

Сравнение производительности: Глобальный Индекс Конкурентоспособности.

МАРГАРЕТА ДРЗЕНИК ХАНУ

ТЪЕРРИ ГЕЙГЕР,

Всемирный Экономический Форум

С тех пор как в 1979 был опубликован предшественник Отчета о Глобальной Конкурентоспособности (ОГК), карта конкурентоспособности, прошло почти три десятилетия. Именно столько Всемирный Экономический Форум изучает конкурентоспособность стран. В отчетах исследуются факторы, которые позволяют национальным экономикам достигнуть устойчивого экономического роста и долгосрочного благополучия. Отчёты предоставляют бизнесу и политикам тот инструмент, с помощью которого они смогут объективно оценить относительно сильные и слабые стороны их национальной экономики для сравнения с другими странами. Результаты также полезны для выявления примеров лучших практик в отдельных областях.

В 2008 году Всемирный Экономический Форум совместно с Фондом “Эффективное Управление” представил Отчет о Конкурентоспособности Украины. В отчете проанализированы сильные и слабые стороны конкурентоспособности страны, а также дана оценка конкурентоспособности украинских регионов. С выходом второй публикации отчета о конкурентоспособности Украины Фонд продолжает работу, используя методику Всемирного Экономического Форума. В этой главе мы представляем основные особенности Индекса Глобальной Конкурентоспособности, инструмента сравнения, который использует Всемирный Экономический Форум для оценки конкурентоспособности стран.¹ Данный инструмент используется в отчете, как для оценки конкурентоспособности Украины, так и для ее регионов.

1.1 12 составляющих конкурентоспособности

С постоянным прогрессом теоретических и прикладных экономических исследований, методология, которая используется Всемирным Экономическим Форумом для оценки конкурентоспособности стран со временем неизбежно эволюционирует. Последним шагом в этой эволюции стал Индекс Глобальной Конкурентоспособности (ИГК), который был разработан в сотрудничестве с профессором Хавьером Сала-и-Мартинем из Колумбийского Университета и впервые представлен в 2004 году. С тех пор ИГК стал основным инструментом Всемирного Экономического Форума для измерения конкурентоспособности.

ИГК был разработан для оценки потенциала роста стран в средне и долгосрочной перспективе, с учётом текущего уровня развития, а также пониманием того, что конкурентоспособность – *это набор учреждений, политик и факторов, которые определяют уровень продуктивности страны.*

ИГК вообрал в себя основные новейшие экономические идеи по конкурентоспособности с учётом сложности процесса экономического роста, принимая во внимание взвешенное среднее значение большого количества разных компонентов, каждый из

которых отображает один из аспектов конкурентоспособности. Компоненты сгруппированы в 12 разных категорий, называемые 12 составляющими конкурентоспособности и описаны ниже.² Детальная структура ИГК представлена в Приложении А этой главы.

Составляющая 1: Государственные, общественные и частные учреждения

Общественные учреждения формирует базу, в рамках которой частные предприниматели, компании и правительства взаимодействуют друг с другом и, таким образом, существенно влияют на конкурентоспособность и экономический рост.³ Качество институциональной среды влияет на то, каким способом общество распределяет выгоды и несет расходы от реализации программ развития и экономической политики. Кроме того, она сказывается на инвестиционных решениях и организации производства. Владельцы земли, капитала, финансовых средств и интеллектуальной собственности не станут инвестировать в модернизацию активов, а иностранные инвесторы не станут выходить на рынок страны, если им не гарантированы права собственности.⁴

Также важны правильное отношение правительства к рынкам, свободам и эффективности работы самого правительства: чрезмерное госрегулирование, громоздкий аппарат и бюрократия,⁵ коррупция, нечестность при составлении госзаказов, недостаток прозрачности и надежности или политическая зависимость судебной системы приводят к значительным экономическим затратам для бизнеса.

Частные учреждения также являются существенным элементом процесса создания благосостояния. Стандарты бухгалтерского учета и отчетности играют важную роль для предотвращения мошенничества и неэффективного управления, а также для сохранения доверия инвесторов и уверенности потребителей. Они также являются важными составляющими в создании благосостояния. Соблюдение строгих этических норм и прозрачности в деловых отношениях увеличивают степень доверия и таким образом снижают стоимость проводимых операций.

Составляющая 2: Инфраструктура

Высокоразвитая инфраструктура имеет большое значение для эффективного функционирования экономики. Она является важным фактором, определяющим место расположения экономической деятельности, а также виды деятельности либо сектора, которые имеют наибольший потенциал развития. Хорошо развитая транспортная инфраструктура снижает влияние расстояний между регионами, и обеспечивает реальную интеграцию национального рынка и связь с рынками других стран и регионов. Она также способствует перемещению рабочей силы по стране в поисках наиболее подходящих рабочих мест.

Экономика также зависит от бесперебойных поставок необходимых объемов электроэнергии, что обеспечивает стабильный режим работы предприятий и заводов. И, наконец, широкая и развитая те-

лекоммуникационная сеть гарантирует быстрый и свободный поток информации. Таким образом, инфраструктура это важная движущая сила конкурентоспособности, которая имеет огромное влияние на рост экономики.⁶

Составляющая 3: Макроэкономическая стабильность

Несмотря на то, что макроэкономическая стабильность сама по себе не увеличивает производительность по стране, макроэкономический хаос серьезно вредит экономике.⁷ Компании не могут принять обоснованные решения, если уровень цен не стабилен, финансовый сектор не может функционировать, если в государстве имеется гигантский дефицит. Государство не может эффективно предоставлять услуги, если ему необходимо выплачивать огромные проценты по прошлым долгам. Подводя итоги, экономика не может расти, если макроэкономическая среда не является стабильной и благоприятной.

Составляющая 4: Здравоохранение и начальное образование

Здоровая и образованная рабочая сила имеет важнейшее значение для конкурентоспособности и продуктивности страны. Больные работники создают существенные затраты для бизнеса, так как часто отсутствуют или работают менее продуктивно. Инвестиции в здравоохранение чрезвычайно важны как из экономических, так и моральных соображений.⁸ Данная составляющая также учитывает объем и качество начального образования населения. Базовое образование увеличивает эффективность каждого отдельного работника. Рабочая сила с недостатком официального образования может выполнять только элементарные работы вручную, и ей намного сложнее адаптироваться к более сложным производственным процессам и технологиям.

Составляющая 5: Высшее образование и профессиональная подготовка

Качественное высшее образование и профессиональная подготовка имеют решающее значение для экономики, которые хотят двигаться вперед по цепочке создания добавленной стоимости и не ограничиваться простыми производственными процессами и продукцией.⁹ В частности, сегодня глобализация экономики требует от национальных экономик создания резерва образованных работников, которые могут быстро адаптироваться к изменениям среды. Для учета такой концепции, в данной группе факторов оценивается как уровень зачисления в средние школы и вузы, так и качество образования. Степень производственного обучения и наличие профессиональной подготовки также учитывается, так как оно обеспечивает работникам возможность регулярно улучшать свои навыки для работы с постоянно обновляемыми производственными системами.

Составляющая 6: Эффективность рынка товаров и услуг

Наличие эффективного рынка товаров и услуг позво-

ляет странам производить требуемый ассортимент товаров и услуг с учетом условий спроса-предложения. Кроме того, такой рынок гарантирует, что товары будут продаваться и покупаться самым эффективным образом. Здоровая рыночная конкуренция на внутреннем и внешнем рынках важна для повышения рыночной эффективности и, соответственно, производительности бизнеса. Она гарантирует выживание самым эффективным фирмам, которые производят товары, необходимые рынку. Чтобы создать наилучшую среду для обмена товарами, должно быть как можно меньше препятствий для деятельности бизнеса, которые появляются вследствие государственного вмешательства, а также ограничительных и дискриминационных правил по отношению к иностранным собственникам или прямым иностранным инвестициям (ПИИ). Эта составляющая также учитывает условия спроса, которые вынуждают компании быть более инновационными и ориентированными на требования клиента, тем самым стимулируя здоровую конкуренцию.

Составляющая 7: Эффективность рынка труда

Эффективность и гибкость рынка труда крайне важны для предоставления работникам возможности быстрого перемещения с одного сектора в другой, что стимулирует наиболее эффективное их использование в экономике и создает необходимую инициативу для максимальной самоотдачи на рабочем месте. Кроме того, гибкость рынка труда предполагает, что бизнес может независимо изменять заработную плату сотрудников и отношения между сотрудниками и работодателем стабильно хорошие. Эффективность рынка труда включает в себя равенство между женщинами и мужчинами, квалифицированный менеджмент, и возможность удерживать таланты от выезда из страны.

Составляющая 8: Развитость финансового рынка

Эффективный финансовый рынок предоставляет возможность размещения ресурсов, сэкономленных гражданами страны или инвестированных другими странами на те нужды, где эти ресурсы наиболее продуктивны. Развитый финансовый рынок направляет ресурсы не тем, у кого есть политические связи, а наиболее эффективным предпринимателям или инвестиционным проектам с наиболее высокой ожидаемой прибылью, что предполагает тщательную оценку рисков. Более того, правильно функционирующий финансовый рынок предоставляет товары и услуги бизнесменам и предпринимателям согласно их финансовым нуждам из таких источников как кредиты, займы за счет фондовых бирж и венчурного капитала.

Составляющая 9: Оснащенность новыми технологиями (технологическая готовность)

В данной составляющей оценивается скорость, с которой экономика перенимает и использует – обязательно развивает – новые технологии для повышения производительности своих секторов.¹⁰ В современ-

ном мире возможность перенимать и использовать новые технологии стала одним из главных конкурентных преимуществ фирм. В частности, информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) эволюционировали в технологии “общего применения” нашего времени¹¹ распространились во многие сектора экономики и играют роль эффективной инфраструктуры для коммерческих операций.

Составляющая 10: Размер рынка

Размер рынка влияет на продуктивность, так как крупные рынки позволяют компаниям экономить на масштабе. Традиционно рынки доступные для компаний ограничивались границами их страны. В эпоху глобализации международные рынки пришли на смену внутренним, в большей степени это касается маленьких государств. Поэтому при анализе 10-й составляющей экономической конкурентоспособности, учитывается как внутренний, так и внешний рынок. Принятие во внимание как внутреннего, так и внешнего рынка при измерении размеров рынка страны, помогает избегать дискриминации географических территорий, которые состоят из многих стран, но при этом имеют единый рынок,¹² таких как Европейский Союз.

Составляющая 11: Уровень развития бизнеса

Уровень развития бизнеса касается общего качества бизнес сетей страны, а также сложности операций и стратегий отдельно взятых фирм. Это способствует повышению уровня эффективности при производстве товаров и услуг, что в свою очередь увеличивает производительность и повышает конкурентоспособность.¹³ Когда компании и поставщики объединены в группы (кластеры) и географически находятся близко друг к другу, эффективность возрастает, возникает больше возможностей для инноваций, снижается количество барьеров для появления новых фирм. В результате индивидуальной деятельности и разработки стратегий фирм (брендинг, маркетинг, наличие цепочки создания добавленной стоимости, производство уникальных и сложных товаров) возникают комплексные и современные бизнес-процессы, так как новые идеи переходят от одних компаний к другим.

Составляющая 12: Инновации

Последняя составляющая конкурентоспособности – это технологические инновации. В долгосрочной перспективе увеличение эффективности и повышение уровня жизни можно достичь только за счет технологических инноваций. Особое значение инновации имеют для развитых стран. Эти страны работают с самыми передовыми технологиями, поэтому возможность адаптации и интеграции внешних технологий, которые отображены в 9-й составляющей, достаточно ограничена.¹⁴ Компании в таких государствах должны разрабатывать и создавать самые современные товары и процессы для сохранения конкурентоспособного преимущества. Для этого необходима благоприятная для инновационной деятельности среда, которую

поддерживает государственный и частный секторы. В частности, это подразумевает достаточные инвестиции в научные исследования, особенно со стороны бизнеса, высококачественные исследовательские институты, сотрудничество в исследованиях между университетами и промышленностью, а также защиту интеллектуальной собственности.

Взаимосвязь 12 составляющих

Хотя 12 составляющих конкурентоспособности представлены отдельно, тем не менее, это не должно приуменьшать тот факт, что все они взаимосвязаны: это означает не только взаимную связь, но и взаимное усиление. Например, бизнес не сможет применять инновации (12 составляющая), если учреждения (1 составляющая), которые отвечают за защиту интеллектуальной собственности, отсутствуют или если рабочая сила недостаточно образована, или обучена (5 составляющая). Не смотря на то, что при подсчете индекса 12 составляющих будут агрегированы в единый индекс, показатели также указаны отдельно для каждой из 12 составляющих, предоставляя таким образом, анализ сильных и слабых сторон конкурентоспособности стран. Выделяя и приоритезируя меры для развития экономики, а также сильные стороны, которые необходимо развивать, этот анализ формирует основу для выбора экономической политики.

1.2 Конкурентоспособность и стадии экономического развития

Очевидно, что различные факторы влияют на различные страны по-разному. Способ, который был бы оптимальным для повышения конкурентоспособ-

ности Чада, не подошел бы для США, так как Чад и США находятся на разных стадиях развития. По мере развития экономики зарплаты растут и для поддержания высокого уровня доходов необходимо повышать производительность труда.¹⁵

По результатам ИГК, на первой стадии развития экономический рост зависит от базовых факторов, а страны конкурируют за счет обеспеченности ресурсами – в основном неквалифицированной рабочей силой и природными ископаемыми. Компании конкурируют за счет цены и продают элементарные продукты и товары. Низкая производительность отражает низкий уровень зарплат. Сохранение конкурентоспособности на этой стадии развития экономики в основном зависит от стабильного функционирования государственных и частных учреждений (составляющая 1), хорошо развитой инфраструктуры (составляющая 2), макроэкономической стабильности (составляющая 3), а также от здоровья и образования рабочей силы (составляющая 4).

По мере роста зарплат и дальнейшего экономического развития, страны переходят на следующую стадию, где экономический рост зависит от эффективности. На этой стадии необходимо внедрять более эффективные производственные процессы и повышать качество продукции. На этом этапе повышение уровня конкурентоспособности все больше зависит от качества высшего образования и профессиональной подготовки (составляющая 5), эффективно функционирующего рынка товаров и услуг (составляющая 6), хорошо функционирующего рынка труда (составляющая 7), развитости финансового рынка (составляющая 8), способности внедрять существующие технологии (составляющая 9), размера внутреннего и внешнего рынков (составляющая 10).

Наконец, когда страны переходят на стадию раз-

Рисунок 1.1 12 составляющих конкурентоспособности



Субиндекс	Стадия факторной ориентированности (%)	Стадия ориентированности на эффективность (%)	Стадия ориентированности на инновации (%)
Базовые требования	60%	40%	20%
Усилители эффективности	35%	50%	50%
Факторы развития и инновационного потенциала	5%	10%	30%

вития экономики, зависящей от инноваций, они способны поддерживать высокий уровень зарплат и соответствующий уровень жизни только при условии, если компании конкурируют за счет новой и уникальной продукции. На этой стадии компании должны конкурировать при помощи инноваций (составляющая 12), производя новые и разнообразные товары при помощи высокоразвитых производственных процессов (составляющая 11).

Концепция стадий экономического развития интегрирована в Глобальный Индекс Конкурентоспособности; больший удельный вес отдается тем составным, которые относительно более важны для текущей стадии экономического развития страны. Это означает, что все 12 составляющих в некоторой степени важны для всех стран, но важность каждой из них зависит от конкретной стадии развития экономики страны. Чтобы это учесть, составные сгруппированы в три субиндекса, каждый из которых важнее всего на определенной стадии развития экономики. Субиндекс базовых требований состоит из тех составляющих, которые являются решающими для стран, где экономическое развитие находится на стадии зависящей от базовых факторов. Субиндекс усилителей эффективности состоит из тех составляющих, которые наиболее важны для стран, экономическое развитие которых зависит от повышения эффективности. Субиндекс факторов инноваций и развития включает те составляющие, которые важны для стран, где экономический рост зависит от инноваций. Эти три субиндекса показаны на рис. 1.1. Удельный вес каждого субиндекса на каждой стадии развития экономики показан в таблице 1.1.

Стадии развития экономики стран определяются при помощи двух критериев. Первый – уровень ВВП на душу населения, учитывая рыночные курсы валют. Этот широко распространенный показатель используется для приблизительного подсчета зарплат, так как международных данных по зарплатам по всем странам не существует. Таблица 1.2 показывает порог ВВП на душу населения на трех основных стадиях экономического развития и на двух переходных стадиях.

Второй критерий – измеряет степень зависимости развития стран от основных факторов. Мы приблизительно подсчитываем это, определяя ту часть, которую составляет сырье в экспорте (товаров и услуг) страны и предполагаем, что если сырьевая продукция составляет более 70%, то экономика страны находится на стадии развития, где рост экономики обеспечивается в основном за счет базовых факторов.¹⁶

Страны, экономика которых находится между лю-

Стадия развития	ВВП на душу населения (дол. США)
Стадия 1: Факторно-ориентированная	< 2,000
Переход со стадии 1 на стадию 2	2,000 -3,000
Стадия 2: Ориентированная на эффективность	3,000-9,000
Переход со стадии 2 на стадию 3	9,000-17,000
Стадия 3: Ориентированная на инновации	> 17,000

быми двумя стадиями из этих трех, считаются странами с “переходной экономикой”. Для этих стран, удельный вес составляющих плавно меняется по ходу развития страны, что отображает процесс плавного перехода от одной стадии развития к другой. Используя в модели такой тип перехода от одной стадии развития к другой, – т.е. постепенно отдавая больше удельного веса тем составляющим, которые играют все большую роль в конкурентоспособности страны по мере развития экономики, – дает возможность Глобальному Индексу Конкурентоспособности постепенно “наказывать” те страны, которые неподготовлены к следующей стадии развития экономики. Классификация стран, отобранных по стадиям развития, показана в таблице 1.3.

1.3 Необходимые Данные для Подсчета Глобального Индекса Конкурентоспособности

До этих пор мы обсуждали Глобальный индекс конкурентоспособности, как аналитическую систему, которую мы используем для подсчета конкурентоспособности. Важным дополнением для этой системы являются входящие данные.¹⁷

В ИГК входят два вида данных. Из 110 переменных, или индикаторов, составляющих Индекс, примерно одна третья это статистические данные. Статистические данные предоставляют количественную информацию: валовой внутренний продукт, стоимость мобильных звонков, количество компьютеров на душу населения, и так далее. Такие данные обычно получают от международных организаций (Всемирный Банк, разные организации ООН, Международный Телекоммуникационный Союз), дополненных, при необходимости, национальными источниками. Оставшиеся количество индикаторов – это данные полученные в результате опроса руководителей бизнеса, который проводится ежегодно по методологии Всемирного Экономического Форума.

Таблица 1.3 Классификация выбранных стран на стадии развития

Стадия	Сравнимые страны	Прочие страны на данной стадии	Важные области конкурентоспособности
Стадия 1 (факторная ориентированность)	Индия	Египет, Кыргызская Республика, Молдова, Филиппины, Таджикистан	Базовые требования (критичны) и усилители эффективности (очень важны)
Переход со стадии 1 на стадию 2	Китай, Азербайджан, Казахстан	Армения, Венесуэла	Базовые требования (критичны) и усилители эффективности (приобретают все большее значение)
Стадия 2 (ориентация на эффективность)	Аргентина, Бразилия, Колумбия, Мексика, Румыния, Украина	Босния и Герцеговина, Болгария, Перу, Сербия, Южная Африка, Таиланд, Тунис, Уругвай	Базовые требования (очень важны) и усилители эффективности (критичны)
Переход со стадии 2 на стадию 3	Чили, Эстония, Литва, Польша, Турция Российская Федерация	Венгрия, Словацкая Республика, Латвия, Тайвань, Китай	Так же, как и выше, но растет важность инновационных факторов
Стадия 3 (ориентация на инновации)	США	Чешская Республика, Франция, Германия, Ирландия, Израиль, Япония, Республика Корея, Испания, Швеция	Все три сферы важны: базовые требования, усилители эффективности и инновационные факторы

Цель опроса – собрать качественные показатели специфических аспектов конкурентоспособности и предоставить сравнимые данные по вопросам, по которым нет точных статистических данных. Этот высокоспециализированный опрос проводится Форумом во всех 134 странах (как в 2008 году), которые покрывает ИГК. Руководителям бизнеса предлагается оценить специфические особенности бизнес-климата в стране, где они работают. На каждый вопрос респонденты выражают свое мнение об общем состоянии по стране, где они живут в сравнении с международными стандартами. Для проведения опроса в каждой из стран Форум полагается на поддержку более 150 Организаций-Партнеров. Обычно Организации-Партнеры – это экономические отделения известных университетов, независимые исследовательские центры, или бизнес-организации. В Украине партнером Форума является Центр социальных и экономических исследований (CASE).

Для гарантии получения со всего мира последовательной выборки опрашиваемых компаний, Форум разработал и предоставил партнерам детализированные инструкции по опросу представителей высшего эшелона менеджмента, при этом наибольшее внимание уделяется крупным компаниям. Партнеры Форума, кроме проведения опросов в разных странах, также могут участвовать в опросе. Размер выборки опрашиваемых компаний меняется в зависимости от размера экономики. В 2008 году количество респондентов, от которых были получены ответы, возросло до рекордных 12297 по сравнению с 11406 в 2007 году. Это означает, что в каждой стране, в среднем, 91 компания приняла участие в опросе. От Украины количество компаний возросло с 84 в 2007 году до 116 в 2008 году.

Как только данные собраны, они поддаются жесткому контролю качества. Следуя внимательной проверке данных опроса, ответы каждого участника суммируются в общий показатель уровня страны и комбинируются с результатом предыдущего года, используя метод изменяемого среднего взвешенного

значения (weighted moving average). Метод взвешивания состоит из двух пересекающихся элементов: с одной стороны мы предоставляем одинаковый вес каждому ответу путем обеспечения большего веса для наибольшей из двух выборок респондентов. В то же время мы применяем коэффициент дисконтирования к результатам предыдущего года, тем самым предоставляя больший вес более свежим данным.

Полученные финальные результаты каждой из стран используются для подсчета ИГК, а также других инструментов сравнения разработанных Всемирным Экономическим Форумом. Более подробную информацию о процессе опроса и его методологии можно получить из публикации Brownie и др., 2008 г. (см. список литературы).

1.4 Итоги

Описанная глава представляет Индекс Глобальной Конкурентоспособности, который служит основным методом для оценки конкурентоспособности Украины в данном Отчете. ИГК вобрал в себя то, что давно известно политикам и руководителям бизнеса. Конкурентоспособность – комплексный феномен, её общий уровень может быть улучшен с помощью целой цепочки реформ в разных областях. ИГК также раскрывает различия приоритетов для каждой из стран, в зависимости от уровня их развития.

ИГК подсчитывается благодаря объединению статистических данных с результатами опроса, собранных с помощью опроса руководителей предприятий. Как результат, относительные баллы каждой из субкатегорий ИГК дают важную информацию о том, какие должны быть приоритеты в реформах, которые видны благодаря анализу точных данных, а также мнению бизнес-аудитории, которая в настоящее время ведет деятельность в стране.

ИГК – это инструмент, который можно использовать как для определения конкурентных преимуществ страны, так и барьеров для ее экономического развития. Его также можно использовать для сравне-

ния со странами – соседями и определения общего места в рейтинге, которое занимает каждая из стран. Следовательно, особым преимуществом исследования конкурентоспособности по методологии Всемирного Экономического Форума, является то, что это создает платформу для диалога между правительством, бизнесом и гражданским обществом, что может служить катализатором реформ по увеличению производительности с целью улучшения уровня жизни.

Примечания

- 1 Материалы этой главы в основном взяты из Сала-и-Мартин и др., 2008 г. и Броун и др., 2008 г. (Sala-i-Martin et al. 2008 and Brown et al. 2008). Для получения более детальной информации по темам, которые обсуждаются в этой главе, рекомендуется использовать эти два источника.
- 2 Более детальное описание каждой составляющей и расширенный список публикаций на эту тему можно найти в Сала-и-Мартин и др., 2008 г. (Sala-i-Martin et al. 2008).
- 3 См. Ейсмоглу, Джонсон и Робинсон, 2001, 2002 гг.; Родрик, Сабраменаен и Треби, 2002 г., Сала-и-Мартин и Сабраменаен, 2003 г. (Acemoglu, Johnson and Robinson 2001, 2002; Rodrik, Subramanian, and Trebi 2002; and Sala-i-Martin and Subramanian 2003)
- 4 См. де Сото, 2000 г. (de Soto 2000).
- 5 См. де Сото и Эббот, 1990 г.; Шлифер и Вишней 1997 г.; и Зингалес 1998 г. (de Soto and Abbot 1990; ; Shleifer and Vishney 1997; and Zingales 1998).
- 6 См. Грамлих 1994 г.; Ашчауер 1989 г.; Каннинг, Фэй и Перотти 1994 г.; and Easterly 2002 г. (Gramlich 1994; Aschauer 1989; Canning, Fay and Perotti 1994; and Easterly 2002).
- 7 См. Фишер, 1993 г. (Fischer 1993).
- 8 См. Сакс 2001 г. (Sachs 2001).
- 9 См. Шульц, 1961 г.; Бекер, 1993 г.; Лукас, 1988 г.; и Кремер, 1993 г. (Schultz 1961; Becker 1993; Lucas 1988; and Kremer 1993).
- 10 См. Ахйон и Ховитт, 1992 г. и Барро и Сала-и-Мартин, 2003г. (Aghion and Howitt 1992 and Barro and Sala-i-Martin 2003) – техническое толкование теорий роста, базирующегося на технологии.
- 11 Технология общего применения (ТОП), согласно Трайтенбергу, 2005 г. (Trajtenberg 2005) – это та, которая в каждый отдельный период делает особенный вклад в экономический рост в целом благодаря способности трансформировать методы производства в разных секторах экономики. Примерами ТОП стало изобретение парового двигателя и электрического генератора.
- 12 См. Алесина, Спалаоре и Вачьярг, 2005 г.; Френкель и Ромер 1999 г.; Родрик и Родригуз 1999 г.; Сакс и Ворнер, (Alesina, Spolaore and Wacziarg 2005 г.; Frenkel and Romer 1999 г.; Rodrik and Rodriguez 1999; and Sachs and Warner 1995).
- 13 См. Портер, 1990 г. (Porter 1990) Последние исследования Лондонской Школы Экономики показали, что разница в качестве менеджмента среди первоочередных причин разного уровня производительности. См. Блум и Ван Ринен, 2007 г. (Bloom and van Reenen 2007).
- 14 См. Ромер, 1990 г.; Ахйон и Ховитт, 1992 г.; Гроссман и Хельпман, 1991г. (Romer 1990; Aghion and Howitt 1992; and Grossman and Helpman 1991).
- 15 Наверное, самая известная теория стадий развития была разработана Американским историком Ростоу в 1960-х гг. (Rostow 1960). В этом отчете мы используем теорию стадий развития Майкла Портера (Porter 1990). Более детальную информацию по адаптации и использованию теории Майкла Портера можно найти в главе 1.1 Отчета о Глобальной Конкурентоспособности 2007-2008 гг. (The Global Competitiveness Report 2007-2008), который публикуется Всемирным Экономическим Форумом.
- 16 Для определения ресурсной интенсивности экономики в отчете используются данные по объему экспорта минеральной продукции по отношению к общему экспорту страны, согласно классификации секторов, разработанной Центром Международной Торговли и Индекса Развития Торговли. Кроме нефти и газа, в эту категорию включены все руды металлов и другие минералы, а также нефтепродукты, сжиженный газ, уголь и драгоценные камни. Информацию по этих данных можно найти на <http://www/intracen.org/menus/countries.htm/> Все страны, которые экспортируют более 70% минеральной продукции, считаются такими, экономика которых развивается в определенной степени благодаря базовым факторам. Стадия экономического развития этих стран определяется

в зависимости от точной части экспорта сырья. Чем больше экспорт минеральной продукции, тем ближе страна к первой стадии развития экономики. Например, если страна экспортирует более 95% минеральной продукции и одновременно по критерию дохода попадает на третью стадию развития экономики, в результате она окажется на переходной ступени между первой и второй стадиями. Критерии дохода и экспорта первичной продукции имеют одинаковый удельный вес. Стадии развития экономики определяются только по критерию дохода для стран, экспортирующих менее 70% минеральной продукции. Страны, которые экспортируют только сырье, автоматически относятся к стадии, где экономический рост обеспечивается основными факторами (стадия 1).

- 17 ИГК следует представить как рецепт блюда, где данные в качестве ингредиентов для приготовления такого блюда.

Список литературы

- Acemoglu, D., S. Johnson, and J. Robinson, 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91: 1369–1401.
- _____. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Distribution of Income." *Quarterly Journal of Economics* 117(4): 1231–94.
- Aghion P. and P. Howitt. 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction." *Economía* LX 323–51.
- Alesina A., E. Spolaore and R. Wacziarg, 2006. Trade Growth and the Size of Countries. *Handbook of Economic Growth*. Ed. by Ph. Aghion and S. Durlauf. Amsterdam: Elsevier.
- Aschauer D. A., 1989. "Is Public Expenditure Productive?" *Journal of Monetary Economics* 23 (2): 117–200.
- Barro R. J. and X. Sala-i-Martin, 2003. *Economic Growth*, 2nd Edition. Cambridge, MA: MIT Press.
- Becker G.S., 1993. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 3rd Edition. Chicago: University of Chicago Press.
- Bloom N. and J. van Reenen, 2007. "Measuring and explaining management practices across firms and nations." *Quarterly Journal of Economics*, 122 (4) 1351–1408.
- Browne, C. R. Bryden, M. Delgado and T. Geiger, 2008. "The Executive Opinion Survey: Capturing the Voice of the Business Community." *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. World Economic Forum. 67–77.
- Canning, D. M. Fay, and R. Perotti, 1994. "Infrastructure and Economic Growth." In M. Baldrassi, L. Paganetto, and E. Phelps, eds. *International Differences in Growth Rates*. New York: MacMillan.
- De Soto H., 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- De Soto H., and J. Abbot, 1990. *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*. New York: Harper Perennial.
- Easterly W., 2002. *The Elusive Quest for Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Fischer S., 1993. The role of macroeconomic factors in growth. *Journal of Monetary Economics* 32 (3): 1176–96.
- Frenkel J. and D. Romer, 1999. "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review* 89(3): 379–99.
- Gramlich E. M., 1994. "Infrastructure Investment: A Review Essay." *Journal of Economic Literature* 32(3): 1176–96.
- Grossman G. and E. Helpman, 1991. *Innovation and Growth in the World Economy*, Cambridge, MA: MIT Press, Chapters 3 and 4.
- Kremer M., 1993. "The O-Ring Theory of Economic Development." *Quarterly Journal of Economics* 108 (3):551–75.
- Lucas, R. E., 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22(1): 3–42.
- Porter M., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York. The Free Press.
- Rodrik D. and F. Rodriguez, 1999. "Trade Policy and Growth: A Skeptics' Guide to Cross National Evidence." NBER Working Paper No. 7081, April. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Rodrik, D. A. Subramanian, and F. Trebbi, 2002. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development." Mimeo, Harvard University, October.
- Romer P., 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98 (October): X71–S102.
- Rostow, W. W., 1960. *The Stages of Economic Growth, a Non-Communist Manifesto*. Cambridge: University Press.
- Sachs J., 2001. *Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development: Report of the Commission on Macroeconomics and Health*. Geneva: World Health Organization.
- Sachs J. and A. Warner, 1995. "Economic Reform and the Process of Economic Integration." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1–118. what I can find online is the following: *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1995, No. 1, 25th Anniversary Issue (1995), pp. 1-118.
- Sala-i-Martin X., G. Doppelhoffer, and R. Miller, 2004. "Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach." *American Economic Review*, September. Vol. 94, No. 4.
- Sala-i-Martin X. and A. Subramanian, 2003. "Addressing the Natural Resources Curse: An Illustration From Nigeria." NBER Working Paper No. 9804, June. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Sala-i-Martin X., J. Blanke, M. Drzeniek Hanouz, T. Geiger, I. Mia, and F. Pua, 2008. "The Global Competitiveness Index: Prioritizing the Economic Policy Agenda". *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. World Economic Forum. 3–41.
- Schultz, T. W., 1961. "Investment in Human Capital." *American Economic Review* 1(2): 1–17.
- Shleifer, A. and R. Vishny, 1997, "A Survey of Corporate Governance." Nobel Symposium on Law and Finance, August, 1995. *Journal of Finance* 52 (June): 737–83.
- Trajtenberg M., 2005. "Innovation Policy for Development: An Overview." Paper prepared for LAEBA, Second Annual Meeting. 28-29 November 2005 Tel Aviv University. November.
- Zingales L., 1998. "Corporate Governance." In *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, P. Newman, ed. New York: Macmillan.

Приложение А: Структура Индекса Глобальной Конкуренентоспособности 2008-2009

В этом приложении содержится подробная информация о структуре и расчете Индекса Глобальной Конкуренентоспособности (ИГК), который был представлен в Главе 1.

Нумерация переменных соответствует нумерации таблиц с данными, которые находятся в Отчете о Глобальной Конкуренентоспособности 2008-2009 гг. Всемирного Экономического Форума. В этом отчете представлены баллы каждой из стран и рейтинг по всем индикаторам, составляющих ИГК. Номер перед точкой указывает на то, к какой составляющей относится переменная (например, переменная 1.01 относится к 1 составляющей, переменная 12.04 принадлежит к 12 составляющей конкурентоспособности).

Статистические данные, которые используются при подсчете ИГК, нормализуются до значений от 1 до 7 для того, чтобы привести их в соответствие с результатами опроса руководителей бизнеса^а. Технические замечания и источники в конце этого отчета предоставляют подробную информацию о всех статистических данных.

Те переменные, после которых идет символ 1/2, входят в ИГК в двух разных местах. Для того, чтобы избежать двойного подсчета, им присваивается половина их удельного веса в каждом из мест путем деления их значения на 2 при расчете совокупного балла для двух категорий, в которых они появляются^б.

Процентная доля возле каждой из категорий представляет удельный вес этой категории внутри той категории, в которую она непосредственно входит. Расчет ИГК основан на последовательном накоплении баллов, начиная с уровня переменных (т.е. самого низкого уровня) вплоть до общего балла ИГК (т.е. самого высокого уровня), с использованием удельных весов указанных ниже. Например, оценка, которую получает страна по 9 составляющей, составляет 17 процентов от бала полученного по субиндексу усилителей эффективности этой страны. Аналогичным образом, оценка, полученная по подсоставляющей “бизнес сети и вспомогательные отрасли” составляет 50 процентов от балла полученного по 11 составляющей. Опубликованные показатели округлены до ближайшего целого, однако, при расчете ИГК используются точные данные. В отличие от более низкого уровня агрегирования, удельный вес каждого из трех субиндексов (базовые требования, усилители эффективности и факторы инновационного развития) не является постоянным. Он зависит от уровня развития каждой из стран, как уже отмечалось^с. Например, в случае Украины, которая находится на втором этапе развития, балл, полученный по субиндексу составляющей “Основные требования” составляет 40 процентов от общего балла ИГК Украины, в то время

как он составляет лишь 20 процентов общего балла ИГК Дании, страны, которая находится на третьем этапе развития.

Основные (базовые) требования

Удельный вес (%)
внутри непосредственной
родительской категории

Составляющая 1: Государственные, общественные и частные учреждения 25%

А.: Государственные учреждения 75%

1. Права собственности 20%
 - 1.01 Права собственности
 - 1.02 Защита прав интеллектуальной собственности^{1/2}
2. Этика и коррупция 20%
 - 1.03 Растрата государственных средств
 - 1.04 Доверие общественности к политикам
3. Злоупотребление влиянием 20%
 - 1.05 Независимость судебной власти
 - 1.06 Фаворитизм при принятии решений государственных чиновников
4. Эффективность правительства 20%
 - 1.07 Необоснованность (расточительство) государственных расходов
 - 1.08 Бремя государственного регулирования
 - 1.09 Эффективность правовой системы
 - 1.10 Прозрачность государственной политики
5. Безопасность 20%
 - 1.11 Потери бизнеса от террористических актов
 - 1.12 Потери бизнеса от преступности и насильственных действий
 - 1.13 Организованная преступность
 - 1.14 Надежность работы правоохранительных органов

В. Частные учреждения 25%

1. Корпоративная этика 50%
 - 1.15 Уровень ответственности фирм
2. Отчетность 50%
 - 1.16 Уровень стандартов аудита и отчетности
 - 1.17 Эффективность корпоративного руководства
 - 1.18 Защита интересов держателей меньшей части акций (миноритарных акционеров)

Составляющая 2: Инфраструктура 25%

А. Общая инфраструктура 50%

- 2.01 Качество общей инфраструктуры

В. Определенная инфраструктура 50%

- 2.02 Качество дорог
- 2.03 Качество железнодорожной инфраструктуры
- 2.04 Качество портовой инфраструктуры
- 2.05 Качество инфраструктуры воздушных перевозок
- 2.06 Количество километров пройденных пассажирами авиалиний (статистические данные)
- 2.07 Качество обеспечения электроэнергией
- 2.08 Количество телефонных линий (статистические данные)

Составляющая 3: Макроэкономическая стабильность 25%

- 3.01 Профицит/дефицит госбюджета (статистические данные)
- 3.02 Уровень национальных сбережений (статистические данные)
- 3.03 Инфляция (статистические данные)
- 3.04 Маржа процентной ставки (статистические данные)
- 3.05 Государственный долг (статистические данные)

Составляющая 4: Здравоохранение и начальное образование 25%**A. Здравоохранение 50%**

- 4.01 Потери бизнеса от малярии^е
- 4.02 Заболеваемость малярией (статистические данные)^е
- 4.03 Потери бизнеса от туберкулеза^е
- 4.04 Заболеваемость туберкулезом (статистические данные)^е
- 4.05 Потери бизнеса от ВИЧ/СПИДе
- 4.06 Распространенность ВИЧ (статистические данные)
- 4.07 Детская смертность (статистические данные)
- 4.08 Средняя продолжительность жизни (статистические данные)

B. Начальное образование 50%

- 4.09 Качество начального образования
- 4.10 Количество учащихся в учреждениях начального образования (статистические данные)
- 4.11 Затраты на образование (статистические данные)^{1/2}

Усилители эффективности**Составляющая 5: Высшее образование и профессиональная подготовка 17%****A. Количественный показатель образования 33%**

- 5.01 Количество учащихся в средне-образовательных школах (статистические данные)
- 5.02 Количество учащихся в высших учебных заведениях (статистические данные)
- 4.11 Затраты на образование (статистические данные)^{1/2}

B. Качественный показатель образования 33%

- 5.03 Качество системы образования
- 5.04 Качество преподавания математики и точных наук
- 5.05 Качество школ менеджмента
- 5.06 Доступ к Интернету в учебных заведениях

C. Профессиональная подготовка на работе 33%

- 5.07 Наличие специализированных исследований и тренингов на местах
- 5.08 Степень подготовки кадров

Составляющая 6: Эффективность рынка товаров... 17%**A. Конкуренция 67%****1. Внутренняя конкуренция 77%^f**

- 6.01 Интенсивность конкуренции на местах
- 6.02 Уровень доминирования на рынке
- 6.03 Эффективность антимонопольной политики
- 6.04 Объем и эффект налогообложения^{1/2}
- 6.05 Совокупная налоговая ставка (статистические данные)^{1/2}
- 6.06 Количество процедур, необходимых для начала бизнеса (статистические данные)^g
- 6.07 Количество времени, необходимое для начала бизнеса (статистические данные)^g
- 6.08 Затраты на проведение аграрной политики

2. Внешняя конкуренция 23%^f

- 6.09 Преобладание торговых ограничений
- 6.10 Взвешенная тарифная ставка (статистические данные)
- 6.11 Доля иностранной собственности
- 6.12 Потери бизнеса от несовершенных правил по прямым иностранным инвестициям
- 6.13 Обременительность таможенных процедур
- 10.04 Доля импорта в ВВП (статистические данные)

B. Качество условий спроса 33%

- 6.14 Степень ориентированности клиента
- 6.15 Изощренность покупателя

Составляющая 7: Эффективность рынка труда 17%**A. Гибкость 50%**

- 7.01 Сотрудничество в отношении работник - работодатель

- 7.02 Гибкость при установлении заработной платы
- 7.03 Расходы на рабочую силу, не связанные с заработной платой (статистические данные)
- 7.04 Стойкость трудоустройства (статистические данные)
- 7.05 Практика приема на работу и увольнений
- 6.04 Объем и эффект налогообложения^{1/2}
- 6.05 Совокупная налоговая ставка (статистические данные)^{1/2}
- 7.06 Затраты связанные с увольнением (статистические данные)

B. Эффективность использования квалифицированных сотрудников 50%

- 7.07 Заработная плата и производительность
- 7.08 Ставка на профессиональное управление^{1/2}
- 7.09 Утечка мозгов
- 7.10 Доля женщин в рабочей силе (статистические данные)

Составляющая 8: Уровень развития финансового рынка 17%**A. Эффективность 50%**

- 8.01 Уровень развития финансового рынка
- 8.02 Финансирование через местный фондовый рынок
- 8.03 Доступность ссуд
- 8.04 Наличие венчурного капитала
- 8.05 Ограничения на движение капитала
- 8.06 Надежность защиты инвестора (статистические данные)

B. Надежность и уверенность 50%

- 8.07 Прочность банков
- 8.08 Регулирование фондовой биржи
- 8.09 Индекс надежности юридических прав (статистические данные)

Составляющая 9: Оснащенность новыми технологиями 17%

- 9.01 Наличие новейших технологий
- 9.02 Внедрение технологий на уровне фирм
- 9.03 Законы, касающиеся информационных и коммуникационных технологий
- 9.04 Прямые иностранные инвестиции и передача технологий
- 9.05 Количество абонентов мобильной связи (статистические данные)
- 9.06 Интернет-пользователи (статистические данные)
- 9.07 Количество персональных компьютеров (статистические данные)
- 9.08 Количество абонентов широкополосного Интернета (статистические данные)

Составляющая 10: Размер рынка 17%**A. Размер внутреннего рынка 75%**

- 10.01 Индекс размера внутреннего рынка (статистические данные)^h

B. Размер внешнего рынка 25%

- 10.02 Индекс размера внешнего рынка (статистические данные)ⁱ

Факторы развития и инновационного потенциала**Составляющая 11: Уровень развития бизнеса 50%****A. Бизнес-сети и поддерживающие отрасли 50%**

- 11.01 Количество местных поставщиков
- 11.02 Качество местных поставщиков
- 11.03 Уровень развития бизнес кластеров

B. Изощренность операций и стратегий фирм 50%

- 11.04 Природа конкурентного преимущества
- 11.05 Ширина цепочки добавленной стоимости
- 11.06 Контроль международной дистрибуции
- 11.07 Сложность и изощренность процесса производства

- 11.08 Уровень маркетинга
 11.09 Готовность к передаче полномочий
 7.08 Опора на профессиональный менеджмент^{1/2}

Составляющая 12: Инновации..... 50%

- 12.01 Возможности для инноваций
 12.02 Качество научно-исследовательских учреждений
 12.03 Затраты компаний на научные и исследовательские работы
 12.04 Сотрудничество между университетами и промышленностью в исследовательской деятельности
 12.05 Государственные закупки передовых технологических продуктов
 12.06 Наличие научных и инженерных кадров
 12.07 Патенты на изобретения (статистические данные)
 1.02 Защита прав интеллектуальной собственности^{1/2}

Сноски

- a. Стандартная формула для нормализации статистических данных следующая:

$$6 \times \frac{(\text{общий балл страны} - \text{минимальный балл в выборке})}{(\text{максимальный балл в выборке} - \text{минимальный балл в выборке})} + 1$$

Максимальный и минимальный балл выборки это максимальный и, соответственно, минимальный балл в выборке стран, которые входят в список стран анализируемых с помощью ИГК. В некоторых случаях были внесены коррективы с учетом экстремальных значений. Для тех статистических данных, для которых большее значение означает ухудшение результата (например, количество заболеваний, государственный долг), мы используем формулу нормализации, которая в дополнение к нормализации данных до значений от 1 до 7, адаптирует данные таким образом, что значения 1 и 7 по-прежнему соответствуют наилучшим и наилучшим результатам, соответственно:

$$-6 \times \frac{(\text{общий балл страны} - \text{минимальный балл в выборке})}{(\text{максимальный балл в выборке} - \text{минимальный балл в выборке})} + 7$$

- b. Для тех групп переменных, которые содержат один или несколько переменных с половиной своего удельного веса, баллы стран подсчитываются следующим образом:

$$\frac{(\text{сумма баллов по переменным с полным удельным весом}) + \frac{1}{2} \times (\text{сумма баллов по переменным с половиной удельного веса})}{(\text{количество переменных с полным удельным весом}) + \frac{1}{2} \times (\text{количество переменных с половиной удельного веса})}$$

- c. Как отмечалось в главе, значения удельного веса следующие:

Удельный Вес	Стадия факторной ориентированности (%)	Стадия ориентированности на эффективность (%)	Стадия ориентированности на инновации (%)
Основные (базовые) требования	60	40	20
Усилители эффективности	35	50	50
Факторы развития и инновационного потенциала	5	10	30

Украина находится на второй стадии развития, то есть стадии ориентированности на эффективность.

- d. Для того чтобы учесть то, что высокий уровень инфляции и дефляции наносят ущерб, инфляция входит в модель с U-образным распределением следующим образом: для значений инфляции между 0,5 и 2,9 процента, страна получает максимально возможные 7 баллов. За пределами этого диапазона, баллы уменьшаются линейно, по мере отхода от этих значений.
- e. Воздействие малярии, туберкулеза и ВИЧ/СПИДа на конкурентоспособность зависит не только от показателей заболеваемости, а также от того, насколько большой урон они приносят

бизнесу. Поэтому, чтобы оценить воздействие каждого из этих трех заболеваний, мы объединяем статистику по заболеваемости с результатами опроса о том, насколько большой урон они приносят бизнесу. Для объединения этих данных мы, во-первых, подсчитываем соотношение уровня заболеваемости каждой страны к уровню самой высокой заболеваемости во всей выборке. Обратное от этого соотношения затем умножается на балл страны по соответствующему вопросу из опроса руководителей бизнеса. Это произведение затем нормализуется до значений от 1 до 7. Необходимо учесть, что страны с нулевым значением заболеваемости получают 7 баллов, независимо от того, какие баллы были получены при опросе.

- f. Результат по подсоставляющей "конкуренция" является средневзвешенным значением двух компонентов: внутренней конкуренции и внешней конкуренции. Переменные, которые входят в оба эти компонента, показывают насколько сильно искажается конкуренция. Относительное значение этих искажений зависит от относительного размера внутреннего рынка по отношению к внешнему рынку. Это взаимодействие между внутренним и внешним рынками улавливается с помощью способа, благодаря которому мы определяем удельный вес, который получают эти два компонента. Внутренняя конкуренция это сумма потребления (С), инвестиций (I), государственных расходов (G) и экспорта (X), в то время как внешняя конкуренция равна импорту (M). Таким образом, мы придаем удельный вес $(C + I + G + X) / (C + I + G + X + M)$ внутренней конкуренции и удельный вес $M / (C + I + G + X + M)$ внешней конкуренции.

Для Украины расчеты показывают, что удельный вес для компонента внутренней конкуренции равен 0.77 и для компонента внешней конкуренции равен 0.23.

- g. Переменные 6.06 и 6.07 суммируются и формируют одну переменную.
- h. Размер внутреннего рынка подсчитывается с помощью взятия натурального логарифма от суммы валового внутреннего продукта (по паритету покупательской способности (ППС)) плюс общая сумма импорта товаров и услуг (ППС), за вычетом общей суммы экспорта товаров и услуг (ППС). Данные затем нормализуются до значений от 1 до 7. Данные по импорту и экспорту (ППС) подсчитываются при помощи умножения экспорта (в процентах от ВВП) на ВВП по паритету покупательской способности.
- i. Размер внешнего рынка подсчитывается как натуральный логарифм от общей суммы экспорта товаров и услуг (ППС), нормализованный до значений от 1 до 7. Данные экспорта по паритету покупательской способности получены путем умножения экспорта (в процентах от ВВП) на значение ВВП по паритету покупательской способности.