

- Халқаро ва минтақавий иқтисодиёт муаммолари ■
- Problems of International and Regional Economy ■

Аъзам Сардор Эркин ўғли

Характеристика предприятий развивающихся стран, участвующих в глобальных цепочках добавленной стоимости

В последние десятилетия стремительное развитие международного разделения труда привело к тому, что производство одного и того же товара и связанные с ним процедуры стали осуществляться несколькими странами мира. Благодаря этому в структуре мировой торговли повышается удельный вес промежуточных товаров и компонентов, а также услуг. Развитие Интернета и ИКТ привело к появлению новых видов деятельности, таких как электронная торговля, аутсорсинг и офшоринг. Экономическое развитие в большей мере стало зависеть от инновационно-технологического развития, прямых иностранных инвестиций и деятельности транснациональных корпораций, которые их генерируют. По данным ЮНКТАД, на подобные внутри- и межфирменные глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) уже приходится более 80% объема мировой торговли [1].

К 2009 г. мировой экспорт промежуточных компонентов впервые превысил стоимость экспорта готовых и инвестиционных товаров, составляя 51% торговли промышленными товарами, если не считать торговлю топливом [2]. Эти данные показывают, что ГЦДС на самом деле стали «новой центральной нервной системой мировой экономики» [3].

Мы поставили цель разносторонне изучить особенности предприятий развивающихся стран, интегрированных в ГЦДС. Для этого ис-

Аъзам Сардор Эркин ўғли, канд. экон. наук, доцент Международного Вестминстерского университета в г. Ташкенте.

К 2009 г. мировой экспорт промежуточных компонентов впервые превысил стоимость экспорта готовых и инвестиционных товаров, составляя 51% торговли промышленными товарами, если не считать торговлю топливом. Эти данные показывают, что ГЦДС на самом деле стали «новой центральной нервной системой мировой экономики»

пользованы стандартизированные опросные данные BEEPS (Business Environment and Enterprise Survey – Обзор условий ведения бизнеса и деятельности *предприятий*), приведенные Всемирным банком [4] по предприятиям 138 преимущественно развивающихся стран (см. приложения 1 и 2).

Приведем следующие основные гипотезы, выдвигаемые для детального изучения ГЦДС.

Гипотеза №1. Активно импортирующие и экспортирующие предприятия в развивающихся странах с большей

вероятностью имеют международно признанную сертификацию качества производимой продукции, более склонны к организации тренингов для своих сотрудников, общению со своими клиентами/поставщиками через Интернет, получению банковских кредитов и внешнюю аудиторскую проверку, нежели предприятия только экспортирующие и/или импортирующие и/или вовсе неторговые.

Гипотеза №2. Активно импортирующие и экспортирующие предприятия в развивающихся странах с большей вероятностью имеют и используют иностранную лицензированную технологию, инвестируют в НИОКР, склонны к улучшению бизнес-процессов, предлагают рынку новые виды товаров и услуг.

Гипотеза №3. Активно импортирующие и экспортирующие предприятия развивающихся стран стремятся быть крупными предприятиями, нежели малыми и/или средними.

Гипотеза №4. По таким показателям, как производительность труда, средняя зарплата, интенсивность использования навыков, капиталоемкость, активно импортирующие и экспортирующие предприятия развивающихся стран обычно превосходят другие категории предприятий.

Гипотеза №5. Активно импортирующие и экспортирующие предприятия развивающихся стран имеют большее количество работников и создают больше рабочих мест, чем другие категории предприятий.

Гипотеза №6. Если активно импортирующие и экспортирующие предприятия развивающихся стран созданы с участием иностранных инвестиций, то практически по всем анализируемым показателям они имеют лучшие результаты, чем национальные активно импортирующие и экспортирующие предприятия.

Опросы по каждой стране охватывают период с 2006 по 2017 г. (см. приложение 1). Например, опросы по предприятиям Узбекистана проведены в 2008 и 2013 г.

Общее количество проведенных опросов составляет 231, а участвовавших в опросе предприятий в выборке – 72255. Среди последних высока доля промышленных предприятий таких стран, как Индия (9,9%), Египет (4,4), Бангладеш (3,4), Нигерия (3,3), Мексика (3,2), Индонезия (3,1), Россия (2,9), Филиппины (2,8), Турция (2,8), Пакистан (2,6) и Китай (2,3%).

Данные базируются на двузначных торговых данных согласно Международной стандартной отраслевой классификации (ISIC Rev. 3.1.). Из неё в целях анализа выбраны те коды, которые характеризуют промышленные товары (с 15 по 37). Распределение исследуемых предприятий по этим кодам отображено в приложении 3. Так, в анализ попали предприятия, специализирующиеся в производстве пищевых продуктов и напитков (20,6%), одежды (11,5), готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (8,2), химикатов и химических продуктов (8,1%) и др.

Описательная статистика основных переменных, используемых в эконометрическом анализе, приведена в приложении 4.

Несмотря на то, что опросы по каждой стране (даже по некоторым предприятиям) проведены более чем один раз, выборка не учитывает временной фактор для анализа¹.

Таблица 1

Удельные веса промышленных предприятий в разрезе торговой ориентации и статуса собственности

Вид ориентации	Все промышленные предприятия		Промышленные предприятия с иностранными инвестициями		Местные промышленные предприятия	
	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
Importer& Exporter	12667	17,6	3406	44,9	9261	14,3
Exporter-only	4189	5,8	508	6,7	3681	5,7
Importer-only	24517	33,9	2581	34,1	21936	33,9
Non-trader	30882	42,7	1084	14,3	29798	46,1
Всего	72255	100,0	7579	100,0	64676	100,0

Источник: расчеты автора на основе Standardized New 20062016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.

¹ Анализ не осуществлялся на временных рядах, данные рассматриваются как кросс-секционные.

Неторгующие предприятия составляют 43% всех анализируемых предприятий (табл. 1). Среди торгующих предприятий на предприятия-импортеры приходится одна третья часть всех промышленных предприятий. Активно импортирующие и экспортирующие предприятия, которые участвуют в НДС, составляют 18%, а только экспортирующие предприятия – 6% всей выборки. Такое распределение, видимо, связано с низкими фиксированными издержками для предприятий-импортеров и высокими – для экспортирующих, что характерно для развивающихся стран.

На промышленные предприятия с иностранными инвестициями¹ приходится 10% от всей выборки. 45% из этих предприятий активно занимаются импортом и экспортом одновременно, 34% – только импортируют, 7% – только экспортируют, а остальные вообще не торгуют.

Среди местных промышленных предприятий большинство не занимается торговлей (46%) либо специализируется только на импорте товаров (34%). Кроме того, только 14% из них вовлечены в региональные и НДС, а 6% – только экспортируют.

Описательная статистика всех промышленных предприятий в разрезе торговой ориентации и статуса собственности приведена в приложении 5. Распределение предприятий по годам представлено в приложении 6.

Приведено распределение предприятий по институциональным параметрам в разрезе торговой ориентации и статуса собственности (приложение 7). К институциональным параметрам относятся следующие показатели: наличие у предприятия сертификата качества на производимую продукцию, данные о проведенных тренингах в прошедшем году для работников предприятия, использование ИКТ-технологий для общения с клиентами и поставщиками, получение банковского кредита в прошедшем году, проверка финансовой отчетности предприятия внешним аудитором, использование иностранных лицензированных технологий, наличие расходов на НИОКР, улучшение бизнес-процессов внутри предприятия, представление нового товара на рынке. По данным табл. 1 можно обнаружить, что по мере перехода от неторгующих к торгующим предприятиям все промышленные предприятия имеют возрастающую склонность к адаптации перечисленных институциональных показателей. Например, проведение тренингов для работников свойственно 25% неторгующих предприятий. Вместе с тем оно характерно для 35% только импортирующих, 48% только экспортирующих и 55% совмещающих эти виды торговой деятельности предприятий. Такая

¹ Это предприятия, в уставном капитале которых доля иностранного участника выше 10%.

же закономерность прослеживается, если разделить все промышленные предприятия на иностранные и местные. Для местных характерна более выраженная адаптация институциональных свойств в сравнении с предприятиями, имеющими иностранные инвестиции.

При расширении Rigo [5], основной эконометрической спецификацией модели, использованной в данном анализе, стало следующее:

$$Y_{ijs} = \beta_0 + \beta_1 \text{Import\&Export}_{ijs} + \beta_2 \text{Export-only}_{ijs} + \beta_3 \text{Import-only}_{ijs} + \beta_4 \text{Foreign}_{ijs} + \beta_5 \ln \text{Employment}_{ijs} + \beta_6 \text{Import\&Export}_{ijs} * \text{Foreign}_{ijs} + \delta_j + \delta_s + \epsilon_{ijs}$$

где i обозначает предприятие, j – отрасль промышленности и s – опрос. Y_{ijs} является фиктивной переменной, принимающей значение 1 и 0, которая характеризует институциональные параметры (качества) предприятий.

Основной фиктивной переменной, представляющей интерес для нашего исследования, является *Import&Export* – активно импортирующие и экспортирующие предприятия (прокси-переменная, характеризующая предприятия, интегрированные в ГЦДС). Анализ сделан с целью сравнить их с предприятиями, занимающимися только экспортом (*Export-only*), импортом (*Import-only*) и предприятиями с иностранными инвестициями (*Foreign*).

Практически во всех уравнениях тестируется гипотеза о влиянии активно импортирующих и экспортирующих предприятий с иностранными инвестициями на рассматриваемые параметры. В этих целях в регрессионные уравнения включены фиктивные переменные взаимодействия (*Import&Export*Foreign*). Для учета особенностей проведенных опросов в уравнения регрессии также включены фиксированные эффекты «страна-год». Более того, фиксированные эффекты по отраслям промышленности включены в целях изоляции характерных для той или иной отрасли особенностей (условия развития, степень конкуренции, особенности спроса, степень использования технологий и др.). Если зависимая переменная – фиктивная, то регрессионные уравнения оцениваются методом логит, в противном случае используется метод наименьших квадратов. В табл. 2 представлены средние предельные эффекты для уравнений, подсчитываемых методом логит. В качестве контрольной переменной практически во всех уравнениях используется переменное количество работников предприятий, преобразованное в логарифм. Во всех уравнениях рассчитаны робастные стандартные ошибки, кластеризованные по «страна – год – отрасль промышленности».

Таким образом, установлено, что предприятия, интегрированные в ГЦДС, чаще имеют сертификаты качества, проводят тренинги для сотрудников, используют электронную почту для контакта с клиентами и поставщиками, имеют банковские кредиты, проводят внешний аудит финансовой отчетности, в сравнении с другими типами предприятий, включая ориентированные на внутренний рынок. Например, активно импортирующие и экспортирующие предприятия приблизительно в два раза больше склонны к использованию сертификатов качества и Интернета для общения с клиентами и поставщиками, чем предприятия-импортеры. Одновременно можно считать, что торгующие предприятия имеют более высокие институциональные показатели, чем неторгующие. Кроме того, эконометрические результаты демонстрируют, что вероятность наличия банковских кредитов у предприятий с иностранными инвестициями ниже по сравнению с чисто национальными предприятиями.

Таблица 2

**Институциональные параметры и торговая ориентация:
результаты эконометрических оценок**

Вид ориентации	Certification	Training	Email	Bank loan	External auditor
Importer & Exporter	0.163*** (0.007)	0.147*** (0.008)	0.176*** (0.006)	0.138*** (0.008)	0.097*** (0.007)
Exporter-only	0.135*** (0.010)	0.089*** (0.008)	0.129*** (0.008)	0.096*** (0.009)	0.054*** (0.009)
Importer-only	0.051*** (0.005)	0.080*** (0.005)	0.087*** (0.004)	0.073*** (0.005)	0.057*** (0.005)
Foreign	0.106*** (0.007)	0.049*** (0.007)	0.060*** (0.006)	-0.066*** (0.008)	0.094*** (0.009)
Employment (log)	0.089*** (0.002)	0.088*** (0.002)	0.097*** (0.002)	0.052*** (0.002)	0.096*** (0.002)
Importer & Exporter # Foreign (эффект взаимодействия)					
0-0	0.228*** (0.003)	0.343*** (0.003)	0.687*** (0.002)	0.363*** (0.003)	0.510*** (0.002)

Вид ориентации	Certification	Training	Email	Bank loan	External auditor
0-1	0.351*** (0.008)	0.398*** (0.008)	0.758*** (0.007)	0.310*** (0.008)	0.608*** (0.009)
1-0	0.401*** (0.007)	0.493*** (0.007)	0.871*** (0.005)	0.509*** (0.007)	0.610*** (0.007)
1-1	0.449*** (0.011)	0.518*** (0.010)	0.847*** (0.012)	0.377*** (0.012)	0.689*** (0.012)
<i>N</i>	69646	67087	70897	63726	70665
<i>Pseudo R2</i>	0.293	0.207	0.414	0.173	0.276

Примечание. В скобках робастные стандартные ошибки, кластеризованные по принципу «страна – год – отрасль промышленности». Все уравнения регрессии имеют фиксированные эффекты «страна – год» и «отрасль промышленности»; *, ** и *** обозначают значимость переменных на 10%, 5% и 1% уровнях соответственно.

Для устранения проблемы с эндогенностью в случае регрессии с Bank loan как зависимой переменной, в качестве регрессора Employment (log) применяется количество производственных и непроизводственных работников за последние три года.

Те предприятия с иностранными инвестициями, которые активно ведут экспортно-импортную деятельность, более склонны к сертифицированию производимой продукции, проведению тренингов, организации внешних аудиторских проверок по сравнению с национальными предприятиями, интегрированными в ГЦДС, другими типами предприятий с иностранными инвестициями и т.д. Но национальные предприятия, ведущие экспортно-импортную деятельность, чаще прибегают к Интернету для общения с клиентами и поставщиками, банковским кредитам для развития бизнеса.

Предприятия развивающихся стран, интегрированные в ГЦДС, также имеют более выраженную склонность к внедрению современных технологий в производство (табл. 3). Это проявляется как в инвестировании в НИОКР, так и в применении инновационных подходов в оптимизации процессов производства, вывода новых товаров на рынок. Но, как показывают эконометрические расчеты, они уступают только предприятиям с иностранными инвестициями в использовании иностранных технологий в производстве. Это, возможно, говорит о предпочтении материнских компаний передавать зарубежные технологии своим дочерним предприятиям, чем другим предприятиям.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что предприятия с иностранными инвестициями, функционирующие в рамках ГЦДС, имеют более высокую склонность к использованию иностранных технологий в производстве, чем предприятия с иностранными инвестициями или национальные предприятия, интегрированные в ГЦДС. Однако по расходам на НИ-ОКР, улучшению бизнес-процессов, а также по разработке новых товаров национальные предприятия, работающие под ГЦДС, имеют более высокие показатели, чем предприятия с иностранными инвестициями, функционирующие в рамках ГЦДС.

Таблица 3

**Технологические параметры и торговая ориентация:
результаты эконометрических оценок**

Вид ориентации	Foreign technology	R&D	Process innovation	New product
Importer & Exporter	0.099 ^{***} (0.008)	0.191 ^{***} (0.009)	0.135 ^{***} (0.009)	0.181 ^{***} (0.009)
Exporter-only	0.043 ^{***} (0.008)	0.113 ^{***} (0.012)	0.089 ^{***} (0.010)	0.089 ^{***} (0.010)
Importer-only	0.077 ^{***} (0.005)	0.090 ^{***} (0.007)	0.092 ^{***} (0.007)	0.121 ^{***} (0.008)
Foreign	0.111 ^{***} (0.007)	0.018 ^{**} (0.008)	0.015 (0.010)	0.010 (0.010)
Employment (log)	0.041 ^{***} (0.001)	0.054 ^{***} (0.002)	0.046 ^{***} (0.002)	0.032 ^{***} (0.002)
Importer & Exporter # Foreign (эффект взаимодействия)				
0-0	0.118 ^{***} (0.002)	0.235 ^{***} (0.003)	0.452 ^{***} (0.003)	0.408 ^{***} (0.003)
0-1	0.226 ^{***} (0.007)	0.265 ^{***} (0.009)	0.474 ^{***} (0.011)	0.423 ^{***} (0.011)
1-0	0.216 ^{***} (0.007)	0.432 ^{***} (0.008)	0.591 ^{***} (0.008)	0.592 ^{***} (0.008)
1-1	0.345 ^{***} (0.011)	0.397 ^{***} (0.013)	0.572 ^{***} (0.013)	0.581 ^{***} (0.013)
<i>N</i>	68027	49201	49120	46132
Pseudo <i>R</i> ²	0.141	0.174	0.152	0.128

См. примечание к табл. 2.

Согласно данным табл. 4, выявлена следующая закономерность. Предприятия, ведущие внешнеторговую деятельность, менее склонны быть малыми (до 19 работников) или, как в случае с предприятиями, интегрированными в ГЦДС, средними (от 20 до 99 работников) по сравнению с неторгующими предприятиями. Хотя только экспортирующие предприятия или предприятия с иностранными инвестициями так же, как и предприятия, ориентированные на внутренний рынок, могут быть среднего размера. Но эконометрические результаты однозначно демонстрируют, что все торгующие предприятия и предприятия с иностранными инвестициями склонны быть крупными предприятиями, где работают свыше 100 человек. Особенно это касается предприятий с иностранными инвестициями, которые занимаются экспортно-импортной деятельностью.

Таблица 4

**Размер предприятия и торговая ориентация:
результаты эконометрических оценок**

Вид ориентации	Small firm	Medium firm	Large firm
Importer & Exporter	-0.354*** (0.006)	-0.024** (0.011)	0.448*** (0.009)
Exporter-only	-0.264*** (0.006)	-0.002 (0.011)	0.302*** (0.010)
Importer-only	-0.124*** (0.006)	0.031*** (0.007)	0.122*** (0.006)
Foreign	-0.192*** (0.008)	0.000 (0.009)	0.191*** (0.009)
Importer & Exporter # Foreign (эффект взаимодействия)			
0-0	0.486*** (0.003)	0.370*** (0.003)	0.151*** (0.003)
0-1	0.263*** (0.009)	0.391*** (0.010)	0.337*** (0.009)
1-0	0.114*** (0.005)	0.359*** (0.011)	0.601*** (0.009)
1-1	0.057*** (0.006)	0.260*** (0.010)	0.751*** (0.009)
<i>N</i>	72255	72255	71990
Pseudo <i>R</i> ²	0.156	0.022	0.197

См. примечание к табл. 2.

Относительно отдельных качественных показателей предприятий и влияния различных торгующих и неторгующих предприятий на них, то можно утверждать, что предприятия, интегрированные в ГЦДС, характеризуются более высокой производительностью труда, интенсивным использованием навыков и капиталоемкостью производства, там более высокие заработные платы, чем по другим категориям предприятий (табл. 5). Однако по интенсивности использования навыков эти предприятия уступают лишь предприятиям-импортерам, тогда как предприятия-экспортеры и предприятия с иностранными инвестициями по этому показателю сильно не отличаются от неторгующих предприятий.

Вместе с тем предприятия с иностранными инвестициями, которые включены в ГЦДС, по всем рассматриваемым параметрам имеют несколько более высокие показатели, нежели местные неторгующие, иностранные неторгующие, а также национальные предприятия, специализирующиеся на импортно-экспортной деятельности.

Таблица 5

**Показатели предприятия и торговая ориентация:
результаты МНК**

Вид ориентации	Labor productivity (log)	Average wages (log)	Skill intensity	Capital intensity (log)
Importer & Exporter	0.597*** (0.032)	0.340*** (0.026)	2.379*** (0.324)	0.512*** (0.047)
Exporter-only	0.512*** (0.034)	0.250*** (0.027)	0.264 (0.358)	0.354*** (0.049)
Importer-only	0.333*** (0.024)	0.172*** (0.018)	2.573*** (0.232)	0.225*** (0.035)
Foreign	0.232*** (0.045)	0.098** (0.049)	0.688 (0.489)	0.152** (0.067)
Employment (log)	0.091*** (0.010)	0.029*** (0.008)	-1.302*** (0.111)	-0.038** (0.016)
Importer & Exporter # Foreign (эффект взаимодействия)				
0-0	13.362*** (0.012)	11.434*** (0.009)	24.773*** (0.139)	12.271*** (0.016)
0-1	13.816*** (0.035)	11.695*** (0.029)	27.700*** (0.381)	12.620*** (0.049)
1-0	13.959*** (0.026)	11.775*** (0.021)	27.152*** (0.282)	12.784*** (0.039)

Вид ориентации	Labor productivity (log)	Average wages (log)	Skill intensity	Capital intensity (log)
1-1	14.191*** (0.054)	11.873*** (0.055)	27.839*** (0.503)	12.936*** (0.069)
<i>N</i>	64548	62870	66147	43086
<i>R</i> ²	0.773	0.810	0.136	0.642

См. примечание к табл. 2.

В любой стране мира особую важность для предприятия представляет вопрос создания новых рабочих мест. По результатам эконометрического моделирования, представленным в табл. 6, видно, что в развивающихся странах предприятия, интегрированные в ГЦДС, в среднем имеют больше работников, чем экспортеры, импортеры, предприятия с иностранными инвестициями и неторгующие предприятия. Они также создают больше рабочих мест, чем все эти категории предприятий. Если эти предприятия к тому же созданы с иностранными инвестициями, то количество работников, как и новых создаваемых мест, в среднем выше, чем по другим категориям предприятий.

Анализ также подтверждает, что у крупных предприятий больше работников и они создают больше рабочих мест, чем предприятия среднего и малого размера. Предприятия с иностранными инвестициями особо не отличаются от национальных предприятий в плане создания новых рабочих мест, но у них больше работников, чем у последних.

Таблица 6

**Создание рабочих мест и торговая ориентация:
результаты МНК**

Вид ориентации	Employment (log)	Employment (log)	New employment	New employment
Importer & Exporter	1.645*** (0.039)		0.086** (0.034)	
Exporter-only	1.113*** (0.032)		0.018 (0.028)	
Importer-only	0.468*** (0.022)		0.033* (0.019)	
Foreign	0.600*** (0.041)	0.307*** (0.022)	0.092 (0.079)	0.154 (0.107)

Вид ориентации	Employment (log)	Employment (log)	New employment	New employment
Medium firm		1.387*** (0.009)		0.141*** (0.018)
Large firm		3.212*** (0.017)		0.251*** (0.043)
Importer & Exporter # Foreign (эффeкт взаимодействия)				
0-0	3.145*** (0.011)	2.709*** (0.004)	1.246*** (0.007)	1.205*** (0.010)
0-1	3.930*** (0.030)	2.865*** (0.010)	1.384*** (0.066)	1.181*** (0.033)
1-0	4.790*** (0.035)	5.921*** (0.014)	1.332*** (0.031)	1.457*** (0.036)
1-1	5.389*** (0.045)	6.228*** (0.023)	1.424*** (0.073)	1.610*** (0.105)
<i>N</i>	71899	71899	65891	65891
<i>R</i> ²	0.306	0.829	0.018	0.020

См. примечание к табл. 2.

По данным табл. 7 выявляются связи между институциональными параметрами и качественными показателями предприятий. Так, предприятия, имеющие сертификаты качества, периодически организующие тренинги для работников, контактирующие со своими клиентами и поставщиками через Интернет, использующие иностранные технологии, пользующиеся банковскими кредитами, проводящие внешний аудит финансовой отчетности, а также созданные с участием иностранных инвестиций, в среднем имеют более высокие показатели производительности труда, интенсивности использования навыков в производстве, капиталоемкости производства и платят более высокую заработную плату своим работникам. Следовательно, становится очевидной необходимость улучшения институциональных основ для предприятий с помощью индустриальной политики (индустриального стимулирования), если государство намерено улучшить общие показатели эффективности экономики.

Таблица 7

**Показатели предприятий и институциональные параметры:
результаты МНК**

Вид ориентации	Labor productivity (log)	Average wages (log)	Skill intensity	Capital intensity (log)
Certification	0.343 ^{***} (0.021)	0.213 ^{***} (0.017)	1.395 ^{***} (0.208)	0.288 ^{***} (0.036)
Training	0.149 ^{***} (0.015)	0.103 ^{***} (0.013)	1.932 ^{***} (0.202)	0.118 ^{***} (0.033)
Email	0.542 ^{***} (0.026)	0.310 ^{***} (0.022)	3.504 ^{***} (0.309)	0.503 ^{***} (0.045)
Foreign technology	0.179 ^{***} (0.024)	0.107 ^{***} (0.017)	1.467 ^{***} (0.253)	0.111 ^{***} (0.036)
Bank loan	0.238 ^{***} (0.017)	0.092 ^{***} (0.015)	1.645 ^{***} (0.189)	0.311 ^{***} (0.025)
External auditor	0.302 ^{***} (0.019)	0.149 ^{***} (0.017)	2.213 ^{***} (0.212)	0.243 ^{***} (0.034)
Foreign	0.326 ^{***} (0.032)	0.174 ^{***} (0.029)	1.446 ^{***} (0.339)	0.259 ^{***} (0.043)
Employment (log)	-0.019 [*] (0.011)	-0.033 ^{***} (0.009)	-2.231 ^{***} (0.118)	-0.143 ^{***} (0.015)
<i>N</i>	55284	53805	58630	37721
<i>R</i> ²	0.797	0.827	0.137	0.666

См. примечание к табл. 2.

Проведенное исследование показало, что все гипотезы, сформулированные в начале статьи, подтверждены, за исключением следующих положений.

♦ Предприятия, интегрированные в ГЦДС, несколько уступают в использовании иностранной лицензированной технологии предприятиям с иностранными инвестициями, что противоречит части гипотезы №2. Это, возможно, говорит о предпочтении глобальных ТНК и МНК в трансфере передовых технологий своим дочерним предприятиям, чем

другим предприятиям. Если предприятие, интегрированное в ГЦДС, создано с участием иностранных инвестиций, то оно, согласно проведенному анализу, с большей вероятностью шире использует современные зарубежные технологии, чем другие предприятия.

♦ Предприятия, функционирующие в рамках ГЦДС, по интенсивности использования навыков в производстве несколько уступают предприятиям-импортерам, что противоречит части гипотезы №4. Вместе с тем предприятия с иностранными инвестициями, интегрированные в ГЦДС, по этому показателю имеют более высокие показатели, нежели другие категории предприятий.

♦ Предприятия с иностранными инвестициями, включенные в ГЦДС, менее склонны к использованию Интернета для общения с клиентами и поставщиками, банковских кредитов для развития бизнеса, инвестированию в НИОКР, улучшению бизнес-процессов, а также к разработке новых видов товаров, чем национальные предприятия, интегрированные в ГЦДС. Это несколько противоречит гипотезе №6. Таким образом, не по всем проанализированным показателям активно импортирующие и экспортирующие предприятия, созданные с участием иностранных инвестиций, имеют лучшие результаты, чем национальные предприятия, ведущие импортно-экспортную деятельность. Это, возможно, объясняется осторожной политикой глобальных ТНК и МНК по отношению к своим дочерним предприятиям, функционирующим в развивающихся странах. Данное явление можно также объяснить соответствием деятельности предприятий с иностранными инвестициями, интегрированными в ГЦДС, достаточно высоким международным стандартам ведения бизнеса, благодаря чему эти предприятия дополнительно не вкладывают средства в улучшение бизнес-процессов. Кроме того, в силу собственных огромных финансовых возможностей они не прибегают к банковским кредитам, предоставляемым развивающимся странам. Налаженные механизмы сбыта продукции на мировом рынке также оказывают свое влияние на контакты с клиентами и поставщиками.

Данное исследование убедительно подтверждает, как важно для экономик развивающихся стран, в том числе Узбекистана, создание предприятий с иностранными инвестициями, интегрированных в ГЦДС, и национальных предприятий, включенных в эти цепочки разделения труда.

Количество предприятий по странам мира

Страна (год проведения опроса)	Кол-во пред- прия- тий	%
Афганистан (2008, 2014)	262	0,36
Азербайджан (2009, 2013)	241	0,34
Албания (2007, 2013)	222	0,30
Ангола (2006, 2010)	291	0,40
<i>Антигуа и Барбуда (2010)</i>	34	0,05
Аргентина (2006, 2010)	1449	2,01
Армения (2009, 2013)	224	0,31
<i>Багамы (2010)</i>	42	0,06
Бангладеш (2007, 2013)	2471	3,42
<i>Барбадос (2010)</i>	71	0,10
Беларусь (2008, 2013)	221	0,30
Белиз (2010)	72	0,10
Бенин (2009, 2016)	142	0,20
Болгария (2007, 2009, 2013)	846	1,16
Боливия (2006, 2010, 2017)	643	0,89
Босния и Герцеговина (2009, 2013)	242	0,33
Ботсвана (2006, 2010)	199	0,28
Бразилия (2009)	1483	2,05
Буркина-Фасо (2009)	95	0,13
Бурунди (2006, 2014)	162	0,22
Бутан (2009, 2015)	177	0,24
Вануату (2009)	15	0,02
Венгрия (2009, 2013)	214	0,30
Венесуэла (2010)	85	0,12
Восточный Тимор (2009, 2015)	123	0,17
Вьетнам (2009, 2015)	1466	2,03
Гайана (2010)	71	0,10
Гамбия (2006)	33	0,05
Гана (2007, 2013)	669	0,92
Гватемала (2006, 2010)	790	1,09
Гвинея (2006, 2016)	162	0,23
Гвинея-Биссау (2006)	50	0,07
Гондурас (2006, 2010, 2016)	648	0,90
Гренада (2010)	25	0,03
Грузия (2008, 2013)	233	0,32
Джибути (2013)	62	0,09

Страна (год проведения опроса)	Кол-во пред- прия- тий	%
Доминика (2010)	28	0,04
Доминиканская Респ. (2010, 2016)	233	0,36
ДР Конго (2006, 2010, 2013)	514	0,71
Египет (2013, 2016)	3188	4,41
Замбия (2007, 2013)	668	0,92
Западный берег и Газа (2013)	158	0,22
Зимбабве (2011, 2016)	665	0,92
Йемен (2010, 2013)	368	0,51
Израиль (2013)	201	0,28
Индия (2014)	7163	9,91
Индонезия (2009, 2015)	2252	3,12
Иордания (2013)	335	0,46
Ирак (2011)	475	0,66
Кабо-Верде (2009)	68	0,09
Казахстан (2009, 2013)	386	0,53
Словения (2009, 2013)	190	0,27
Соломоновы острова (2015)	42	0,06
Судан (2014)	84	0,12
Суринам (2010)	75	0,10
Сьерра-Леоне (2017)	77	0,11
Таджикистан (2008, 2013)	238	0,33
Таиланд (2016)	726	1,00
Танзания (2006, 2013)	713	0,99
Того (2009, 2016)	80	0,11
Тонга (2009)	54	0,07
<i>Тринидад и Тобаго (2010)</i>	<i>117</i>	<i>0,16</i>
Тунис (2013)	329	0,46
Турция (2008, 2013)	1989	2,75
Уганда (2006, 2013)	685	0,94
Узбекистан (2008, 2013)	256	0,35
Украина (2008, 2013)	1316	1,82
<i>Уругвай (2006, 2010)</i>	<i>742</i>	<i>1,03</i>
Фиджи (2009)	48	0,07
Камбоджа (2016)	135	0,19
Камерун (2009, 2016)	208	0,29
Кения (2007, 2013)	810	1,12
Китай (2012)	1686	2,33

Страна (год проведения опроса)	Кол-во пред-прият-ий	%	Страна (год проведения опроса)	Кол-во пред-прият-ий	%
Колумбия (2006, 2010)	1342	1,86	Парагвай (2006, 2010, 2017)	668	0,93
Косово (2009, 2013)	174	0,24	Перу (2006, 2010)	1120	1,55
Коста-Рика (2010)	322	0,45	Польша (2009, 2013)	330	0,45
Кот-д'Ивуар (2009, 2016)	310	0,43	Россия (2009, 2012)	2077	2,88
Кыргызстан (2009, 2013)	197	0,27	Руанда (2006, 2011)	140	0,19
Лаос (2009, 2012, 2016)	353	0,48	Румыния (2009, 2013)	365	0,51
<i>Латвия (2009, 2013)</i>	<i>210</i>	<i>0,29</i>	Самоа (2009)	27	0,04
Лесото (2016)	76	0,11	Санкт-Люсия (2010)	63	0,09
Либерия (2017)	75	0,10	Свазиленд (2006, 2016)	145	0,20
Ливан (2013)	239	0,33	Святой Винсент и Гренадин (2010)	49	0,07
<i>Литва (2009, 2013)</i>	<i>208</i>	<i>0,29</i>	Сенегал (2007, 2014)	508	0,70
Маврикий (2009)	216	0,37	<i>Сент-Китс и Невис (2010)</i>	<i>29</i>	<i>0,04</i>
Мавритания (2006, 2014)	132	0,18	Сербия (2009, 2013)	253	0,35
Мадагаскар (2009, 2013)	467	0,64	Словакия (2009, 2013)	187	0,26
Македония (2009, 2013)	251	0,34	Филиппины (2009, 2015)	2018	2,80
Малави (2009, 2014)	268	0,37	<i>Хорватия (2007, 2013)</i>	<i>533</i>	<i>0,74</i>
Малайзия (2015)	585	0,81	ЦАР (2011)	37	0,05
Мали (2007, 2010, 2016)	560	0,78	Чад (2009)	60	0,08
Марокко (2013)	187	0,26	Черногория (2009, 2013)	88	0,12
Мексика (2006, 2010)	2293	3,17	Чехия (2009, 2013)	215	0,30
Микронезия (2009)	9	0,01	Чили (2006, 2010)	1420	1,97
Мозамбик (2007)	341	0,47	Швеция (2014)	337	0,47
Молдова (2009, 2013)	218	0,30	Шри-Ланка (2011)	362	0,50
Монголия (2009, 2013)	245	0,34	Эквадор (2006, 2010, 2017)	588	0,81
Мьянма (2014, 2016)	720	0,99	Эль-Сальвадор (2006, 2010, 2016)	1146	1,58
Намибия (2006, 2014)	287	0,40	Эритрея (2009)	93	0,13
Непал (2009, 2013)	379	0,52	Эстония (2009, 2013)	175	0,24
Нигер (2009, 2017)	103	0,15	Эфиопия (2011, 2015)	704	0,97
Нигерия (2007, 2014)	2375	3,28	ЮАР (2007)	680	0,94
Никарагуа (2006, 2010, 2016)	694	0,96	Южный Судан (2014)	89	0,12
Пакистан (2007, 2013)	1870	2,59	Ямайка (2010)	121	0,17
Панама (2006, 2010)	359	0,49	ВСЕГО	72255	100,0
Папуа Новая Гвинея (2015)	27	0,04			

Примечание. Страны, выделенные полужирным шрифтом, относятся к высокодоходным странам ОЭСР, а курсивным шрифтом – к высокодоходным странам – не членам ОЭСР.

Источники расчетов автора – Standardized New 2006–2016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.

Приложение 2

Распределение предприятий в региональном разрезе

Регион	Количество предприятий	%
Африка	14041	19,43
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	10531	14,57
Европа и Центральная Азия	10251	14,19
Латинская Америка	14367	19,88
Ближний Восток и Северная Африка	5341	7,39
Южная Азия	12684	17,55
Высокодходные страны ОЭСР	3055	4,23
Высокодходные страны, не входящие в ОЭСР	1985	2,75
ВСЕГО	72255	100,00

Источники расчетов автора – Standardized New 2006–2016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.

Приложение 3

Количество предприятий в разрезе отраслей промышленности согласно Международной стандартной отраслевой классификации 3.1 (ISIC Rev. 3.1)

Код основных товаров предприятий*	Наименование кода	Кол-во предприятий	%
15	Производство пищевых продуктов и напитков	14876	20,56
16	Производство табачных изделий	262	0,36
17	Производство текстильных изделий	5257	7,28
18	Производство одежды, повязка и крашение меха	8304	11,49
19	Загар и перевязочный материал кожи; производство багажа, сумочек, шорно-седельных изделий, ремней безопасности и обуви	1748	2,42
20	Производство древесины и изделий из дерева и пробки, кроме мебели; производство изделий из соломы и плетеных материалов	2350	3,25
21	Производство бумаги и бумажной продукции	1008	1,40
22	Публикация, печать и воспроизведение записанных носителей	2710	3,75
23	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерного топлива	183	0,25
24	Производство химикатов и химических продуктов	5845	8,09
25	Производство резиновых и пластмассовых изделий	4300	5,95

Код основных товаров предприятий*	Наименование кода	Кол-во предприятий	%
26	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	5168	7,15
27	Производство основных металлов	1995	2,76
28	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	5890	8,15
29	Производство машин и оборудования, не обозначенных в другом месте	3838	5,31
30	Производство офисной, бухгалтерской и компьютерной техники	42	0,06
31	Производство электрических машин и аппаратов н.э.	2130	2,95
32	Производство радио, телевидения и связи, оборудования и аппаратуры	401	0,55
33	Производство медицинских, точных и оптических приборов, ручных и настенных часов	418	0,58
34	Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	1218	1,69
35	Производство прочего транспортного оборудования	298	0,41
36	Производство мебели и других промышленных товаров	3830	5,30
37	Переработка	184	0,25
ВСЕГО		72255	100,00

Примечание. * Основные товары предприятия – это те товары, которые имели самый большой процент от объема ежегодных продаж предприятия.

Источники расчетов автора – Standardized New 2006–2016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.

Приложение 4

Описательная статистика переменных, использованных в анализе

Переменная	Описание	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение
Importer & Exporter	=1, если предприятие импортирует и экспортирует	72255	0,175	0,380
Exporter-only	=1, если предприятие только экспортирует	72255	0,058	0,234
Importer-only	=1, если предприятие только импортирует	72255	0,339	0,473
Non-trader	=1, если предприятие не торгует	72255	0,427	0,495
Employment (log)	Количество производственных и непроизводственных работников за последний год	71899	3,507	1,426
New employment	Отношение кол-ва рабочих мест в текущем году к кол-ву рабочих мест три года назад	65891	1,273	2,189

Переменная	Описание	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение
Foreign	=1, если иностранная собственность в предприятии равна или превышает 10%	72255	0,105	0,306
Certification	=1, если предприятие имеет международно признанную сертификацию качества	70041	0,273	0,446
Training	=1, если предприятие проводило тренинги за последний год	67452	0,374	0,484
Email	=1, если предприятие использует электронную почту для контакта с клиентами	71700	0,712	0,453
Bank loan	=1, если предприятие имеет кредит от финансового учреждения	69195	0,375	0,484
External auditor	=1, если годовая финансовая отчетность предприятия проверена и сертифицирована внешним аудитором	70956	0,535	0,499
Foreign technology	=1, если предприятие использует иностранную лицензированную технологию	68531	0,151	0,358
R&D	=1, если предприятие инвестировало в НИОКР за последний год	49572	0,270	0,444
Process innovation	=1, если предприятие улучшило производственный или иной процесс за последние три года	49397	0,477	0,499
New product	=1, если предприятие за последние три года выпустило новый товар, который также является новинкой для основного рынка сбыта	49719	0,435	0,496
Small firm	=1, если предприятие имеет до 19 сотрудников (малое)	72255	0,394	0,489
Medium firm	=1, если предприятие имеет от 20 до 99 сотрудников (среднее)	72255	0,365	0,481
Large firm	=1, если предприятие имеет свыше 100 сотрудников (крупное)	72255	0,241	0,428
Labor productivity (log)	Производительность труда = Объем годовых продаж / Кол-во всех работников	64740	13,467	2,881
Average wages (log)	Средняя зарплата = Объем годовых затрат на рабочую силу (зарплата, бонусы...) / Кол-во всех работников	63101	11,472	2,769
Skill intensity	Интенсивность использования навыков = Доля непроизводственных работников в общем кол-ве всех работников	66419	25,667	19,063
Capital intensity (log)	Капиталоинтенсивность = Объем чистых фондов (обор., земля, здание)	43263	12,347	3,132
<i>Источники</i> расчетов автора – Standardized New 2006–2016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.				

Приложение 5

**Описательная статистика промышленных предприятий в разрезе
торговой ориентации и статуса собственности**

Торговая ориентация	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение
Промышленные предприятия с иностранными инвестициями			
Importer& Exporter	7579	0,449	0,497
Exporter-only	7579	0,067	0,250
Importer-only	7579	0,341	0,474
Non-trader	7579	0,143	0,350
Местные промышленные предприятия			
Importer & Exporter	64676	0,143	0,350
Exporter-only	64676	0,057	0,232
Importer-only	64676	0,339	0,473
Non-trader	64676	0,461	0,498
<i>Источники</i> расчетов автора – Standardized New 2006–2016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.			

Приложение 6

Распределение предприятий по годам

Год	Количество предприятий	Удельный вес, %
2006	9019	12,48
2007	6758	9,35
2008	2071	2,87
2009	9397	13,01
2010	7653	10,59
2011	1652	2,29
2012	3154	4,37
2013	13591	18,81
2014	10331	14,30
2015	3980	5,51
2016	4118	5,70
2017	531	0,73
ВСЕГО	72255	100,00
<i>Источники</i> расчетов автора – Standardized New 2006–2016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.		

**Распределение предприятий по институциональным параметрам
в разрезе торговой ориентации и статуса собственности**

Параметр	Non-trader	Importer-only	Exporter-only	Importer & Exporter
Все промышленные предприятия				
Certification	19,4	19,4	49,4	49,8
Training	25,0	34,8	48,2	55,0
Email	56,0	74,4	90,0	92,5
Bank loan	24,8	39,0	45,3	53,9
External auditor	45,0	50,4	63,4	71,6
Foreign technology	8,6	14,6	18,5	26,0
R&D	12,8	17,8	26,3	31,3
Process innovation	29,0	32,3	39,7	39,7
New product	22,9	32,9	32,6	40,3
Small firm	50,8	42,7	16,8	13,0
Medium firm	36,3	38,3	38,2	32,7
Large firm	12,9	19,0	44,9	54,3
Промышленные предприятия с иностранными инвестициями				
Certification	30,4	37,0	59,3	57,8
Training	32,1	46,7	55,9	61,5
Email	67,0	84,4	90,9	92,0
Bank loan	21,5	35,3	40,7	45,3
External auditor	58,9	69,8	65,4	80,2
Foreign technology	21,5	30,6	31,9	38,7
R&D	13,1	20,8	22,0	29,9
Process innovation	26,2	33,2	35,4	38,7
New product	22,6	31,8	26,8	38,5
Small firm	33,9	23,4	10,4	7,6
Medium firm	39,7	40,3	31,1	25,4
Large firm	26,4	36,3	58,5	67,0
Местные промышленные предприятия				
Certification	19,0	17,3	48,1	46,9
Training	24,8	33,4	47,1	52,6
Email	55,6	73,2	89,9	92,7
Bank loan	25,0	39,4	45,9	57,0
External auditor	44,5	48,1	63,1	68,5
Foreign technology	8,2	12,8	16,7	21,4
R&D	12,8	17,4	26,9	31,8
Process innovation	29,1	32,1	40,3	40,0

Параметр	Non-trader	Importer-only	Exporter-only	Importer & Exporter
New product	22,9	33,0	33,4	41,0
Small firm	51,4	45,0	17,7	14,9
Medium firm	36,2	38,1	39,2	35,4
Large firm	12,4	16,9	43,1	49,7

Источники расчетов автора – Standardized New 2006–2016 Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS) based on Global Methodology.

Литература

1. См.: Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy // United Nations Conference on Trade and Development, 2013.
2. См.: Gereffi G. & Sturgeon T. Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies / Global value chains in a changing world // Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization (WTO), 2013.
3. См.: Cattaneo O., Gereffi G., & Staritz C. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective // World Bank Publications. 2010.
4. См.: www.enterprisesurveys.org
5. См.: Rigo D. *A Portrait of Firms Participating in Global Value Chains* (No. 01-2017) // Centre for Trade and Economic Integration, The Graduate Institute. 2017.