



第四章
鼓励贸易一体化和出口导向型增长



过去十年间，转型经济体与邻国以及新贸易伙伴之间建立了紧密的贸易纽带。但这期间大多数的出口猛增，都得益于这十年间所特有的因素：较低的劳动力成本，新的自由贸易协定以及全球经济与贸易的高增长。为了今后能取得类似的出口增长，政策制定者们需要创造一个有利于出口的环境。这一点将变得更加重要，因为作为经济增长另一源泉的国内需求在可预见的未来有可能继续保持薄弱。

金融危机前十年，EBRD 区域各国一个显著特征是国内需求对于国家经济增长起到关键的推动作用。这在某种程度上是转型的自然结果：在计划经济体系中，国内消费者享受到的服务严重不足，资产价格通常被低估。随着转型衰退期在 20 世纪 90 年代中期告终，消费迅速增长，投资大幅攀升，特别是在欠发达的零售、服务和建筑行业。图 4.1 显示了在 2000–08 年的繁荣时期，许多国家的国内需求以每年两位数的速度增长，而除了一些中欧国家和自然资源丰富的哈萨克斯坦和土库曼斯坦之外，其他国家的净出口均为负值。

但随着转型地区从危机中逐步复苏，重新恢复这种增长模式看起来既不可行也没必要。虽然危机之前的国内需求增长部分反映了所需的结构调整，但也因为宽松的全球金融状况和与欧洲发达国家快速整合的期望而不断加剧。这种需求推动力将在一段时间内将消失：与其他新兴市场不同，转型地区的大多数国家并没有因危机而得到大量的资本流入，而且在可预见的未来也不太可能出现（见第二章）。即使出现大规模的资本回流，决策者们应当也很可能会采取行动来削弱它们产生的影响。虽然资本流入和相关的信贷繁荣支撑了危机之前的经济增长，它们也造成了大额的经常账户赤字并推高了企业及居民负债（通常为外币），由此造成了经济的脆弱性。意识到这些后果，决策者便期望通过运用财政政策和宏观审慎的手段来应对过分依赖国内

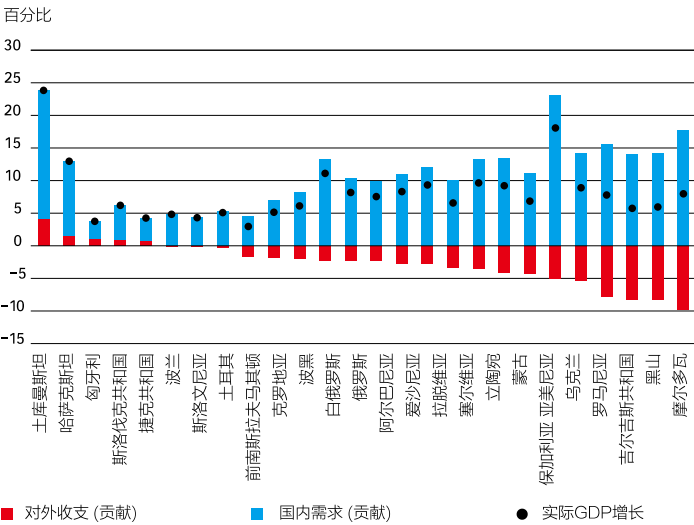
需求的经济复苏。

因此，如果聚集过程持续，出口需要成为更重要的增长推动因素。正如本章将要讲述的，这不仅仅是因为到目前为止，出口作为需求的一个重要来源使得过去十年的经济增长更加均衡，也因为出口能够推动创新，并由此获得可持续的长期增长。

转型地区富有活力的出口导向型增长的机会是什么？下文的分析给出了一些乐观的理由，但也强调了巨大的挑战。一方面，本章分析表明转型地区过去十年来的出口增长实际上极富活力，并且与诸如中国等亚洲领先者相一致。另一方面，事实也表明这种成功（很少得到充分认识，也许是因为出口增长被更快速的进口增长所掩盖）部分是由过去十年所独特条件所造成的：较低的初始单位劳动成本（ULC）；一系列重要的自由贸易协议的签订；以及全球经济快速扩张。为了避免作为经济增长引擎的出口出现减速，除了消除关税壁垒之外，该地区还需要在减少贸易非关税壁垒及改善制度环境等方面做出努力。

本章从自 2000 年左右以来的出口发展情况开始，之后利用 EBRD 地区公司层面的数据，分析出口活动所带来生产力强化创新方面的潜在收获，这将为可持续增长奠定基础。最后，本章为决策者采取措施创建有利于出口扩张的环境提出了跨国证据。

图 4.1
2000–08 年 净出口和国内需求对年均实际 GDP 增长的贡献



资料来源：IMF《世界经济展望》，2010 年 10 月。
注：净出口对实际 GDP 增长的贡献指 2000 年至 2008 年间实际净出口的平均变动除以 2000 年实际 GDP。国内需求对实际 GDP 增长的贡献指年均实际 GDP 增长和实际净出口贡献之间的差异。

2000 年以来出口表现

过去十年中，转型区域不论在数量还是范围上都已扩张融入全球贸易网络之中。随着全球出口贸易的猛增（参见图 4.2a），该区域的份额从 2000 年的不足 5% 增长到 2008 年的 10% 以上（参见图 4.2b）。这一增长几乎可以与中国相抗衡。然而，这些数据却忽略了该区域为其他出口国家提供中间投入的重要性。该区域出口的主要对象是极度依赖出口的经济体（如德国）。2000 年，该区域平均 57% 的出口产品都销往净出口国。在这方面，中国为 45%。图 4.2b 中的红柱是一个通用指标，同时显示一国在国际贸易网络中的直接分量以及其通过与另一重要贸易国家的“联系”而产生的间接分量。¹通过对这种“联系”进行衡量，

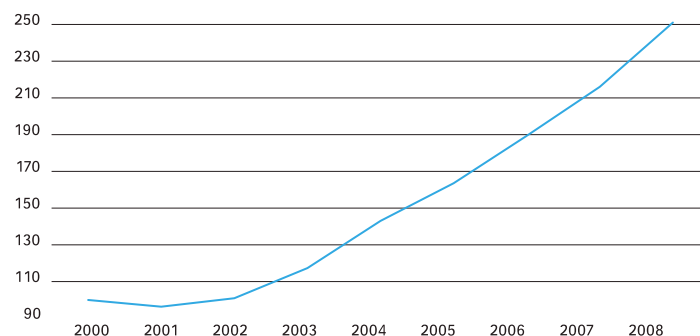
转型区域在世界出口中的比重在 2008 年稍有提升，达到 10%，而与此同时中国则降至 6%。CEB 次区域（中东欧和波罗的海诸国，尤其是匈牙利和波兰）、俄罗斯、土耳其和乌克兰因国土面积大而成为主要的出口国，但即便是面积较小的一些次区域国家，其占全球的出口份额也有显著增长（参见图 4.2c）。

与其他新兴市场有所不同，转型地区已经扩展到一个相当大范围的出口市场，如图 4.3a 显示，在 2000 年和 2008 年之间，全球范围内出口集中指向于数个区域。例如，新兴的亚洲出口国将重点放在本区域内，而中东和北非 (MENA) 出口市场的指向基本不变。相比之下，EBRD 国家（以及拉丁美洲的一些国家）的出口市场都出现了大幅度的多元化。

这种多元化的产生，大都因为相比于向俄罗斯或欧盟 (EU) 等大国出口，区域内部的出口增长更快，尤其是在 SEE（欧洲东南部）、CEB 区域以及小范围的 EEC（东欧和高加索地区）内部（参见图 4.3b 和 4.3c）。²相反，中亚各国则缩减了区域内贸易，同时加强了与亚洲其他国家以及白俄罗斯和乌克兰之间的贸易纽带。土耳其大幅度增加了对 SEE 和 MENA 区域的出口。³

图 4.2a
全球出口

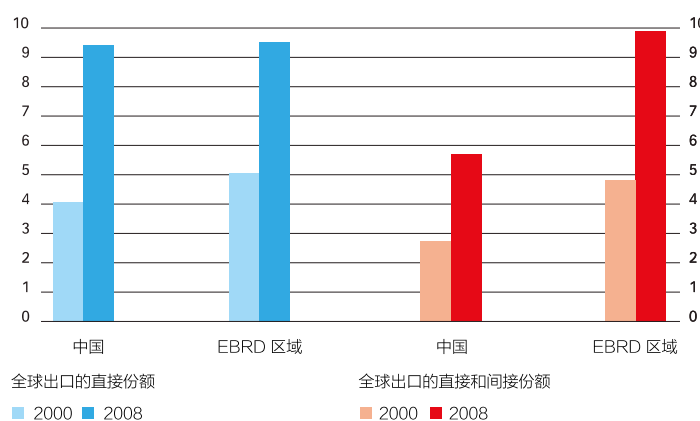
指数 2000 = 100



资料来源：国际货币基金组织贸易方向统计。

图 4.2b
全球出口份额

百分比

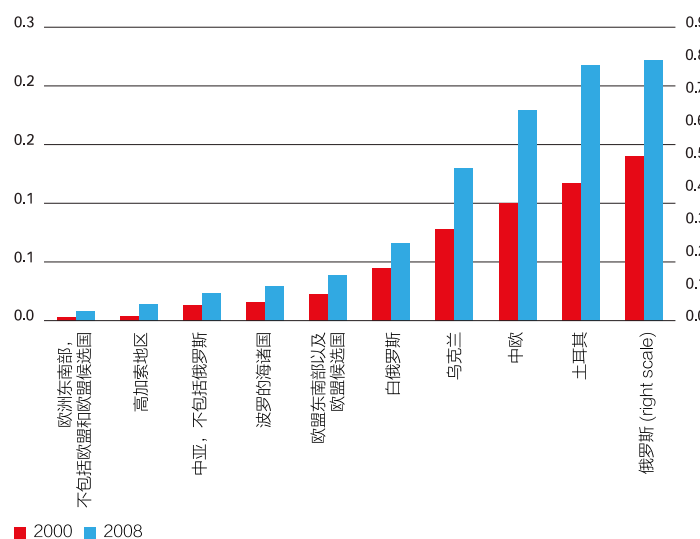


资料来源：国际货币基金组织贸易方向统计。

注：1 出口的间接份额被定义为贸易矩阵左本征向量的各个元素，在下面的脚注 1 中有解释。

图 4.2c
全球出口的平均份额

百分比



资料来源：国际货币基金组织贸易方向统计。

注：不包括欧盟 15 国和 EBRD 区域的传统贸易伙伴。

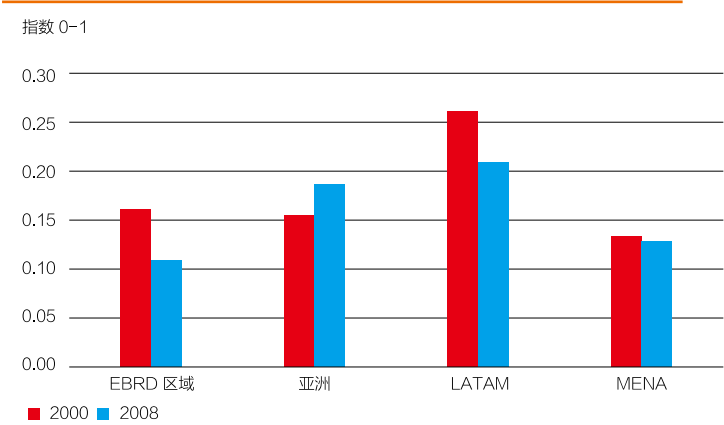
1 网络应被理解为一个矩阵，其各元素是所有网络参与者之间的连接点。此网络中的任何一个元素（一个“节点”）都有数种通用的方式对其重要性进行权衡。本征向量（例如，参见 Bonacic, 1987 年）就是其中一种方式。事实上，通过运用本征向量，研究者认为，对关联极为紧密的“节点”的联系相对不关联“节点”的联系更为重要。该方式在关于社交网络的著作（Mintz and Schwartz, 1985 年）中已成为一种标准，并被谷歌运用到网页排名算法中。

2 2008 年《转型报告》第四章已通过 2005 年前的数据提出了这种趋势的显现。

3 除一些大宗商品出口国外，EBRD 各国目前在出口市场上具有良好的多元化，而根据国家大小进行调整时，这一情况愈显清晰（大国通常比小国拥有更加多元化的出口市场，而 EBRD 国家都相对较小）。

第四章

图 4.3a
出口目的地集中度



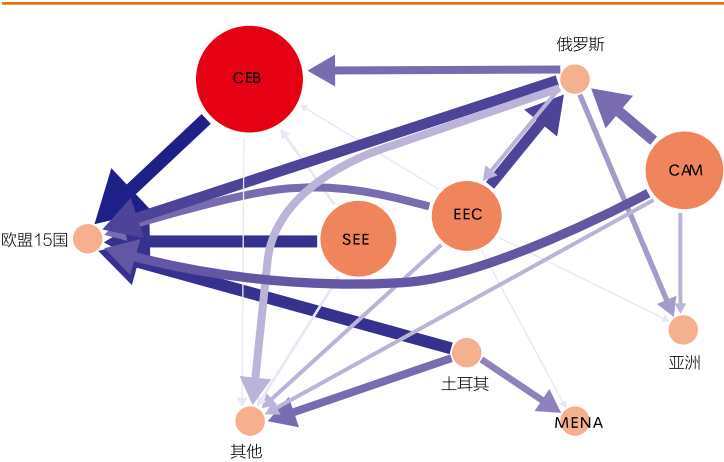
资料来源：国际货币基金组织贸易方向统计,2010 年 8 月。
注：1 出口地集中度采用赫芬达尔指数进行衡量。赫芬达尔指数是出口行业中每个出口地所占百分比的平方和，复位基底为 0 到 1，其中 1 代表最高集中度。LATAM 表示拉丁美洲，MENA 表示中东和北非。

转型国家出口快速增长的动因是什么？对标准决定性因素的分析显示，有三个主要因素。

快速的全球贸易增长。随着同期全球贸易的快速扩张，大部分 EEC 和 CIS（独联体国家）以及波罗的海各国贸易伙伴的进口都翻了一倍，其他国家也至少增长了 40%（参见图 4.2a）。

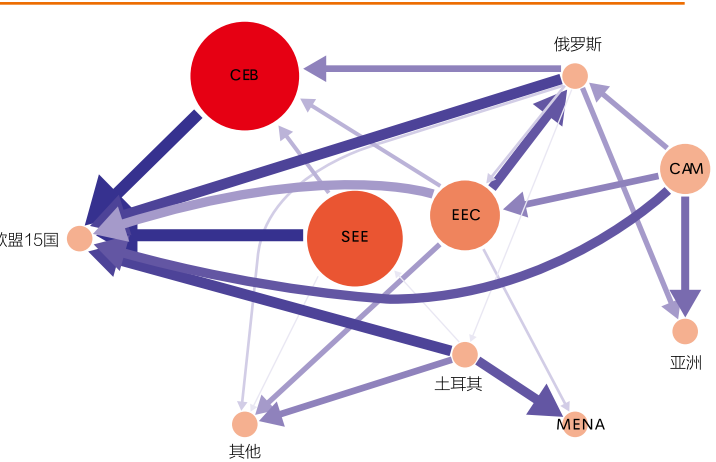
此十年之初的低单位劳动成本。根据国际劳工组织的数据，CEB 和 SEE 次区域的国家在 2001 年比其他大部分新兴市场的单位劳动成本都低（参见图 4.4a）。捷克共和国、波兰、匈牙利、斯洛伐克共和国和土耳其的单位劳动成本约为美国的 35-40%。然而，该竞争性优势已逐渐消失。2001 年到 2008 年间，转型国家的单位劳动成本相对美国而言增长了两倍（捷克和斯洛伐克）到十倍（拉脱维亚）（参见图 4.4b）。

图 4.3b
对国家集团的出口份额，2000 年（百分比）



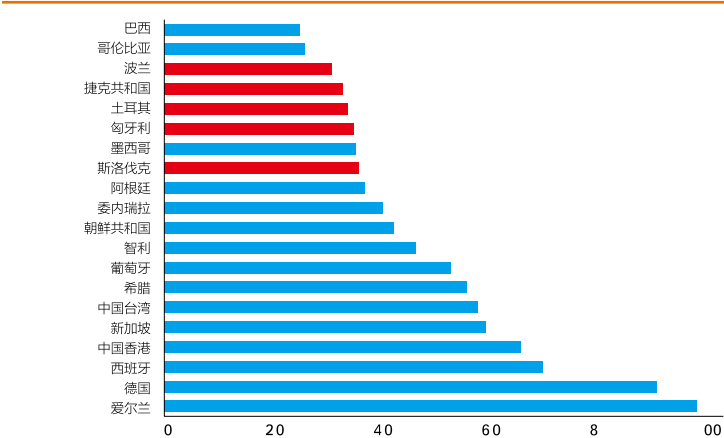
资料来源：国际货币基金组织贸易方向统计,2010 年 8 月。
注：1 箭头的粗细与出口份额占来源国家总出口额的多少成正比。为便于区分，所有代表出口份额低于 6% 的箭头都被省略。EBRD 区域内气泡的大小与区域内贸易所占份额成正比。非

图 4.3c
对国家集团的出口份额，2008 年（百分比）



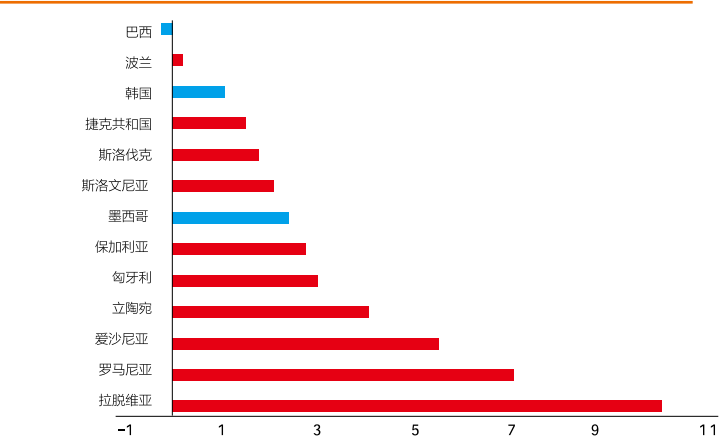
EBRD 区域（其他、亚洲、中东和北非以及欧盟 15 国）的气泡无大小之分。CAM 表示中亚和蒙古，欧盟 15 国包括发达欧盟国家，RUS 表示俄罗斯，TUR 表示土耳其。

图 4.4a
单位劳动成本，2001 年



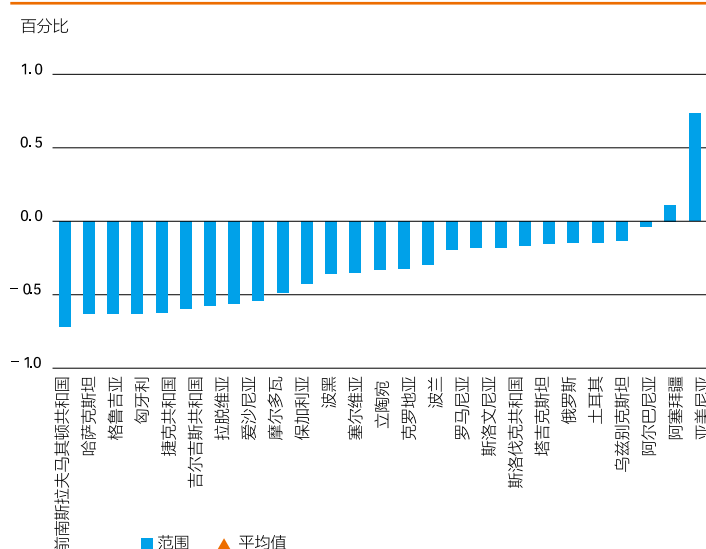
资料来源：ILO (2003) 和 OECD 数据库。
注：EBRD 各国为红色，非 EBRD 各国为蓝色。
1 罗马尼亚可提供的最新数据是 2001 年 -2006 年的数据。

图 4.4b
单位劳动成本增长，2001-2008 年



自由贸易协定降低了关税壁垒。贸易自由化是进入全球贸易网络的一大重要渠道，包括 2004 年和 2007 年加入欧盟的两次浪潮以及 2006 年 SEE 各国之间的多边自由贸易协定的建立。同时期签订的其他贸易自由化协定还包括欧盟与阿尔巴尼亚、阿尔及利亚、波黑、智利、埃及、韩国、黎巴嫩和黑山；土耳其与 SEE 区域各国（阿尔巴尼亚、波黑、克罗地亚和马其顿共和国）以及 MENA 区域（埃及、黎巴嫩、摩洛哥、叙利亚和突尼斯）之间；以及乌克兰和白俄罗斯、马其顿、摩尔多瓦及塔吉克斯坦之间。由此，CEB 和 SEE 出口国需缴纳的关税直线下降。尽管平均降幅并不高（参见图 4.5a），但关

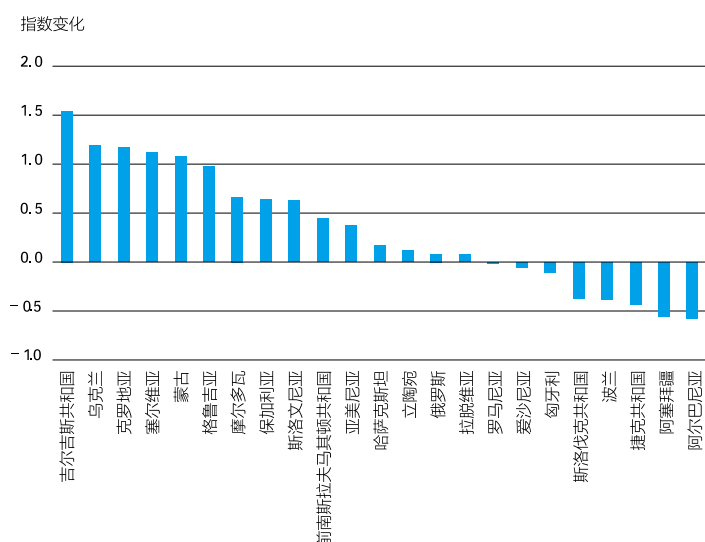
图 4.5a
关税变化平均值，2002 年 8 月



资料来源：世界贸易组织关税分析在线和 EBRD 计算。

注：1 平均关税适用于 99 个采用两位数编码的 HS2002 或 HS1996 产业类别的出口，以出口价值计算加权。

图 4.6
出口非关税壁垒的变化，2000-07 年

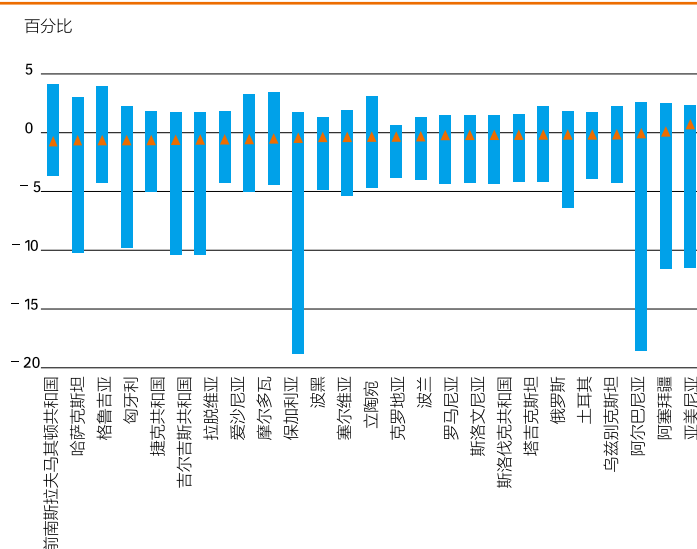


资料来源：Fraser 学院《世界经济自由》，2009 年。

税下降 20% 或上升 5%，会对一些工业产业带来重大变革（参见图 4.5b）。

转型区域出口国以降低关税获得的效益部分被不断增长的非关税壁垒所抵消，这包括限额和反倾销措施等明确的贸易壁垒，以及更为隐蔽的贸易壁垒，如对执照的要求和规范性标准等。图 4.6 显示了出口国在其各自的出口市场中所面临的贸易加权的平均非关税贸易壁垒。除了阿尔巴尼亚、阿塞拜疆和一些中欧国家外，出口国在 2000 年和 2007 年间遭遇了不断提升的壁垒。这些贸易壁垒的影响将在此章节最后部分进行阐述。

图 4.5b
关税变化的范围，2002 年 8 月



4 Fraser 学院汇编了一个非关税壁垒的目录，其中包括 2000-07 年新的欧盟成员国以及 2003-05 年 EBRD 区域的其他国家。该目录基于世界经济论坛《全球竞争力报告》中所提出得如下问题：“在您的国家中，关税和非关税壁垒是否会大大降低进口商品在国内市场的竞争能力？”

5 图中显示的数据采用 2008 年固定加权来计算非关税壁垒。该数据可能有所夸大出口国所面临的不断增长的非关税壁垒，认为出口国会停止对高非关税壁垒国家的出口。

出口与创新：公司层面的论证

以出口为导向的增长是否能帮助该区域更为平衡的增长并减少对资本流入的依赖性？或者它能否促进长期增长？大量学术文献显示，出口公司可能比非出口公司实现更高的生产率和生产率增长。然而，这些文献却在因果关系上产生了分歧。根据美国和德国的数据，数位学者认为高生产率增长会促使公司转型为出口商。不久前，基于新兴市场和小型发达国家经济体的数据，越来越多的证据却显示出口交易会提高生产率（参见方框 4.1）。文献中提及两个主要原因。出口会扩大市场范围并使公司更便于支付固定的创新费用。

这就能解释为什么相对于美国或德国（已经拥有广阔的国内市场），在新兴市场或小型发达国家中更容易找到出口与生产率之间的联系。另外，出口可能会使公司在与国外客户和竞争者的接触中了解到新技术和新偏好。⁶

为了对出口和创新之间的联系进行评估，本章采用来自商业环境和企业绩效调查 (BEEPS) 中公司层面 2005 年到 2009 年间的调查数据。重要的是，该数据集包括 2007 年保加利亚和罗马尼亚加入欧盟以及 2006 年巴尔干半岛诸国签署自由贸易协议的数据。此外，还包括三个用于定义两种创新措施的问题：

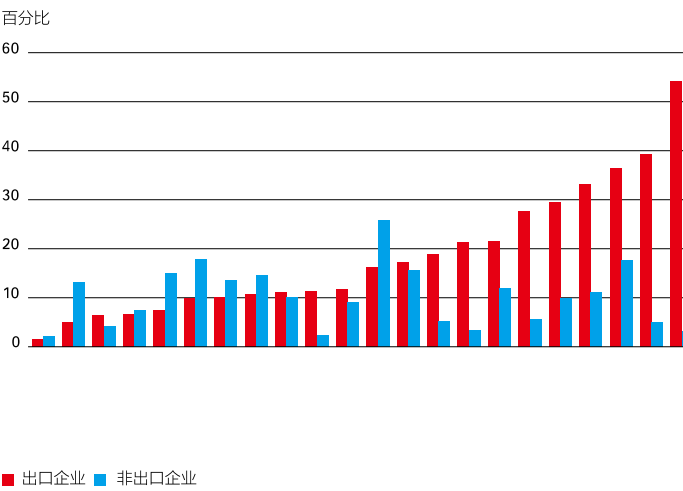
- “过去三年中，该企业是否创造了新产品或服务？”
- “过去三年中，该企业是否升级了某种既有产品线或服务？”
- “上个财政年度中，该企业是否在研发活动中有所投入？不论是自主开展还是与其他公司签约。”

以下分析中，创新者被定义为正面回应前两个问题中任何一个的公司。该分析还阐述出口如何影响对第三个问题的回答，使其答案倾向于肯定。由于产品创新和进行研发有本质的区别，与进行产品创新

的公司相比，转型区域的很少有公司会对研发进行投入，因此，对这一问题的分析将独立于前两个问题。

不出所料，这些原始数据与在其他研究中的取样有相似的模式，那些出口公司同样有创新的倾向。在 22 个国家中，对其中能提供合样本量的 14 个国家的研究显示，与非出口国相比，出口国家中进行研发的企业比例更高。其中例外的国家是大宗商品生产国和以国有企业或农业为主的国家（参见图 4.7）。

图 4.7
出口企业和非出口企业中从事研发的公司比率



方框 4.1
出口与创新之间的公司层面关联

二十世纪九十年代末进行的一系列研究衍生出了大量研究出口和公司层面生产率增长或创新间联系的文献。尤其是通过使用美国 and 德国公司的数据，Bernard 和 Jensen (1999) 以及 Bernard 和 Wagner (1997) 研究发现，生产率的增长会促使公司进行出口。

之后，诸多学者对新兴市场 and 较小发达国家的公司进行了研究 (Aw, Chung 和 Roberts (2000 年) 对朝鲜和台湾的研究；Baldwin 和 Gu (2003 年) 以及 Lileeva 和 Trefler (2007 年) 对加拿大的研究；Van Biesebroeck (2004 年) 对撒哈拉以南非洲国家的研究；Hallward-Driemeier 等 (2005 年) 对东亚的研究；Fernandes 和 Isgut (2005 年) 对哥伦比亚的研究；Jiang 等 (2009 年) 对中国的研究；de Loecker (2007 年) 对斯洛文尼亚的研究；Bustos (2010 年) 对阿根廷的研究；Bratti 和 Felice (2009 年) 对意大利的研究)。这些研究总体上颠覆了早期的观点，认为出口活动

是令公司更具效率和更具创新性的原因所在。Lileeva 和 Trefler 在 2007 年的研究中猜测，这一差异的原因在于美国国内庞大的市场使其自身有足够的力量来补偿因投资创新而产生的费用。而这一现象不会出现在新兴市场 and 较小发达国家中。

鉴于生产率增长和出口之间可能会互相影响，而这可能取决于一些观察不到的公司特征，一些研究使用工具变量回归分析。在一些情况下，工具变量是隐含的，原因是，这些研究的是在贸易自由化之后才开始出口的公司（例如 Bustos, 2010 年）。其他研究则采用了显式的工具变量。Lileeva 和 Trefler 在 2007 年的研究中把因加入 NAFTA（北美自由贸易协定）而造成的产业关税变化作为工具变量来确定新的出口企业；Bratti 和 Felice 在 2009 年则采用各行业特定的贸易加权的距出口市场的平均距离为工具变量来辨认可出口企业。

6 出于相关联的原因，开放进口会加强创新。例如，在智利公司的数据中，Fernandes 和 Paunov (2010) 发现，日益激烈的进口竞争有利于创新。

7 尽管 BEEPS 调查始于 1999 年，但此处的重点是 2005 年以来进行的调查。

然而，这个因果关系是怎样的呢？究竟是创新使公司更愿意出口还是出口使公司更易于创新？要回答这一问题，需采用“工具变量”的方法对创新如何与不同的出口表现进行互动展开研究，这其中，出口表现的不同可以归因于关税（不同国家之间以及不同时期的关税）、出口市场的大小和与出口市场的距离。这些因素本身并不受到创新的影响，且应仅通过它们对出口的效力来影响创新。因此，这些因素有助于明确出口对创新的影响，而非创新对出口的效果（参见方框 4.2）。

基于这种方法，该分析在数据上确定了出口对创新的巨大影响。对产品创新而言，这一影响的经济意义很小，原因在于出口国和非出口国都会频繁对其产品线进行创新。对于典型的非出口国来说，产品创新的可能性为 76% 左右，而出口国则为 79%。然而，就投入研发而言，这一影响则大得多。仅 25% 的非出口公司会投入研发经费，出口公司的比例则为 32%。因此，出口活动能够将公司开展研发的

可能性提高将近三分之一。

相对产品创新而言，研发经费投入的差别更大，主要原因可归结于转经济体主要生产的产品类型。而这些产品很可能是现成的产品，这样就能在不大幅提高固定成本的情况下取得不断改进。如此，对于出口国和非出口国来说，进行产品创新的阻碍都较低，也消减了较大市场规模为出口国带来的优势。相比之下，研发活动需要投入特定的资金和技术，所以销售市场的大小至关重要。

该分析还指出关税、出口市场大小和市场距离会如何影响出口。正如预料，出口市场更低的关税和更大的市场规模对出口起到鼓励作用。出口市场的距离产生的影响仅限于削弱出口市场大小对公司出口可能性的正面影响。该分析还进一步肯定，外国公司、大型公司以及拥有高素质员工的公司更倾向于出口。

方框 4.2 出口活动对创新影响的评估

评估出口对创新的影响采用了 2005 年和 2008–09 年 BEEPS 的公司层面数据。在 Gorodnichenko 和 Schnitzer 2010 年的研究中，定义了两个独特的创新变量：产品创新，如果公司推出新产品或升级已有产品则取值 1，否则取值 0；研发活动，如果公司有任何研发活动则取值 1，否则取值 0。出口地位作为名义变量，如果该公司报告期出口产品则取值为 1，反之为 0。鉴于服务领域的公司极少出口，则该分析仅限于生产领域的公司。

该数据集之所以能够明确出口对创新的影响而非单纯的相关性，其核心特征在于，其中取样的每一个公司都会根据它生产的主要产品对其进行详细的产业分级。因此，公司层面的辅助手段就能通过与产业关税以及来自世界贸易组织（WTO）的贸易数据进行匹配，从而得以明确。需特别指出的是以下运用的辅助手段：

- 出口国面对的海外关税：世贸组织的在线关税分析数据库整合了按产业和国家分类的详细关税数据，这些是所有出口国在其出口市场都要面对的情况。所有出口地特定产业关税的加权平均值都与 BEEPS 数据集中的公司相匹配，这与 Lileeva 和 Trefler (2007) 采用的方法类似。

- 出口市场距离指代运输成本：对于各国的各个产业，出口某一国家的份额与产业总出口额的关系被用以衡量到出口国家的距离，这与 Bratti 和 Felice (2009) 采用的方法类似，有关距离的数据集则取自 Mayer 和 Zignago (2006) 的研究。这一回归分析采用具体产业到出口市场距离的对数。

- 全球出口市场的大小：联合国 Comtrade 数据库包含各国各产业领域进口的详细数据。对每个国家以及具体产业而言，整个全球出口市场的大小是以所有其他各国在数据库中该产业的进口总量来计算的。以下回归分析采用具体产业出口市场大小的对数。

关税、出口市场大小和市场距离都会影响进行出口的决定，就像关税和运输成本会影响出口成本一样，国外市场大小也会影响预期回报。然而，除非有通过出口到国外市场这一渠道，否则国外的关税、运输成本和出口市场的大小不大可能直接影响公司开展创新的决定。因此，它们很可能成为一组有效的辅助手段。

8 Gorodnichenko 和 Schnitzer (2010) 以及 Gorodnichenko et al. (2009) 在近期的两项研究都采用了 BEEPS 的数据来对创新的潜在决定性因素进行调查研究，但指向的因素是金融的准入和竞争，而非出口。此章节的估算战略与该两项研究也相似。

9 每个公司都根据采用四位数码的 ISIC Rev3.1 分类标准被归入特定的工业类别。采用六位

编码的 HS 分类涵盖全球所有国家的进口商品。采用二位数编码的 HS 分类涵盖 99 个产业出口市场的关税。除了比公司层面的数据更加集中外，这 99 个产业的描述都极为详尽，从而确保变量在跨公司中的异质性：在这 99 个产业中，任何一个产业涵盖的公司数量都不超过国家调查中公司数量的 15%。

方框 4.2（续）

使用上述三个辅助变量对以下方程式进行估算：
创新 = a 出口活动 + b1 大小 + b2 大小²
+ b3 年龄 +
回归分析 IV
b4 国外 + b5 国有 + b6 教育 + b7 技能 + b8 产能利用率 + b9
微型城市 +
b10 小型城市 + b11 中型城市 + b12 大型城市 + e
这里都以公司层面为准，“大小”指员工人数的对数；“年龄”指公司年龄；“国外”是一个哑元变量，如果公司是外国所有则为 1。“国有”是一个哑元变量，如果公司是国有则为 1。“教育”指拥有大学学位的员工比例；“技能”指技术娴熟的全职员工的比例；“产能利用率”指生产能力的利用程度；如果公司地处微型、小型、中型或大型城市，则“城市”哑元变量为 1。理论上，公司层面对竞争力的衡量也应被包含在内。由于缺乏单位劳动成本，更别说全要素生产率，如果公司在上一财政年度中接受了补贴，则竞争力由哑元变量 1 表示。由于该数据集范围有限而不能获取足够稳健的结果，该分析以混合二元机率回归分析为基础，数据来源于 2005–2009 年整个 BEEPS 数据集。所有回归分析中都包含国家和年份的哑元变量。

表格 4.2.1 显示的结果表明，回归分析中包含的两种创新类型都在很大程度上受到出口活动的影响。如果创新被定义为产品升级或产品推出，则第一栏和第二栏显示的就是二元机率回归分析的结果。如第一栏所示，出口国更可能会进行产品创新，甚至当通过使用第二栏回归分析的预测值将创新到出口的反向因果性关系剔除后亦是如此。第二栏显示，更低的关税以及更大的出口市场增长会使公司更有可能进行出口，除非市场距离遥远。拥有更好技能员工和拥有受到更好教育员工的外国及更大型公司更有可能开展出口业务。与此类似的是，第三栏和第四栏显示的结果是基于创新被定义为投入研发经费——仅有极少数公司会投入研发经费。正如文中所述，相比产品创新，研发投入的经济影响更为突出。除了显示出口对创新的影响之外，该表还显示，与同类企业相比，员工教育程度更高的、更大型、更年轻的公司和私营公司更可能进行创新。另外，接受补贴的公司更易于进行创新。

表 4.2.1
以辅助变量概率值估算出口对创新的影响

	回归分析 IV			
	产品创新		研发投入	
	I	II	III	IV
到出口市场的距离		0.739 (0.190)		0.701 (0.199)
出口市场大小		0.260** (0.019)		0.263** (0.014)
出口市场的关税		-0.020** (0.024)		-0.023*** (0.009)
到出口市场的距离* 出口市场大小		-0.068** (0.032)		-0.067** (0.030)
出口国	0.508* (0.058)		0.999*** (0.000)	
国外	-0.118 (0.280)	0.656*** (0.000)	-0.266*** (0.002)	0.634*** (0.000)
国有	-0.729*** (0.000)	-0.069 (0.637)	-0.343** (0.021)	-0.049 (0.734)
大小	0.293*** (0.001)	0.365*** (0.000)	0.166** (0.048)	0.356*** (0.000)
大小 ²	-0.027*** (0.006)	0.010 (0.425)	-0.007 (0.460)	0.011 (0.376)
年龄	-0.063** (0.036)	0.008 (0.774)	0.008 (0.772)	0.004 (0.895)
教育	0.002 (0.161)	0.003** (0.039)	0.006*** (0.000)	0.003* (0.054)
技能	0.001 (0.276)	0.001*** (0.000)	0.001 (0.377)	0.001*** (0.000)
补贴	0.302*** (0.002)	0.110 (0.198)	0.133* (0.084)	0.108 (0.199)
产能利用率	0.001 (0.643)	0.001 (0.736)	-0.004*** (0.001)	0.001 (0.615)
常数	-0.052 (0.819)	-5.051** (0.011)	-1.566*** (0.000)	-4.999*** (0.009)
观察	3250	3250	3251	3251

资料来源：BEEPS、WTO 关税分析在线和联合国商品贸易数据库。
注：括号内的数种 p 值中，***p < 0.01，**p < 0.05，*p < 0.1。主要回归分析中的应变量是两个对创新进行衡量的二项式之一：即上述的产品创新或者研发投入。在第一阶段，如果公司从事出口则应变量为 1，否则为 0。出口距离作为以贸易为权重、到所有出口市场距离平均值的对数来计算。出口市场关税被定义为以贸易为权重的所有出口市场关税的平均值。出口市场大小被定义为某一产品在全球进口综合的对数，但不包括流入本国的数量。“技能”指熟练生产工人的百分比，“教育”指拥有中等教育程度的工人的百分比。如果公司接受了补贴，则“补贴”为 0–1 的虚拟变量。如果是国有公司或国外公司，“国有”和“国外”为 0–1 的虚拟变量。“年龄”指公司的年龄，“大小”指公司全职工工数量的对数。国家和年份的固定影响也被纳入该分析。

10 加入“教育”和“技能”两个变量后失去了大约 1000 个公司的观察。但剔除这两个变量后的结果仍然能对该实例起到扩展作用。

方框 4.3 国家层面结果的估算方法

表 4.1 中描述的结果基于 1999 年到 2009 年 130 多个发达的新兴市场和国家的数据库，其中包含实际出口增长数据、以贸易为权重的贸易伙伴实际 GDP（或进口）增长、真实有效的升值（包括消费物价和单位劳动成本）以及以下结构性变量：

关税：以贸易为权重的平均数被计算在内，该平均数来自 Fraser 学院发布的全球指数经济自由国家层面的平均关税。为控制对进口中间环节商品进行生产加工的壁垒，同源的国内关税水平也被涵盖在内

非关税壁垒：以贸易为权重的所有伙伴关系国家非关税壁垒的平均数被计算在内，该平均数同样是由 Fraser 学院汇编

制度：本《转型报告》第五章建立的以调查为基础的相关壁垒评级被用作主要的制度变量，也对其他评定制度质量的方法（透明国

际清廉指数以及 Kaufmann、Kraay 和 Mastruzzi (2009) 数据集）进行了阐述。这些变量还辅以世界银行营商环境数据库中 2008–2009 年的代表性数据，其中包括每一集装箱的美元出口成本、出口天数和所需文件数。

采用以调查为基础的制度评定方法，可以将抽样对象限定在开展过调查的国家和年份。由于回归分析采用制度变量，抽样对象被分为三个时期，每个时期都涵盖了 BEEPS 调查的三个主要阶段：1999–2002 年、2003–2005 年以及 2007–2009 年。特定国家的影响被纳入表格 4.2.1 第一栏的回归分析中，但却未纳入表格 4.1 采用制度变量的第二栏到第四栏的回归分析中，原因是，不同国家的差异性是该示例中最主要的多变性来源。

为出口创造有利环境

上一部分显示，出口使 EBRD 区域的公司更有可能进行创新，但政府应采取何种措施以使公司更具竞争力？要回答这一问题，必须对国家层面出口表现的决定性因素进行更为全面的调查研究。

本部分将运用回归分析，侧重出口中两类潜在的结构性决定因素：关税和非关税壁垒

制度变量，包括海关壁垒措施、法制度度、国内基础设施、司法制度、腐败、犯罪和政府效力。

另外，该分析将贸易伙伴增长的影响作为外部需求的代表，实际有效的升值作为在宏观经济而非结构性环境中竞争力的标志（参见方框 4.3）。

表 4.1 第一栏显示了基线回归分析的结果，该分析采用大约 130 个发达国家和新兴市场国家 1999 到 2009 年间的年度数据。贸易伙伴实际 GDP 增长和名义有效贬值（尽管有所滞后）会提高实际出口增长，这一点不足为奇。从数据上看，贸易伙伴关税的影响没有统计显著性，但非关税壁垒却使出口增长遭受显著减损。由于关税和

非关税壁垒相互关联，两个变量之一缺乏统计显著性也不足为奇。非关税壁垒的衡量指标成为显著变量的事实证明，与关税相比，其对出口增长更具阻碍性——至少在这一样本中如此：关税壁垒已经相当低，反映了二十世纪九十年代以来的贸易自由化。¹²

回归分析中还包括对制度质量的衡量。虽然一系列机构变量都会用于类似的回归分析，但仅有三个变量与实际出口增长有显著的相关性：

清关困难在《转型报告》第五章中有所解释

没有腐败（参见第三栏）

法制（参见第四栏）。

有趣的是，影响实际出口增长的不是制度质量的三个衡量标准，而是它们与非关税贸易壁垒之间的互动。这三者都会削减或增强非关税贸易壁垒对实际出口增长的影响。法制和缺少腐败会缓解因非关税贸易壁垒而给出口增长带来的压力，但与此同时，繁琐的海关流程又将为其影响带来负面效果。

¹¹ 这一关联性在某种程度上可以认为是人为创造的变量定义，原因在于，该变量是以世界经济论坛《全球竞争力报告》中的以下调查问题为基础的：“在您的国家中，关税和非关税壁垒是否会大大降低进口商品在国内市场的竞争能力？”

¹² 由于该结果未考虑特别免税，估算中的关税数据止于 2008 年，且排除了与危机相关的关税增长，因此，该结果可能会被认为是国家级关税数据平均值对实际相应关税的不完美衡量。最后，表格第一栏中包括各国关税的差异对国家的固定影响。

表 4.1
回归分析：应变量实际出口增长

年增长	年均增长			
	1999–2002, 2003–05, 2006–09			
	Column I	II	III	IV
外部需求 ¹	2.663*** (0)	2.758** (0.012)	2.238* (0.086)	1.843 (0.121)
实际有效 汇率变化, %	-0.049 (0.561)	-0.476 (0.162)	-0.284** (0.035)	-0.260* (0.051)
滞后的实际有效汇率变化, %	-0.174*** (0.003)			
年均关税 ²	0.646 (0.315)			
非关税贸易壁垒 ³	-0.233 (0.665)			
贸易伙伴关税壁垒 ⁴	-1.638 (0.173)	6.625 (0.233)	1.184 (0.85)	2.064 (0.71)
贸易伙伴非关税壁垒 ⁵	-3.202* (0.051)	-10.785** -0.031	-8.567** -0.032	-12.310*** -0.009
区域贸易协定 虚数 ⁶	0.036 (0.811)			
海关 ⁷		28.665 (0.831)		
贸易伙伴关税壁垒 *海关		31.919 (0.253)		
贸易伙伴非关税壁垒 *海关		-45.205* (0.076)		
腐败控制			-0.866 (0.257)	
贸易伙伴关税壁垒 *腐败			0.019 (0.806)	
贸易伙伴非关税壁垒 *腐败			0.130** (0.046)	
法治排名				-1.427 (0.128)
贸易伙伴关税壁垒 *法治				0.024 (0.751)
贸易伙伴非关税壁垒 *法治				0.199** (0.015)
常数	27.605** (0.036)	12.533 (0.631)	36.001 (0.5)	58.026 (0.299)
年份	1991–2007		1999–2008	
观察	695	114	198	198
平方值	0.39	0.844	0.735	0.748

通过运用表 4.1 中的数据与系数估算，图 4.8a、b 和 c 显示了过去十年中非关税贸易壁垒对实际出口增长的影响。

制度环境某些方面的改善能够显著鼓励实际出口增长。例如，图 4.8a（基于表格 4.1 第二点回归分析）显示，哈萨克斯坦、乌克兰和一些 SEE 国家（在该案例中，不满是指对出口国海关的不满）在海关出口流程上存在不利的影响。图 4.8b 和 4.8c（分别基于第三点和第四点回归分析）显示了对腐败和法治进行类似分析的结果。

制度性壁垒因国家不同而异，这一点不足为奇。在马其顿共和国内，艰难的海关流程对实际出口增长产生的负面影响远比腐败和法制缺陷更为严重，然而，塞尔维亚和乌克兰的情况却正好相反。在俄罗斯，虽然腐败和法制效率低下限制了实际出口增长，但海关流程却相对便利。与此同时，在波黑，法制和海关流程问题比腐败问题更加严重。

有趣的是，这些图表还显示，一些欧盟成员国也会面临贸易伙伴非关税贸易的阻碍。在某些情况下，这些阻碍源自繁复的手续，能够通过跨国协调得以改进。其他情况下，可能会是无法（很可能不应该）变通的标准和规范。帮助出口国调整和遵守这些标准和规范是一种刺激出口增长的方式，即使在已有的自由贸易区内也是如此。

结论

为了在后危机时代继续与发达经济体接轨，EBRD 区域的国家需要更多依赖出口作为创新和增长的源泉。但随着进入自由贸易区后一次性效应的消失以及单位劳动成本趋同于贸易伙伴，这一接轨将变得越来越困难。

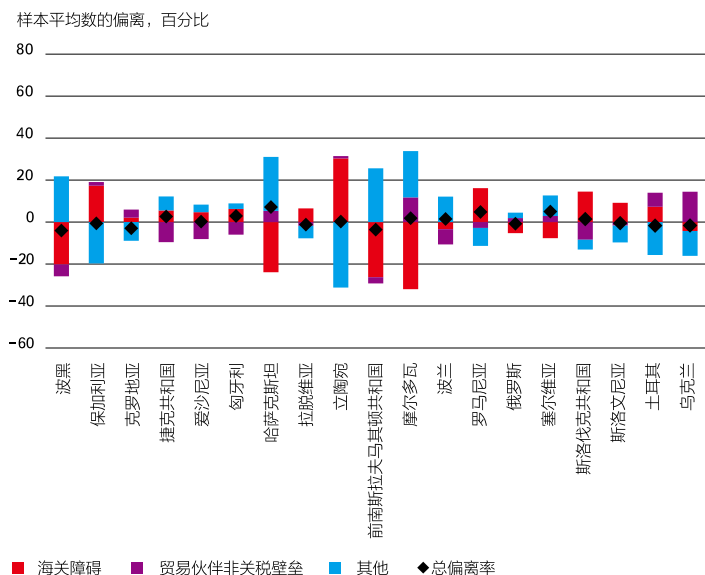
因此，有必要出台政策性措施以保持快速的出口增长。特别是，政策制定者能够通过降低阻碍新出口市场和主要出口市场的非关税贸易壁垒来支持更多出口导向 — 过去数年中，土耳其一直积极实施该政策。此外，政策制定者还能够改善其他关键方面，例如，通过减少腐败、改进法制和海关流程来改善国内的商业氛围。

资料来源：Global Insight 数据库、国际货币基金组织贸易方向统计、世界经济论坛数据库、BEEPS 数据库、作者的计算。
注：括号内的 p 值和系数作用显著：***p < 0.01，**p < 0.05，*p < 0.1。回归分析 I 中包括对国家的固定影响，但这一点没有反映出来。第二栏至第四栏的抽样都基于 3–4 年的平均值。
1 外部需求被定义为以贸易伙伴为权重的实际 GDP 平均增长值；采用 2008 年的加权值。
2 年关税平均值的衡量基于关税率的非加权平均值。用以对各国进行 0–10 评分的公式为：10 乘以 (Vmax–Vi)/(Vmax–Vmin)。Vi 代表该国的平均关税率。Vmin 和 Vmax 的值分别被设定为 0% 和 50%。该公式将给无关税国家 10 分的评分。随着平均关税率的增长，国家评分不断下降。随着平均关税率接近 50%，国家评分将接近于 0。（请注意，除两三种极端情况外，所有国家的平

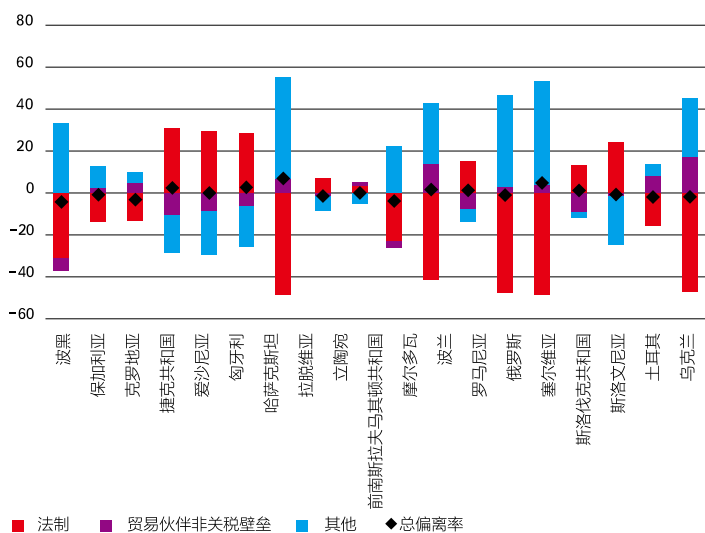
均关税率都在 0% 到 50% 之间）。资料来源：世界贸易组织、全球关税概况（各种问题）。
3 非关税贸易壁垒的评定根据世界经济论坛《全球竞争力报告》中的调查问题：“在您的国家中，关税和非关税壁垒是否会大大降低进口商品在国内市场的竞争能力？”随着时间的推移，这一问题的措辞有了少许改变。资料来源：世界经济论坛《全球竞争力报告》（各种问题）。
4 被定义为贸易伙伴加权的年平均关税评定平均值；采用 2008 年的加权值。
5 被定义为贸易伙伴加权的非关税贸易壁垒平均值；采用 2008 年的加权值。
6 包含该国在内的区域贸易协定总数，基于 Baldwin 和 Jaimovich (2010) 直到 2005 年的计算和之后的计算。
7 与 2010 年《转型报告》第五章中的定义相同。

图 4.8
1999-2009 年对出口增长做出贡献的平均值

4.8a 海关流程障碍



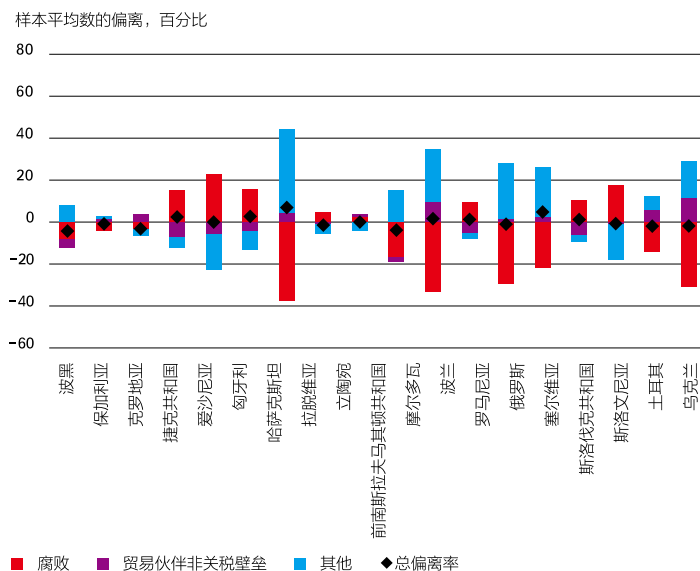
4.8c 法制



资料来源：EBRD 估算。

注：非关税壁垒的贡献被定义为非关税壁垒的系数估算乘以非关税壁垒的平均偏离率。制度变量的贡献被定义为制度变量和非关税贸易壁垒互动的系数估算乘以样本平均值中非关税贸易壁垒和制度变量乘积的平均偏离值。“其他”的贡献被定义为 1999-2008 年间的实际出口增长平均值、非关税贸易壁垒贡献和机构变量三者之间的差别。

4.8b 腐败



参考资料

- B.Y. Aw, S. Chung 和 M.J. Roberts (2000),《生产率和出口市场营业额：来自韩国和台湾（中国）的微观层面证据》，《世界银行经济评论》，第 14 卷第 1 本第 65-90 页。
- J. Baldwin 和 W. Gu (2003),《加拿大制造业中出口市场的参与和生产力表现》，《加拿大经济科学杂志》第 36 卷第 634-57 页。
- R. Baldwin 和 D. Jaimovich (2010),《自由贸易协定是否具有传染性？》，《国家经济研究局工作文件 16084》。
- A.B. Bernard 和 J.B. Jensen (1999),《优异的出口业绩：原因，影响，或兼而有之》，《国际经济科学杂志》，第 47 卷第 1 本第 1-26 页。
- A.B. Bernard 和 J. Wagner (1997),《德国制造业的出口和成功》，Weltwirtschaftliches Archiv, 第 133 卷第 1 本第 134-57 页。
- P. Bonacic (1987),《权力和中心性：系列措施》，《美国社会学杂志》，第 92 卷第 1170-1182 页。
- M. Bratti 和 G. Felice (2009),《企业层面的出口和产品创新》，MPRA 第 18915 页。
- P. Bustos (2010),《贸易自由化、出口以及技术升级：南方市场对阿根廷企业影响的证据》，《美国经济评论》即将出版。
- J. De Loecker (2007),《出口是否产生更高的生产率？来自斯洛文尼亚的证据》，《国际经济科学杂志》，第 73 卷第 69-98 页。
- EBRD (2008),《变革报告 2008》。
- A. Fernandes 和 A. Isgut (2005),《做中学、出口中学以及生产率：来自哥伦比亚的证据》，《世界银行政策研究工作文件 3544》。
- A. Fernandes 和 C. Paunov (2010),《贸易是否促进创新？来自企业产品数据的证据》，OECD 发展中心工作文件第 286 号。
- Y. Gorodnichenko 和 M. Schnitzer (2010),《金融约束和创新：贫穷国家为何无法赶上？》，《NBER 工作文件 15792》。
- Y. Gorodnichenko, J. Svejnar 和 K. Terrell (2009),《新兴市场的全球化和创新》，《世界银行政策研究工作文件 4808》。
- M. Hallward-Driemeier, G. Iarossi 和 K.L. Sokoloff (2005),《东亚的出口和生产率：企业层面数据比较分析》，世界银行和 UCLA。
- ILO (2003),《劳动力市场主要指标》，第三版，国际劳工局出版。
- Y. Jiang, A. Park, X. Shi 和 D. Yang (2009),《出口和企业业绩：中国出口商和亚洲金融危机》，《经济学与统计学评论》，即将出版。
- D. Kaufmann, A. Kraay 和 M. Mastruzzi (2009),《治理事项八：1996-2008 年治理指标》，《世界银行政策研究工作文件》。
- A. Lileeva 和 D. Trefler (2007),《改善外国市场准入，提升工厂生产率水平》，《NBER 工作文件 13297》。
- T. Mayer 和 S. Zignago (2006),《CEPII 的距离措施注意事项》，Paris CEPII。
- B. Mintz 和 M. Schwartz (1985),《美国企业的权力结构》芝加哥大学出版社，芝加哥。
- J. Van Biesebroeck (2005),《出口提升撒哈拉以南非洲的工厂生产率》，《国际经济科学杂志》，第 67 卷第 2 期第 373-91 页。

第五章

评估和改善商业环境

改善商业环境是危机后增长议程的基石。但商业环境的哪个方面对于企业来说最为重要？解答该问题的一个方法是关注企业对相对障碍的评分。这一方法揭示出许多转型国家对商业环境所抱有的同样的三大主要的忧虑：技术可得性、腐败和税收管理。实体基础设施欠佳和犯罪活动也是重点担忧的问题，特别是转型地区的远东区域。



改善商业环境被视为转型地区危机后增长议程的基石。在企业对于良好商业环境的定义中，诸如有效和可预测的政府制度、受过教育的劳动人口、良好的实体基础设施以及融资渠道等许多元素，都与经济增长有着直接联系。¹健全的商业环境可能对于依赖大宗商品的国家尤为重要，原因在于它为非资源领域企业的发展和增长提供支持，并由此推动经济多元化和长期增长。²

然而，要将对改善商业环境的认识转化为具体的政策，并不容易。这一部分是由于该概念十分宽泛。在制度和财政能力有限的情况下，对于商业环境中的众多元素，改革应重点关注什么？此外，何种类型的政策和改革有望成功改善这些元素的质量？

对于这些问题的解答，需要进行国家层面的深入分析，并且超出了本章的范围。不过，本章旨在通过三个方面，为这种分析打下一些基础。首先，本章将通过使用一种新颖的方法，评估欧洲复兴开发银行－世界银行对企业进行的“商业环境和企业绩效调查”（BEEPS）的结果，从而总结各个转型国家商业环境的相对优势和劣势。尽管各个国家存在的主要经商限制不尽相同，但转型国家所面临的最普遍问题是技术可得性、腐败和税收管理。其次，本章提供了一些线索，帮助各国通过利用当前和过去 10 年间同类转型国家的经验来弥补这些不足。比如，格鲁吉亚能够为同类国家提供反腐思路，爱沙尼亚则能够提供完善税收管理的思路。最后且最重要的是，本章能够为研究人员和决策者提供基于数据的、对其国家商业环境状况的诊断工具，以及发展改革策略的工具，并粗略说明如何应用这些工具。

解读 BEEPS：一种新颖的方法

自 1999 年以来，欧洲复兴开发银行与世界银行定期在转型国家进行“商业环境和企业绩效调查”（BEEPS）。2008–09 年的第四次调查覆盖了 29 个国家的近 12,000 家企业。它要求受访企业用 5 分制对 16 个潜在经商障碍（涵盖可能影响经济增长的所有主要领域）进行评分——0 分（没有障碍）、1 分（微弱障碍）、2 分（中等障碍）、3 分（主要障碍）、4 分（非常严重障碍）。³另外，该调查针对各种企业特性来收集数据。

有了这些全面的信息，识别各个国家商业环境特定的优势和劣势并确定所需开展的相关改革，似乎就变得简单易行。但是，实际情况却更为错综复杂，在如何利用商业环境的主观测量以及这些测量是否真正有效方面，引发了广泛的讨论（见方框 5.1）。

对于企业所报告的各种制约的解读，存在着很大难度。企业所遇到的制度、教育和基础设施等问题，可能影响企业对障碍的严重程度进行评估。另一方面，不同企业对商业环境特定元素的敏感性不同。这可能取决于该企业的特性，比如其所在的行业。例如，一家制造业出口商可能会比只提供本地服务的企业更关注海关法规问题，而一家高科技企业可能会比一家专业性较弱的企业更重视教育质量。这还可能取决于企业的发展程度：相比一家业绩欠佳的企业，一家迅速扩张的企业可能会觉得商业环境的各方面元素都更具限制性，原因仅仅是后者的需求更大。⁴因此，企业层面的特性将会影响各企业对商业环境各元素的要求，而一个国家的有关机构和制度向该国所有企业提供的商业环境都是一样的。

此外，受访企业可能对于评分中的没有障碍、微弱障碍、中等障碍、主要障碍或非常严重障碍的解读存在差异。这也许归咎于不同的参照点（例如，相比发达国家的企业，欠发达国家的企业可能对商业环境的一些元素应用较低的标准），或是仅仅由于一些企业较其他企业更易于抱怨。此类差异可能在各国内部存在关联：例如，相比一家斯洛伐克企业和一家塔吉克斯坦企业对于主要障碍的理解，两家斯洛伐克企业的理解可能更为相似。因此，要对所报告限制的简单平均分数进行跨国比较，是较为困难的。

另一个问题是，决策者应如何应对所报告的制约。即便所报告的较大障碍确实反映出某国欠佳的商业环境，而非由不同的企业特性或参照点造成，也无法立刻明确应采取什么政策来加以改善。由于所报告的制约并不是对制度质量的良好度量，所以对所报告的制约与政策差异之间关系的研究是十分困难的。⁵

1 见 Acemoglu et al.（2005 年）、Banerjee 和 Duflo（2005 年）、Caselli（2005 年）和 Easterly（2005 年）。

2 见欧洲复兴开发银行（2009 年，第 5 章）、欧洲复兴开发银行（2009 年，第 4 章）以及下文引用的参考资料。

3 潜在障碍为：融资渠道、土地使用、商业牌照发放和许可、腐败、法院、犯罪活动、盗窃和骚乱、海关和贸易法规、电力、未受过足够教育的劳动人口、劳动法规、政治不稳定、非正式领域的竞争、

税收管理、税率、交通和电信。关于 2008–09 年调查回应的详情和摘要，参见欧洲复兴开发银行（2009 年，第 5 章）。

4 比如参见 Aterido 和 Hallward-Driemeier（2009 年）。

5 比如，对于塞尔维亚和黑山的各种商业环境限制 BEEPS 平均分数进行简单比较，将表明塞尔维亚在所有测量的限制类别中都无一例外地面临更大的障碍。但实际上，这两个国家的情况太过不同。

方框 4.3 国家层面结果的估算方法

一个国家的经济表现与企业增长和创新密切相关，而企业的增长和创新又反应出商业环境的状况。因此，对该环境中众多元素的测量（欧洲复兴开发银行－世界银行的联合 BEEPS 调查以及世界银行的企业调查反映的元素），存在着很大的政策利益。BEEPS 和企业调查致力于收集企业所感知的，商业环境不同方面的各种数据，以及企业运营的定量数据。数据通过与企业所有者或高层管理人员的面对面访谈而得来。

尽管定性或主观指标的使用对于决策者和私营部门成员来说十分普遍，但经济学家对这种指标的可靠性有着强烈质疑。调查中问题的措辞和顺序以及所应用的打分制，都会影响到调查的回答结果。对于经商所面临主要障碍或严重障碍的解读可能有所不同，视企业或国家而定。这还可能受到诸如公司规模或业绩等企业特性的影响，或是对商业限制相对严重程度的不同评估的影响。除此之外，企业或许还为内部因素所困扰，这再加上难以控制的外部问题，可能会对它们的商业环境限制评估产生影响。受访企业在报告潜在障碍方面的意愿也有所不同。

可以在调查设计阶段尽可能的减少一些缺陷（例如问题的措辞和顺序），而另一些缺陷可以在调查分析阶段处理。一些研究人员运用 BEEPS 和企业调查中所兼具的对商业环境主观测量和客观测量，说明主观评判与客观测量存在重大关联：比方说，总体上经受更多断电问题的企业会将电力评定为其较大障碍。他们对来自其他数据来源（例如世界银行的营商环境调查）的企业与商业环境测量的相关性进行了一致性检查。

有不少研究使用国家、行业和企业层面的感知数据，审视了企业业绩与商业环境之间的关系。⁹Commander and Svejnar（2010 年）试图通过企业对商业环境的感知，来评估制度对企业业绩的平均影响。为了消除所报告限制的严重程度受到企业自身业绩影响的可能性，他们要么使用工具变量，要么使用其他企业所报告的商业环境限制的均值（均值基于既定行业、国家和年份中所有其他企业的回答，或是既定行业、国家和年份中所有既定规模其他企业的回答）。为了将各种商业环境限制之间的潜在相互影响纳入考虑，他们将这些限制一同

输入，同时还兼顾到国家、年份和行业的固定效应。他们得出的主要结论是，当对限制因素进行单独分析时，商业环境限制似乎会对企业业绩产生影响（这与预期相符），但当对限制因素进行共同分析或是引入国家、年份和行业的固定效应时，情况就非如此。这可能是由于，采用国家的固定效应，在解决了潜在遗漏变量的问题的同时，吸收了信息（否则这些信息应该归因于各种商业限制在国家层面的差异），或者是由于，各国间的一些所感知限制存在关联。

Carlin 等人（2010 年）提议了另一种分析框架。其研究对国家范围内存在的商业环境元素以及各企业对这些元素的评分进行了区分；后者往往会受到各企业对各项元素的实际需要程度和要求程度的影响。所以，该方法消除了由企业特性所决定的、影响企业对商业环境进行评分的干扰因素，从而获得国家范围内的各商业环境元素测量。它还将企业所报告的经商障碍严重程度解读为这些障碍给企业销售或产出带来的直接成本。如果所报告限制的严重程度增加，则表明给该企业带来了类似程度的成本增加，而无论这是何种限制。

本章中的方法基于 Carlin 等人（2010 年）的框架，并寻求对国家层面存在的商业环境元素进行估计。但是，与 Carlin 等人框架不同的是，调查答案以对于所报告限制的平均严重程度的相对偏差来表示。这种方法的优点是，能够消除企业和国家层面在“参照点”方面的差异，以及不同抱怨倾向的影响。它的代价则是，无法在商业环境的绝对质量方面，对各国进行比较。不过，它仍然可以进行相对意义上的比较，而这种比较的可靠性更大。¹⁰

6 例如政府（Kaufmann et al. 1999 年和 2002 年）、透明度（国际透明度）、竞争力（世界经济论坛的全球竞争力报告）以及经济自由度（美国传统基金会、菲沙研究所）。

7 更多详情，参见 Bertrand 和 Mullainathan（2001 年）以及 Gelb et al.（2007 年）。

8 比如参见 Pierre 和 Scarpetta（2004 年）、Gelb et al.（2007 年）、Aterido 和 Hallward-Driemeier（2009 年）。

9 关于概述，参见 Commander 和 Svejnar（2010 年）。

10 除了对各国商业环境质量进行比较之外，Carlin et al.（2010 年）还使用测量结果，就各商业环境元素相对于国家层面平均限制分数的情况，对国家进行成对比较。该方法得到的结果与本章所述结果较为相似。

本章旨在建议一种克服上述问题的方法（见方框 5.2），并给出一些将此应用于调查数据后得到的初步结果。该方法将 BEEPS 严重性评分视为对所报告限制的平均严重程度的偏差。它移除了因不同参照点或不同抱怨倾向而导致的特定企业差异。这样，这种经方法调整的回答与企业特性具有统计相关性，而企业特性可能会因为影响企业对特定服务的需求而导致对特定限制因素严重程度的不同感知。使用这种分析，能够为每个国家一个特定企业经平均值调整的回答进行计算。¹¹

最终能够得到各限制类别的国家层面商业环境质量测量，并以该

国企业所面临平均限制的偏差来表示。

值得注意的是，该测量方法的相对特性使其无法对各国商业环境的绝对质量进行比较。但是，它就该国某特定企业如何评判其商业环境各种元素方面，向国家有关机构提供了明确可靠的信息。¹²

随后，本章将试图弄清，什么原因可能导致了相对限制中的某些差异。在一些商业环境领域，它对欧洲复兴银行受惠国之间的相对限制进行比较，并洞察什么会对其中的一些相对商业限制产生影响。而后它将对一些选定的国家组别进行更密切的审视，并试图把限制方面的差异与政治或经济方面的差异联系起来。

方框 5.2
计算特定限制国家层面调整的平均偏差分数

本章在关注于 2008–09 年第四次 BEEPS 调查的同时，在分析中使用了先前三次调查中的企业回答以及由世界银行所开展的大量企业调查。该数据集中包含了 1999–2009 年期间从 115 个国家和地区的超过 110,000 家企业处所收集的数据。

参与 BEEPS 和企业调查的企业根据特定的调查，在 4 分制或 5 分制的基础上，对所面临的各种商业环境问题的重要程度进行评分（从没有障碍到主要障碍，或直到非常严重障碍）。为了对所有调查创建一个特殊的 4 分制标准，调查中如果同时具有主要障碍和非常重障碍的类别，则将被合并为一个类别。¹³ 该分析聚焦 10 个限制领域，其中包括基础设施（具有 3 个子类，即电信、电力和交通（如果可用））、土地使用、技能，税收管理、劳动法规、关税、牌照发放、法庭、腐败和犯罪活动。

该调查通过贬抑企业层面回答的影响力，来消除企业及国家层面的固定效应或“抱怨倾向”的干扰。对于各个限制类别 i ，企业 j 为其所面临的限制 C_{ij} 进行评分。随后对于各个企业，贬抑系数或是对平均障碍的偏差值 ΔC_{ij} 的计算方式为

$$\Delta C_{ij} = (C_{ij} - C_j) / C_j,$$

其中 C_j 是企业 j 的平均障碍，
 $C_j = (\sum C_{ij}) / 10$ 。

接下来将计算 ΔC_{ij} 在国家范围内的调整均值。这些均值代表是

的国家层面的各个商业环境特性，并且独立于受企业驱动的因素（这些因素帮助确定了企业所报告的限制分数）。根据 Carlin 等人（2010 年）的方法，估算每个限制 i 的线性回归模型为 $\Delta C_{ij} = a_{jk} + X_j B_i + e_{ij}$ ，其中 k 是特定调查（即代表特定国家 – 年份的组合，例如 2005 年的格鲁吉亚，或是 1999 年的阿尔巴尼亚）， B_i 是企业层面特性的矢量。在矢量的定义中，代表性企业的所有个别特征都等于零。代表性企业是拥有 30 名员工的制造业公司，它属于私有公司，没有国有性质的前身公司，其外资所有权不到 10%，出口在其销售中的占比不到 10%，过去三年中没有报告人事异动。

线性回归模型是在调查和国家的全样本基础上估算的，这远远超出了 2008–09 年 BEEPS 调查的范围。随后，将从上述整体数据集中，计算企业层面特性的系数（假定跨时间和跨国的企业层面特性是相同的）。从作为回归常量和调查层面固定效应估算的总和，得到估算值 a_{jk} 。

由于代表性企业的 $B_i = 0$ ，所以 a_{jk} 估算值是假想企业会对国家 – 年份组合 k 中限制 j 做出回答的值。如上文所述，代表企业在各个国家和年份中拥有相同特性。因此，不论各种企业样本中企业特性的具体成分是什么，测量指标 a_{jk} 在跨国和跨时间范围内都是可比的。

11 该方法来自于 Carlin et al.（2010 年，），它确认所报告的限制反映了国家层面商业环境因素的质量，以及由企业特性所决定的对这些因素的需求。

12 根据 Cazenave et al.（2010 年），对于融资渠道以及税率的商业障碍评分被排除在该分析之外，原因在于他们并不构成向企业平等提供的商业环境公共物品。虽然良好的融资渠道对于企业来说至关重要，并且这一因素的缺乏会造成严重障碍，但实际上并非所有企业都能从银行或其他金融机构处获得贷款。同样的，税金是对政府机构所缴纳的，而非由政府机构所提供的商业环境服务。相比之下，税务执行和良好的关税服务则属于公共服务，因此被纳入分析之中。

13 正如 Bertrand 和 Mullainathan（2001 年）示例中所说明的，向受访企业提供的评分制度将对调查结果造成影响。比方说，从信息准确度的角度而言，在 BEEP 第四次调查中所用的 5 分制，就比先前三次调查中用的 4 分制更可取。如果参与 BEEP 第四次调查的受访企业使用了 4 分制而非 5 分制，则其答案的分布将可能有所不同。在牢记这一点的情况下，为了能够对各调查和国家的结果进行比较，我们将 5 分制中的主要障碍和非常严重障碍的类别合并在一起，共同归为 4 分制中的主要障碍类别。

本章还基于 1999 年和 2008–09 年 BEEPS 调查结果，比较了与限制有关的政策重点的发展。最后，对转型地区和其他地区国家的全面数据集使用了回归分析，以识别外部因素对限制相对严重程度的系统性影响。

必须强调的是，尽管对决策者具有一定潜在效用，但本章所确定的限制排名并不能自动转化为改革的政策重点。本章在改善商业环境各种元素的相对成本方面，几乎没有提供什么信息（虽然在一些情况下，与跨国商业环境状况差异相关的政策或条件可以提供此类成本的信息）。BEEPS 受访企业的担忧（即便所选的受访企业对于相关行业来说具有代表性）可能不能代表整体的担忧。对商业环境质量基于企业层面的测量方法，可能不会考虑到公共制度的一些重要元素。例如，即便企业将劳动力市场法规视为严重的经商障碍，但其存在具有正当的社会理由，此外，从 BEEPS 受访企业的角度出发，将一个类别中的主要障碍转变为中等障碍，并不一定好于将另一个类别中的中等障碍转变为微弱障碍。

然而，我们仍可以做出以下假设：企业对于它们列为最严重的障碍感觉最为担忧；对表现欠佳的商业环境领域进行基础改革的代价相对较低，或与进一步改善现有水平已经较高的公共产品供给相比，至少代价不会更高。在这些假设下，本章分析所确定的最严重障碍为技术缺乏、腐败、税收管理以及一些国家司法制度和犯罪活动问题，它们将是确实的政策重点（至少从为商业提供更好的运行条件的角度出发）。幸运的是，这些排名居前的限制所在的类别，似乎并不存在商业利益与工人或消费者利益冲突的情况。

主要的商业障碍

图 5.1 显示了各转型国家企业所报告的三大最严重的障碍（另见附录中的表 A.5.1，以了解按国家划分的全部排名）。这是经国家层面调整而得的相对于其自身平均限制分数的企业层面偏差值。每个偏差值代表了与既定国家内企业所面临的平均障碍相比，各限制因素的相对重要性。偏差值在平均限制方面，以相对尺度的方式进行报告。例如，阿尔巴尼亚的腐败分数为 0.31，表明企业对腐败的担忧程度比对其所面临平均限制的担忧程度高出约 31%；另一方面，亚美尼亚的技术可能性分数为 0.10，表明企业认为该障碍的严重程度比平均水平高出 10%。

技术可得性、腐败和税收管理成为转型国家的三大商业环境限制。超过三分之一国家的企业将技术可得性视为最严重的障碍，而仅有 6 个国家未将此列入其三大忧虑之一。技术可得性的重要性超越了地区

边界。从哈萨克斯坦到波兰，这些国家的企业都将技术视为最大的忧虑。技术之所以成为一个显著问题，可能部分是由于 2008–09 年 BEEPS 是在经济扩张期末开展调查的关系。此外，转型国家可能正在开始涉足更先进的行业活动，这要求它们适当调整和扩展其员工队伍的技术。

腐败也被企业评为一个极高的障碍。其被 8 个转型国家的企业列为最担忧的问题，并且被另外三分之一国家的企业列为三大忧虑之一。没有一个中欧和波罗的海国家将此视为最严重的问题；这些国家的收入水平或发展程度相对较高，可能在一定程度上与政府机构降低腐败程度的能力或对腐败的认识有关。还有可能的一点是，较发达国家的企业更善于克服该问题。然而，也存在例外情况。在保加利亚和土耳其这两个较富裕的转型国家，企业将腐败视为最大的障碍。

税务管理被 5 个转型国家的企业列为最重要的障碍。在另外三分之一国家被视为三大忧虑之一。有趣的是，将税务管理看作最大问题的国家都处于同一区域，他们是波黑、克罗地亚、匈牙利、黑山和罗马尼亚。

只有 6 个国家的企业将技术可得性、腐败和税收管理以外的障碍，视为主要忧虑问题。捷克和格鲁吉亚的企业对基础设施怨声载道，15 而马其顿，法院明显无法满足企业的需要或期望。商业牌照发放看来是蒙古企业面临的最大问题。劳动法规是斯洛文尼亚企业面临的最大限制因素，而犯罪活动则是乌兹别克斯坦企业最大的忧虑。只有关税和土地使用权这两个限制因素没有被任何国家选入三大忧虑之列。

对于想改善本国商业环境的政府机构来说，图 5.1 中所列出的三个主要限制看来将需要得到它们的主要关注。有必要对这三个主要限制做进一步调查，以了解是什么决定了相关地区企业的相对忧虑，并且对于希望解决这些问题的政府来说，有哪些可用方法。

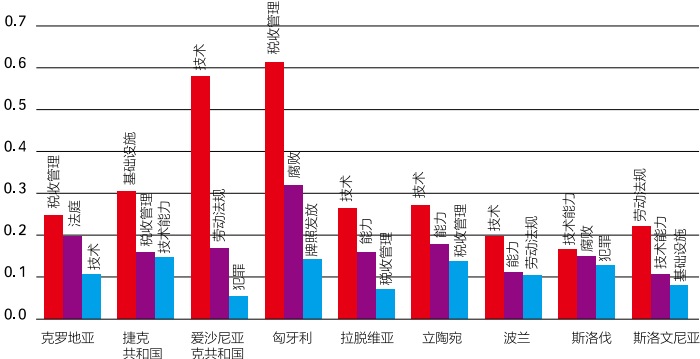
一些严重的商业障碍可能是因政策缺乏而产生，而另一些可能是由于整体经济环境所致。显著的相对障碍的出现也可能是有所有或大部分其他限制在绝对程度上并不明显，从而导致相关障碍比较起来更显严重。下文进行了跨国、组别和发展的分析，以及对外部限制因素的回归分析，旨在试图解释为何一些限制因素对某些国家造成了更大问题，以及有关政府机构可以通过什么方法来减轻问题。

14 对国家层面方法进行了调整，以有效反映各个国家特定企业所报告的相对限制价值。该企业在各国和所考虑调查中具有相同特性（详情见方框 5.2）。

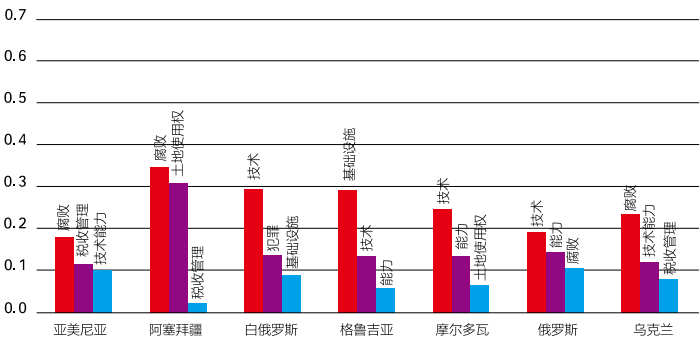
15 考虑到不同的经济发展程度，格鲁吉亚对于基础设施的特定忧虑可能与捷克不同。

图 5.1
各国三大商业环境障碍

中欧和波罗的海国家
限制的相对严重性



东欧国家，包括俄罗斯
限制的相对严重性



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）
注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均限制水平而言，企业对这些具体的商业限制抱怨更多。

跨国比较：来自异常值的启示

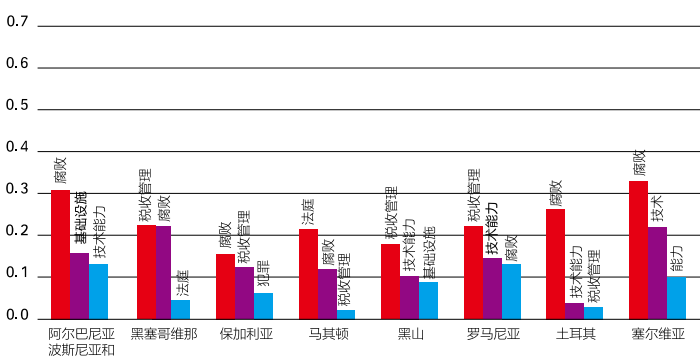
本节将考虑通过跨国比较企业认为最严重的商业限制可能会发现什么。多个商业环境领域的相对分数显示出一些有趣的模式，单个国家或地区与转型地区其他国家相比表现出显著正面或负面的不同之处。例如，劳动法规在较为发达的国家中开始成为企业的担忧对象（见图 5.2）。匈牙利和爱沙尼亚在税收管理方面的相反经历（见图 5.3）表明，企业更愿意接受更容易理解、更简单的税收制度。

在克罗地亚和马其顿，法制改革进展缓慢导致企业对这些国家法庭的商业投诉显著增加（见图 5.5）。与此同时，犯罪则是乌兹别克斯坦（见图 5.6）的一个主要问题，这说明该国的刑法和刑事政策没有为其企业营造一个安全的环境。

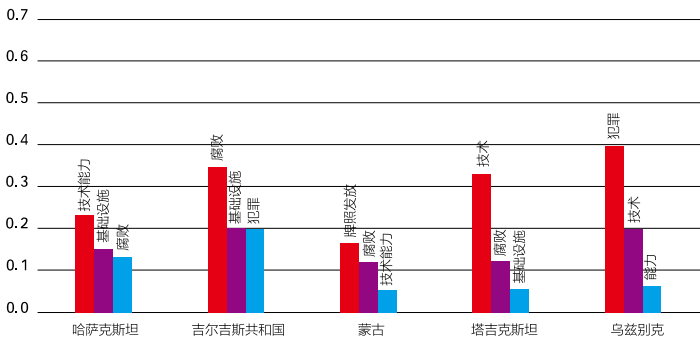
图 5.2 显示，在除斯洛伐克以外的中欧和波罗的海国家，劳动法规是个高于平均水平的障碍。欧盟要求其成员国在劳动法规的某些方面满足一些最低的标准，包括工作时间。显然，在加入欧盟之后，这些中欧和波罗的海国家的企业将实施或保持这些更为严格的法规视之

16 参阅 Fuentes (2007)。
17 还有保加利亚、捷克共和国和匈牙利 - 参阅 Kuddo (2009 年) - 然而在这些国家，企业依然认为在其经营过程中面临的劳动法规障碍高于平均商业障碍水平。

东南欧国家，包括土耳其
限制的相对严重性



中亚国家
限制的相对严重性



为麻烦。斯洛伐克政府则在 2003 年通过一个更为灵活的劳动法令，似乎成功逆转了这种趋势。¹⁶ 该劳动法令被世界银行认为是欧盟国家中最具灵活性的一个，¹⁷ 它允许雇主可以从众多种劳动合同¹⁸ 中进行选择，而且雇主可以更多的原因中止聘用合同。

图 5.3 显示了各国之间相对的税收管理限制，并突出了爱沙尼亚和匈牙利所存在的极端对立现象。爱沙尼亚是转型国家中少数几个将税收管理视为是低于平均水平障碍的国家之一。该国具有一个高效、运行良好的电子申报系统。该系统是于 2000 年启用，并自此之后进行了进一步的改进。而在另一方面，匈牙利企业将税收管理视作最优先考虑事项。随着匈牙利在近年来巩固了其财政实力，引入了新的税收制度。2006 年，当局规定大多数公司和高收入个人都需要交纳“团结税”。2007 年又征收了新的税赋，包括环境税、车辆登记税和占营业额的 10% 得强制最低税额。虽然的确存在低于标准的税率，但是企业必须证明他们具有资格，而且面临着税收当局的频繁审计。2008 年又对某些能源供应商和贸易公司增加了利润税。匈牙利在进

18 如一般聘用合同，每周少于 40 个小时的兼职聘用合同，每周少于 20 个小时的兼职聘用合同，每年少于 300 个小时的工作绩效协议，与学生签订的每年少于 100 个小时的工作绩效协议。

行 2008–09 年度 BEEPS 调查的年份里当然需要巩固财政，作为一揽子计划一部分的较高的税率和更严格的税法执行，部分解释了企业在图中所表现出的不满。而实施财政巩固政策也对企业形成了额外的官僚制度，并成为一个重要的障碍。根据爱沙尼亚和匈牙利的经验和教训，精简的税收管理制度看来的确会降低企业所感受到的相对限制水平。对于需要增加税收的国家来说，应该在提高税率的同时尝试尽可能地让税收法规简单明了。

适当技术的可得性几乎在所有转型国家中都是个高于平均水平的担忧事项（见图 5.4）。这在爱沙尼亚看来尤其明显，虽然其商业环境大部分发展得相当好，技术可得性在绝对尺度上也很不错。另外，随着向高科技业务转移，爱沙尼亚在其“产品范围”（或产品组合）方面经历了极为快速的变化。匈牙利是唯一一个技术可得性对于企业似乎不成问题的国家。这可能是因为该国具有较好的教育系统¹⁹，而且相对于其他中欧和波罗的海国家，其技术劳力外流现象较少。²⁰

另外还可能不存在非政策性的社会或语言原因，阻止了潜在的匈牙利移民。这表明，政策制定者不仅需要致力于创造，而且要采取措施保留必要的技术人才，以供企业之需。

图 5.5 显示，克罗地亚和马其顿的企业对其国家法庭的运作尤为担心。在克罗地亚，虽然已经有所进展，但是法庭的案件积压还是十分严重，诉讼的时间依然十分漫长。另外，司法系统十分软弱，导致在保护债权人和财产权方面的执行不力。登记财产是个漫长而繁琐的过程，而克罗地亚在这方面的表现 OECD 国家相比显著不足（世界银行 2010 年营商环境调查显示，克罗地亚需要 104 天，而经合组织国家仅需要 25 天）。

鉴于该国的发展水平，克罗地亚法庭服务商业的能力急需改进。马其顿在执法方面的能力也明显不足。虽然在近年来取得了一些进展，但是法庭和法律诉讼依然十分缓慢。主要薄弱环节是缺乏执法能力，这主要归咎于目前对人员的培训不足。这尤其不利于法庭判决的执行。显然，对于这两个国家，缓慢的改革步伐直接转化为企业所面临的实际障碍。

虽然以刑法和刑事政策严厉而闻名，乌兹别克斯坦的企业仍然视犯罪为目前最大的相对顾虑（见图 5.6）。由此看来，严厉的惩罚并不一定能降低犯罪水平，为企业营造安全的经营环境。

19 根据经合组织的国际学生评估项目（PISA）2006 年研究结果，匈牙利学生的成绩与中欧和波罗的海国家的平均水平相当。

20 根据 Tirpak（2007 年），该国 0.6% 的劳动力 2006 年在国外工作，而中欧和波罗的海国家整体的平均水平是 5.8%。

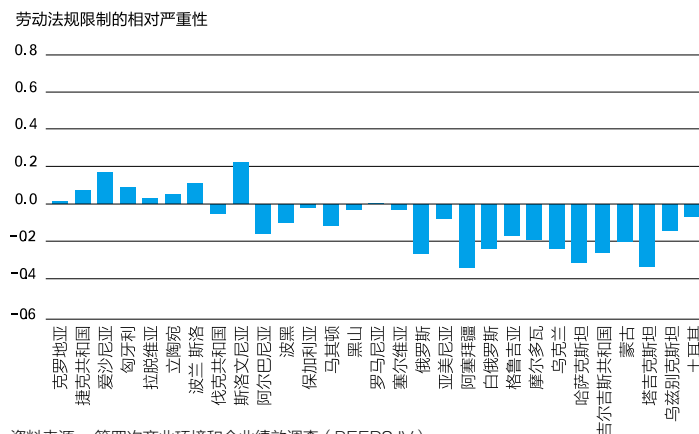
21 参见欧洲共同体委员会发布的《克罗地亚 2009 年进展报告》（Croatia 2009 Progress Report, 2009a）。

22 参见欧洲共同体委员会发布的《前南斯拉夫共和国马其顿 2009 年进展报告》（Croatia 2009 Progress Report, 2009b）。

资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）

注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对技术可得性限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表技术可得性高于平均限制水平，而负值则代表技术可得性低于平均限制水平。

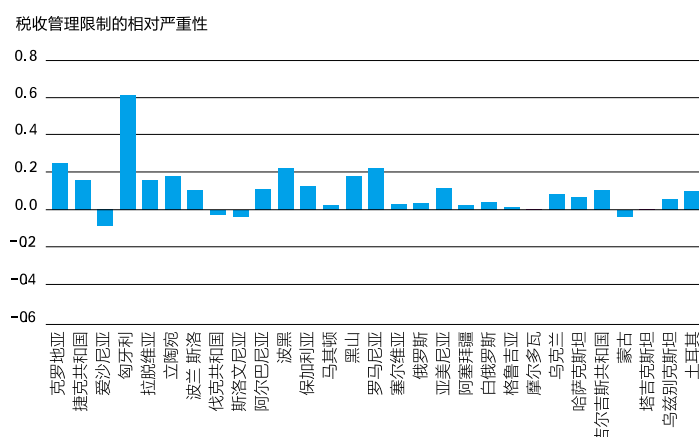
图 5.2
劳动法规是大多数欧盟新成员国面临的重要问题



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）

注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对劳动法规限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表劳动法规高于平均限制水平，而负值则代表劳动法规低于平均限制水平。

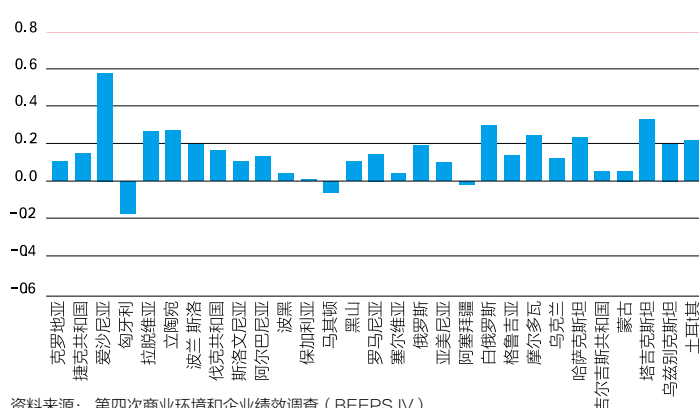
图 5.3
匈牙利企业面临着严重的税收管理障碍



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）

注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对劳动法规限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表劳动法规高于平均限制水平，而负值则代表劳动法规低于平均限制水平。

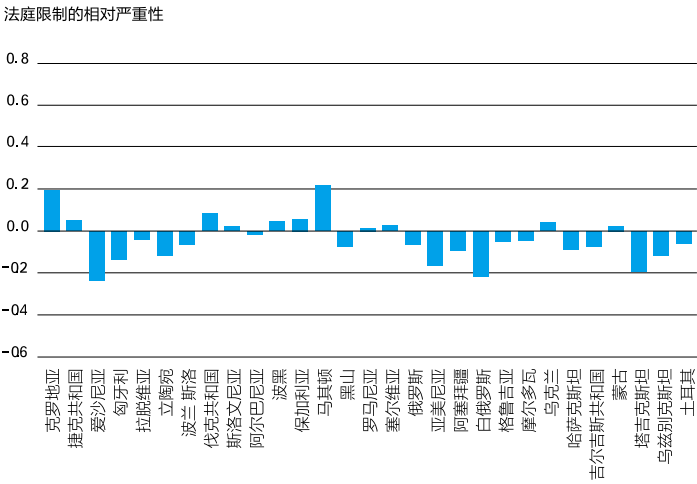
图 5.4
爱沙尼亚企业受到技术可得性的严重制约



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）

注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对劳动法规限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表劳动法规高于平均限制水平，而负值则代表劳动法规低于平均限制水平。

图 5.5
克罗地亚和马其顿的法庭运作限制了企业活动



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）
注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对法庭运作限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表法庭运作高于平均限制水平，而负值则代表法庭运作低于平均限制水平。

由于其他国家经济环境恶化,大批乌兹别克斯坦的海外劳工回国,但是工作机会的缺乏可能助长了犯罪活动的猖獗,因此,在 2008–09 年度 BEEPS 实地调查期间,受访者观点可能受到影响。然而,乌兹别克斯坦的政策制定者依然需要重新考虑其刑事惩罚体系,并进一步调查为何企业对犯罪问题如此担忧。

所选国家之间的限制比较

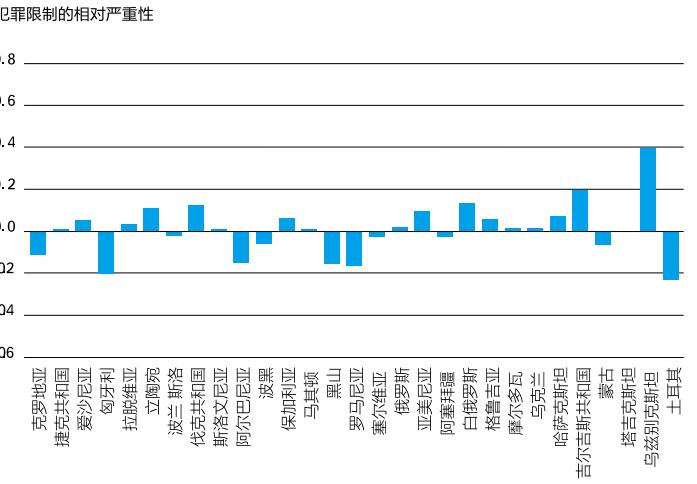
为了明确各国在所报告相对障碍差异的背后原因,报告选择了三组国家(保加利亚和罗马尼亚、爱沙尼亚和立陶宛,以及吉尔吉斯和塔吉克斯坦)进行进一步比较和分析。每组国家的发展水平相当(以人均国内生产总值和其他宏观经济变量为准)且来自相同的地区,并在转型开始之前及之后具有类似的经历。配对比较旨在为进一步研究做出示范,这种研究可以为其他转型经济体提供具有针对性的建议。

针对商业限制的配对分析对于该组中的一个国家的企业经营来说是十分重要的顾虑,而对另一个国家而言,其重要性却显著较低。在某些情况下,这种差异在一定情况下暗示了特定障碍十分显著的国家值得关注的政策和发展方向。根据以下发现,罗马尼亚在改进其税收管理方面可以向保加利亚学习(同时在犯罪问题方面却比其南部邻国表现更佳),爱沙尼亚的经验可能会帮助立陶宛更有效地打击腐败现象,而塔吉克斯坦如果更加重视教育,则可以在技术可得性方面与吉尔吉斯平起平坐。

保加利亚和罗马尼亚

保加利亚和罗马尼亚的企业在基础设施、土地使用、劳动法规或商业牌照发放方面都没有显著的担忧(见图 5.7)。海关在两国企业

图 5.6
乌兹别克斯坦的犯罪对企业来说是个严重问题



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）
注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对法庭运作限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表法庭运作高于平均限制水平，而负值则代表法庭运作低于平均限制水平。

的重点关心事项中似乎垫底,这可能是由于它们加入欧盟而产生了有利影响。

在另一方面,罗马尼亚的企业在拥有适当技术能力的劳动力供给方面问题严重,而保加利亚的经理们则并不认为这是个重要的问题。在直至 2007–08 年的经济繁荣年份期间,保加利亚的经济扩张主要是受到建筑业的发展所驱使,而建筑业并不需要很多技术人员。但是罗马尼亚的经济发展对于建筑和房地产的依赖较少,因此增加了企业对更多技术工人的相对需求。另外,罗马尼亚技术人员的外流可能高于保加利亚:根据一项调查,在 2000–05 年期间保加利亚的净移民占整体人口的 0.5%,而罗马尼亚则是 1.2%。²³ 语言能力可能是其中一个原因。很多罗马尼亚人在西班牙和意大利工作,²⁴ 这两个国家和罗马尼亚都是罗曼语系国家,而保加利亚人则只能前往盎格鲁–撒克逊语国家如英国。

两国的企业都认为税收管理是重要的限制因素,不过罗马尼亚更甚(世界银行 2010 年营商环境调查对 183 个国家的“纳税”排名中罗马尼亚位居 149 位)。这似乎特别要归咎于企业每年必须缴纳的众多税种,种类远高于经合国家平均水平(分别为 113 种和 12.8 种,而且还在不断增加)。另一方面,保加利亚则在 2010 年营商环境调查中位居 95 位,其大多数税种与 OECD 国家的平均水平一致或更低。然而,该国在纳税准备、申报和缴交时间方面依然不足,比 OECD 国家的平均水平超出高达 422 小时。尽管如此,罗马尼亚可能会希望向其南部邻国学习一些税收管理措施。

犯罪是保加利亚企业的一个重要担忧,而在罗马尼亚则较轻。这与保加利亚所记录的较高的犯罪率(人均犯罪总数)是一致的(根据欧盟统计局的数据,几乎比罗马尼亚高出 50%)。虽然保加利亚的

23 世界发展指标 (World Development Indicators)。该官方数据可能只是实际移民数的一小部分,但是还是可以作为两国之间差异的不错的指标。
24 例如参阅 BBC (2006 年)。

犯罪总数在下降，但是有组织的犯罪依然是一个严重问题。²⁵

腐败现象被视为是保加利亚和罗马尼亚经商的最严重的障碍之一。在透明国际组织（简称 TI）2009 年的清廉指数排名中，两国都表现不佳，得分都是 3.8 分。²⁶ 虽然两国政府近年来都展开了打击腐败行动，以满足欧盟要求，但是依然存在显著的不足。

爱沙尼亚和立陶宛

爱沙尼亚和立陶宛的企业在基础设施、土地使用、商业牌照发放或法庭方面都没有严重的障碍（见图 5.8）。和罗马尼亚和保加利亚一样，海关在主要关心事项中垫底，得益于两国于 2004 年 5 月加入欧盟。

技术可得性是两国企业重点关心的事项，不过在爱沙尼亚更为明显。爱沙尼亚面临着严重的人才流失问题，同时其在中欧和波罗的海国家中，拥有最低比例的完成中等教育的 20-24 岁的年轻人（2007 年的比例为 80.9%。拉脱维亚也是如此）。²⁷ 这是个特别具有限制性的因素，因为爱沙尼亚的公司正试图转移到高附加值商品生产或信息和通信技术行业，而这些行业都需要具有较高技术能力的人才。而立陶宛的经济规模较大，而且更具多样化，但总体上生产较低附加值的产品，如纺织品和家具。在这方面，由于其经济愈发成熟，爱沙尼亚显然面临着一个立陶宛尚未经历的阻碍。

税收管理似乎是立陶宛企业的第二重要的问题，但是对爱沙尼亚的企业却没有什么影响。这可能是因为爱沙尼亚拥有一个非常先进、高效的税收体系，该体系可以和北欧国家的相提并论。爱沙尼亚于

2000 年启用了电子纳税申报系统，而立陶宛虽然最近也启用了电子系统，但是却没有前者先进、精简高效。立陶宛只要微调其现有的政策即可逐步取得爱沙尼亚的税收管理效率水平。

腐败现象在立陶宛是个相对重要的限制，但是在爱沙尼亚却不是个高于平均水平的障碍。2009 年爱沙尼亚在透明国际组织的清廉指数排名中位居 27 位，获得 6.6 分，可以与法国相提并论。然而立陶宛仅获得 4.9 分，位居 52 位。爱沙尼亚具体的反贪措施包括司法部设立的一个内容详实的网站，其中提供了简单明了的指南、表格和热线信息，用于举报官员腐败问题。立陶宛也许可以通过效仿爱沙尼亚的一些成功政策，加强其反贪力度。

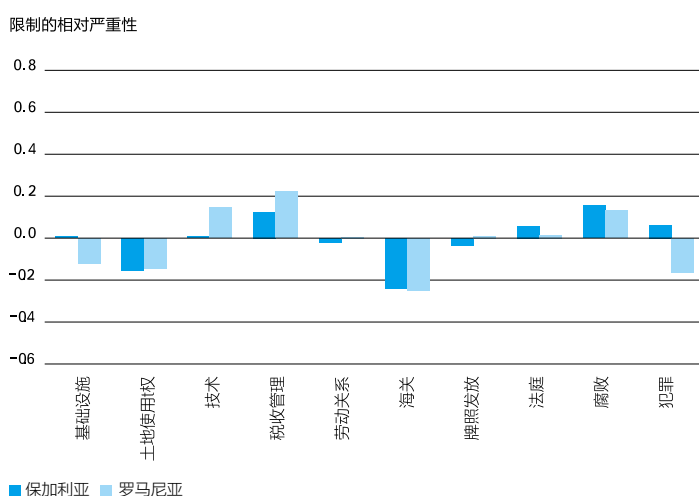
吉尔吉斯共和国和塔吉克斯坦

与所面临的其他障碍相比，吉尔吉斯和塔吉克斯坦的企业并不认为土地使用、税收管理、劳动法规、海关、商业牌照发放或法庭方面的问题严重制约商业环境发展（见图 5.9）。

两国在基础设施方面的看法不同主要是由于吉尔吉斯的企业认为电信是稍高于平均水平的限制因素（见表格 A.5.1）。而塔吉克企业则认为电信是较低水平的限制因素。²⁸ 不过电力依然是两国共同面对的一个主要问题。塔吉克斯坦面临着电力短缺和中断问题。吉尔吉斯也存在电力中断问题，并在 2008-09 年的 BEEPS 实地调查期间发生了能源危机。

对技术可得性的担忧对于塔吉克斯坦的企业来说远比吉尔吉斯的企业要严重得多。塔吉克斯坦的教育开支和成就就要低很多。

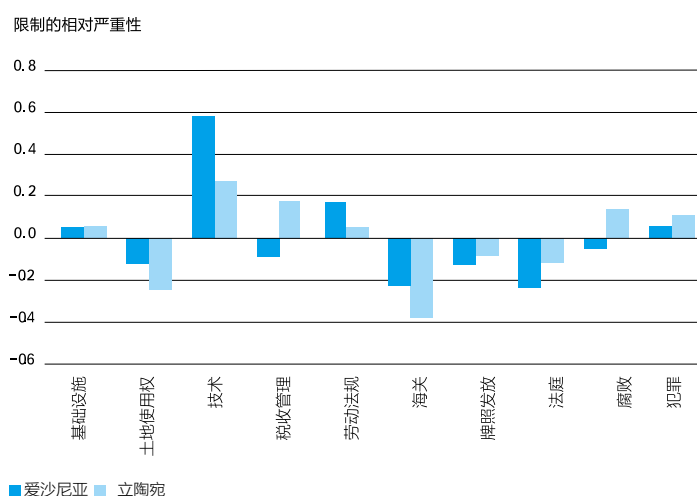
图 5.7
保加利亚和罗马尼亚：腐败现象制约了两国的企业



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）

注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对特定的商业限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表高于平均限制水平，而负值则代表低于平均限制水平。基础设施限制是电力、电信和运输限制的平均值。

图 5.8
爱沙尼亚的技术可得性限制远比立陶宛严重



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）

注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对特定的商业限制因素抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表高于平均限制水平，而负值则代表低于平均限制水平。基础设施限制是电力、电信和运输限制的平均值。

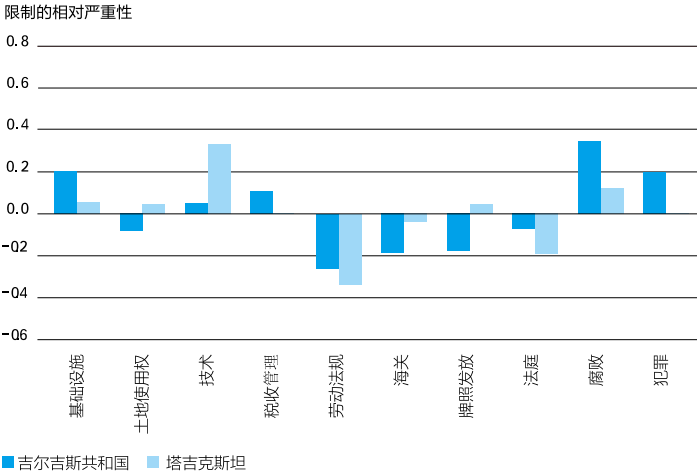
²⁵ 参阅《根据合作和验证机制欧洲委员会向欧洲议会和保加利亚进展理事会递交的报告》（Report from the Commission to the European Parliament and the Council on Progress in Bulgaria under the European Commission's Co-operation and Verification Mechanism）（2010 年）。

²⁶ 透明国际组织的清廉指数范围是从 0（清廉水平最低）到 10（清廉水平最高）。

²⁷ 资料来源：欧洲统计局。

²⁸ 塔吉克斯坦的固定电话、移动电话、互联网和宽带渗透率都比吉尔吉斯共和国低。

图 5.9
腐败和技术分别是吉尔吉斯和塔吉克斯坦的主要问题



资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）
注：条形柱较高表明，相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，企业对特定的商业限制抱怨更多。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表高于平均限制水平，而负值则代表低于平均限制水平。基础设施限制是电力、电信和运输限制的平均值。

2008 年，塔吉克斯坦的教育开支仅为国内生产总值的 3%，而吉尔吉斯则为 7%，而且前者的大学入学率在 2005–08 年一直低于 20%，而后者在同期则接近 50%。²⁹ 塔吉克斯坦的公共政策显然对教育不重视，这导致了对企业适当的技术劳动力供给不足。而且这个问题因为塔吉克斯坦显著较多的劳力外流现象而加重，其 680 万人口中约有 100 万人流出，而吉尔吉斯的 550 万人口中只有 30 万人流出。这应该鼓励塔吉克斯坦的政策制定者考虑提高其对教育和技术培养的重视程度，以接近吉尔吉斯的水平。

吉尔吉斯的企业与塔吉克斯坦的企业相比，更多抱怨腐败造成的商业障碍，不过透明国际的清廉指数中两国的排名差不多。其中一个可能的解释是塔吉克斯坦的大多数腐败现象与该国的铝矿和棉花行业相关，而 BEEPS 调查仅面向制造和服务业，没有包括这些行业。这可能低估了整体经济的腐败水平。

相对于吉尔吉斯企业，塔吉克企业并不认为犯罪是个重要的担忧。这反映了两国犯罪率的不同。虽然吉尔吉斯的犯罪率在 2005 年和 2008 年间从每 10 万个居民 641 起降至 551 起 30，但是与塔吉克斯坦 2008 年每 10 万个居民 158 起的犯罪率相比依然要高很多。不过，吉尔吉斯在打击犯罪方面已经朝向正确的方向前进。

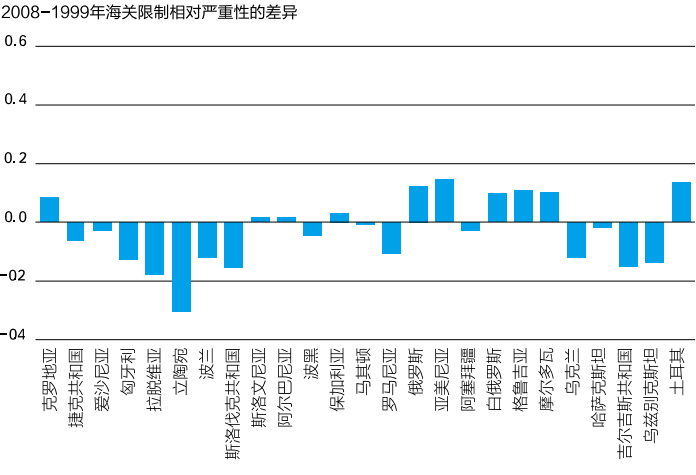
1999-2008 年间的变化

本章的分析中目前仅采用了 2008–09 年度的 BEEPS 调查结果。这些数据与 1999 年首次 BEEPS 调查的结果进行比较也许可以获得进一步的推论。

转型国家的经济在这两次调查期间发生了显著的变化。这些国

29 参阅世界发展指标。

图 5.10
欧盟新成员国自 1999 年以来在海关方面有所改善



资料来源：第一次和第四次商业环境和企业绩效调查。
注：第一次商业环境和企业绩效调查没有在蒙古和塔吉克斯坦进行，而塞尔维亚和黑山在当时是南斯拉夫的一部分，所以在数据中不能区分。负值表示海关作为商业障碍取得了改善，意味着海关在第四次调查时比在第一次调查时的障碍程度较低。

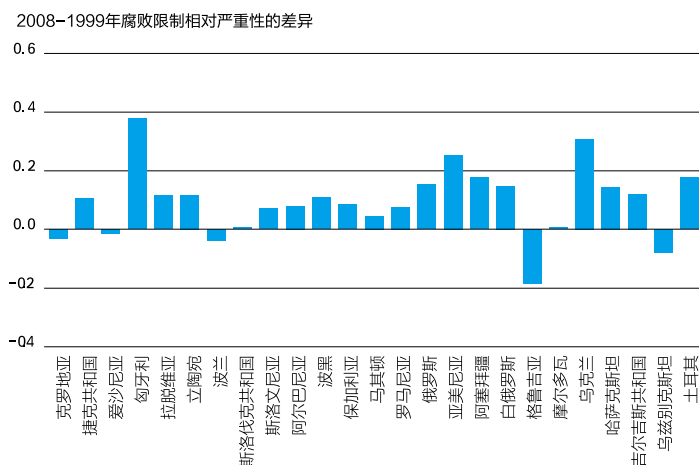
家还进行了多项影响到商业环境的改革，而这影响到企业家和经理人如何看待其经营活动中的各种限制因素。分析这些看法随着时间的变化可能会提供一些线索，证明哪个改革更有效。例如，大多数欧盟新成员国在其加入欧盟后对海关的抱怨大幅减少，而由于政府展开反贪行动，格鲁吉亚的企业现在与 1999 年相比，对腐败的担忧降低。同样，在阿尔巴尼亚成功地减少犯罪之后，与 1999 年相比，企业现在认为犯罪只是个小得多的障碍。

图 5.10 显示了 1999 年和 2008 年之间对海关限制商业发展的看法的变化。大多数欧盟新成员国认为海关的障碍降低了，这很可能出于欧盟内部贸易废除了海关手续。下降的实际幅度可能取决于企业与欧盟之外企业的互动程度。但显然，进入海关联盟在手续简化方面对于企业的确具有有利影响。

目前格鲁吉亚在减少腐败对商业的阻碍方面取得最大进展（见图 5.11）。该国 2003 年在透明国际清廉指数中获得 1.8 分，2009 年显著提高至 4.1 分。自从 2003 年“玫瑰革命”以来，在治理和打击腐败方面实施了令人印象深刻的改革。公务员的数量大幅度减少，并增加了剩下的公务员薪酬，以减少接受贿赂的动机。另外，格鲁吉亚是转型国家中，首批引入法律机制让其公司在贿赂方面承担刑事责任的国家之一。格鲁吉亚的激进方式在铲除低层腐败方面尤其有效，而该国的企业显然对改革结果表示满意，这为其他面临类似问题的国家提供了正面的政策示范。

30 犯罪率的计算方法是登记的犯罪数占总人口的比例。
资料来源：吉尔吉斯共和国国家统计局和塔吉克斯坦共和国总统下属统计署。

图 5.11
自 1999 年以来格鲁吉亚在打击腐败方面进展最大



资料来源：第一次和第四次商业环境和企业绩效调查。

注：第一次商业环境和企业绩效调查没有在蒙古和塔吉克斯坦进行，而塞尔维亚和黑山在当时是南斯拉夫的一部分，所以在数据中不能区分。负值表示腐败作为商业障碍取得了改善，意味着腐败在第四次调查时比在第一次调查时的障碍程度较低。

在阿尔巴尼亚，实际的犯罪水平在 1999 年和 2008 年之间有所下降（凶杀案率从 2000 年每 10 万居民 6.6 起下降至 2007 年的 3.3 起），³¹ 而对犯罪作为商业障碍的看法也大幅度下降（见图 5.12）。虽然警察依然面临着重重挑战，但是该国打击有组织的犯罪和毒品走私行为的能力有所改善。正如在本章前文中所强调的，乌兹别克斯坦却未能实施有效的刑法和刑事政策，导致将犯罪视为商业障碍的看法进一步加剧。

回归分析

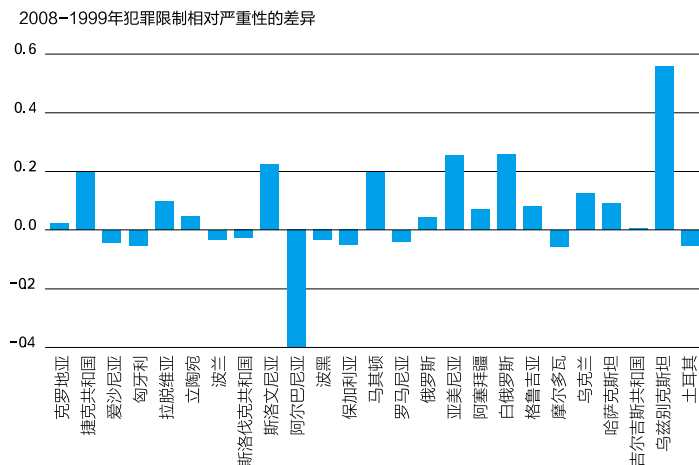
虽然以上分析得出了一些重要的观点，了解到决定各国之间以及随时间变化的影响商业环境的不同因素，但这仅是以有限的具体实例为基础的。本节则更为系统地探讨了哪些外部因素，不论是否与政策相关，显著影响了限制因素。

在可能的情况下，收集了与所有商业限制因素相关的外部因素数据。为了让分析尽可能地全面，包括了欧洲复兴开发银行经营地区内外的国家，并采用 BEEPS 和其他在 1999 年和 2008 年间进行的企业调查的数据。然后应用回归分析来确定哪些外部因素有助于解释企业对商业环境限制因素的看法（见方框 5.3）。有关电信、交通、技术、税收管理、海关和犯罪等 6 方面的发现尤其值得强调。

电信

如果国家平均分偏差与多个电信和信息通信技术相关外部变量进行回归分析，数据显示互联网和宽带的普及率并没有显著影响企业对电信限制的看法。同样，一个国家在信息通信技术方面的开支不会影

图 5.12
2008 年阿尔巴尼亚企业对犯罪的担忧要小得多



资料来源：第一次和第四次商业环境和企业绩效调查。

注：第一次商业环境和企业绩效调查没有在蒙古和塔吉克斯坦进行，而塞尔维亚和黑山在当时是南斯拉夫的一部分，所以在数据中不能区分。负值表示犯罪作为商业障碍取得了改善，意味着犯罪在第四次调查时比在第一次调查时的障碍程度较低。

响电信环境对企业的相对障碍程度。另一方面，一个经济体内移动和固定电话普及率较高则使电信作为企业经营障碍的相对重要性有所下降。不过重要的是，如果移动和固定电话普及率都包括在同一个回归分析中，则仅固定电话存在影响效果。这些回归分析对时间效应进行了控制，这对于该限制因素可能十分重要，因为与电信环境相关的技术在 1999 年和 2008 年之间发生了巨大变化。

随着科技进一步发展，政府在政策方面可能仅重点支持移动通信和信息通信技术，尤其是互联网的普及率。然而以上证据表明，这可能不足以减少企业在电信方面所面临的障碍。至少还是要适当地改善固定电话服务。³²

运输

运输作为商业环境限制因素的国家平均分变差与公路和铁路密度、公路、铁路和航空货运和汽油价格指标以及每个国家人均拥有小汽车数量进行了回归分析。其中三个客观运输环境指标与运输限制显著相关，在回归分析中对每个国家的宏观经济条件做了控制。

较高的铁路密度和较高的货运水平都使企业对运输限制的不满程度下降。因此，较大的铁路网络显然对企业有帮助，而铁路货运的整体发展对于企业也是有利的。而运输成本，以汽油价格作为近似指标，被证明是企业对其所在国运输问题满意程度最密切相关的变量。例如，根据回归分析估算，每升汽油价格每下降 10 美分，运输作为商业限制因素的相对重要性将会下跌 2% 多一点。

³¹ 资料来源：联合国毒品和犯罪问题办公室。

因此，如果与汽油价格变动相悖，政府和政策制定者可能很难影响企业对运输限制的看法（除了在汽油消费税上的操作可能有稍许影响）。不过在汽油价格水平既定的情况下，他们如果打算减少运输对企业的限制作用，可能需要特别关注铁路网络的质量，并重点发展铁路网络。

技术能力

对技术能力可得性的限制影响的分析思考了一系列变量的影响，包括教育开支、初等和中等学校毕业率、识字率和完成初等、中等和高等教育的劳动力比例。而这些变量对所报告的技术能力限制都没有预期的影响力，即与劳力技术能力对企业限制的重要程度的减少都没有显著相关性。

另一方面，回归分析显示经过购买力平价调整的人均国内生产总值水平、失业率与技术可得性限制之间存在相当稳健的关系。较富裕国家的企业更多抱怨与技术可得性相关的问题。似乎随着国家不断发展以及这些国家的企业和产业越来越精细化，劳动力的技术能力水平比较难以跟上变化的步伐。而且，失业率较高的国家内的企业相对较少抱怨技术可得性相关的问题。因为更多的劳动力可以聘用，那么寻找具有适当技术能力的员工就不太困难。数字显示，失业率增加 1%，技术可得性对企业限制的相对重要程度相应下降 1 个百分点。

即使当国家成功维持低失业率并随着时间越来越富裕，它们还是需要继续重视对其劳动力的技术能力培养。然而，仅仅在教育计划上增加开支不一定会减少企业所面临的技术限制程度。政策制定者可能必须与企业更为密切地合作，来开发和支持相关的、有针对性的培训和教育计划。

税收管理

这里探讨了与税收管理限制相关的三个变量的影响：企业每年必须缴纳的种类，税赋准备、申报和缴纳所需要的总时间，以及企业每年与税收官员会面所花的时间。最后一个变量与该限制的重要性显著相关。与税收官员会面每增加一次会相应地提高该限制的相对重要程度 1 个百分点。企业还设法区分了其经营时所面临的税率的影响和税收管理的影响：税率对税收管理限制并没有显著影响。

虽然在文书或税赋准备以及缴税时间方面简化税收管理可能会帮助企业，但是无论何种法规的透明和有效的实施更为重要。如果企业没有受到与税收官员交流的打扰，他们就可能认为税收管理是不太重要的商业限制。

海关

这里探讨了各种客观指标，以便于解释企业为何抱怨海关。这些指标包括清关所需时间、平均关税率、进出口所需文件数量、进出口

周期以及进出口整体成本（每个集装箱美元金额计算）。总体成本指标包括了文件成本、清关和技术控制管理费、海关中介费和其他费用。但不包括关税或贸易税。

文书工作量、进出口周期和成本以及较高的关税率都使海关对企业的限制性增加。然而，进出口成本，特别是出口成本尤其十分显著，即使在宏观经济变量包括在回归分析中。具体而言，一个集装箱的货物出口成本每增加 100 美元，相应地会使得海关限制在企业相对限制程度上增加 1 个百分点。同样，进口成本每增加 150 美元，相应地会使得海关限制在企业相对限制程度上增加 1 个百分点。

政策制定者可以通过降低关税和简化海关手续来缓减企业对海关的一些顾虑。然而，正是与进出口过程相关的官方费用是企业认为最具限制性的。

犯罪

分析考虑了各种类型犯罪的数据，包括人身侵犯、盗窃、车辆偷窃、偷窃和凶杀，但是在解释犯罪作为商业限制的相对重要程度中唯一重要的因素是凶杀犯罪率（最残暴犯罪的一个指标）。

将每 10 万居民的凶杀犯罪率每减少一次凶杀案，相应地会使得犯罪作为商业限制的相对重要程度减少 1 个百分点。

打击犯罪一直是所有社会和政府的工作重点。该分析表明，重视最残暴的犯罪，包括凶杀犯罪率，将会对改善商业环境作用最大。当然，这涉及如何能最有效解决这个问题，包括解决轻微犯罪是否会对更为残暴的犯罪产生积极的影响。

结论

学者和政策制定者都认为，商业环境的质量是经济增长和发展的一个重要决定因素。通过采用一种新颖的方式来分析 BEEPS 和相关企业调查的企业层面关于商业障碍的数据，本章考虑了商业环境的哪些方面对企业最具有限制性，以及国家政府如何做出响应。

分析的重点是全国性的相对性指标，即相对于其在经营中所面临的一般障碍，企业认为 10 种不同的商业环境领域的限制性如何。这些指标避免了企业层面有关商业环境质量数据的两个内在问题。它们去除了企业和国家特定的“抱怨倾向”，而这可能会影响调查回复的意义。它们还根据企业层面因素调整了调查回复，这些因素决定了某个特定企业如何看待商业环境的某个具体方面并因此可能会扭曲其报告企业所面临的真实的制度质量。

主要的发现是,许多转型国家都对商业环境抱有同样的三大忧虑:在超过三分之二的国家中,企业感到最大的限制是技术可得性、腐败或税收管理。在其他几个国家里,基础设施、劳动法规、商业牌照发放、法庭的运作或犯罪是最重要的顾虑所在。海关和土地使用对于任何国家的企业来说都不是最重要的限制因素。

相对商业限制的跨国和跨时间比较得出了一些值得关注的政策方面的经验教训和见解。各个国家往往可以通过效仿其他国家所实施的政策来改善其某个方面的商业环境。例如,格鲁吉亚成功地降低了腐败的商业限制性以及爱沙尼亚企业对税收管理的较少顾虑向其他处于类似发展水平的国家暗示了可以采取的适当措施。

对限制性决定因素的线性回归分析显示了进一步缓解商业障碍的

方向。例如,该分析结果显示,虽然移动电话兴起,但是固定电话的使用依然重要,铁路运输对于企业来说可能比公路更重要,政府在教育开支上需要更具战略眼光,而不只是简单地增加开支而已,以便于提供具有适当技术能力的劳动力。分析结果还显示,企业经理希望有个透明、系统性的税收管理体系,并对海关官僚主义和暴力犯罪所带来的成本表示特别担心。

打算改善其商业环境的国家需要对企业所面临的限制以及相关解决办法进行比本研究更为全面的检验。然而他们可以利用本章所定义的商业限制相对指标和本章所介绍的将这些指标与实际数据联系起来的一些方法。

方框 5.3 采用线性回归探究限制的驱动因素

本章采用了简单线性回归模型来研究各种商业环境限制的相对重要性和外部因素之间的关系,不论外部因素是由政策或是经济环境所决定的。

请参阅表格 5.3.1 每个商业限制指标说明变量的外部变量列表。

回归分析仅应用于特定商业环境领域存在多个不同的外部子指标的情况。例如,没有将 BEEPS 的腐败指标与透明国际的单个腐败指标进行回归分析。即使发现了相关性,对于政府应该首先应对腐败的哪个方面也不能形成明确的政策性信息。

该分析是针对调查的全部样本进行的,涵盖 1999–2009 年和转型地区内外的国家(因为 BEEPS 数据里补充了世界上其他地区的企业调查数据,见方框 5.2)。由于调查数量有限,因此存在适当说明变量的样本里的数据点也有限,所以大多数回归分析每次都是对这种单个变量进行分析的。所有回归分析还采用了宏观经济控制变量,包括人均国内生产总值水平(经过购买力平价调整)、国内生产总值增长率和通胀率。并且还用地区虚拟变量重新进行回归分析,转型、撒哈拉以南地区、拉丁美洲、南亚、中东和东亚国家都分别定义了单独的虚拟变量。最后,所有的模型规格还用年份固定效应模型进行了估算,这些模型允许变量对商业限制的认知重要性的影响随着时间而变动。尤其对于技术相关的限制如电信,这是对模型的重要修正,并揭示了新的结果,如正文中所述。

回归分析最值得关注的结果都在正文中进行了总结。表格 5.3.2 提供了更为详细的所估算线性回归分析的结果,用以解释运输作为限制的相对重要性的差异。

表格 5.3.1
回归分析中的说明变量及其来源

商业限制因素	商业限制因素	来源
电信	电话线(每 100 人)	WDI
	移动电话用户(每 100 人)	WDI
	互联网用户(每 100 人)	WDI
	固定宽带互联网用户(每 100 人)	WDI
	信息通信技术开支(国内生产总值占比)	WDI
运输	空运,货运(百万吨公里)	WDI
	公路,货物运输(百万吨公里)	WDI
	铁路,货物运输(百万吨公里)	WDI
	公路密度(每平方公里土地公路公里数)	WDI
	铁路密度(每平方公里土地铁路公里数)	WDI
技术可得性	机动车辆(每千人)	WDI
	加油站汽油价格(每升美元)	WDI
	初等教育水平劳动力(总体占比)	WDI
	中等教育水平劳动力(总体占比)	WDI
	高等教育水平劳动力(总体占比)	WDI
税收管理	每位学生开支,初等(人均国内生产总值占比)	WDI
	每位学生开支,中等(人均国内生产总值占比)	WDI
	每位学生开支,高等(人均国内生产总值占比)	WDI
	识字率,成人总数(年龄在 15 岁及以上人口占比)	WDI
	初等教育毕业率,总数(相关年龄人口占比)	WDI
海关	教育公共开支,总额(国内生产总值占比)	WDI
	企业花在与税收官员会面的平均次数	WDI
	纳税(种数)	DB
	税赋准备和缴纳时间(小时)	DB
	总税率(利润占比)	DB
犯罪	出口清关平均时间(天数)	WDI
	关税率,实际,简单平均值,所有产品(%)	WDI
	出口文件(数量)	DB
	进口文件(数量)	DB
	出口周期(天数)	DB
犯罪	进口周期(天数)	DB
	进口成本(每个集装箱美元金额)	DB
	出口成本(每个集装箱美元金额)	DB
	凶杀	UNODC
	偷窃	UNODC
犯罪	汽车偷窃	UNODC
	抢劫	UNODC
	盗窃 人身	UNODC
	伤害	UNODC

注: WDI - 世界发展指标(World Development Indicators); DB - 世界银行“营商环境”调查(World Bank Doing Business survey); UNODC - 联合国毒品和犯罪问题办公室(United Nations Office on Drugs and Crime)。

表格 5.3.2
运输作为限制因素的回归分析结果

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
铁路密度	-1.468* (-2.16)						
公路密度		-0.0000882 (-0.24)					
铁路运输			-471.2** (-3.23)				
公路运输				271.5 (1.92)			
航空运输					1424.8 (0.24)		
汽油价格						0.235*** (5.43)	
人均拥有小汽车量数							-0.0000262 (-0.12)
人均国内生产总值	-0.0224 (-1.31)	-0.0379 (-1.92)	-0.0550*** (-3.74)	0.0114 (0.54)	-0.0341* (-2.59)	-0.0691*** (-5.01)	-0.0547 (-1.53)
国内生产总值增长率	-0.00502 (-1.36)	0.00708 (1.42)	-0.00468 (-1.27)	0.00710 (1.81)	0.00579 (1.59)	0.0102* (2.46)	-0.000951 (-0.19)
通胀率	-0.000416 (-0.28)	-0.00725 (-1.79)	0.000475 (0.31)	-0.00185 (-1.02)	-0.000354 (-0.22)	-0.000260 (-0.18)	0.000572 (0.18)
观察数量	104	62	107	52	130	93	57
R平方	0.116	0.173	0.167	0.138	0.081	0.354	0.145
调整后R平方	0.080	0.115	0.134	0.065	0.051	0.325	0.080

资料来源：第一、二、三、四期 BEEPS 调查和企业调查（Enterprise Survey）。
注：t- 统计量在括号内； *** - 在 0.1% 水平显著； ** - 在 1% 水平显著； * - 在 5% 水平显著。

参考文献

- D. Acemoglu, S. Johnson 和 J. Robinson (2005 年), “机构作为长期增长的基本原因” (Institutions as the fundamental cause of long-run growth) (编辑 P. Aghion 和 S. Durlauf), 《经济增长手册》(Handbook of Economic Growth), Elsevier 公司出版。
- R. Aterido 和 M. Hallward-Driemeier (2009 年), “苹果和…苹果比较: 如何使得主观的企业限制因素排名(更)有意义”(Comparing apples with… apples: How to make (more) sense of subjective rankings of constraints to business), 《世界银行政策研究报告系列 5054 号》(World Bank Policy Research Working Paper Series No. 5054)。
- A. Banerjee 和 E. Dufo (2005 年), “发展经济学角度的增长理论”(Growth theory through the lens of development economics) (编辑 P. Aghion 和 S. Durlauf), 《经济增长手册》(Handbook of Economic Growth), Elsevier 公司出版。
- BBC (2006 年), “欧盟新成员国访问权有限”(Access limited for new EU nations), www.news.bbc.co.uk/1/hi/world/europe/5380838.stm, 2006 年 9 月 26 日。
- M. Bertrand 和 S. Mullainathan (2001 年), “人们是否口是心非? 对主观调查数据的可能影响”(Do people mean what they say? Implications for subjective survey data), 《美国经济评论》(American Economic Review), 第 91(2) 卷, 第 67-72 页。
- W. Carlin, M. E. Schaffer 和 P. Seabright (2010 年), “公共基础设施对企业增长限制的跨国比较框架”(A framework for cross-country comparisons of public infrastructure constraints on firm growth), 《经济政策研究中心报告第 7662 号》(CEPR Discussion Paper No. 7662), 2010 年 1 月。
- F. Caselli (2005 年), “各国收入不同的会计法”(Accounting for cross-country income differences) (编辑 P. Aghion 和 S. Durlauf), 《经济增长手册》(Handbook of Economic Growth), Elsevier 公司出版。
- S. Commander 和 J. Svejnar (2010 年), “商业环境、出口、所有权和企业业绩表现”(Business environment, exports, ownership and firm performance), 《经济和统计评论》(Review of Economics and Statistics), 即将出版。
- 欧洲共同体委员会 (2009a), “克罗地亚 2009 年进展报告”(Croatia 2009 Progress Report), 委员会工作人员工作报告 (Commission Staff Working Document), 欧盟秘书处 (SEC) (2009 年) 1333, 布鲁塞尔, 2009 年 10 月 14 日。
- 欧洲共同体委员会 (2009b), “前南斯拉夫马其顿共和国 2009 年进展报告”(Former Yugoslav Republic of Macedonia 2009 Progress Report), 《委员会工作人员工作报告》(Commission Staff Working Document), 欧盟秘书处 (SEC) (2009 年) 1335, 布鲁塞尔, 2009 年 10 月 14 日。
- W. Easterly (2005 年), “国家政策和经济增长: 重新评估”(National policies and economic growth: A reappraisal) (编辑 P. Aghion 和 S. Durlauf), 《经济增长手册》(Handbook of Economic Growth), Elsevier 公司出版。
- 欧洲复兴开发银行 (2008 年), “刺激增长: 产业政策的角色”(Stimulating growth: the role for industrial policy), 《转型报告 2008》(Transition Report 2008), 第五章。
- 欧洲复兴开发银行 (2009 年), “基于商品收入的发展?” (Development based on commodity revenues?), 《转型报告 2009》(Transition Report 2009), 第四章。
- 欧洲委员会 (2010 年), 《委员会根据合作和验证机制向欧洲议会和保加利亚进展理事会递交的报告》(Report from the Commission to the European Parliament and the Council on Progress in Bulgaria under the Co-operation and Verification Mechanism), COM (2010 年) 400 终稿, 布鲁塞尔, 2010 年 7 月 20 日。
- 欧洲统计局。
- A. Fuentes (2007 年), “改善斯洛伐克共和国的就业前景: 建立在过去的改革基础上”(Improving employment prospects in the Slovak Republic: building on past reforms), 《经合组织经济部工作报告第 579 号》(OECD Economics Department Working Papers No. 579)。
- A. Gelb, V. Ramachandran, M. Kedia-Shah 和 G. Turner (2007 年), “对非洲企业来说什么重要? 认知数据的相关性”(What matters to African firms? The relevance of perceptions data), 《世界银行政策研究报告系列第 4446 号》(World Bank Policy Research Working Paper Series No. 4446)。
- D. Kaufmann, A. Kraay 和 P. Zoido-Lobaton (1999 年), “公司治理很重要”(Governance matters), 《世界银行政策研究报告系列第 2196 号》(World Bank Policy Research Working Paper Series No. 2196)。
- D. Kaufmann (2002 年), “公司治理的十字路口”(Governance crossroads), 《全球竞争力报告 2002-2003 年》(Global Competitiveness Report, 2002-2003), 世界经济论坛, 牛津大学出版社。
- A. Kuddo (2009 年), “东欧和中亚国家的劳动法: 最低标准和实践”(Labor laws in eastern European and Central Asian countries: Minimum norms and practices), 《世界银行社会保障讨论报告第 0920 号》(World Bank Social Protection Discussion Paper No. 0920), 2009 年 11 月。
- 经合组织 (2007 年): 《国际学生评估项目 2006: 明天世界的科学能力》(PISA 2006: Science Competencies for Tomorrow's World)。
- G. Pierre 和 S. Scarpetta (2004 年), “雇主眼中的就业法规 - 这些法规是否重要以及企业如何应对之?” (Employment regulations through the eyes of employers - do they matter and how do firms respond to them?), 《世界银行政策研究报告第 3463 号》(World Bank Policy Research Working Paper Series No. 3463)。
- 透明国际组织清廉指数 (2009 年), www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009。
- M. Tirpak (2007 年), 《欧盟 8 个国家的移民问题》(Migration in EU8 countries), 国际货币基金组织驻沙地区办公室。联合国毒品和犯罪问题办公室。
- 世界银行 (2010 年), 世界银行“营商环境 2009”调查。世界银行: 世界发展指标 (World Development Indicators)。

表格 A. 5. 1
相对限制分数的国家层面条件平均值

国家/地区	基础设施	电信	电力	运输	土地使用权	技术能力	管理	法规	海关	牌照发放	法庭	腐败	犯罪
阿尔巴尼亚	0.16	0.06	0.73	-0.08	0.01	0.13	0.11	-0.16	-0.12	-0.16	-0.02	0.31	-0.15
亚美尼亚	0.02	-0.08	0.13	0.10	-0.10	0.10	0.12	-0.08	0.05	-0.23	-0.17	0.18	0.10
阿塞拜疆	-0.16	-0.27	-0.02	-0.19	0.31	-0.02	0.02	-0.34	-0.11	-0.06	-0.10	0.35	-0.02
白俄罗斯	0.09	0.03	0.13	-0.04	-0.02	0.30	0.04	-0.24	-0.10	0.08	-0.22	-0.06	0.14
波黑	-0.11	-0.21	0.02	-0.10	-0.19	0.04	0.22	-0.10	-0.12	-0.03	0.04	0.22	-0.06
保加利亚	0.01	-0.05	0.16	-0.04	-0.16	0.01	0.12	-0.02	-0.24	-0.04	0.06	0.16	0.06
克罗地亚	-0.17	-0.26	-0.15	-0.13	-0.20	0.11	0.25	0.01	-0.17	-0.10	0.20	0.08	-0.11
捷克共和国	0.30	0.18	0.44	0.15	-0.16	0.15	0.16	0.07	-0.26	-0.15	0.05	-0.02	0.01
爱沙尼亚	0.05	0.02	0.15	0.04	-0.12	0.58	-0.09	0.17	-0.23	-0.13	-0.24	-0.05	0.05
马其顿	-0.07	-0.17	0.14	-0.07	0.02	-0.06	0.02	-0.11	-0.11	-0.10	0.22	0.12	0.01
格鲁吉亚	0.29	0.16	0.60	0.16	0.06	0.14	0.01	-0.17	-0.08	-0.12	-0.05	0.02	0.06
匈牙利	-0.11	-0.18	0.11	-0.17	-0.36	-0.17	0.61	0.09	-0.29	0.14	-0.14	0.32	-0.20
哈萨克斯坦	0.15	0.05	0.31	0.10	-0.04	0.23	0.07	-0.31	-0.11	-0.04	-0.09	0.13	0.07
吉尔吉斯共和国	0.20	0.02	0.55	0.00	-0.08	0.05	0.11	-0.26	-0.19	-0.18	-0.07	0.35	0.20
拉脱维亚	-0.07	-0.20	0.03	0.03	-0.11	0.26	0.16	0.03	-0.30	-0.14	-0.04	0.07	0.04
立陶宛	0.06	0.01	0.24	-0.12	-0.25	0.27	0.18	0.05	-0.38	-0.08	-0.12	0.14	0.11
摩尔多瓦	0.07	-0.05	0.15	0.01	0.14	0.25	0.00	-0.19	-0.10	-0.14	-0.05	0.02	0.02
蒙古	-0.05	-0.31	0.09	0.08	-0.08	0.05	-0.04	-0.20	0.04	0.17	0.02	0.12	-0.06
黑山	0.09	-0.13	0.36	0.07	-0.06	0.10	0.18	-0.03	0.00	0.04	-0.08	-0.03	-0.16
波兰	0.06	0.04	0.20	-0.09	-0.07	0.20	0.10	0.11	-0.23	-0.05	-0.06	-0.05	-0.02
罗马尼亚	-0.12	-0.22	-0.07	-0.15	-0.14	0.15	0.22	0.00	-0.25	0.01	0.01	0.13	-0.16
俄罗斯	0.11	0.06	0.20	-0.03	0.07	0.19	0.04	-0.27	-0.13	-0.05	-0.06	0.14	0.02
塞尔维亚	0.00	-0.06	0.22	-0.03	-0.08	0.04	0.03	-0.03	-0.13	-0.11	0.03	0.26	-0.03
斯洛伐克共和国	0.03	-0.12	0.26	0.00	-0.12	0.16	-0.02	-0.05	-0.29	-0.08	0.08	0.15	0.13
斯洛文尼亚	0.08	-0.01	0.19	0.08	0.04	0.11	-0.04	0.22	-0.20	-0.09	0.02	-0.12	0.01
塔吉克斯坦	0.06	-0.12	0.45	0.00	0.04	0.33	0.00	-0.34	-0.04	0.04	-0.19	0.12	0.00
土耳其	-0.04	-0.04	0.09	-0.06	-0.27	0.22	0.10	-0.06	-0.19	0.10	-0.06	0.33	-0.23
乌克兰	-0.05	-0.12	0.05	-0.13	0.04	0.12	0.08	-0.24	-0.25	-0.07	0.04	0.24	0.02
乌兹别克	0.06	-0.06	0.35	-0.07	-0.11	0.20	0.06	-0.14	-0.17	-0.11	-0.12	-0.05	0.40

资料来源：第四次商业环境和企业绩效调查（BEEPS IV）
注：相关的基础设施分数是电信、交通和电力分数的平均数。数值表示每个限制水平相对于每个国家一般企业所面临的平均限制水平的值。因此相对于他们在经营中所面临的平均商业限制水平而言，正值代表高于平均限制水平，而负值则代表低于平均限制水平。