

Влияние обучающих эффектов экспорта на бизнес-модели: обзор литературы и направления будущих исследований

Овакимян Г.С.¹, Налбандян Г.Г.²

¹АО «КПМГ»,

² Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

АННОТАЦИЯ

Данное обзорное исследование вносит значительный вклад в изучение проблемы «обучение экспортом». В статье предлагается подробный обзор различных взглядов и исследований, касающихся данной тематики. Эволюция в области исследований обучающих эффектов экспорта представлена через библиометрический анализ. Кроме того, в данной работе делается упор на наиболее цитируемые публикации наиболее цитируемых ученых, а также на работы последних двух-трех лет. Также в данной статье рассматривается взаимосвязь обучающего эффекта экспорта и гипотезы о самоотборе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

обучающие эффекты экспорта, гипотеза о самоотборе, интернационализация.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Овакимян Г. С., Налбандян Г. Г. Влияние обучающих эффектов экспорта на бизнес-модели: обзор литературы и направления будущих исследований // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2019. Т. 10. № 3. С. 262–273 . DOI: 10.17747/2618-947X-2019-3-262-273

The impact of the learning-by-exporting effects on business models: literature review and future research directions

Grair S. Hovakimyan¹, Gaik G. Nalbandyan¹

¹KPMG JSC

²Financial University under the Government of the Russian Federation

ABSTRACT

This review makes a significant contribution to the study of the “learning-by-exporting” effect. The article offers a detailed overview of the various views and studies on the subject. The work helps to review the evolution in the field of learning-by-exporting research through bibliometric analysis. Thirdly, this paper focuses on the most cited publications, as well as on the work of the last two or three years. Also, this article discusses the relationship between the learning-by-exporting and the self-selection hypothesis.

KEYWORDS:

learning effects of exporting hypothesis self-selection, internalization.

FOR CITATION:

Hovakimyan G. S., Nalbandyan G. G. The impact of the learning-by-exporting effects on business models: literature review and future research directions. *Strategic Decisions and Risk Management*. 2019;10(3): 262–273. DOI: 10.17747/2618-947X-2019-3-262-273

1. ВВЕДЕНИЕ

Знания считаются ценным даром не только на национальном, но и на международном уровне, и поэтому обучение выделяется как жизненно важная проблема в международном бизнесе (Casillas, Acedo, Barbero, 2010; Evangelista, Mac, 2016).

Целью данной статьи является обзор исследований и различных взглядов по вопросам обучающих эффектов экспорта за последние 25 лет. Для этого потребуется:

- представить анализ наиболее влиятельных журналов, наиболее влиятельных авторов в литературе за рассматриваемый нами период;
- проанализировать наиболее актуальную литературу, исследования по данной тематике за последние несколько лет;
- определить методологию исследования, используемую в исследованиях;
- выявить основные результаты существующих исследований и возможные дальнейшие направления изучения проблемы.

Согласно гипотезе об экспортном обучающем эффекте (learning-by-exporting hypothesis), компании, которые по-

ставляют продукцию на международные рынки, перенимают опыт ведения бизнеса у своих зарубежных партнеров (Grossman, Helpman, 1991; Grossman, Helpman 1992; Fariñas, Martín-Marcos, 2007). Так происходит во всех областях, в том числе маркетинге, продвижении и распространении продукции, внедрении технологических новинок для удержания завоеванной ниши и расширения зоны влияния (Greenaway, Kneller, 2007).

Компании, которые вышли на внешние рынки, имеют больше возможностей и стимулов внедрять инновации, в частности организационные, образуя положительный эффект обучения от взаимодействий с международными партнерами. Таким образом, согласно гипотезе обучающих эффектов, экспорт выступает одной из причин внедрения приобретенных знаний и опыта в практику фирмы.

С гипотезой обучающего эффекта экспорта тесно связана гипотеза о самоотборе. Согласно этой гипотезе, более производительные компании, отличающиеся высокой склонностью к инновациям, с налаженной системой управления и организации процесса производства, имеют более высокие доходы, а значит, могут позволить себе затраты на то, чтобы войти на внешние рынки (исследование рынка,

Таблица 1
Количество статей (1990 – первая половина 2019 года)

Год	Количество статей	Год	Количество статей	Год	Количество статей	Год	Количество статей
1990	0	1998	4	2006	10	2014	17
1991	0	1999	1	2007	11	2015	23
1992	0	2000	2	2008	21	2016	30
1993	1	2001	1	2009	12	2017	20
1994	0	2002	3	2010	15	2018	32
1995	1	2003	3	2011	18	2019	18
1996	0	2004	10	2012	26		
1997	0	2005	7	2013	17		

маркетинг, тренинги, разрешения на продажу и лицензии). Факторами роста производительности компании и снижения издержек в данном случае выступают инновации (Griliches, 1998; 1992), что позволяет фирме с большей вероятностью выйти на зарубежные рынки.

Вопросы в области обучения экспортом уже долгое время беспокоят ученых по всему миру. Предполагается, что ответы могут быть получены на основании статистического мониторинга и тестирования гипотез на реальных статистических данных.

2. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В настоящем исследовании рассматриваются все наиболее важные эмпирические статьи, связанные с эффектом обучения экспортом. В частности, работа охватывает эмпирические исследования, которые были опубликованы на английском и русском языках с 1990 по 2019 год. Для определения статей, которые должны быть включены в сферу анализа настоящего исследования, были установлены критерии:

Таблица 3
Издания, имеющие наибольшее количество публикаций и цитирований (по данным SCOPUS)

	Источник	Количество публикаций	Общее число цитат
1	World Economy	9	300
2	Review Of World Economics	8	404
3	International Business Review	5	125
4	China Economic Review	4	38
5	Journal Of African Economies	4	12
6	Journal Of International Economics	4	590
7	Остальные	—	3031

Таблица 2
Наиболее цитируемые статьи (по данным SCOPUS)

Статья	Количество цитат	
	общее *	среднее за год (2015–2019)
Clerides, Lach, Tybout, 1998	859	40,90
De Loecker, 2007	295	31,4
Delgado, Farinas, Ruano, 2002	271	15,0
Salomon, Shaver, 2005	260	28,2
Liu, Buck, 2007	231	24,0
Alvarez, Lopez, 2005	171	11,2
Остальные	4500	282,8

* За все время.

- статьи, посвященные анализу обучения экспортом;
- публикации, имеющие необходимое количество цитирований;
- статьи, эмпирические по своему характеру, основанные на анализе реальных данных.

Также отдельно были рассмотрены работы отечественных авторов для выявления степени изучения данной проблематики в РФ.

Соответствующие исследования были найдены как с помощью электронных, так и ручных методов библиографического поиска. Электронный поиск осуществлялся с использованием баз данных Scopus, Google scholar, SCIENCEDIRECT, EBSCO, Elsevier, Springer, Wiley, Sage, Taylor & Francis и JSTOR, Elibrary.ru. Для поиска нужных исследований использовались ключевые слова «обучение» и «экспорт», ключевое словосочетание «learning by exporting». Для выявления всех приемлемых исследований мы обращались в библиотеки Финансового университета при Правительстве РФ, НИУ Высшей школы экономики и Российскую государственную библиотеку.

Для анализа актуальности тематики показательна динамика количества релевантных исследований в базе Scopus. Первые упоминания обучающих эффектов относятся к 1995 году, активное изучение началось в 1998 году. С 2000 по 2008 год количество статей в целом увеличивалось (за исключением 2007 года), а после 2008 года резко варьировалось. Анализируя динамику количества исследований в этой области, можно утверждать, что тематика не теряет актуальности, скорее даже наоборот (табл. 1).

В результаты поиска были включены все статьи с выбранными ключевыми словами. Для того чтобы правильно сравнить уровень цитирования, среднее число цитат за год рассчитано за период с 2015 по 2019 год. Чтобы ответить на вопрос, какие исследования являются наиболее значимыми в разрезе цитирования, проанализируем общее число цитат и среднее число цитат, полученных за год (табл. 2). Почти половина от общего количества цитат (46,38%) по данной тематике взята из указанных шести работ.

Таблица 4
Количество исследований в странах и языки публикаций (по данным SCOPUS)

Количество исследований в разных странах			Языки, на которых велись исследования		
Страна	Количество статей	Количество статей, %	Язык	Количество статей	Количество статей, %
United States	86	28,38	English	288	95,05
United Kingdom	54	17,82	Spanish	3	0,99
China	35	11,55	French	2	0,66
Spain	29	9,57	Portuguese	2	0,66
Italy	24	7,92	Russian	2	0,66
Germany	21	6,93	Italian	2	0,66
France	17	5,61	Chinese	1	0,33
Australia	13	4,29	German	1	0,33
Netherlands	12	3,96	Slovenian	1	0,33
Sweden	12	3,96	Japanese	1	0,33

Для определения наиболее влиятельных журналов по данной тематике учитывалось количество публикаций и цитирований по базе данных Web of Science. В табл. 3 показаны шесть изданий, где опубликовано больше всего исследований в области обучающих эффектов экспорта, а также максимальное количество цитирований по данной тематике.

Согласно данным Scopus, топ-6 изданий, давших наибольший вклад в наше исследование, составили: World Economy, Review of World Economics, International Business Review, China Economic Review Маркетинг, Journal of African Economies и Journal of International Economics (такой вывод сделан на основе количества публикаций по данной тематике и количества цитирований). Стоит отметить, что World Economy имеет наибольшее количество публикаций по данной тематике (9), однако по общему числу цитирований в этой области уступает Review of World Economics (6,67%) и Journal Of International Economics (13,1% от общего числа цитирований). Данная статистика может служить руководством, на какие журналы следует ориентироваться в дальнейших исследованиях в области обучающих эффектов экспорта.

Большинство статей по теме вышли в свет в США (более 28% выборки) и Великобритании (около 18%) (табл. 4). Хотя большинство исследований, опубликованных в 10 странах, в основном направлены на изучение обучающих эффектов на примере компаний в тех же странах, там же есть ряд эмпирических исследований, затрагивающих и другие регионы, например различные страны Европы и Азии.

3. АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Теперь предложим детальный анализ, на наш взгляд, наиболее важных исследований по рассматриваемой проблеме.

Возможность получить выгоду благодаря знакомству с техническим и управленческим опытом зарубежных

контрагентов (своих иностранных покупателей, поставщиков, конкурентов и др.), которую получают фирмы-экспортеры, эмпирически и теоретически изучается с середины 1980-х годов (Rhee, Ross-Larsen, Pursell, 1984; Westphal, Rhee, Pursell, 1984; Grossman, Helpman, 1991; The East Asia miracle, 1993). Мотивацией к изучению связи между экспортом и успешностью компании стала взаимосвязь между уровнем экспорта и экономическим ростом в азиатских странах в 1960-х и 1970-х годах.

В одной из первых работ о влиянии экспорта и компаний друг на друга предложены доказательства, подтверждающие гипотезу о самоотборе (self-selection) в обрабатывающей промышленности США между 1976 и 1987 годами (Bernard, Jensen, 1995). Впоследствии она подтверждена на примере тайваньских компаний (Aw, Hwang, 1995).

Эффекты обучения экспортом изучены также на примере данных Колумбии, Марокко и Мексики (Clerides, Lach, Tybout, 1998), США (Bernard, Jensen, 1999), Германии (Bernard, Wagner 1997), Великобритании (Girma, Kneller, Pisu, 2005; Greenaway, Kneller, 2003), Словении (Damijan, Polanec, Prašnikar, 2004), Чили (Alvarez, Lopez, 2005). Эффекты обучения оказались значимыми только в первые периоды после старта экспорта, результаты исследования не говорят о постоянстве эффектов обучения (Greenaway, Kneller, 2003).

Гипотеза об обучающем эффекте экспорта имеет меньше эмпирических подтверждений, чем гипотеза о самоотборе, существует также исследование, показывающее, что эти две гипотезы, по сути, являются взаимодополняющими (Wagner, 2007). В литературе отражена взаимосвязь двух гипотез (Love, Mansury, 2009; van Biesebroeck, 2005). Вследствие внедрения инноваций фирмы становятся более конкурентоспособными и выходят на мировые рынки, где становятся продуктивнее благодаря обучающему эффекту экспорта. В соответствии с этим было показано, что экспортная активность приводит к простоту производительности с учетом эффекта самоотбора.

Найдены доказательства зависимости эффективности экспортера от его присутствия на экспортных рынках сла-

боразвитых стран (Африка к югу от Сахары, Индонезия и др.) (van Biesbroeck, 2005; Blalock, Gertler, 2004). Возможности для обучения за счет экспорта значительно больше для фирм из менее развитых стран (через торговлю с развитыми странами), чем для фирм из развитых стран (Blalock, Gertler, 2004).

Обучение посредством экспорта хорошо раскрыто в литературе:

- переток знаний между технологически близкими фирмами, а также по географическому признаку (Jaffe, 1986; Wallsten, 2001);
- влияние инвестиций в исследования на прирост знаний, рост экономики (Griliches, 1979; Narabi, 1997; Anselin, 1999);
- оценка связи патентной активности, перетока знаний и расходов на R&D (Piergiovanni, Santarelli, 2001);
- выявление корреляции между уровнем инновационной активности и прямыми иностранными инвестициями (Narula, Marin, 2003; Keller, 2004).

В некоторых публикациях можно встретить гипотезу о существовании эффекта замещения экспорта инновациями, и наоборот. При наличии двух независимых инвестиционных проектов фирмы вынуждены выбирать лишь один, в частности в условиях сильной ограниченности ресурсов. Инновационно-агрессивные компании, пытающиеся внедрять инновации первыми, чаще предпочитают внедрить инновацию у себя на рынке, нежели выйти на новый рынок, в отличие от инновационно-пассивных компаний; крупные же инновационные фирмы по сравнению с малыми с большей вероятностью становятся экспортерами (Wakelin, 1998).

Вопрос влияния усиливающегося конкурентного давления на способность продуцировать инновации в жесткой среде обитания встречается в литературе, посвященной позитивному влиянию конкуренции на инновационное поведение компаний (Aggou, 1962). Однако на рынках с высокой концентрацией продукта крупные фирмы (корпорации, холдинги) могут использовать монопольную ренту для производства инноваций и, таким образом, вырваться вперед; фирмы-последователи будут демонстрировать гетерогенную реакцию, зависящую прежде всего от начального уровня технологического развития, до момента, когда они стали последователями в конкретном направлении.

На выборке данных 27 стран с переходной экономикой доказано, что участие в цепочках добавленной стоимости, экспорт и импорт положительно влияют на уровень инноваций (Gorodnichenko, Svejnar, Terrell, 2010). По поводу того, у каких стран выше шанс догнать лидера, исследователи разошлись во мнениях:

- При большем разрыве больше возможностей обучиться в процессе экспорта и приблизиться к развитому конкуренту;
- Обучающие эффекты выше для тех, кто значительно отстает от лидеров, у них есть хорошие знания и умения, им необходимы лишь незначительные улучшения, значимые для бизнеса, который стремится приблизиться к более высокому технологическому уровню;

- Существует эффект колей: страны не могут прыгнуть выше головы, например перейти на траекторию развития, характеризующуюся более быстрыми темпами роста экономики, ввиду существования институциональных «болезней» (неразвитости, низкого качества различных государственных институтов), а также различных социокультурных факторов. Исключения составляют Южная Корея, Япония, Гонконг, Тайвань и Сингапур.

Согласно одной из зарубежных теорий (Nort, Wallis, Weingast, 2009), отсталость скорее является закономерностью, развитие же – исключением. Переход к развитию и выходу на первую траекторию, являющуюся иным социальным порядком, а не последовательной фазой развития, сложен, требует чрезвычайно больших затрат времени (порядка 50–60 лет) и специфических условий.

Зарубежные авторы также рассматривают географическую направленность экспорта (Matsuyama, 2007; Verhoogen, 2008; Brambilla, Lederman, Porto, 2010). Выход на рынок высокодоходной, развитой страны сопряжен с определенными обязательствами, повышенными требованиями к качеству продукции, рабочей силы, подталкивает компанию к развитию модели бизнеса, ее реструктуризации, что предполагает развитие производства, новых услуг в сферах логистики, маркетинга и сбыта. От географического состава экспорта зависят возрастающие требования к специализации человеческих ресурсов, к уровню зарплат.

Влияние экспорта в развитые (Организация экономического сотрудничества и развития, ОЭСР) и развивающиеся (СНГ) страны на рост производительности компаний-экспортеров изучен на российских данных (Wilhelmsson, Kozlov, 2007). В основном рассматривался результирующий фактор (продуктивность), а не процессы обучения и возникающие в связи с ними внешние эффекты как таковые. На первом этапе деятельности гораздо больше обучающий эффект экспорта – при продажах в развитые государства. Со временем различия между экспортерами в страны ОЭСР и СНГ и теми фирмами, которые не занимаются экспортом, нивелируются, что не позволяет сделать однозначный вывод о механизме влияния направленности экспорта на повышение совокупной производительности.

Также интересно рассмотреть экспортные обучающие эффекты сквозь призму модели торговли гетерогенных фирм. Более продуктивные и, соответственно, более прибыльные организации способны покрыть высокие издержки выхода на внешние рынки. Происходит перераспределение рынка в пользу более эффективных экспортеров, возникает рост совокупной производительности.

В работах (Helpman, Melitz, Yeaple, 2004; Yeaple, 2005) представлена иерархия фирм в зависимости от формы участия в глобализации: самые эффективные фирмы занимаются прямым инвестированием в зарубежных странах, несколько менее эффективные работают одновременно на внешних и внутренних рынках, еще менее эффективные обслуживают только внутренний рынок, а совсем неэффективные вытесняются даже с внутреннего рынка. Доказано, что наиболее успешные компании вкладывают значительные прямые инвестиции в иностранных государствах, не-

много менее продуктивные фирмы одновременно работают на нескольких рынках (национальном и мировом), а совсем низкопроизводительные оказываются в любом случае вытесненными даже с локального рынка (Melitz, 2003; Bernard, Jensen, 1999).

В 2008 году появилась модификация вышеупомянутой модели, авторы добавили в эконометрическую модель независимую переменную «размер рынка» с целью выявить механизм влияния этого параметра на выбор компании в пользу инноваций или экспорта. Они также доказали эндогенный характер зависимой переменной – организационной производительности, зависящей, по их мнению, от принятия руководителями фирмы инновационных решений. Таким образом, была выявлена комплементарность преимущественно продуктовых и процессных инноваций и экспорта при рассмотрении их в качестве инвестиционных решений. Оба фактора так или иначе служат способом приобретения нового знания: зачастую решение вывести на рынок новый продукт или услугу опережает решение выйти на внешний рынок, однако будущие экспортные доходы дадут фирме колоссальные возможности начать создавать и внедрять более дорогие технологические инновации, что способствует росту общей продуктивности.

Компании по-разному реагируют на начало и развитие экспортной деятельности в зависимости от своей отраслевой принадлежности. У многих компаний в зрелых низкотехнологических отраслях (текстильной, швейной, пищевой промышленности) экспорт не оказывает практически никакого воздействия на поведение. И наоборот, в незрелых компаниях средне- и высокотехнологических отраслей (сложное оборудование, электроника, фармацевтика и прочее) обучающие эффекты проявляются сильнее. Эффекты становятся заметными лишь со временем и требуют специальных условий и усилий.

В России обучающие эффекты и эффект самоотбора также изучаются. Например, эффект самоотбора анализируется на данных реестра с добавлением таможенной статистики за 1996–2002 годы (Wilhelmsson, Kozlov, 2007). На основе данных опросов фирм в 27 странах с переходной экономикой (BEEPS), включая Россию, показано, как глобализация ведет к росту инновационности фирм (Gorodnichenko, Svejnar, Terrell, 2010). Исследуется влияние экспорта на технологические и управленческие инновации российских фирм (Голикова, Гончар, Кузнецов, 2012).

В исследовании влияния обучающих эффектов экспортной активности на склонность фирмы к технологическим и управленческим инновациям (Голикова, Кузнецов, Гончар, 2012) проверено несколько гипотез:

- Фирмы-экспортеры более активно внедряют инновации, новые технологии и продукты, а также более активно проводят научные исследования, чем компании, не работающие на внешних рынках;
- Длительное присутствие фирмы на экспортных рынках положительно влияет на инновации;
- Имеет значение тип экспортного рынка. В данном случае сравнивались фирмы, работающие исключительно на рынке СНГ, и фирмы, экспортирующие товары и на другие рынки: фирмы, экспортирующие продукцию исключительно на рынки СНГ, демон-

стрируют эффекты в меньшей степени, чем фирмы, экспортирующие товары в дальнее зарубежье.

В качестве индикаторов инновационного поведения рассматриваются признаки «НИОКР, создание ИКТ подразделения, получение международных сертификатов качества». Эмпирический анализ проводится на основе данных двух раундов мониторинга конкурентоспособности обрабатывающей промышленности в 2005 и 2009 годах Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики». Авторы провели регрессионный анализ, используемая модель включает 12 факторов, влияющих на обучающий эффект. Все гипотезы исследования нашли подтверждение. Компании, занимающиеся экспортом довольно долго, более активно занимаются внедрением и использованием новых технологий, мониторингом конкурентов на национальном и иностранных рынках, они также чаще нанимают менеджеров, имеющих зарубежные дипломы. Исследователи выяснили, что фирмы-экспортеры более внимательно относятся к качеству собственной продукции. Подтвердилось и большее значение рынка дальнего зарубежья для экспорта: фирмы, экспортирующие в страны дальнего зарубежья, получают больший эффект обучения экспортом, нежели фирмы, работающие только на рынке СНГ.

На основе анализа эмпирических данных продемонстрирована взаимосвязь между выходом компании на внешние рынки и улучшением ее инновационных показателей, раскрыта специфика компаний на развивающихся рынках (обследованы 186 промышленных компаний) (Trachuk, Linder, 2018). Термин «эффект обучения путем экспорта» трактуется как изменения в поведении, проявляющиеся в отношении к инновациям, включая изменения в корпоративной культуре и поведении сотрудников после выхода их фирм на внешние рынки. В исследовании был использован метод эконометрического моделирования и интервьюирование сотрудников компаний. Авторы проанализировали, как на практике проявляется эффект обучения за счет экспорта и как меняется инновационное поведение компаний в высокотехнологических, средних и низкотехнологических отраслях. В работе проверялись следующие гипотезы:

- эффективность инновационной деятельности увеличивается в результате выхода фирмы на внешние рынки;
- устойчивый и долгосрочный экспорт важен для повышения производительности промышленных компаний;
- деятельность на развитых или развивающихся рынках влияет на инновационные показатели промышленных компаний в России.

В результате исследования были получены эмпирические данные о значительном положительном воздействии обучения на экспорт. У российских промышленных компаний, работающих на внешних рынках, инновационная деятельность осуществляется на более высоком уровне (более значительные инвестиции в НИОКР в расчете на одного работника, выше доля прибыли от реализации инновационной продукции; чаще внедряются организационные и управленческие инновации). В то же время эффективность деятельности в большей степени зависит от инвестиций в новые технологии (для высокотехнологических компаний)

и от внедрения организационных и управленческих инноваций (для низкотехнологичных компаний). Эффект обучения за счет экспорта проявляется в результате изменения инновационного поведения компаний: чем дольше компании работают на внешних рынках (чем дольше период приобретения знаний), тем заметнее изменение инновационного поведения этих компаний, оно выражается в изменении бизнес-процессов компании и изменении бизнес-модели. Влияние обучения путем экспорта на инновационные показатели зависит от отраслевой принадлежности фирм, а не от географического направления экспорта (развитые или развивающиеся рынки).

В эмпирическом исследовании российских ИТ-компаний выдвинуты гипотезы о селективности инновационных предприятий (самоотборе на внешние рынки), о существовании обучающих эффектов экспорта и влиянии длительности экспорта на усиление обучающих эффектов (Божева, 2018). В исследовании был использован метод эконометрического моделирования на основе интервью, консолидации информации по ИТ-компаниям из различных источников, статистического мониторинга. Эмпирический анализ проведен на основе перекрестных данных российских ИТ-компаний. Обе гипотезы получили подтверждение, но первая – только частично. В отличие от традиционных российских экспортеров, у новых ИТ-экспортеров нет видимой связи между внедрением новых продуктов, технологий и началом экспорта. Влияние обучающих эффектов на производительность ИТ-компаний зависит также от географического направления экспорта.

4. РЕЗУЛЬТАТЫ И БУДУЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ

Главной целью настоящей статьи стал обзор исследований обучающих эффектов, для чего были задействованы библиометрический анализ, оценка содержания и методологий исследований, освещение эмпирических вопросов посредством контент-анализа соответствующей литературы, а также выявление возможных дальнейших направлений изучения проблемы. Благодаря библиометрическому анализу мы выявили наиболее влиятельные и часто цитируемые исследования на основе данных, полученных из Web of Science, Scopus и др. В основном обучающий эффект экспорта рассматривается в журналах по экономике и маркетингу, большинство работ опубликовано в США и Великобритании.

Как показало обзорное исследование, тема довольно актуальна, особенно в последнее десятилетие, со временем количество работ только увеличивается. Авторы, как правило, используют метод построения эконометрических моделей (чаще регрессионный анализ, реже – кейс-метод) для измерения процесса трансфера знаний и анализируют его влия-

ние на инновационную результативность промышленных предприятий на протяжении 3–5 лет экспортной деятельности. В большинстве публикаций обучающий эффект экспорта рассмотрен лишь на примере промышленных отраслей, добывающих и обрабатывающих. С течением времени исследования по данной тематике значительно продвинулись как с точки зрения масштаба, так и качества, расширилась сфера охвата, появились исследования обучающего эффекта в развивающихся странах, авторы используют больше методов оценки обучающих эффектов, в том числе регрессионный анализ и кейс-метод. Несмотря на эти улучшения, из-за ряда недостатков предмета исследования, методологии исследования данный эффект не до конца изучен.

Эффект самоотбора (self-selective) подтвержден в большинстве публикаций о нем, при том что их довольно много. Относительно обучающего эффекта экспорта рост продуктивности в результате осуществления экспорта не доказан полностью. Многие авторы придерживаются мнения, что полученные ими зависимости нуждаются в дальнейшем уточнении. Для последнего важным аспектом должно стать расширение числа факторов, связанных с проявлением эффекта обучения за счет экспорта, рассмотрение эффекта в сочетании с воздействием импорта сырья и компонентов в качестве еще одного возможного канала формирования новых компетенций и навыков. Лишь в отношении массива данных о странах с переходной или развивающейся экономикой, начавших экспортную деятельность, было доказано существование внешних обучающих эффектов, способствующих росту инновационной активности.

Таким образом, пока результаты эмпирических работ об обучающем эффекте экспорта разнятся, и нельзя однозначно утверждать, что экспорт всегда является драйвером для инноваций и увеличения продуктивности компании. Исследование характера влияния экспортной деятельности на результативность инновационной деятельности как минимум предоставляет возможность доказать/проверить эффективность модели стимулирования роста конкурентоспособности российских предприятий. При этом предполагается, что модель, учитывающая взаимосвязь между экспортом и инновациями, потребует значительных расходов и будет доступна лишь крупным и сильным организациям.

Сама гипотеза нуждается в уточнениях и дальнейшем изучении. Во многих странах мира, в том числе в России, по-прежнему существуют отрасли, по данным которых не рассматривался обучающий эффект экспорта.

В заключение стоит упомянуть, что есть и другие перспективные направления изучения проблем обучения экспортом. Так, например, интересна взаимосвязь между обучением экспортом и интернационализацией глобально рожденных компаний. Ключевое отличие глобально рожденных компаний – это международный личный опыт предпринимательской команды. При этом личный опыт особенно важен для молодых фирм, еще не обладающих встроенными знаниями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипова М. Ю., Александрова Е. А. (2014). Исследование характера связи инновационной и экспортной активности российских предприятий // Прикладная эконометрика. № 4 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-haraktera-svyazi-innovatsionnoy-i-eksportnoy-aktivnosti-rossiyskih-predpriyatiy>.
2. Божева Е. О. (2018). Обучающие эффекты экспорта в Российской софтверной индустрии // CPPM. № 2 (107). С. 38–49. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obuchayushchie-effekty-eksporta-v-rossiyskoy-sofvernoy-industrii>.
3. Голикова В. В., Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. (2011). Эмпирические доказательства обучающих эффектов экспорта // Институциональные проблемы российской экономики / НИУ ВШЭ Препринт WP1/2011/2. URL: <https://publications.hse.ru/preprints/69484151>.
4. Голикова В. В., Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. (2012). Влияние экспортной деятельности на технологические и управленческие инновации российских фирм // Российский журнал менеджмента. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-eksportnoy-deyatelnosti-na-tehnologicheskie-i-upravlencheskie-innovatsii-rossiyskih-firm>.
5. Трачук А.В., Линдер Н. В. (2016), Влияние спилловер-эффектов знаний на эффективность компаний обрабатывающей промышленности // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: сб. ст.: в 2 ч. / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. М. С. 261–271.
6. Alvarez R., Lopez R. A. (2005). Exporting and performance: Evidence from Chilean plants // Canadian Journal of Economics. Vol. 38, № 4. P. 1384–1400.
7. Anselin L. (1999). The Future of Spatial Analysis in the Social Sciences // Annals of GIS. Vol. 5, № 2. P. 67–76. DOI: <https://doi.org/10.1080/10824009909480516>.
8. Arrow K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing // The Review of Economic Studies Vol. 29, № 3. P. 155–173. DOI: 10.2307/2295952.
9. Aw B.-Y., Hwang A. R. (1995). Productivity and the export market: a firm-level analysis // Journal of Development Economics. Vol. 47, № 2. P. 313–332.
10. Bernard A. B., Jensen B. J. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? // Journal of International Economics. Vol. 47, № 1. P. 1–25. DOI: 10.3386/w6272.
11. Bernard A. B., Wagner J. (1997). Exports and Success in German Manufacturing // Weltwirtschaftliches Archiv. Vol. 133, N 1. P. 134–157. DOI: 10.1007/bf02707680.
12. Bernard A. B., Jensen B. J. (1995). Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976–1987 // Brookings Papers on Economic Activity. Vol. 9, № 1. P. 5–31.
13. Blalock G., Gertler P. J. (2004). Learning from Exporting Revisited in a Less Developed Setting. Journal of Development Economics. Vol. 75, № 2. P. 397–416.
14. Brambilla I., Lederman D., Porto G. (2010). Exports, Export Destinations, and Skills // NBER Working Paper No. 15995. URL: <http://www.nber.org/papers/w15995>.
15. Bustos P. (2011). Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms // American Economic Review. Vol. 101, № 1. P. 304–340. DOI: 10.1257/aer.101.1.304.
16. Casillas J. C., Acedo, F. J., & Barbero, J. L. (2010). Learning, unlearning and internationalisation: Evidence from the pre-export phase // International Journal of Information Management. Vol. 30, № 2. P. 162–173. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2009.07.005>.
17. Clerides S., Lach S., Tybout J. (1998). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco // Quarterly Journal of Economics. Vol. 113, № 3. P. 903–947.
18. Damijan P. J., Polanec S., Prašnikar J. (2004). Self-selection, Export Market Heterogeneity and Productivity Improvements: Firm Level Evidence from Slovenia // LICOS Discussion paper, № 148.
19. De Loecker J. (2007). Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia // Journal of International Economics. Vol. 73, № 1. P. 69–98.
20. De Rosa D. (2007) Do institutions matter for exporting? The case of Russian manufacturing // Applied Economics Quarterly. Vol. 53, № 2. P. 119–164. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.03.003>.
21. Delgado M. A., Farinas J. C., Ruano S. (2002). Firm productivity and export markets: A non-parametric approach // Journal of International Economics. Vol. 57, № 2. P. 397–422. DOI: 10.1016/s0022-1996(01)00154-4.
22. Evangelista F., Mac L. (2016). The influence of experience and deliberate learning on SME export performance // International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research. Vol. 22, № 6. P. 860–879. DOI: 10.1108/IJEBR-12-2015-0300.
23. Fariñas J. C., Martín-Marcos A. (2007). Exporting and economic performance: Firmlevel evidence of Spanish manufacturing // The World Economy. Vol. 30, № 4. P. 618–646. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2007.01007.x.
24. Girma S., Kneller R., Pisu M. (2005). Exports versus FDI: An Empirical Test // Review of World Economics. Vol. 141, № 2. P. 193–218. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10290-005-0025-9>.
25. Gorodnichenko Yu., Svejnar J., Terrell K. (2010). Globalization and Innovation in Emerging Markets // American Economic Journal: Macroeconomics. Vol. 2, № 2. P. 194–226. DOI: 10.1257/mac.2.2.194.
26. Greenaway D., Kneller R. (2003). Exporting, Productivity and Agglomeration: A Difference in Difference Analysis of Matched Firms. Nottingham: University of Nottingham.
27. Greenaway D., Kneller R. (2007). Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment // Economic Journal. Vol. 117. P. 134–161.
28. Griliches Z. (1998). R&D and Productivity: The Unfinished Business // R&D and Productivity: The Econometric Evidence. P. 269–283.
29. Griliches Z. (1992). The Search for R&D Spillovers // Scandinavian Journal of Economics. Vol. 94, Suppl. P. S29–S47. DOI: 10.2307/3440244.
30. Grossman G. M., Helpman E. (1991). Innovation and growth in the global economy. Cambridge, MA: MIT Press.

31. Harabi N. (1997). Vertical Relations between Firms and Innovation: An Empirical Investigation of German Firms // ZEW Discussion Paper. № 97–10. Mannheim.
32. Ibrahim S. E., Fallah M. H., Reilly, R. R. (2008). Localized sources of knowledge and the effect of knowledge spillovers: an empirical study of inventors in the telecommunications industry // *Journal of Economic Geography*. Vol. 9, № 3. P. 405–431. DOI: 10.1093/jeg/lbn049.
33. Jaffe A. (1986). Technological opportunity and spillovers from R&D: Evidence from firms' patents, profits and market value // *American Economic Review*. Vol. 76, № 5. P. 984–1001.
34. Keller W. (2004). International Technology Diffusion // *Journal of Economic Literature*. Vol. XLII. P. 752–782.
35. Liu X., Buck, T. (2007). Innovation Performance and Channels for International Technology Spillovers: Evidence from Chinese High-Tech Industries // *Research Policy*. Vol. 36, № 3. P. 355–366. DOI: 10.1016/j.respol.2006.12.003.
36. Love J. H., Mansury M. A. (2009). Exporting and productivity in business services: Evidence from the United States // *International Business Review*. Vol. 18, № 6. P. 630–642. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.08.002>.
37. Matsuyama K. (2007). Beyond icebergs: Towards a theory of biased globalization // *The Review of Economic Studies*. Vol. 74, № 1. P. 237–253. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00420.x>.
38. Melitz M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity // *Econometrica*. Vol. 71, № 6. P. 1695–1725. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>.
39. Narula R., Marin A. (2003). FDI Spillovers, Absorptive Capacities and Human Capital Development: Evidence from Argentina // *Research Memorandum 018*. Maastricht. URL: <https://www.merit.unu.edu/publications/rmpdf/2003/rm2003-018.pdf>.
40. North D.C., Wallis J.J., Weingast B. R. (2009). *Violence and Social Orders: a Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. New York.
41. Piergiovanni R., Santarelli E. (2001). Patents and the Geographic Localization of R&D Spillovers in French Manufacturing // *Regional Studies*. Vol. 35, № 8. P. 697–702. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343400120101434>.
42. Rhee Y., Ross-Larsen B., Pursell G. (1984). *Koreans competitive edge: managing the entry into world markets*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
43. Roberts M., Tybout J. (1997). An Empirical Model of Sunk Costs and the Decision to Export // *American Economic Review*. Vol. 87, № 4. P. 515–561.
44. Salomon R. M., Shaver J. M. (2005). Learning by exporting: New insights from examining firm innovation // *Journal of Economics and Management Strategy*. Vol. 14, № 2. P. 431–460. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2005.00047.x>.
45. SCOPUS. URL: <https://scopus.com>.
46. *The East Asia miracle. Economic growth and economic policy (1993)* / World Bank. New York: Oxford University Press.
47. Trachuk A., Linder N. (2018). Learning-by-exporting effects on innovative performance: Empiric study results // *Knowledge Management Research & Practice*. Vol. 16, № 5. P. 1–15. DOI: 10.1080/14778238.2018.1439675.
48. van Biesebroeck J. (2005). Exporting raises productivity in Sub-Saharan African manufacturing firms // *Journal of International Economics*. Vol. 67, № 2. P. 373–391. DOI: 10.1016/j.jinteco.2004.12.002.
49. Verhoogen E. A. (2008). Trade, quality upgrading, and wage inequality in the Mexican manufacturing sector // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 123, № 2. P. 489–530. DOI: <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.2.489>.
50. Wagner J. (2007). Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data // *The World Economy*. Vol. 30, № 1. P. 60–82. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2007.00872.x>.
51. Wakelin K. (1998). Innovation and export behaviour at the firm level // *Research Policy*. Vol. 26, № 7–8. P. 829–841.
52. Wallsten S. J. (2001). An Econometric Analysis of Telecom Competition, Privatization, and Regulation in Africa and Latin America // *Journal of Industrial Economics*. Vol. 49, № 1. P. 1–19. DOI: 10.1111/1467-6451.00135.
53. Westphal L., Rhee Y., Pursell G. (1984). Sources of technological capability in South Korea // *Technological Capability in the Third World* / Eds. M. Fransman, K. King. London: Macmillan. P. 279–300.
54. Wilhelmsson F., Kozlov K. (2007). Exports and productivity of Russian firms: In search of causality // *Economic Change*. Vol. 40. P. 361–385. DOI: 10.1007/s10644-008-9038-4.

REFERENCES

1. Arkhipova, M. Yu., Aleksandrova, Ye. A. (2014). Issledovaniye kharaktera svyazi innovatsionnoj i eksportnoj aktivnosti rossijskikh predpriyatij // *Prikladnaya ekonometrika*. № 4 (36). [Arkhipova M. Yu., Aleksandrova E. A. (2014). Study of the relationship between innovation and export activity of Russian firms. *Applied Econometrics*. № 4 (36). (In Russ.)]. <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-harakter-a-svyazi-innovatsionnoy-i-eksportnoy-aktivnosti-rossijskih-predpriyatij>.
2. Bozheva, Ye. O. (2018). Obuchayushchiye efekty eksporta v Rossijskoj softvernoj industrii // *SRRM*. № 2 (107). S. 38–49. [Bozheva, E. O. (2018). Learning-by-export effects in the Russian software industry. *Strategic decisions and risk management*. 2(107):38–49. (In Russ.)]. <https://cyberleninka.ru/article/n/obuchayushchie-effekty-eksporta-v-rossiyskoy-softvernoj-industrii>.
3. Golikova, V. V., Gonchar, K. R., Kuznetsov, B. V. (2011). Empiricheskiye dokazatel'stva obuchayushchikh effektov eksporta // *Institutsional'nyye problemy rossijskoj ekonomiki* / NIU VSHE Preprint WP1/2011/2. [Golikova, V. V., Gonchar, K. R., Kuznetsov, B. V. (2011). Empirical evidence of the learning-by-exporting effects. In: *Institutional problems of Russian economy: Working paper WP1/2011/02* / National Research University "Higher School of Economics". Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics. (In Russ.)]. <https://publications.hse.ru/preprints/69484151>.

4. Golikova, V. V., Gonchar, K. R., Kuznetsov, B. V. (2012). Vliyaniye eksportnoj deyatel'nosti na tekhnologicheskiye i upravlencheskiye innovatsii rossijskikh firm // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. № 1. [Golikova, V. V., Gonchar, K. R., Kuznetsov, B. V. (2012). Influence of export activity on technological and managerial innovations of Russian firms. *Russian journal of management*. 1. (In Russ.)]. <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-eksportnoj-deyatelnosti-na-tehnologicheskie-i-upravlencheskie-innovatsii-rossijskikh-firm>.
5. Trachuk, A.V., Linder, N. V. (2016), Vliyaniye spillover-effektov znanij na effektivnost' kompanij obrabatyvayushchej promyshlennosti // Sovremennyy menedzhment: problemy i perspektivy: sb. st.: v 2 ch. / Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossijskoj Federatsii. M. S. 261–271. [Trachuk, A. V., Linder, N. (2016). The impact of spillover effects of knowledge on efficiency of processing companies. In: Modern management: problems and prospects / Financial University under the Government of the Russian Federation. Moscow. 261–271. (In Russ.)].
6. Alvarez, R., Lopez, R. A. (2005). Exporting and performance: Evidence from Chilean plants. *Canadian Journal of Economics*. 38(4):1384–1400.
7. Anselin, L. (1999). The Future of Spatial Analysis in the Social Sciences. *Annals of GIS*. 5(2):67–76. DOI: <https://doi.org/10.1080/10824009909480516>.
8. Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing // *The Review of Economic Studies*. 29(3):155–173. DOI: 10.2307/2295952.
9. Aw, B.-Y., Hwang, A. R. (1995). Productivity and the export market: a firm-level analysis. *Journal of Development Economics*. 47(2):313–332.
10. Bernard, A. B., Jensen, B. J. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? *Journal of International Economics*. 47(1):1–25. DOI: 10.3386/w6272.
11. Bernard, A. B., Wagner, J. (1997). Exports and Success in German Manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv*. 133(1):134–157. DOI: 10.1007/bf02707680.
12. Bernard, A. B., Jensen, B. J. (1995). Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976–1987. *Brookings Papers on Economic Activity*. 9(1):5–31.
13. Blalock, G., Gertler, P. J. (2004). Learning from Exporting Revisited in a Less Developed Setting. *Journal of Development Economics*. 75(2):397–416.
14. Brambilla, I., Lederman, D., Porto, G. (2010). Exports, Export Destinations, and Skills // NBER Working Paper No. 15995. URL: <http://www.nber.org/papers/w15995>.
15. Bustos, P. (2011). Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms // *American Economic Review*. Vol. 101, № 1. P. 304–340. DOI: 10.1257/aer.101.1.304.
16. Casillas, J. C., Acedo, F. J., Barbero, J. L. (2010). Learning, unlearning and internationalisation: Evidence from the pre-export phase. *International Journal of Information Management*. 30(2):162–173. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2009.07.005>.
17. Clerides, S., Lach, S., Tybout, J. (1998). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*. 113(3): 903–947.
18. Damijan, P. J., Polanec, S., Prašnikar, J. (2004). Self-selection, Export Market Heterogeneity and Productivity Improvements: Firm Level Evidence from Slovenia. LICOS Discussion paper. 148.
19. De Loecker J. (2007). Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of International Economics*. 73(1):69–98.
20. De Rosa, D. (2007). Do institutions matter for exporting? The case of Russian manufacturing. *Applied Economics Quarterly*. 53(2):119–164. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.03.003>.
21. Delgado, M. A., Farinas, J. C., Ruano, S. (2002). Firm productivity and export markets: A non-parametric approach. *Journal of International Economics*. 57(2):397–422. DOI:10.1016/s0022-1996(01)00154-4.
22. Evangelista, F., Mac, L. (2016). The influence of experience and deliberate learning on SME export performance. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*. 22(6):860–879. DOI: 10.1108/IJEBR-12-2015-0300.
23. Fariñas, J. C., Martín-Marcos, A. (2007). Exporting and economic performance: Firmlevel evidence of Spanish manufacturing. *The World Economy*. 30(4):618–646. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2007.01007.x.
24. Girma, S., Kneller, R., Pisu, M. (2005). Exports versus FDI: An Empirical Test. *Review of World Economics*. 141(2):193–218. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10290-005-0025-9>.
25. Gorodnichenko, Yu., Svejnar, J., Terrell, K. (2010). Globalization and Innovation in Emerging Markets. *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2(2):194–226. DOI: 10.1257/mac.2.2.194.
26. Greenaway, D., Kneller, R. (2003). Exporting, Productivity and Agglomeration: A Difference in Difference Analysis of Matched Firms. Nottingham: University of Nottingham.
27. Greenaway, D., Kneller, R. (2007). Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment. *Economic Journal*. 117:134–161.
28. Griliches, Z. (1998). R&D and Productivity: The Unfinished Business. In: R&D and Productivity: The Econometric Evidence. 269–283.
29. Griliches, Z. (1992). The Search for R&D Spillovers. *Scandinavian Journal of Economics*. 94(Suppl.):S29–S47. DOI: 10.2307/3440244.
30. Grossman, G. M., Helpman, E. (1991). Innovation and growth in the global economy. Cambridge, MA: MIT Press.
31. Harabi, N. (1997). Vertical Relations between Firms and Innovation: An Empirical Investigation of German Firms. In: ZEW Discussion Paper 97–10. Mannheim.
32. Ibrahim, S. E., Fallah, M. H., Reilly, R. R. (2008). Localized sources of knowledge and the effect of knowledge spillovers: an empirical study of inventors in the telecommunications industry. *Journal of Economic Geography*. 9(3):405–431. DOI: 10.1093/jeg/lbn049.
33. Jaffe, A. (1986). Technological opportunity and spillovers from R&D: Evidence from firms' patents, profits and market value. *American Economic Review*. 76(5):984–1001.

34. Keller, W. (2004). International Technology Diffusion. *Journal of Economic Literature*. XLII:752–782.
35. Liu, X., Buck, T. (2007). Innovation Performance and Channels for International Technology Spillovers: Evidence from Chinese High-Tech Industries. *Research Policy*. 36(3):355–366. DOI: 10.1016/j.respol.2006.12.003.
36. Love, J. H., Mansury, M. A. (2009). Exporting and productivity in business services: Evidence from the United States. *International Business Review*. 18(6):630–642. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.08.002>.
37. Matsuyama, K. (2007). Beyond icebergs: Towards a theory of biased globalization. *The Review of Economic Studies*. 74(1):237–253. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00420.x>.
38. Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*. 71(6):1695–1725. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>.
39. Narula, R., Marin, A. (2003). FDI Spillovers, Absorptive Capacities and Human Capital Development: Evidence from Argentina. In: Research Memorandum 018. Maastricht. URL: <https://www.merit.unu.edu/publications/rmpdf/2003/rm2003-018.pdf>.
40. North, D. C., Wallis, J. J., Weingast, B. R. (2009). Violence and Social Orders: a Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. New York.
41. Piergiovanni, R., Santarelli, E. (2001). Patents and the Geographic Localization of R&D Spillovers in French Manufacturing. *Regional Studies*. 35(8):697–702. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343400120101434>.
42. Rhee Y., Ross-Larsen, B., Pursell, G. (1984). Koreans competitive edge: managing the entry into world markets. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
43. Roberts, M., Tybout, J. (1997). An Empirical Model of Sunk Costs and the Decision to Export. *American Economic Review*. 87(4):515–561.
44. Salomon R. M., Shaver, J. M. (2005). Learning by exporting: New insights from examining firm innovation. *Journal of Economics and Management Strategy*. 14(2):431–460. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2005.00047.x>.
45. SCOPUS. URL: <https://scopus.com>.
46. The East Asia miracle. Economic growth and economic policy (1993) / World Bank. New York: Oxford University Press.
47. Trachuk, A., Linder, N. (2018). Learning-by-exporting effects on innovative performance: Empiric study results. *Knowledge Management Research & Practice*. 16(5):1–15. DOI: 10.1080/14778238.2018.1439675.
48. van Biesebroeck, J. (2005). Exporting raises productivity in Sub-Saharan African manufacturing firms. *Journal of International Economics*. 67(2):373–391. DOI: 10.1016/j.jinteco.2004.12.002.
49. Verhoogen, E. A. (2008). Trade, quality upgrading, and wage inequality in the Mexican manufacturing sector. *Quarterly Journal of Economics*. 123(2):489–530. DOI: <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.2.489>.
50. Wagner, J. (2007). Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data. *The World Economy*. 30(1):60–82. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2007.00872.x>.
51. Wakelin, K. (1998). Innovation and export behaviour at the firm level. *Research Policy*. 26(7–8):829–841.
52. Wallsten, S. J. (2001). An Econometric Analysis of Telecom Competition, Privatization, and Regulation in Africa and Latin America. *Journal of Industrial Economics*. 49(1):1–19. DOI:10.1111/1467-6451.00135.
53. Westphal, L., Rhee, Y., Pursell, G. (1984). Sources of technological capability in South Korea. In: Technological Capability in the Third World, eds. M. Fransman, K. King. London: Macmillan. P. 279–300.
54. Wilhelmsson, F., Kozlov, K. (2007). Exports and productivity of Russian firms: In search of causality. *Economic Change*. 40:361–385. DOI: 10.1007/s10644-008-9038-4.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Овакимян Грайр Сергеевич

Консультант АО «КПМГ»

Область научных интересов: интернационализация компаний, международные отношения, повышение операционной эффективности бизнеса.

E-mail: govakimyan@kpmg.ru

Налбандян Гайк Геворгович

Аспирант, старший преподаватель Департамента менеджмента

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Область научных интересов: стратегии выхода на внешние рынки, межфирменное сотрудничество, цифровая трансформация бизнеса.

E-mail: ggnalbandyan@fa.ru

ABOUT THE AUTHORS

Grair S. Hovakimyan

Consultant of KPMG JSC

Research interests: internationalization of companies, international relations, improving business operational efficiency.

E-mail: govakimyan@kpmg.ru

Gaik G. Nalbandyan

Postgraduate Student, Senior Lecturer, Department of Management

Financial University under the Government of the Russian Federation

Research interests: strategies for entering foreign markets, intercompany cooperation, digital business transformation.

E-mail: ggnalbandyan@fa.ru