Services and Manufacturing Productivity Growth: Evidence for Chile." *Journal of Development Economics*. Vol. 97. P. 305–321.
- Findlay, C. and Warren, T. 2000. *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. Routledge, London.
- Francois, Joseph. 1993. "Explaining the Pattern of Trade in Producer Services." *International Economic Journal*. Vol. 7. P. 23–31.
- Francois, Joseph and Wooton. 2001. "Trade in International Transport Services: The Role of Competition." *Review of International Economics*. Vol. 9. P. 249–61.
- Francois, Joseph, B. Hoekman, and J. Woerz. 2007. "Does Gravity Apply to Nontangibles? Trade and FDI in services." <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/3407.pdf>
- Francois, Joseph and G. Wignarajan. 2008. "Economic Implication of Asian Integration." *Global Economy Journal*. Vol. 8. P. 1–48.
- Francois, Joseph, O. Pindyuk, and J. Woerz. 2009. "International Transactions in Services: Data on International Trade and FDI in the Service Sectors." University of Linz, Institute for International and Development Economics discussion paper 20090802.
- Francois, Joseph and Bernard Hoekman. 2010. "Services Trade and Policy." *Journal of Economic Literature*. Vol. 48. P. 642–692.
- Helpman, Elhanan, Marc Melitz, Yona Rubinstein. 2007. "Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes." NBER Working Paper No. 12927.

- Javorcik, Beata S. 2004. "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages." *American Economic Review*. Vol. 94. P. 605–627.
- Kimura, F. and H. Lee. 2006. "The Gravity Equation in International Trade in Services." *Review of World Economics*. Vol. 142. P. 92–121.
- Konan, D. and K. Maskus. 2006. "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country." *Journal of Development Economics*. Vol. 81. P. 142–162.
- Mirza, D. and G. Nicoletti. 2004. "What's so special in international trade in services?" Research Paper 2004/02, Centre for Research on Globalisation and Economic Policy.
- Nicoletti Giuseppe and Stefano Scarpetta. 2003. "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence." World Bank Policy Research Working Paper No. 2944.
- Park, S. 2002. "How Far has Regional Integration Deepened? Evidence from Trade in Services." KIEP Working Paper 02–17.
- Sapir, A. and E. Lutz. 1980. "Trade in Non-Factor Services: Past Trends and Current Issues." World Bank Staff Working Paper No. 410.
- Westerlund Joakim and Fredrik Wilhelmsson. 2009. "Estimating the gravity model without gravity using panel data." *Applied Economics*. Vol. 43. P. 641–649.

## Либерализация торговли услугами в Казахстане и Узбекистане: анализ формальных и неформальных барьеров

Роман Вакульчук, Фаррух Ирназаров,  
Александр Либман\*

### Аннотация

*Учитывая важность развития торговли услугами для экономического роста и производительности, в нашей работе мы исследовали торговые режимы в области торговли услугами в двух странах Центральной Азии – Казахстане и Узбекистане. С момента независимости обе страны начали этап рыночных преобразований в своей торговой политике. Однако до сегодняшнего дня существующие формальные и неформальные барьеры сдерживали развитие торговли и процесс либерализации сферы услуг в регионе. В нашей работе мы рассмотрели влияние формальных и неформальных барьеров на развитие трех секторов сферы услуг, в которых доля международной торговли является значительной, а именно: финансовые услуги, телекоммуникации и консалтинговые услуги. В рамках нашего проекта мы провели опрос 73 компаний и организовали три круглых стола с экспертами в двух странах. На основании наших результатов мы приводим рекомендации для стран региона.*

---

\* В дополнение к тому, что сказано в разделе «Выражение благодарности» к книге в целом, авторы выражают свою признательность за возможность организации и проведения проекта: Дэвиду Тарру и Владимиру Вахитову за их значительный вклад и поддержку в реализации проекта. Жанибеку Сулейменову за помощь при проведении сбора данных и организации круглых столов. Особую благодарность мы хотим выразить Габриэлю Аль-Салем за его глубокую и неоценимую поддержку и мотивацию для успешной реализации нашего проекта. Памяти этого замечательного человека, безграничной личности и выдающегося профессионала мы посвящаем нашу работу.

## 7.1. Постановка проблемы и ее практическая значимость

На сегодняшний день страны Центральной Азии в различной степени и с различной скоростью осуществляют у себя рыночные реформы. На наш взгляд, в Казахстане и Узбекистане уже в значительной мере состоялся процесс «перехода» экономики от плановой к частично рыночной модели. При этом обе страны избрали разные «переходные» стратегии после обретения независимости: Казахстан встал на путь либерально-рыночных реформ, тогда как Узбекистан сделал акцент на развитии сильной роли государства в экономике и начал осуществлять более постепенные реформы. Сегодня оба государства стремятся через процессы либерального преобразования сделать свои национальные экономики более привлекательными для иностранных инвестиций, развития внешней торговли и вступления в ВТО. Однако неэффективность торговых институтов, а также существующие сегодня формальные и неформальные барьеры в торговле сильно затрудняют процесс либерализации в регионе. Это относится и к отрасли услуг. На данный момент в Казахстане и Узбекистане, двух экономических лидерах региона, доля сферы услуг составляет значительную часть в составе национальных экономик. В 2010 г. доля сферы услуг в Казахстане составляла около 51,8% по отношению к ВВП; в Узбекистане – 39,3% (Index Mundi, 2012). Однако при этом торговля услугами в Казахстане в пропорции к общему объему торговли составила лишь 14,5% в 2007 г. и только 11,5% в 2008 г. при чуть более чем 50% доли услуг к ВВП (Index Mundi, 2010)<sup>1</sup>. Учитывая значительную долю сферы услуг в экономике двух стран, крайне актуальным представляется изучение следующего вопроса – почему торговля услугами находится на таком низком уровне? Что мешает фирмам и предприятиям двух стран более активно экспортировать свои услуги в другие страны и вести трансграничную торговлю? На наш взгляд, одна из основных причин для этого – наличие ряда формальных и неформальных барьеров<sup>2</sup> в торговле услугами, с которыми компании сталкиваются при ведении внешней торговли.

В нашей работе мы выбрали три сектора услуг для анализа, а именно отрасль консалтинга, телекоммуникаций и финансовую отрасль. Выбор объясняется тем, что эти три сектора занимают значительное место в общем объеме сферы услуг в двух странах. Кроме того, во всех трех секторах после распада СССР начали происходить важные рыночные преобразования.

<sup>1</sup> Данные по Узбекистану отсутствуют.

<sup>2</sup> Под *формальными (техническими) барьерами* мы понимаем регулирование и стандарты, отвечающие за управление продажей товаров и услуг как внутри страны, так и на рынках других стран. Они отвечают за корректировку рыночной неэффективности от внешних факторов при производстве, распределении и потреблении товаров и услуг.

*Неформальные барьеры* – это те барьеры, которые зависят от человеческого фактора, а также отражают социальные правила и нормы, которые управляют общественными отношениями и не закреплены юридически. В настоящей работе неформальные барьеры анализируются с точки зрения взаимоотношений между поставщиками, потребителями услуг и государственным аппаратом.

В нашей работе мы используем следующее определение «торговли услугами». В словаре экономики (Economics Dictionary, 2011) «торговля услугами» определяется как:

*«предоставление услуг потребителям услуг внутри страны или в другой стране фирмой этой же или другой страны».*

Также в работе мы используем определение «торговли услугами» Всемирной торговой организации. Согласно ВТО существуют 4 вида торговли услугами:

1. С территории одной страны на территорию другой страны – т.н. «трансграничная поставка», которая предполагает нахождение потребителя и поставщика услуг по разные стороны границы в момент оказания услуги.

2. Передвижение потребителя в страну, где предоставляется услуга («потребление за рубежом»).

3. Учреждение поставщиком услуги одной страны коммерческого присутствия на территории другой страны, где должна оказываться услуга («коммерческое присутствие»).

4. Оказание услуги поставщиком услуги одной страны через присутствие физических лиц этой страны на территории любой другой страны («перемещение физических лиц»)<sup>3</sup> (Сухарева, 2008; Wolfmayr, 2008).

В нашем случае консалтинг может включать в себя трансграничную торговлю, так же как и коммерческое присутствие и присутствие физических лиц, в зависимости от целей консалтинговой фирмы. Финансовая отрасль и телекоммуникации также могут включать в себя тип 1, 2 и 3. В рамках нашей работы мы сконцентрировались в основном на предоставлении услуг компанией одной страны потребителям услуг в другой стране, которое подразумевает физическое и нефизическое присутствие фирмы. Например, предоставление услуг казахстанской компанией в Узбекистане, представленной дочерней компанией и работающей в Узбекистане; торговля услугами казахстанской компанией в Узбекистане, находящейся в Казахстане и предоставляющей услуги узбекистанским потребителям<sup>3</sup>.

Услуги в данных секторах подразумевают возможность их торговли в других странах, так как данные виды услуг могут быть «транспортированы» за границу. В то же самое время мы признаем, что существует своя специфика услуг в каждой из трех выбранных отраслей, которая исходит от их неоднородности, а также от неоднородности сферы услуг в целом (Wolfmayr, 2008). В нашей работе мы используем определение «торговли услугами» в трех отраслях, которые подразумевают примерно одинаковый уровень прямого и косвенного физического взаимодействия между поставщиками и потребителями услуг, требующих как физического, так и нефизического присутствия поставщиков услуг.

<sup>3</sup> Это включает в себя также другие страны.

Необходимо отметить, что услуги отличаются от товаров по многим характеристикам. Самое главное отличие заключается в том, что *«отношения между поставщиком и потребителем строятся моментально и напрямую»* (OECD, 2005). Многие виды услуг не могут быть «транспортированы», так как они могут требовать физического присутствия поставщика и потребителя. Например, *«предоставление услуги парикмахером требует одновременного присутствия парикмахера и его клиента»* (OECD, 2005). Однако в нашем случае консалтинг, телекоммуникации и финансовые услуги являются транспортабельными услугами и, значит, могут предоставляться клиентам за рубежом. Именно поэтому мы выдвигаем гипотезу, что компании в этих трех секторах, не сталкиваясь с внутренними или внешними барьерами, должны быть «по определению» заинтересованы в трансграничной торговле. Поэтому, под-разумевая интерес компаний в сфере услуг в Казахстане и Узбекистане к торговле услугами за рубежом, в нашей работе мы пытаемся выявить те барьеры, которые мешают компаниям выходить на рынки соседних стран региона.

Идея проведения данного исследования возникла в результате осуществления исследовательского проекта, посвященного изучению развития рыночных экономик в Центральной Азии<sup>4</sup>. В проведенных в рамках этого проекта интервью представители частных фирм сферы услуг многократно затрагивали трудности, связанные с существованием неформальных барьеров, которые зачастую приводят к 50%-му снижению производительности фирм при ведении трансграничной торговли, как в Казахстане, так и в Узбекистане. Можно считать очевидным, что данная проблема нуждается в глубоком изучении. Кроме того, сами поставщики услуг регулярно выражали интерес к более детальной информации о неформальных барьерах и возможности их систематического анализа.

Последние эмпирические исследования отрасли услуг демонстрируют, что доступ к качественным услугам повышает производительность тех секторов, которые приобретают эти услуги. Торговля услугами является важным источником для повышения производительности фирм. В Центральной Азии в целом и в Казахстане и Узбекистане в частности торговля услугами слабо изучена. В этой работе мы частично восполняем пробел знаний о торговле услугами в Центральной Азии и барьерах, с которыми фирмы сталкиваются в регионе при расширении своей торговой деятельности.

## 7.2. Обзор литературы

Процесс либерализации торговых барьеров в сфере услуг в Центральной Азии до настоящего времени оставался недостаточно изученным в научной

---

<sup>4</sup> Проект «Развивающиеся рыночные экономики в Центральной Азии: роль институциональной комплементарности в процессе реформ» на базе Частного университета прикладных наук Геттингена, Германия.



литературе. Технические барьеры в торговле товарами были широко исследованы международными организациями, такими как Всемирный банк, Азиатский банк развития (АБР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Международный валютный фонд (МВФ). Согласно исследованиям этих организаций, сегодня в странах региона существует множество барьеров, которые замедляют экспорт и импорт услуг. Эти барьеры являются наследием торговой системы бывшего Советского Союза (ADB, 2007; World Bank, 2006; UNDP, 2004).

Вклад в изучение барьеров в торговле в регионе вносят опросы, известные как «Обследования деловой среды и деятельности предприятий» (Business Environment and Enterprise Performance Surveys – BEEPS), которые проводятся совместно Всемирным банком и ЕБРР. Однако в рамках BEEPS изучается лишь влияние барьеров на развитие внутренней бизнес-среды в Казахстане и Узбекистане (World Bank, 2008; World Bank, 2009, World Bank, 2011), тогда как в нашей работе мы изучаем внешнюю, а именно трансграничную торговлю услугами и неформальные барьеры, которые мешают ее проведению фирмами.

На сегодняшний день можно выделить несколько работ, которые были посвящены изучению торговых барьеров в Центральной Азии. Помфрит (Pomfret, 2006) пришел к выводу, что многие из существующих торговых барьеров при перемещении товаров и услуг, людей и транспорта появились в регионе после распада СССР. Кроме того, существуют географические барьеры, такие как отсутствие выхода к морю, сложная топография и удаленность от мировых рынков, которые также служат серьезными барьерами в торговле независимо от политического режима (Pomfret, 1999; Luong & Weinthal, 2002). Помимо налогов и количественных ограничений на импорт и экспорт Узбекистан устанавливает дополнительные барьеры, такие как ограниченный доступ иностранной валюты или отсутствие конвертации валюты (Perlman & Gleason, 2007; Khalmurzaev, 2000). Другая проблема, которая относится к обеим странам, заключается в том, что существующие барьеры провоцируют появление нелегальной торговли посредством контрабанды и фактурирования по заниженным ценам. Рабалланд (Raballand et al. 2005) считает, что высокие транспортные издержки, включая неэффективную очистку от таможенных пошлин и усложненные процедуры при пересечении границы, являются причиной низкого уровня торговли региона с Европейским союзом. Данный уровень намного ниже потенциально возможного уровня, основанного на теоретических характеристиках, включая расстояние.

Что касается работ по изучению неформальных барьеров в целом, то можно выделить несколько работ, которые затрагивают существование неформальных барьеров в торговле в других странах и отраслях. Сиссенер (Sissener, 2005) в своей работе проводит анализ экономических последствий влияния неформальных торговых барьеров в норвежской лососевой



отрасли. Она утверждает, что норвежские экспортеры лосося несмотря на существующий мировой режим свободной торговли в рамках ВТО, сталкиваются с множеством неформальных барьеров в торговле с другими странами. В своем исследовании она выделяет такие неформальные барьеры, как «плата за вход на рынок» и «наличие личных контактов», которые служат серьезным препятствием в торговле для норвежских экспортеров.

В другом исследовании анализируется стратегия входа американских компаний на японский рынок (Gehrt et al., 2005). В нем подчеркивается, что обычно американские фирмы концентрируются на преодолении формальных барьеров в торговле, таких как торговые тарифы, квоты и стандарты качества продуктов. Однако авторы утверждают, что американцы часто упускают из вида потенциальное влияние неформальных барьеров на их торговлю в Японии, что порой становится причиной неудачных действий американских фирм. Волфмайр (Wolfmayr, 2008) в своем исследовании отрасли услуг в Австрии рассматривает влияние формальных и неформальных барьеров в торговле услугами. Он утверждает, что *«государственное регулирование, лицензирование требования сертификации и другие меры... заметно ограничивают доступ иностранных поставщиков услуг на местный рынок»*. Он классифицирует эти меры как примеры барьеров в торговле услугами.

В основе нашего проекта лежит осознание того, что изучение проблем торговли услугами остается недостаточно исследованной темой, особенно что касается существования неформальных барьеров в Центральной Азии. Отсутствие академических работ в этой области объясняется сложностями в сборе данных по данной тематике. В нашей работе мы надеемся заполнить этот информационный «вакуум» с целью разработки практических рекомендаций для конкретных стран.

### **7.3. Методология**

В период 2010–2011 гг. мы провели опрос, в котором приняли участие 73 компании в Казахстане и Узбекистане. Опрос состоял из трех частей. Во-первых, мы получили информацию о происхождении фирм, их форме собственности, длительности и доле доходов от трансграничных операций, интересе к потенциальному расширению трансграничной торговли. Во-вторых, мы выяснили, как компании относятся к важности тех или иных неформальных барьеров в торговле (по шкале от 0 до 6). В-третьих, мы выявили, какие механизмы используют компании для преодоления барьеров в торговле услугами (по шкале от 0 до 6). В анкетировании мы привели широкий список возможных барьеров и инструментов для их преодоления.

Далее, после проведения опросов мы рассчитали набор дескриптивных показателей, чтобы оценить структуру распределения компаний в нашей выборке, а также выявить средние значения ответов респондентов на раз-

личные вопросы. После этого мы рассчитали несколько групп парных коэффициентов корреляции, чтобы увидеть, как характеристики компаний влияют на значимость того или иного барьера, а также инструментов для их преодоления. Учитывая нашу небольшую выборку, корреляционный анализ стал основой для нашего анализа. Мы рассчитали коэффициенты корреляции между размером трансграничной торговли, интересом к трансграничной торговой деятельности и характеристиками компаний (размер, форма собственности, отрасль и т. д.). Затем мы рассчитали коэффициенты корреляции между объемом трансграничной торговли и восприятием барьеров. Наконец, мы рассчитали коэффициенты корреляции между восприятием барьеров и использованием различных инструментов для их преодоления.

Мы также провели качественный анализ выводов двух круглых столов, проведенных в Казахстане, и одного круглого стола, проведенного в Узбекистане. Это помогло нам дополнить наш анализ конкретными примерами из деятельности компаний, показавшими, с какими барьерами сталкивались компании и как они их преодолевали. Кроме того, много полезной информации о торговле услугами было получено нами от экспертов, которые участвовали на круглых столах.

Необходимо отметить, что в нашей выборке были представлены не только компании, успешно работающие в обеих странах, но также и те компании, которые по разным причинам должны были прекратить или переориентировать свою деятельность из-за существования неформальных барьеров. Опрос этих фирм позволил подойти к проблеме с другой стороны и выяснить, какие из неформальных барьеров наиболее значительны. Как показывает практика, те компании, которые успешно торгуют услугами, вполне возможно, выработали в своей деятельности «приспособленческие» стратегии и, подстроившись под существующие неформальные барьеры, стали получать определенную выгоду от их существования вплоть до того, что устранение этих барьеров могло бы оказать негативное влияние на текущие трансграничные торговые операции таких компаний. Следовательно, эти компании могут быть потенциально заинтересованы в сохранении этих барьеров.

Таким образом, в нашей выборке мы затронули все группы участников регионального рынка торговли услугами в трех секторах.

### *7.3.1. Методологические проблемы*

Некоторые из методологических проблем следует указать отдельно. Одной из главных стало влияние финансового кризиса, который сильно ударил по экономике Казахстана и оказал значительно меньшее воздействие на Узбекистан. Отрасль услуг серьезно пострадала от кризиса (таблица 7.1 ниже). Как результат, во время проведения опросов, ответы многих респондентов казались не всегда объективными и излишне эмоциональными ввиду того, что многие из них понесли убытки от кризиса. Поэтому они воспринимали то, что происходит в экономике в целом и в своей торговой деятельности негативно, через призму кризиса, зачастую преувеличивая его значение. Для

того чтобы избежать эмоциональной оценки событий, мы задавали респондентам дополнительные вопросы, чтобы определить степень влияния экономического кризиса на деятельность компаний.

**Таблица 7.1. Влияние финансового кризиса на экономику Казахстана**

Отрасль экономики	Долговая нагрузка, % (долги к продажам)
Строительный сектор	208
Торговля	128
Промышленность	72
Транспорт и телекоммуникации	56
Сельское хозяйство	50
Другое	46
<b>В общем для всех секторов</b>	<b>84</b>

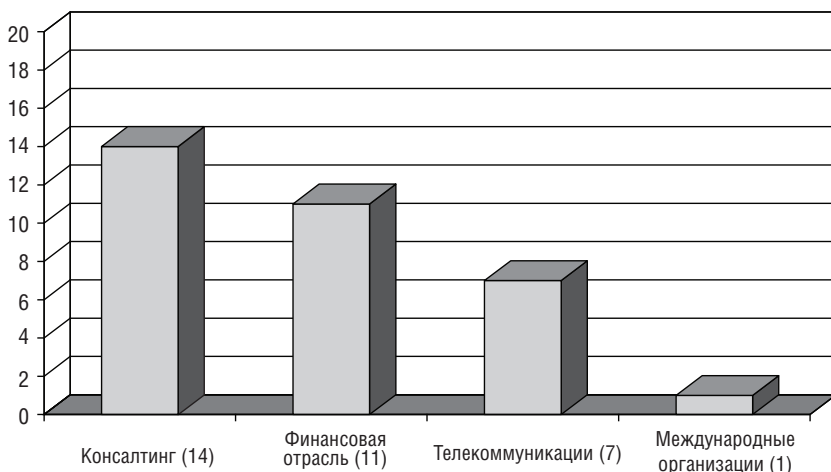
Источник: Kairlenov, 2009

Кроме того, мы понимаем, что мы охватили лишь три сектора услуг в обеих странах, а потому обобщение результатов на всю отрасль услуг в нашем случае может быть связано с трудностями. Тем не менее, наше исследование может служить отправной точкой для дальнейшего изучения влияния неформальных барьеров на торговлю услугами в других отраслях услуг в регионе.

### 7.3.2. Дескриптивная статистика Казахстан

В период с 2010 по 2011 год в Казахстане были опрошены главы 33 компаний в трех отраслях сферы услуг (Рис. 7.1):

**Рис. 7.1. Распределение выборки по отраслям (Казахстан)**



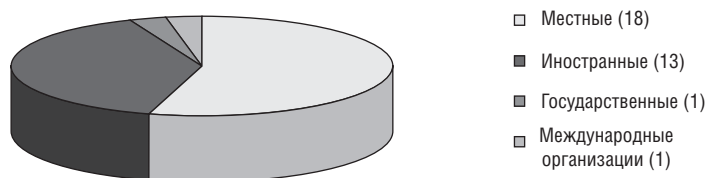
В консалтинговой отрасли было опрошено 9 представителей местных и 5 иностранных компаний. Респонденты из этой сферы охотно соглашались на участие в опросе. Это объясняется спецификой их деятельности. Проведение интервью и участие в опросах является для них частью повседневной работы. Данная отрасль является наиболее репрезентативной во всей выборке в Казахстане.

В финансовой отрасли были опрошены 3 представителя местных финансовых и 8 иностранных институтов.

В области телекоммуникаций в опросе приняли участие представители 4 частных местных, 2 иностранных и одной государственной компании. Эта категория является наименее представленной в нашем анкетировании. Оказалось, что компании в этой отрасли были наименее доступными для проведения опросов, что на наш взгляд частично связано с высоким уровнем конкуренции в отрасли и, как результат, нежеланием большинства компаний делиться информацией о своей деятельности из-за угрозы распространения коммерческой тайны.

В целом мы опросили 18 местных компаний, 12 иностранных и по одной международной организации и государственной компании (Рисунок 7.2).

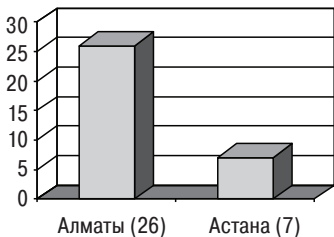
**Рис. 7.2. Распределение компаний по форме собственности в Казахстане**



Иностранные компании были представлены следующими странами: Великобритания (3 опроса)

- США (2)
- ЕС (2)
- Австрия (2)
- Китай (1)
- Финляндия (1)
- Россия (1)
- Швейцария (1)
- Международные организации (1)

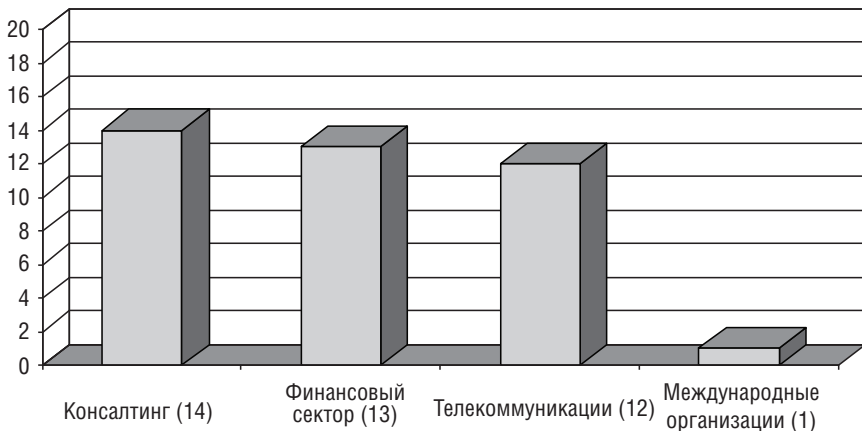
При составлении выборки для обеих стран нами были выбраны компании из следующих ключевых стран: Россия, страны ЕС, Китай, Германия, США, Великобритания. Выбор этих стран объясняется их высоким уровнем товарооборота с Казахстаном и Узбекистаном. Как результат, частные ком-

**Рис. 7.3. Региональное распределение (Казахстан)**

весом в стране. Большинство из компаний-поставщиков услуг находятся в этих двух городах.

### Узбекистан

В период с 2010–2011 годов 40 глав компаний были опрошены в Узбекистане в трех отраслях услуг (Рис. 7.4):

**Рис. 7.4. Распределение выборки по отраслям в Узбекистане**

В консалтинговой отрасли мы опросили 11 местных компаний и 3 иностранных. Преобладание местных компаний в этой отрасли связано со спецификой их деятельности. Она заключается в том, что местные компании гораздо лучше иностранных осведомлены о существующих «правилах игры» на узбекистанском рынке консалтинга, в то время как иностранные компании испытывают определенные сложности с пониманием местных особенностей. В общем, данная отрасль, как и в Казахстане, является самой репрезентативной в нашей выборке в Узбекистане.

пании из этих стран широко представлены в отрасли услуг в регионе. Данный подход позволил добиться высокой репрезентативности выборки по иностранным компаниям.

Региональное распределение опрошенных компаний выглядит следующим образом (Рис. 7.3):

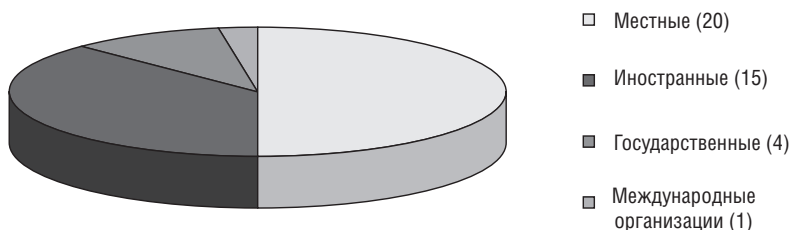
В рамках выборки 26 компаний было опрошено в Алматы и 7 в Астане. Причина выбора этих городов была связана с их значительным экономическим и финансовым

В сфере телекоммуникаций мы провели опрос 7 местных и 6 иностранных компаний. В этой отрасли наблюдается один из самых высоких уровней конкуренции в стране. Государство устанавливает «правила игры» и разрешает участникам свободно конкурировать друг с другом. В целом мы выявили, что вход на рынок телекоммуникаций в стране является относительно простым по сравнению с другими отраслями. Это связано с огромным потенциалом для привлечения долгосрочных иностранных инвестиций.

В финансовой отрасли мы опросили представителей 2 местных компаний, 6 иностранных и 4 государственных. Роль государства в финансовом секторе Узбекистана велика. В руках государства сконцентрирована большая часть активов местных банков. Большинство опрошенных иностранных компаний являются представителями иностранных финансовых институтов, лизинговых или страховых компаний, а не непосредственно банков.

В целом мы опросили 20 местных компаний, 15 иностранных, 4 представителей государственных компаний и одного представителя международной организации (Рис. 7.5). Мы могли бы включить больше государственных компаний в нашу выборку, однако мы сталкивались с серьезными трудностями при организации интервью с этими бизнес-структурами. Несмотря на это, учитывая сложную форму собственности в частных компаниях, можно предположить, что определенная часть частных компаний в той или иной степени аффилирована с государством, и, таким образом, мнение государственного сектора, хоть и неофициально, но также частично представлено в выборке.

**Рис. 7.5. Распределение компаний по форме собственности (Узбекистан)**

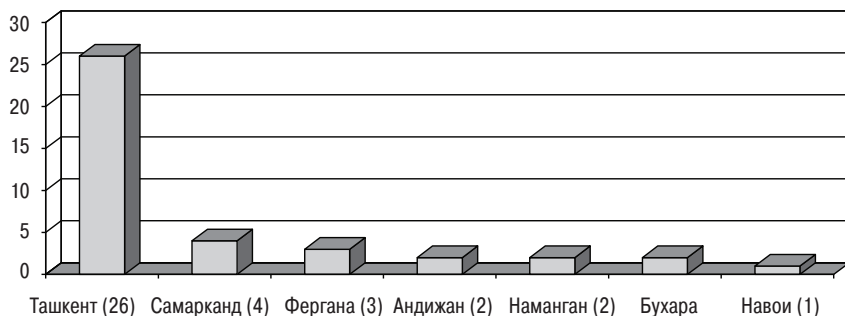


Иностранные компании были представлены следующими странами:

- США (4 опроса)
- Россия (4)
- Германия (2)
- Великобритания (2)
- ЕС (1)
- Швеция (1)
- Южная Корея (1)
- Международная организация (1)

Что касается регионального распределения выборки, то 26 компаний были опрошены в Ташкенте, 4 в Самарканде, 3 в Фергане, 2 в Андижане, 2 в Намангане, 2 в Бухаре и 1 в Навои (Рис. 7.6).

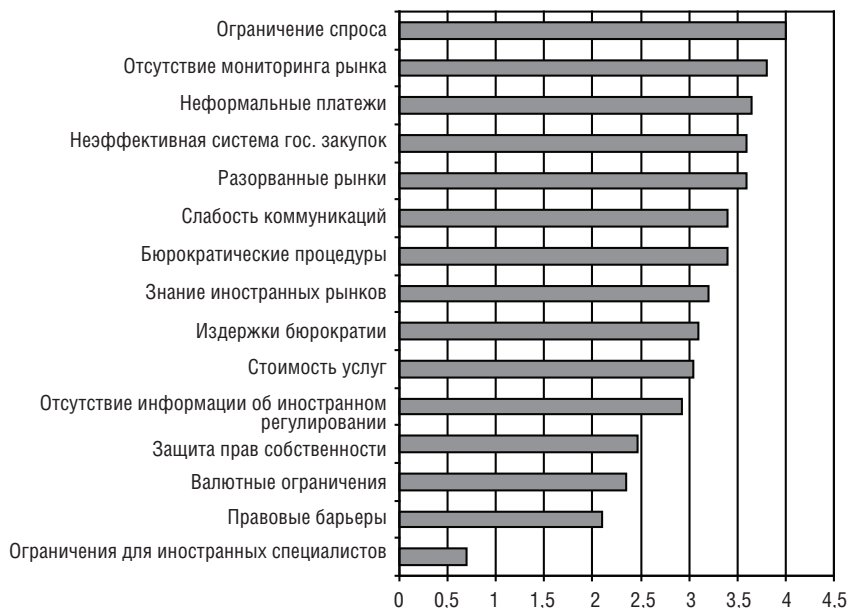
**Рис. 7.6. Региональное представительство (Узбекистан)**



### 7.3.3. Анализ данных

На основании опроса 77 фирм в Казахстане и Узбекистане мы вывели среднюю шкалу ответов на каждый из вопросов. Рис. 7.7 ниже демонстрирует распределение усредненных ответов респондентов в обеих странах по шкале от 0 до 6, которая использовалась в опросе.

**Рис. 7.7. Неформальные барьеры (среднее значение)**



Большая часть наших респондентов выразила мнение, что «ограничение спроса» является серьезной проблемой, которая препятствует активной торговой деятельности между странами региона. Однако, на наш взгляд, данная проблема является скорее следствием низкого уровня торговли, нежели непосредственно неформальным барьером. Кроме того, для многих опрошенных компаний основными барьерами являются «отсутствие механизмов мониторинга» развития внутреннего и внешнего рынков, а также «отсутствие информации о зарубежных рынках» и «иностранном регулировании».

Наш анализ ограничивается рассмотрением парных коэффициентов корреляции между отдельными переменными. Этот подход связан с двумя серьезными ограничениями нашего исследования: небольшой выборкой (связанной со сложностями проведения анкетирования) и сложностью определения причинно-следственных связей между отдельными переменными (то есть ответами на отдельные вопросы), поэтому мы в любом случае ограничиваемся рассмотрением корреляций, а не каузальных связей. Недостаток нашего подхода состоит в невозможности определения эффектов *ceteris paribus* (при прочих равных). Поскольку многие из наших переменных являются порядковыми и связь между ними может быть нелинейной, мы использовали коэффициенты корреляции Спирмана.

При проведении анализа мы обратили внимание на переменные, относящиеся к *реальной* и *потенциальной* торговой деятельности компаний в других странах Центральной Азии, и определили их корреляцию с основными характеристиками фирм, а также восприятия барьеров на пути расширения деятельности за рубежом. Мы использовали следующие переменные, включающие в себя торговую деятельность за рубежом: а) длительность торговой деятельности, б) доля прибыли от внешнеторговой деятельности в других странах Центральной Азии, и в) интерес в расширении торговой деятельности в Центральной Азии. Что касается основных характеристик фирм, то мы включили в их число размер фирмы (в сравнении с другими фирмами в их отрасли), происхождение, отсутствие конкуренции, уровень давления регулятивных органов и недостаточная защита прав собственности. Далее, к этому мы добавили переменные, измеряющие возможные препятствия для расширения торговой деятельности в Центральной Азии. Мы рассчитали все коэффициенты корреляции для полной выборки, а также отдельно для Казахстана и Узбекистана для того, чтобы выявить все возможные различия между странами.

Основные результаты представлены в Таблице 7.2. Некоторые из результатов вызывают интерес. Самым главным и однозначным результатом явился тот факт, что компании с иностранной формой собственности очень активны в Центральной Азии и заинтересованы в расширении своей деятельности больше, чем местные компании. Этот эффект действителен для всей выборки, для Казахстана и в частичной мере для Узбекистана. С другой стороны, иностранные компании, по крайней мере в Узбекистане, прояв-



ляют меньший интерес в расширении своей торговой деятельности в Центральной Азии, чем их партнеры (следует заметить, что львиная доля государственных компаний в нашей выборке – это компании из Узбекистана). Поэтому можно привести два важных вывода. Во-первых, становится очевидным, что иностранные фирмы рассматривают регион Центральной Азии в качестве единого целого, и, таким образом, они начинают работать во всех странах одновременно или используют некоторые страны в качестве площадки для дальнейшего расширения в другие страны. Местные компании в свою очередь скептически оценивают необходимость возможного выхода на рынки соседних стран. Учитывая, что мы рассматриваем этот эффект для настоящей деятельности и потенциального интереса в торговой экспансии, то маловероятно, что он относится лишь к различиям в наличии ресурсов для расширения за рубежом. Более очевидной кажется причина различия стратегий. Мы можем предположить, что иностранные инвесторы недооценивают неоднородность стран региона (об этом хорошо знают местные инвесторы) и поэтому строят не отдельные «страновые» стратегии, а единую «региональную». Данное явление наблюдается у большинства иностранных компаний.

Что касается отраслей, то ведущую роль в интернационализации торговой деятельности в сфере услуг играют консалтинговые компании, и в частности в Казахстане. Это связано с тем, что консалтинговый рынок в стране является относительно «насыщенным». Причины внешнеторговой активности этой отрасли очевидны. Они связаны с тем, что в отличие от сферы телекоммуникаций консалтинг не требует значительных инвестиций капитала (что делает вход на рынок другой стороны дорогим), и в отличие от финансовых услуг консалтинг менее зарегулирован. Тем не менее, в консалтинге присутствует множество проблем, которые мешают компаниям выходить на рынки других стран и продвигать свои услуги (см. Пример 7.1).

### **Пример 7.1. О развитии консалтинга в Казахстане**

#### *Мнения участников круглых столов*

Барьер, на который указали практически все консультанты, – это неготовность многих казахстанских компаний к использованию услуг консалтинга. Для многих консалтинг еще не стал неотъемлемой частью корпоративной культуры. Отмечается, что в некоторых компаниях на волне экономического развития 2000-х гг. не было потребности в развитии собственного спектра услуг, так как почти в каждой компании было много клиентов, у фирм был огромный выбор сотрудников. Соответственно, не было большой необходимости нанимать консультантов. Компании предпочитали нанимать маркетологов или HR-специалистов, вследствие того, что бизнес развивался успешно и без помощи консультантов. По мнению одного из участников круглого стола: *«В компаниях не хватало понимания того, что не они сами генерируют эту прибыль, а то, что они поймали общую экономическую «волну», поэтому на консультантов почти никто не смотрел»*. Как считают многие участники проекта, как правило, бизнесмены и предприниматели этой категории знают всё про свой

бизнес, но у них часто отсутствуют теоретические знания менеджмента и управления. Это является одним из наследий советского прошлого, когда руководители обычно использовали свой практический опыт без учета теоретических знаний.

Очень важным неформальным барьером для многих консалтинговых компаний является низкий уровень восприятия консалтинговых услуг. Одной из причин для этого является непонимание бизнесменами сути консалтинга: *«У нас не ценится интеллектуальная собственность. Многие клиенты удивляются: специалист пришел, красиво что-то сказал, поговорил, и за это необходимо заплатить?»* Проблема заключается в том, что в некоторых компаниях нет еще во многом необходимости постоянно оптимизировать свою работу ввиду невысокой конкуренции внутри отдельных секторов экономики, и, соответственно, фирмы не видят большой потребности обращаться за консалтинговыми услугами для собственного развития. Например, одна из участниц привела следующие цифры: только 30% казахстанских компаний в 2009 г. обращались к услугам консультантов, что, с одной стороны, объясняется отрицательным влиянием экономического кризиса, с другой стороны, подтверждает тенденцию, что многие компании еще не до конца воспринимают использование услуг консалтинга как неотъемлемую часть в рамках своего профессионального развития. В данном контексте можно выделить два пути изменения данной ситуации к лучшему: улучшение качества консалтинговых услуг и их популяризация в бизнес-среде, СМИ и т. д.

Одним из самых существенных барьеров участники исследования отметили отсутствие достаточной информации о деятельности консультантов, отсутствие системы оценки и рейтинга их профессиональной деятельности. Один из экспертов отметил: *«У нас нет общей рейтинговой системы в консалтинге... Чаще всего клиент видит отзывы и рекомендации. И хорошо, если вы завоевали клиента. Неоднократно, кстати, клиенты, которые к нам обращаются, спрашивают: «Где можно найти рейтинговую таблицу консалтинговых компаний, работающих в этой сфере?!»* Отсутствие рейтинговой системы и общепринятых стандартов почти единодушно было признано всеми одним из главных барьеров в казахстанском консалтинге, который сильно мешает выходу компаний на рынки других стран.

Помимо этого, мы смогли определить, что сфера телекоммуникаций является менее активной в торговле услугами, хотя телекоммуникационные компании в Узбекистане проявляют наибольший интерес среди отраслей в расширении своей деятельности за рубежом (см. Пример 7.2). Для финансовой отрасли результаты являются неоднозначными.

### **Пример 7.2. О региональном сотрудничестве в отрасли телекоммуникаций**

#### *Мнение эксперта во время круглого стола (Узбекистан)*

«Я работал на рынке телекоммуникаций в 4 странах Центральной Азии и в Узбекистане. У нас сложилась интересная ситуация. Например, у нас все менеджеры компаний знают друг друга лично. Они встречаются, обсуждают свои дела, вместе решают проблемы. Совсем по-другому ситуация обстоит в Туркменистане или Таджикистане. На рынках этих стран менеджеры компаний практически не знакомы друг с другом. Можно даже сказать, что они не заинтересованы в сотрудничестве

друг с другом. В этом отношении ситуация в Узбекистане выглядит намного лучше. Мы встречаемся и решаем проблемы вместе. И это приятно... Но если брать отношения между нашими странами, то коммуникация развита очень слабо. Мы мало что знаем друг о друге. Следовательно, этим можно объяснить вялую торговлю услугами в отрасли телекоммуникаций в регионе... хотя для нас подобное сотрудничество интересно...»

Следующее важное наблюдение заключается в том, что крупные компании имеют самую большую долю доходов от торговли услугами в других странах региона. Что касается таких институциональных характеристик, как конкуренция, регулирование и защита прав собственности, то мы определили, что те из компаний, которые испытывают на себе давление бюрократии и считают права частной собственности недостаточно защищенными, проявляют самый большой интерес к выходу на рынки других стран.

Среди барьеров, которые выделили представители фирм в обеих странах, наиболее значимыми являются недостаток знаний о рынках других стран, который ограничивает ведение внешнеторговой деятельности и разработку стратегий в торговой деятельности. Это не относится к фирмам с иностранной формой собственности. По двумерной корреляции Спирмана связь между иностранной формой собственности и отсутствием информации негативна и значительна (однако мы можем предположить, что иностранные инвесторы просто недооценивают отсутствие информации и более оптимистичны в этом отношении). Более того, компании, заинтересованные в трансграничной торговле, отмечают большую значимость знания регулятивной среды в качестве возможного барьера; данный результат особенно актуален для Казахстана. Мы не выявили значимой корреляции между неформальными платежами, ограниченным спросом, регулятивными барьерами, бюрократическими издержками, процедурами, регулированием валют и международной торговой деятельности, как текущей, так и запланированной. Однако это не означает, что данные факторы не имеют значения. Наоборот, многие компании выделяют их в качестве серьезных препятствий, но при этом не наблюдается вариации между этими индикаторами и торговой деятельностью за рубежом. Таким образом, все компании воспринимают эти барьеры одинаково, независимо от того, ведут они свою торговую деятельность за рубежом или нет.

Касательно других переменных следует отметить следующее. Слабая коммуникация между компаниями, «разорванность» рынков и отсутствие системы мониторинга деятельности рынка имеют противоположные результаты для Казахстана и Узбекистана. В Казахстане они приводят к снижению интереса к трансграничной торговой экспансии, в то время как в Узбекистане они ведут к повышению интереса. Это может говорить о различиях ведения бизнеса в двух странах: можно предположить, что казахстанские фирмы предпочитают полагаться на коммуникацию фирм «сверху-вниз» в большей степени, чем узбекистанские фирмы, которые наоборот, видят

в «разорванности рынков» возможность для получения прибыли через арбитраж<sup>5</sup>. Пример одного из респондентов ниже (Пример 7.3) показывает значимость проблемы «разорванности рынков», которая служит серьезным барьером для многих компаний в отрасли консалтинга в Казахстане.

### **Пример 7.3. Разорванность рынка в качестве неформального барьера**

#### *Мнение эксперта на круглом столе (Казахстан)*

«Почему мы не выходим в регионы? В другие страны? Было бы очень здорово выйти на новые рынки... обычно на них выезжают как раз тогда, когда есть уверенность в себе, в определенном уровне своей компетенции. Сегодня этого нет. Например, я приеду в Астану и не знаю, кто будет моим клиентом, насколько я смогу сегодня выполнить то, что я обещаю. Об этом мало информации или ее вообще нет... Консалтинг – это как раз та сфера услуг, в которой оптимально стоит продвигать собственные услуги. Ну не может одна компания собрать у себя специалистов во всех отраслях, во всех областях менеджмента! И здесь очень важно наличие экспертов, которых всегда можно привлечь на помощь. Но у нас нет сообщества, нет устойчивых партнерских связей; вместе с тем нет отслеживания качества оказываемых услуг, всего этого нет. У меня нет этого человеческого потенциала и всё мне мешает, я пытаюсь накапливать свой опыт, наращивать свои компетенции пока на местном уровне... на международный уровень сложно выйти. Еще один очень важный барьер... исторически так сложилось, что крупные холдинги, национальные, транснациональные компании более ориентированы на европейских консультантов. Мы всех их знаем, это «большая четверка», в меньшей степени мы осведомлены о российских консультантах, но они тем не менее известны. Так сложилось исторически, и на первом этапе развития мы оставались очень долго неконкурентоспособными. Мы только сейчас начали ощущать, что это такое... Сегодня в 2–3 раза больше людей, реально работающих на рынке консалтинга, но мы их всех не знаем. Этого не знает ни ЕБРР, этого не знаем мы. Мы мало знаем, кто в какой области работает, наш рынок разорван... Это крик моей души!»

В то же самое время местный рынок финансовых услуг в Казахстане представляется стабильным и «зрелым». Для финансовых институтов в Казахстане «разорванность рынка» не является проблемой благодаря активной деятельности Ассоциации финансистов Казахстана. Создание Ассоциации стало возможно благодаря активной поддержке правительства и частных банков, которые были заинтересованы в укреплении сотрудничества через формальное объединение. Как отметил один из экспертов: *«Она (Ассоциация) играет очень активную роль и участвует в обсуждении всех законопроектов, вносит свои предложения. Координирующая роль, суммирующая роль за Ассоциацией, т. е. все вопросы, непосредственно касающиеся законодательного обеспечения, игроки рынка осуществляют через Ассоциацию. Ассоциация уже непосредственно напрямую работает со всеми другими органами... судя по тому,*

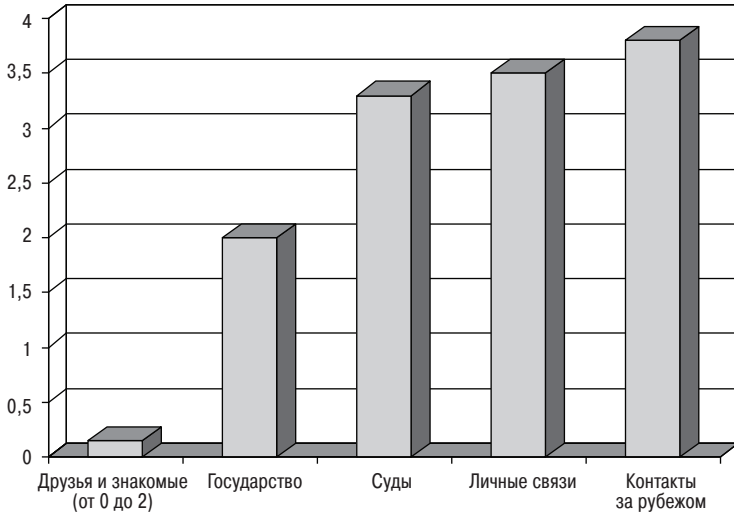
<sup>5</sup> Это может относиться к запаздыванию транзитного перехода в Узбекистане; Hellman (World Politics, 1998) предполагает, что посредники являются группой фирм, больше всех выигрывающих от незавершенности «переходной» экономики.

как идет переписка, мы еженедельно получаем даже порой по несколько раз в день новые законодательные проекты. Кроме того, спрашиваются мнения участников финансового рынка, выпускается сравнительная таблица – кто что предлагает. Т.е. ведется активная работа. И потом, Ассоциация достаточно успешно лоббирует наши интересы перед государством. Последнее слово остается за государством, но оно, тем не менее, старается прислушаться к нашим проблемным вопросам... где-то идет на уступки».

Другой важный неформальный барьер – «ограничения на приглашение иностранных специалистов» значительно и позитивно коррелируется с трансграничными операциями. Компании с большим внешнеторговым оборотом сталкиваются с этой проблемой и считают ее заслуживающей внимания. Это также подтверждалось экспертами во время проведения круглых столов в обеих странах.

Еще одним значительным барьером для многих компаний в Узбекистане является сложность выстраивания долгосрочной стратегии. Как считает эксперт, «сложность выхода на рынки других стран связана с трудностями при стратегическом планировании. Все дело в том, что из-за непредсказуемости в финансовом регулировании компаниям в сфере услуг непросто выстраивать долгосрочные стратегии на несколько шагов вперед. Причиной этого является постоянное изменение цен на различного рода услуги. Этот момент вкупе с проблемами валютного регулирования и конвертации валюты сильно ограничивает возможности местных компаний при разработке международных стратегий и ведении активной торговли услугами с другими странами региона».

Следующим нашим шагом стало изучение того, насколько международная торговля услугами и восприятие барьеров ассоциируются с использованием определенного набора инструментов для преодоления этих барьеров. Для этой цели мы вывели коэффициенты корреляции между главными барьерами к международной экономической деятельности и оценкой важности определенных инструментов для получения доступа на рынки других стран в регионе. Мы подсчитали коэффициенты для всей выборки, а также для Казахстана и Узбекистана. В случае с Казахстаном большинство из коэффициентов корреляции незначительны. Результаты являются значительными для Узбекистана. Это показывает, что казахстанские компании более однородны в плане использования инструментов для расширения своей деятельности вне зависимости от типа барьеров, с которыми они сталкиваются. Ввиду того, что экономика Казахстана является более зрелой, данный аргумент представляется резонным. В Узбекистане, напротив, различные фирмы пытаются найти различные инструменты для решения своих проблем. Основные результаты представлены в Таблице 7.3. В свою очередь Рис. 7.8 показывает среднее значение ответов респондентов в отношении способов, к которым прибегают фирмы для преодоления существующих неформальных барьеров при ведении трансграничной торговли услугами.

**Рис. 7.8. Способы решений неформальных барьеров (среднее значение)**

Мы определили, что фирмы, которые чаще других сталкиваются с проблемой отсутствия знаний о зарубежных рынках, менее других прибегают к использованию друзей и знакомых за рубежом. Данный момент вполне объясним и показывает, что главным каналом в Центральной Азии для решения проблемы отсутствия информации на сегодняшний день являются личные контакты. Таким образом, информация передается через неформальные каналы общения. Как заметил эксперт во время проведения круглого стола в Алматы, *«личные контакты играют роль... Многие в Казахстане могут стать консультантами и основать свою собственную компанию благодаря наличию личных контактов»*. Этот пример показывает, что наличие личных контактов также может способствовать успешному продвижению деятельности фирм за рубежом. Отсутствие личных контактов становится барьером для тех компаний, которые хотели бы вести трансграничную торговлю.

Касаясь роли государства, необходимо отметить, что фирмы, которые опираются на государственную поддержку, меньше других сталкиваются с такими бюрократическими барьерами, как юридические препоны, знание иностранного законодательства, неформальные платежи, проблемы в системе госзакупок и регулирование валютной деятельности. Таким образом, лучший способ преодолеть проблемы, созданные формальными институтами, – это заручиться поддержкой государства и активно сотрудничать с ним. Компании, тесно сотрудничающие с государством, также реже других сталкиваются с проблемой слабой коммуникации между компаниями (что соответствует ключевой роли, которую играет

государство в Казахстане и Узбекистане в плане координирования экономической деятельности).

Наличие личных контактов оказывает неоднозначный эффект: компании, которые считают, что личные контакты очень важны для них, реже других сталкиваются с ограничениями на приглашение иностранных специалистов (возможно от того, что эти компании мало используют местную рабочую силу за рубежом). Однако эти компании в большей степени сталкиваются с проблемами отсутствия знаний о рынках и регулировании других стран, бюрократических процедур, слабой коммуникации и валютного регулирования. Возможно, эти компании используют личные контакты для того, чтобы решить свои многочисленные проблемы. Что касается судов, то мы выявили, что фирмы, которые уверены в эффективности судебной системы, менее других сталкиваются с такими барьерами, как бюрократические препоны, незащищенность прав частной собственности, и высокая стоимость услуг. С другой стороны, фирмы этой категории чаще других испытывают на себе проблемы, порожденные отсутствием знаний об иностранном регулировании. Вероятно, это связано с тем, что для них сама важность иностранного регулирования имеет большее значение, чем для других компаний, которые меньше доверяют правовым механизмам при решении своих проблем.

Для Казахстана мы не выявили устойчивые и значимые эффекты, за исключением значения государственной поддержки. Для узбекистанских фирм поддержка со стороны правительства означает снятие почти всех существующих барьеров, что снова подтверждает тезис о ключевой роли государства в экономике этой страны. Два рисунка (Рис. 7.9 и 7.10), приведенные ниже, сравнивают две страны с точки зрения значения государственной поддержки в качестве средства для преодоления барьеров.

Мы смогли определить, что компании, которые опираются на использование контактов за рубежом, больше других сталкиваются с неформальными барьерами при ведении торговой деятельности. Наше предположение строится на том, что эти компании часто используют личные контакты для решения проблем, с которыми они сталкиваются.

Таблица 7.3 *показывает* корреляцию между использованием определенных инструментов для ведения трансграничной торговли и расширением деятельности на международных рынках. Для всей выборки мы можем подтвердить тот вывод, что фирмы, которые чаще используют друзей и родственников, имеют большие доходы от иностранной торговли, большой опыт работы на международных рынках и больше других заинтересованы в экспорте своих услуг. Этот эффект значим как для Казахстана, так и Узбекистана.

Наши главные выводы заключаются в следующем. Во-первых, иностранные фирмы доминируют в ведении трансграничной торговой деятельности в регионе, в то время как местные фирмы в этом отношении

им заметно уступают. Во-вторых, наибольшая активность наблюдается в области консалтинга. Эта отрасль меньше других требует значительных инвестиций капитала для торговой деятельности. Кроме того, эта отрасль менее зарегулирована. Что касается преодоления барьеров, создаваемых государственным аппаратом, казахстанские и особенно узбекистанские компании прежде всего опираются на поддержку государства. В свою очередь неформальные каналы, такие как личные контакты, не являются адекватным решением для преодоления этих барьеров. С другой стороны, ключевым фактором успеха для экспорта услуг в соседние страны Центральной Азии являются личные контакты: опора на друзей и семейные узы является основным средством для расширения торговой деятельности как для казахстанских, так и в еще большей степени для узбекистанских компаний. Косвенно это означает, что бюрократические барьеры не являются самыми значимыми с позиции компаний, что частично подтверждают наши предыдущие результаты, которые отмечают ключевую роль таких барьеров, как знание иностранного регулирования и отсутствие информации о рынках других стран.

**Рис. 7.9. Поддержка государства (Казахстан)<sup>6</sup>**

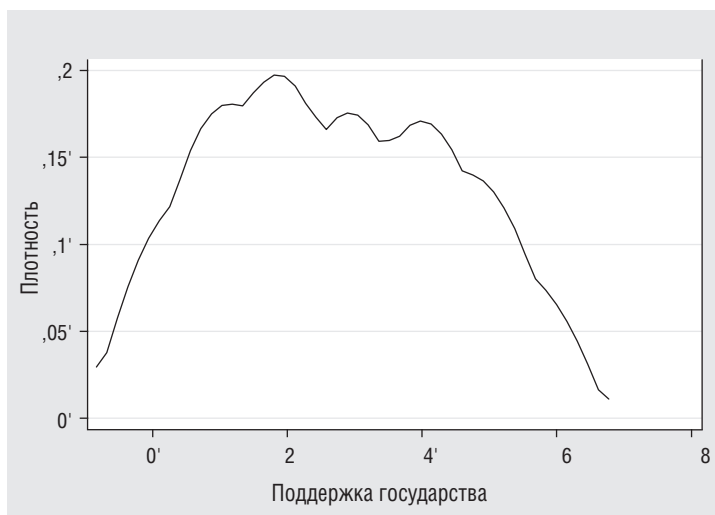


<sup>6</sup> «Государственная поддержка» (вопросы о значимости поддержки государства для преодоления барьеров в торговле услугами) измеряется по шкале от 0 до 6 в нашей анкете. На диаграмме представлена плотность распределения ответов (количество респондентов, выбравшее значения 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6), полученная методом ядерного сглаживания Епанечникова (kernel density estimator).



Что касается практических рекомендаций, то мы можем сделать три главных вывода. Во-первых, отсутствие информации о рынках других стран является самой серьезной проблемой для фирм в регионе на текущей стадии развития. Общего советского прошлого очевидно недостаточно для установления налаженной эффективной коммуникации между странами региона. Таким образом, решение проблемы недостатка информации является ключевым для увеличения торговли услугами в регионе.

**Рис. 7.10. Поддержка государства (Узбекистан)**



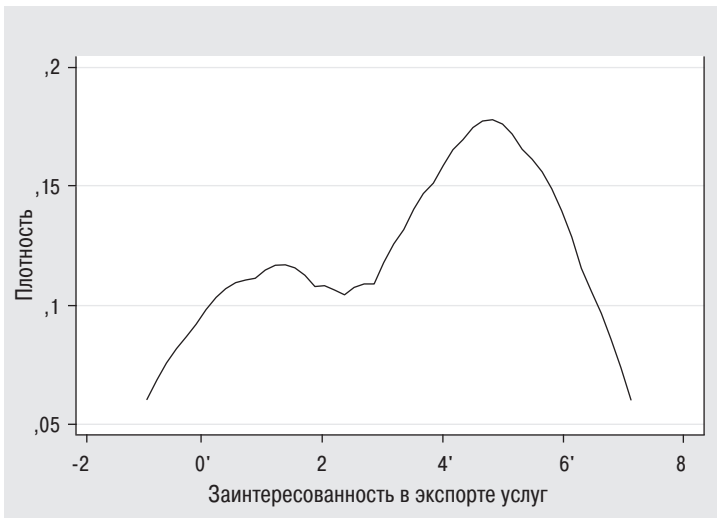
Во-вторых, узбекистанские фирмы значительно отстают от казахстанских компаний в плане интернационализации своей деятельности. Однако при этом они стремятся к увеличению экспорта своих услуг. Рис. 7.11 и 7.12 ниже показывают заинтересованность казахстанских и узбекистанских фирм в интернационализации своей деятельности. В сравнении с Казахстаном, узбекистанские компании находятся в более активном поиске возможностей для торговли услугами, однако для этого им не хватает необходимых условий из-за того, что они вынуждены постоянно преодолевать множество неформальных барьеров.

В-третьих, государство служит главным средством решения проблем фирм в ведении трансграничной торговой деятельности в регионе. По крайней мере это касается проблем, которые являются следствием неэффективной работы государственного аппарата. С этой точки зрения, поддержка межправительственного сотрудничества между странами региона является определяющим фактором для развития и увеличения торговли услугами в регионе.

**Рис. 7.11. Заинтересованность в экспорте услуг (Узбекистан)**



**Рис. 7.12. Заинтересованность в экспорте услуг (Казахстан)**





	Вся выборка				Казахстан				Узбекистан					
	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии		Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии		Доход от иностранных рынков в Центральной Азии		Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии		Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии		Доход от иностранных рынков в Центральной Азии		Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	
	rho	no. obs.	rho	no. obs.	rho	no. obs.	rho	no. obs.	rho	no. obs.	rho	no. obs.	rho	no. obs.
Защищенность от внутренней конкуренции	rho	-0,0659	-0,0269	-0,1827	0,0141	0,0826	-0,2952	-0,1363	-0,0499	-0,1599				
	no. obs.	52	68	66	27	30	26	38	25	40				
Внутренние регулятивные ограничения	rho	0,6424	0,8279	0,1421	0,9444	0,6643	0,1432	0,4144	0,8127	0,3244				
	no. obs.	52	68	66	0,0797	0,0772	<b>0,5938***</b>	0,2149	-0,1765	-0,1278				
Собственник	rho	0,3728	0,2154	0,3686	0,6928	0,6852	<b>0,0014</b>	0,1952	0,3988	0,4318				
	no. obs.	<b>0,3903***</b>	<b>0,4876***</b>	<b>0,2568***</b>	<b>0,3232*</b>	<b>0,3661**</b>	<b>0,4948***</b>	<b>0,6141***</b>	-0,0417	0,1569				
Иностранцы	rho	53	70	68	28	32	28	38	25	40				
	no. obs.	<b>0,0039</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,0346</b>	<b>0,0935</b>	<b>0,0393</b>	<b>0,0074</b>	<b>0,0000</b>	0,8432	0,3338				
Государство	rho	-0,1549	-0,1611	-0,1639	-0,1303	-0,1024	NA	-0,2022	-0,0891	-0,3313**				
	no. obs.	53	70	68	28	32	28	38	25	40				
Отрасль	rho	0,2680	0,1829	0,1817	0,5088	0,5769		0,2234	0,6719	0,0368				
	no. obs.													
Финансы	rho	0,0000	0,0235	-0,2042	-0,0345	0,1876	0,2901	-0,1001	-0,1147	-0,6067***				
	no. obs.	53	70	68	28	32	28	38	25	40				
Консалтинг	rho	1,0000	0,8466	0,0948	0,8616	0,3038	0,1343	0,5498	0,3851	0,0000				
	no. obs.	<b>0,2547*</b>	-0,0075	-0,0777	<b>0,3232*</b>	0,0357	<b>-0,4228**</b>	-0,0294	0,2303	0,2560				
	rho	53	70	68	28	32	28	38	25	40				
	no. obs.	<b>0,0656</b>	0,9507	0,5290	<b>0,0935</b>	0,8461	<b>0,0250</b>	0,2681	0,2681	0,1108				

Таблица 7.2. Характеристики бизнеса, препятствия, масштаб и интерес к трансграничной экспансии, парные коэффициенты корреляции Спирмана (продолжение)

	Вся выборка		Казахстан		Узбекистан		
	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии	
Телекоммуникации	$\rho$	-0,2876**	0,2902**	-0,3535*	0,2077	-0,1400	0,3290**
	no. obs.	53	68	28	32	25	38
Препятствия	sig.	0,0368	0,0164	0,0650	0,1292	0,5044	0,0382
Правовые барьеры	$\rho$	0,0525	-0,1330	0,1298	0,0143	-0,1174	-0,0852
	no. obs.	53	68	28	32	25	38
Знание иностранного регулирования	sig.	0,7087	0,2797	0,5102	0,9380	0,5519	0,9546
	$\rho$	-0,1988	0,4820***	0,0808	-0,0727	0,3382*	-0,1675
Неформальные платежи	no. obs.	44	55	24	28	20	27
	sig.	0,1958	0,0002	0,7074	0,7130	0,0911	0,8451
Стоимость услуг	$\rho$	-0,2376	0,0457	-0,0961	-0,1438	-0,1424	0,0781
	no. obs.	49	64	24	26	22	38
Ограничения спроса	sig.	0,1002	0,7242	0,6551	0,4835	0,5273	0,6413
	$\rho$	0,1423	-0,1620	0,0159	-0,0674	-0,5508***	0,0594
	no. obs.	51	65	26	29	25	38
	sig.	0,3192	0,1974	0,9384	0,7284	0,0043	0,1099
	$\rho$	-0,0017	0,1754	-0,1720	0,0168	0,0980	0,2255
	no. obs.	52	67	27	31	27	38
	sig.	0,9904	0,1557	0,3909	0,9287	0,6268	0,1734
							0,2091

	Вся выборка				Казахстан			Узбекистан		
	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии
Знание иностранного рынка	rho	-0,2760**	-0,4194***	-0,1877	-0,0604	-0,3014	-0,4583**	-0,2888	-0,5038***	0,0125
	no. obs.	51	66	64	26	28	24	25	38	40
Ограничения на найм иностранных специалистов	sig.	0,0500	0,0005	0,1374	0,7696	0,1191	0,0243	0,1615	0,0013	0,9388
	rho	0,3927***	0,0860	-0,1345	0,2393	-0,2283	-0,1077	-0,0602	0,3242**	-0,0315
Валютные ограничения	no. obs.	47	63	62	22	25	22	25	38	40
	sig.	0,0063	0,5029	0,2972	0,2835	0,2724	0,6332	0,7750	0,0471	0,8469
Недостаточная защита прав собственности	rho	-0,1612	0,0971	0,1668	0,0764	-0,0998	-0,1122	0,0720	0,2119	0,1152
	no. obs.	53	70	68	28	32	28	25	38	40
Бюрократические издержки	sig.	0,2488	0,4240	0,1739	0,6993	0,5867	0,5698	0,7323	0,2015	0,4791
	rho	-0,0192	-0,1186	-0,3093**	-0,0945	-0,1870	-0,4825**	-0,2226	-0,0583	-0,1289
Бюрократические издержки	no. obs.	51	68	67	26	30	27	25	38	40
	sig.	0,8934	0,3356	0,0109	0,6460	0,3224	0,0108	0,2848	0,7281	0,4281
Бюрократические процедуры	rho	-0,0911	0,1633	-0,0205	-0,2981	0,0329	-0,0748	0,2729	0,2403	0,1088
	no. obs.	52	69	67	27	31	27	25	38	40
	sig.	0,5206	0,1799	0,8692	0,1309	0,8605	0,7108	0,1868	0,1462	0,5041
	rho	-0,0548	0,1179	0,0725	-0,2144	0,0698	0,0318	0,3082	0,1274	0,0489
	no. obs.	52	69	67	27	31	27	25	38	40
	sig.	0,6995	0,3345	0,5600	0,2828	0,7493	0,8747	0,1339	0,4460	0,7646

Таблица 7.2. Характеристики бизнеса, препятствия, масштаб и интерес к трансграничной экспансии, парные коэффициенты корреляции Спирмана (окончание)

	Вся выборка		Казахстан		Узбекистан		
	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	Доход от иностранных рынков в Центральной Азии	Длительность работы на иностранных рынках в Центральной Азии	
Слабость коммуникации	rho	-0,1644	0,0839	-0,1726	-0,0289	0,2082	Интерес к работе на иностранных рынках в Центральной Азии
	no. obs.	51	68	30	25	38	0,342*
Неэффективная система государственных закупок	sig.	0,2489	0,4962	0,3618	0,0159	0,2098	0,0308
	rho	0,1036	-0,0469	0,054	-0,15	0,2355	0,3448**
«Разорванные» рынки	rho	0,51	65	31	26	24	37
	no. obs.	0,4694	0,7105	0,4205	0,1877	0,2679	0,0366
Отсутствие унифицированной системы мониторинга	sig.	0,0286	0,0275	-0,1363	-0,3896**	0,3043	0,1123
	rho	0,52	66	31	26	25	38
	no. obs.	0,8403	0,8262	0,4649	0,0491	0,1391	0,5021
	sig.	-0,0761	0,0507	-0,0451	-0,4121**	0,0872	0,1500
	rho	0,51	65	30	25	25	38
	no. obs.	0,5958	0,6857	0,8269	0,1194	0,6784	0,3686
sig.							0,0385

Применение: \*\*\* значимость на уровне 1%, \*\* на уровне 5%, \* на уровне 10%. Значимые результаты выделены жирным шрифтом; rho = коэффициент корреляции Спирмана, no.obs.= число наблюдений, использованных для расчета корреляции; sig = уровень значимости (p-value)





Таблица 7.3. Препятствия для трансграничной деятельности в Центральной Азии и способы их преодоления, парные коэффициенты корреляции Спирмана (продолжение)

	Вся выборка								Казахстан								Узбекистан							
	Государ- ство	Суды	Личные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники	Госу- дарство	Суды	Лич- ные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники	Госу- дарство	Суды	Личные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники	Суды	Личные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники					
Правовые барьеры	-0,3054***	-0,3928***	0,0632	0,2537**	-0,1071	-0,4188	-0,2494	-0,0816	0,0465	-0,0376	-0,3007*	-0,3763**	0,4723**	0,4741***	-0,1107	39	38	40	40					
	68	65	67	61	71	28	26	29	21	31	40	39	38	40	40	39	38	40	40					
Знание иностранного регулиру- вания	0,0113	0,0012	0,6112	0,0485	0,3739	0,0265	0,2193	0,6738	0,8412	0,8407	0,0594	0,0182	0,0028	0,0020	0,1666	0,1666	0,0361	0,0361	0,4966					
	-0,2510**	0,3196**	0,4298***	0,3361**	0,0728	0,1083	-0,1455	-0,1089	0,1142	-0,2090	-0,2048	-0,1995	0,1666	-0,0361	-0,1325	29	28	29	29					
Неформаль- ные платежи	0,0671	0,0209	0,0013	0,0195	0,5839	0,6064	0,5076	0,6042	0,6415	0,2955	0,2865	0,2996	0,3967	0,8524	0,4932	0,2996	0,3967	0,8524	0,4932					
	-0,3747***	0,1011	0,2680**	0,6182***	0,0659	-0,3836*	0,1616	-0,1985	0,3459	0,1062	-0,3267**	-0,1396	0,3828**	0,6563***	0,0411	-0,1396	0,3828**	0,6563***	0,0411					
Стоимость услуг	-0,1923	-0,3022**	0,0154	0,0785	0,0229	-0,2447	-0,1477	0,2383	-0,0564	0,1306	-0,3101*	-0,2851	0,3108*	0,2756*	0,0162	39	38	40	40					
	66	62	66	59	68	26	23	28	19	28	40	39	38	40	40	39	38	40	40					
	0,1220	0,0170	0,9021	0,5544	0,8530	0,2282	0,5014	0,2221	0,8187	0,5077	0,0515	0,0785	0,0575	0,0852	0,0785	0,0575	0,0852	0,0852	0,9210					

	Вся выборка						Казахстан						Узбекистан							
	Государство	Суды	Личные связи	Контакты на иностранных рынках	Друзья и родственники	Государство	Суды	Личные связи	Контакты на иностранных рынках	Друзья и родственники	Государство	Суды	Личные связи	Контакты на иностранных рынках	Друзья и родственники	Государство	Суды	Личные связи	Контакты на иностранных рынках	Друзья и родственники
Ограничения спроса	-0,0160	0,1267	0,0246	-0,0778	0,0957	0,1261	0,1110	-0,2310	-0,1867	-0,0138	-0,0819	0,1641	0,0701	0,0092	0,1568					
	67	65	66	61	70	27	26	28	21	30	40	39	38	40	40					40
Знание иностранного рынка	0,8977	0,3144	0,8444	0,5513	0,4305	0,5309	0,5892	0,2370	0,4178	0,9425	0,6154	0,3182	0,6760	0,9549	0,3340					
	0,0457	0,0066	<b>0,3247***</b>	-0,0146	<b>-0,2957**</b>	0,2796	-0,1897	0,2379	<b>-0,4810**</b>	-0,1166	0,0927	-0,0424	0,1474	0,0599	<b>-0,4168***</b>					40
	65	62	<b>64</b>	60	<b>67</b>	25	23	26	<b>20</b>	27	40	39	38	40	<b>40</b>					<b>40</b>
Ограничения на иностранных специальных счетов	0,7179	0,9595	<b>0,0088</b>	0,9116	<b>0,0151</b>	0,1759	0,3860	0,2420	<b>0,0318</b>	0,5625	0,5694	0,7978	0,3773	0,7133	<b>0,0075</b>					
	-0,0694	-0,0799	<b>-0,3411***</b>	0,0367	0,1109	-0,2443	0,3448	-0,0191	-0,2147	0,2416	<b>-0,2711*</b>	0,0975	0,2524	<b>0,3973**</b>	0,1205					
	61	59	<b>60</b>	57	64	21	20	22	17	24	<b>40</b>	39	38	<b>40</b>	40					40
Валютные ограничения	0,5950	0,5475	<b>0,0076</b>	0,7865	0,3828	0,2859	0,1365	0,9328	0,4080	0,2553	<b>0,0907</b>	0,5551	0,1264	<b>0,0111</b>	0,4591					
	<b>-0,3865***</b>	0,1100	<b>0,4321***</b>	<b>0,3716***</b>	0,1701	-0,0817	-0,0929	-0,0520	0,0578	0,1539	<b>-0,4022**</b>	<b>-0,3765**</b>	0,2652	<b>0,3315**</b>	0,0946					
	<b>68</b>	65	<b>67</b>	<b>61</b>	71	28	26	29	21	31	<b>40</b>	<b>39</b>	38	<b>40</b>	40					40
Бюрократические процедуры	0,0011	0,3832	0,0003	0,0032	0,1561	0,6794	0,6516	0,7889	0,8033	0,4084	<b>0,0101</b>	<b>0,0182</b>	0,1075	<b>0,0367</b>	0,5613					
	<b>-0,2604**</b>	-0,0504	<b>0,2463**</b>	<b>0,3432***</b>	-0,0040	-0,1962	-0,3200	0,0578	<b>0,3709*</b>	-0,3626	-0,2606	-0,1108	0,2594	<b>0,3621**</b>	0,0825					
	<b>67</b>	64	<b>66</b>	<b>61</b>	70	27	25	28	<b>21</b>	30	40	39	38	<b>40</b>	40					40
	<b>0,0333</b>	0,6926	<b>0,0462</b>	<b>0,0068</b>	0,9740	0,3268	0,1189	0,7702	<b>0,0979</b>	0,0489	0,1043	0,5019	0,1157	<b>0,0217</b>	0,6127					

Таблица 7.3. Препятствия для трансграничной деятельности в Центральной Азии и способы их преодоления, парные коэффициенты корреляции Спирмана (Окончание)

	Вся выборка						Казахстан						Узбекистан								
	Государ- ство	Суды	Личные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники	Госу- дарство	Суды	Лич- ные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники	Государ- ство	Суды	Личные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники	Государ- ство	Суды	Личные связи	Контакты на иностран- ных рынках	Друзья и род- ственники	
Бюрократи- ческие издержки	-0,1900	<b>-0,2251*</b>	0,1710	0,2627	-0,0446	-0,0703	-0,3147	0,1599	0,0370	-0,2634	<b>-0,3415**</b>	-0,1878	<b>0,3493**</b>	<b>0,4778***</b>	0,0911	67	64	38	40	40	40
	0,1236	<b>0,0738</b>	0,1697	0,0408	0,7142	0,7277	0,1255	0,4163	0,8735	0,1596	<b>0,0310</b>	0,2522	<b>0,0316</b>	<b>0,0018</b>	0,5761						
Недостаточ- ная защита прав соб- ственности	-0,1405	<b>-0,3092**</b>	0,0112	0,0589	<b>-0,2381**</b>	-0,1003	-0,1296	0,0544	-0,1892	-0,0255	<b>-0,2874*</b>	-0,2279	<b>0,3976**</b>	<b>0,3054*</b>	<b>-0,2749*</b>	67	63	38	40	40	40
	0,2566	<b>0,0137</b>	0,9292	0,6577	<b>0,0488</b>	0,6187	0,5460	0,7874	0,4379	0,8957	<b>0,0722</b>	0,1629	<b>0,0134</b>	<b>0,0553</b>	<b>0,0860</b>						
Слабость ком- муникаций	<b>-0,2231*</b>	0,0137	<b>0,3801***</b>	0,1615	0,1684	-0,1747	-0,303	0,0685	0,0122	0,1686	-0,1439	-0,1408	<b>0,3145*</b>	0,1302	0,1251	67	63	38	40	40	40
	<b>0,0696</b>	0,9149	<b>0,0018</b>	0,2217	0,1667	0,3833	0,1500	0,7343	0,9605	0,3820	0,3755	0,3926	<b>0,0545</b>	0,4234	0,4420						
Неэффектив- ная система государствен- ных закупок	<b>-0,3757***</b>	-0,0684	0,1806	<b>0,4658***</b>	0,0877	-0,2069	-0,1985	<b>0,339*</b>	0,3439	-0,0212	<b>-0,5949***</b>	-0,0607	<b>0,3589**</b>	<b>0,5614***</b>	0,1564	65	62	37	39	39	39
	<b>0,0020</b>	0,5973	0,1532	<b>0,0002</b>	0,4772	0,3106	0,3523	<b>0,8637</b>	0,1376	0,9131	<b>0,0001</b>	0,7172	<b>0,0291</b>	<b>0,0002</b>	0,3418						

Примечание: см. Таблицу 2.

## 7.4. Заключение

Учитывая важность развития торговли услугами для экономического роста и производительности, в нашей работе мы исследовали торговые режимы в области торговли услугами в Центральной Азии. Главным фокусом нашей работы явилось изучение влияния формальных и неформальных барьеров на развитие торговли услугами. В государствах Центральной Азии такие неформальные барьеры, как определенный дефицит норм права и эффективной бюрократии, являются серьезным препятствием для торговли, а потому должны быть изучены. В работе мы рассмотрели три сектора услуг, в которых международная торговля услугами является значительной, а именно: финансовые услуги, телекоммуникации и консалтинг. Мы сконцентрировались на двух крупнейших странах Центральной Азии – Казахстане и Узбекистане. Мы выяснили, что в торговле услугами в Центральной Азии преобладают компании с иностранной формой собственности, в то время как местные компании играют менее заметную роль в данном процессе. Что касается деления по отраслям, то торговые связи более развиты в тех отраслях, где для развития бизнеса не требуется значительный стартовый капитал (например, консалтинг). Отрасли со значительными фиксированными расходами (телекоммуникации) заметно отстают в развитии торговых связей. Данное наблюдение согласуется с теорией Мелитца о неоднородных фирмах (Melitz, 2003). Кроме того, мы выяснили, что Казахстан более «продвинут» в плане развития торгово-экономических связей в области торговли услугами с другими государствами. Однако при этом мы выявили значительно больший интерес узбекистанских компаний в увеличении торговли услугами с соседними странами Центральной Азии. В ходе исследования мы определили, что доля от иностранной торговли услугами составляет около 25% в сумме доходов компаний в Казахстане, при том, что она равна практически нулю в Узбекистане. Однако опрошенные компании в обеих странах имеют относительно короткий опыт ведения иностранной торговли услугами (1–2 года в среднем).

В ходе исследования респонденты выделили ключевые причины, которые ограничивают экспорт их услуг в соседние страны. Многие из этих барьеров носят регулятивно-бюрократический характер, в то время как другие являются следствием рыночных условий, на которые правительство не всегда в состоянии повлиять. Среди первой группы барьеров самыми значимыми являются неформальные платежи за транзакции, чрезмерные бюрократические издержки, непомерное налогообложение, отсутствие системы конвертации валюты в Узбекистане и проблемы, связанные с иностранным регулированием.

Кроме того, отсутствие информации и знаний о рынках других странах отмечалось респондентами как существенное препятствие в ограничении региональной торговли услугами. Несмотря на общее советское прошлое и существующие экономические связи, дефицит информации относительно

рыночного развития каждой из стран очень велик. Таким образом, преодоление «информационной асимметрии» о рынках соседних стран потенциально является одним из главных факторов интенсификации международной торговли услугами в регионе.

Компании с высоким уровнем интернационализации в Центральной Азии отмечают, что они полагаются на межличностные контакты и их налаживание во время ведения торговой деятельности. «Друзья» и «семейные связи» являются ключевыми элементами для расширения торговой деятельности за рубежом как для казахстанских, так и для в значительно большей степени узбекистанских компаний. Однако «друзья» и «семейные связи» на оказывают влияния на способность компаний преодолевать барьеры в торговле. В этом отношении главным фактором для их преодоления является наличие налаженных взаимоотношений с государством. Мы выявили, что компании, которые рассчитывают на взаимодействие и контакт с государством, гораздо менее уязвимы к воздействию неформальных барьеров, в том числе вызванных неэффективной работой бюрократической системы. Таким образом, государственный аппарат, создающий неформальные барьеры, в то же самое время является лучшим способом для их преодоления.

На основании наших результатов мы хотели бы выдвинуть следующие практические рекомендации: во-первых, для резкого увеличения торговли услугами между соседними странами в Центральной Азии государству необходимо закладывать основы для создания институтов и организаций, которые бы предоставляли информацию о рынках других стран. Во-вторых, бюрократическое бремя и давление государственного аппарата на частные фирмы должны быть снижены, так как они являются серьезным препятствием для развития торговли услугами. В-третьих, узбекистанские компании заметно отстают от казахстанских в плане активной международной деятельности. Однако при этом представители узбекистанских компаний крайне заинтересованы в восполнении этого пробела. Существующие политические, юридические и регулятивные препятствия в Узбекистане являются на сегодняшний день ограничивающим фактором. Но, как отмечают представители частных компаний, изменения в государственной политике будут способствовать значительному повышению уровня региональной торговли услугами в стране.

## **Литература**

- Сухарева, Т. Реализация ст. VI Генерального соглашения по торговле услугами (внутреннее регулирование). Нотификации, Отдел услуг и инвестиций Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России, Казань, 2008 г.
- ADB. 2007. Central Asia: Increasing Gains from Trade through Regional Cooperation in Trade Policy, Transport, and Customs Transit.

- Economics Dictionary. 2011. Trade in Services, available at: <http://www.economics-dictionary.com/definition/trade-in-services.html>, accessed on August 15.
- Gehrt, K. C., Lotz Sherry, Shim, S., Sakano, T., Onzo, N. 2005. "Overcoming informal trade barriers among Japanese intermediaries: An attitudinal assessment, Agribusiness." Vol. 21, Issue 1, pp. 53–63.
- Hellman, J. 1998. "Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions." *World Politics* 50.2, The Johns Hopkins University Press, 203–234.
- Index Mundi 2010, available at: [www.indexmundi.com/kazakhstan/gdp\\_composition\\_by\\_sector.html](http://www.indexmundi.com/kazakhstan/gdp_composition_by_sector.html), accessed on February 15, 2012.
- Index Mundi 2010, available at: [www.indexmundi.com/uzbekistan/gdp\\_composition\\_by\\_sector.html](http://www.indexmundi.com/uzbekistan/gdp_composition_by_sector.html), accessed on February 15, 2012.
- Index Mundi 2012, available at: [http://www.indexmundi.com/kazakhstan/gdp\\_composition\\_by\\_sector.html](http://www.indexmundi.com/kazakhstan/gdp_composition_by_sector.html), accessed on February 15, 2012.
- Index Mundi 2012, available at: [http://www.indexmundi.com/uzbekistan/gdp\\_composition\\_by\\_sector.html](http://www.indexmundi.com/uzbekistan/gdp_composition_by_sector.html), accessed on February 15, 2012.
- Kairlenov, M. 2009. "The Model of Transition of Financial Crisis to Economic Crisis." Zertteu DC Group. Almaty.
- Khalmurzaev, N. 2000. "Small and medium-sized enterprises in the transition economy of Uzbekistan: Conditions and perspectives." *Central Asian Survey*, Vol. 19: 2.
- Luong, P. & Weinthal, E. 2002. "New Friends, New Fears in Central Asia." *Foreign Affairs*, Vol. 81: 2.
- Melitz, M. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica*, Vol. 71 (6), 1695–1725.
- OECD. 2011. International Trade in Services. Glossary of Statistical Terms. 2005, available at: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2742>, accessed on August 14.
- Perlman, B. & Gleason, G. 2007. "Cultural Determinism versus Administrative Logic: Asian Values and Administrative Reform in Kazakhstan and Uzbekistan." *International Journal of Public Administration*, Vol. 30: 12–14.
- Pomfret, R. 2006. "The Central Asian Economies Since Independence." Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Pomfret, R. 1999. "Central Asia Turns South? Trade Relations in Transition." Royal Institute of International Affairs, London.
- Raballand, G., Kunth, A., Auty, R. 2005. "Central Asia's Transport Cost Burden and its Impact on Trade." The World Bank, Economic Systems 29, Elsevier B. V., pp. 6–31.

- Sissener, E. H. 2005. "Economic Consequences of Trade Barriers: an Analysis of the Norwegian Salmon Industry." Working Paper, SNF-project No. 5490: "Okonomiske konsekvenser av internasjonale handelsbarrierer: En analyse av laksenaeringen", Institute for Research in Economics and Business Administration, Bergen, March.
- UNDP. 2004. Nations in Transit 2004: Country Report of Uzbekistan.
- Wolfmayr, Y. 2008. "Trade Barriers in Services and Competitive Strengths in the Austrian Service Sector, An Analysis at the Detailed Sector Level." FIW Research Report N° 007/Export of Services, FIW Studien – FIW Research Reports, June.
- World Bank. 2006. Uzbekistan: Environment at a Glance.
- World Bank. 2008. Uzbekistan Country Profile 2008, Enterprise Surveys, Washington, DC.
- World Bank. 2009. Kazakhstan Country Profile 2009, Enterprise Surveys, Washington, DC.
- World Bank. 2011. Running a Business in Uzbekistan, Enterprise Surveys: Country Note Series, Washington, DC.

Т 19      **Влияние либерализации сферы услуг на производительность отрасли, экспорт и развитие: эмпирические исследования в странах с переходной экономикой** / Под ред. Д. Тарра; – М.: Издательство «Весь Мир», 2012 – 216 с.  
ISBN 5-7777-0539-6

Настоящее издание представляет собой сборник, составленный из шести исследований, посвященных значению экономических реформ и либерализации в сфере услуг для развития в странах с переходной экономикой в Европе и Центральной Азии. Исследования были проведены по поручению Института Всемирного банка. Все эти исследования вносят существенный вклад в эмпирическую литературу, устанавливая, что либерализация барьеров в отношении поставщиков услуг может оказать важное влияние на повышение совокупной производительности факторов производства, рост экспорта и ускорение темпов экономического роста.

УДК 339.9012.421  
ББК 65.9-96



ООО Издательство «Весь Мир» является официальным дистрибьютором публикаций Всемирного банка в Российской Федерации.

*В Издательстве «Весь Мир» можно приобрести или заказать по каталогу любые издания международных организаций.*

**Влияние либерализации сферы услуг на производительность отрасли, экспорт и развитие: эмпирические исследования в странах с переходной экономикой**

Редактор: *Зимарин О.А.*

Младший редактор: *Пухова О.В.*

Корректор: *Феоктистова Е.В.*

Руководитель производственного отдела: *Кузнецова Н.А.*

Верстка: *Чернышева М.Е.*

Подписано в печать 20.05.2012 г.

Печать офсетная. Бумага офсетная.

Формат 60 x 90 1/16. Усл. печ. л. 13,5. Тираж 500 экз.

Изд. 10/12-з

ООО Издательство «Весь Мир»

125009, Москва, ул. Моховая, 11, строение 3 «В».

Тел./факс: (495) 276-02-92

E-mail: [info@vesmirbooks.ru](mailto:info@vesmirbooks.ru)

<http://www.vesmirbooks.ru>

Отпечатано в ЗАО «Новые печатные технологии»

Тел.: 223-92-00

e-mail: [n.chudaeva@web2books.ru](mailto:n.chudaeva@web2books.ru)

Настоящее издание представляет собой сборник, составленный из шести исследований, посвященных значению экономических реформ и либерализации в сфере услуг для развития в странах с переходной экономикой в Европе и Центральной Азии. Исследования были проведены по поручению Института Всемирного банка. Все эти исследования вносят существенный вклад в эмпирическую литературу, устанавливая, что либерализация барьеров в отношении поставщиков услуг может оказать важное влияние на повышение совокупной производительности факторов производства, рост экспорта и ускорение темпов экономического роста



**Институт  
Всемирного Банка**

**ВЕСЬ  
МИР**