

## Экономическая целесообразность государственной политики по продвижению экспорта

УДК 339.564  
ББК 65.428  
Г-700

*Евгений Владимирович ГОРОВОЙ,*  
МГИМО (У) МИД России (119454, Москва, просп. Вернадского, 76),  
Факультет международных экономических отношений -  
магистрант, E-mail: forpostEVG@yandex.ru

### Аннотация

Статья посвящена государственной политике по продвижению экспорта. Рассматривая положительное влияние государственной поддержки на стоимостной объём экспорта и ВВП и анализируя причины этого положительного влияния, автор приводит экономические аргументы в пользу государственной политики по продвижению экспорта как формы государственного вмешательства в экономику. Автор выделяет три группы аргументов: рост производительности фирм-экспортёров вместе с обучающим эффектом экспорта, положительные внешние эффекты и устранение мешающих развитию экспортной деятельности провалов рынка. Перечисляются соответствующие меры государственной политики для продвижения экспорта.

**Ключевые слова:** продвижение экспорта, структура экспорта, обучающий эффект экспорта, положительные внешние эффекты, провалы рынка.

### Economic rationale for government export promotion policy

*Evgeniy Vladimirovich GOROVOY,*  
*Moscow State Institute of International Relations MFA Russia*  
*(Vernadskogo prospekt, 76, Moscow, 119454),*  
*School of International Economic Relations - master's student,*  
*E-mail: forpostEVG@yandex.ru*

### Abstract

The article focuses on the government export promotion policy. Outlining the positive effects of export promotion on export volume and GDP and analyzing the underlying economic reasons for that, the author makes some arguments in favor of export promotion policy as a form of government intervention in the economy. The arguments are combined into three groups: productivity gains for exporting firms together with learning by exporting effect, positive externalities and elimination of export constraining market failures. The author states the corresponding export promotion policy actions.

**Keywords:** export promotion, export structure, learning by exporting effect, positive externalities, market failures.



Экспортная политика считается важным компонентом экономической политики во многих странах. На 2015 г., согласно последним данным Международного торгового центра (International Trade Center), агентства по продвижению экспорта существовали как минимум в 102 странах, многие из которых являются промышленно развитыми странами<sup>1</sup>. Однако политика по продвижению экспорта предполагает в той или иной форме государственное вмешательство в экономику и, в частности, в международную торговлю, к чему отрицательно относятся сторонники либеральных экономических теорий.

В свою очередь, сторонники активной государственной экспортной политики заявляют, что целенаправленная поддержка экспорта способствует экономическому росту и развитию. Выясним, так ли это и почему.

Положительное влияние государственной поддержки на стоимостной объём экспорта и внутренний валовый продукт продемонстрировано в исследовании Международного торгового центра (далее – МТЦ), опубликованном в 2016 г., которое свидетельствует о том, что в среднем по миру увеличение расходов на продвижение экспорта на 1% вело к увеличению экспорта на 0,074%, а ВВП на душу населения – на 0,065%.<sup>2</sup> При этом, в абсолютных величинах увеличение ВВП больше увеличения экспорта. Дополнительный 1 долл. США, выделенный на продвижение экспорта в медианной стране ведёт к увеличению экспорта на 87 долл. США и к увеличению ВВП на 384 долл. США.<sup>3</sup>

Говоря о положительном влиянии экспорта на экономический рост, необходимо отметить, что важен не только стоимостной объём экспорта, но и его структура. Это было эмпирически обосновано в исследовании Родрика Д., Хаусманна Р. и Хванга Дж., которые выделяют «товары бедных стран» и «товары богатых стран», характеризующиеся разным уровнем производительности. Авторы приходят к выводу, что страны становятся такими, какие товары они производят. При прочих равных, благосостояние страны увеличивается, если она производит те товары, которые экспортируют богатые страны<sup>4</sup>.

В этом отношении страны-экспортёры сырья являются примером экономик с низкой производительностью труда по сравнению с промышленно развитыми странами и с преобладанием в структуре экспорта «товаров бедных стран». Очевидно, что такие страны экономически уязвимы вследствие неустойчивости экспортных доходов из-за волатильности цен на международных сырьевых рынках. Кроме того, при достаточно высоких ценах на товары сырьевого экспорта («товары бедных стран») фирмы и государство слабо мотивированы проводить активную политику для изменения структуры экспорта в сторону увеличения в ней доли «товаров богатых стран». Это сдерживает технологическое развитие и будущий экономический рост.

Задача данного исследования – выяснить за счёт чего поддержка экспорта вызывает бурный рост экспортных потоков в абсолютном выражении и ещё больший рост ВВП. Ответы на этот вопрос являются теми аргументами, которые лежат в основе обоснования экономической целесообразности поддержки экспорта, как формы государственного вмешательства в экономику. Их можно разделить на три группы:

□ экспортная деятельность способствует росту производительности в фирмах экспортёрах;

□ существуют требующие интернализации положительные внешние эффекты от экспортной деятельности (этим можно объяснить то, что абсолютный рост ВВП вследствие поддержки экспорта намного превышает рост экспорта).

существуют провалы рынка, мешающие фирмам развивать экспортную деятельность, которые необходимо устранить;

I. Более высокая производительность фирм-экспортёров по сравнению с фирмами, работающими только на внутреннем рынке – это веский довод в пользу государственного вмешательства в экономику с целью развития экспорта.

Для выявления роста производительности фирм, вызванное выходом на зарубежные рынки, исследователи используют большой объём микроданных, т.е. информацию о результатах экономической деятельности множества отдельных фирм (вплоть до нескольких десятков тысяч), которая содержится в их финансовой отчётности. Необходимость предварительной обработки большого массива данных является причиной того, что между годом публикации исследования и последним годом исследуемого временного отрезка проходит несколько лет, что, однако, не делает результаты исследований менее актуальными, т.к. их целью является проверка гипотезы о наличии определённого экономического эффекта в принципе.

Микроданные являются коммерческой тайной, поэтому доступ к ним ограничен. Авторы рассматриваемых ниже исследований имели доступ к этой информации через государственные статистические ведомства соответствующих стран.

Эмпирическое исследование зависимости совокупной факторной производительности фирм от экспортной деятельности в США проводилось на основе ежегодных данных по 50-60 тыс. фирм за период 1983-1992 гг. из базы данных (Longitudinal Business Database) Бюро переписи населения США (Bureau of the Census)<sup>5</sup>, доступ к которой имеют только аккредитованные Федеральные исследовательские центры статистических данных (Federal Statistical Research Data Centers)<sup>6</sup>.

Результаты исследования показали, что рост производительности фирм происходил до и во время выхода на экспортные рынки. После выхода на зарубежные рынки среди фирм-экспортёров наблюдались более высокие темпы роста занятости и выпуска, что вместе с возросшей производительностью вело к перераспре-



делению долей выпуска в пользу фирм-экспортёров. За исследуемый период более 40% роста совокупной факторной производительности в обрабатывающей промышленности США произошло из-за перераспределения долей выпуска между фирмами<sup>7</sup>. Т.е. экспортная деятельность является стимулом повысить совокупную факторную производительность, чтобы выйти на экспортные рынки и получить импульс для роста из-за того, что фирмы-экспортёры, вытесняя фирмы с более низкой производительностью, увеличивают рыночную долю (здесь также начинает действовать эффект экономии от масштаба).

Следующее исследование производилось на основе микроданных, собранных статистическими ведомствами федеральных земель Германии<sup>8</sup>. Исследование производительности труда в немецких фирмах показало, что в фирмах, экспортирующих товары в страны ЕС, производительность труда выше, чем в фирмах, работающих только на внутреннем рынке, но ниже, чем у фирм, экспортирующих за пределы ЕС. Этот вывод справедлив как для фирм Западной, так и Восточной Германии.

В обоих исследованиях авторы задаются вопросом причинно-следственной связи между производительностью и экспортной деятельностью. Очевидна прямая связь: более производительные фирмы являются экспортёрами. Но есть ли обратная связь? Это важный вопрос с точки зрения государственной поддержки экспорта, потому что, если происходит естественный отбор фирм-экспортёров по критерию более высокой производительности, то, может быть, государству не стоит вмешиваться в этот процесс? Иными словами, поддерживать экспорт в двух выше рассмотренных примерах имеет смысл, если в исследовании совокупной факторной производительности фирм США производительность фирм значительно росла не до и во время их выхода на зарубежные рынки, но и после этого; а в случае немецких фирм – если превышение производительности фирм, экспортирующих за пределы ЕС, над производительностью фирм, экспортирующих в страны ЕС, существовало не изначально, а появилось после выхода первой группы фирм на рынки стран, не входящих в ЕС.

Этот рост производительности вследствие экспортной деятельности объясняют так называемым «обучающим эффектом экспорта» (*learning by exporting*), который может проявляться, во-первых, вследствие предоставления импортёрами экспортёрам технической информации, поддержки и обучения с целью улучшения качества производимых на экспорт изделий. Причём, могут быть случаи передачи импортёром информации, являющейся не его интеллектуальной собственностью, а интеллектуальной собственностью его прошлого поставщика.<sup>9</sup> Импортёр может идти на предоставление такой информации, стремясь в дальнейшем закупать определённые изделия не менее высокого качества по более низким ценам.

Во-вторых, более высокая конкуренция на экспортных рынках заставляет экспортёров учиться и повышать качество продукции.

В-третьих, обучающий эффект экспорта может быть достигнут в ходе помощи развитию. Например, в Уганде благодаря поддержке стран доноров (США и Голландии) и обучающему эффекту экспорта получило развитие цветоводство. Теперь страна является крупным игроком на мировом рынке роз и важным экспортёром хризантем в страны Европы<sup>10</sup>.

Вместе с тем, гипотеза о существовании обучающего эффекта экспорта эмпирически не была подтверждена в исследовании фирм США, а в случае Германии имеющиеся данные были недостаточными для того, чтобы сделать положительный вывод. Существование обучающего эффекта экспорта было эмпирически доказано для стран Африки<sup>11</sup>, в которых он обеспечил в долгосрочном периоде 50%-ный прирост совокупной факторной производительности, рассчитанной на основе добавленной стоимости (value-added productivity)<sup>12</sup>. Возможно, что в африканских странах, в отличие от других регионов, обучающий эффект экспорта проявился из-за того, что регион характеризуется высокой технологической отсталостью от развитых стран и в прошлом высокими барьерами на пути международной торговли.

Обучающий эффект экспорта был также выявлен в Словении: исследование покрывало период 1994-2000 гг., в течение которого экспорт обрабатывающей промышленности увеличился на 42%, а число фирм, выходящих на зарубежные рынки увеличилось почти в четыре раза<sup>13</sup>.

В исследовании фирм Тайваня и Республики Корея, покрывающем 1980-е – начало 1990-х гг., обучающий эффект экспорта не был выявлен. Однако авторы исследования утверждают, что в 1960-е – 1970-е гг. обучающий эффект экспорта мог бы быть зафиксирован. Этот период был началом внешнеторговой экспансии корейских и тайваньских фирм, когда из-за мобильности трудовых ресурсов и межфирменного взаимодействия деловые контакты, знания и опыт, полученные во время выхода на зарубежные рынки, быстро распространялись между фирмами. К сожалению, период 1960-х – 1970-х гг. не был исследован из-за нехватки статистических данных<sup>14</sup>.

Отметим, что и в Словении обучающий эффект экспорта был выявлен в начале активной экспортной экспансии словенских фирм.

Обучающий эффект экспорта может быть скрытым, т.е. не успевшим проявиться<sup>15</sup>. Несомненно, при выходе на зарубежные рынки фирмы-экспортёры получают большой опыт. Потенциальные экспортёры могут совершить ошибки, которые не позволят им закрепиться на экспортном рынке из-за исчерпания финансовых ресурсов. Поэтому, с одной стороны, государственная поддержка должна заключаться в обучении и информационном сопровождении для минимизации разного рода ошибок, а с другой стороны, возможно, в финансовой поддержке для того, чтобы опыт принёс прибыль экспортёру и облегчил выход на зарубежные рынки другим фирмам. При этом, из результатов исследований африканских и словенских фирм можно предположить, что чем раньше государство начнёт оказывать потенциаль-



ным экспортёрам консультационную поддержку, тем больше будет обучающий эффект экспорта.

II. Положительные внешние эффекты (positive externalities) – это ещё один аргумент в пользу проведения государственной политики по продвижению экспорта. В экспортной деятельности они возникают вследствие:

- нахождения нового конкурентного преимущества;
- создания интеллектуальной собственности;
- проявления скрытого сравнительного преимущества.

Новое конкурентное преимущество (self-discovery<sup>16</sup> или cost discovery<sup>17</sup>) находится фирмами методом проб и ошибок. Такой опыт дорого стоит как с точки зрения финансовых затрат, так и с точки зрения времени. Связанные с этим издержки несёт фирма-первопроходец, а остальным фирмам уже легче последовать её примеру. В этом случае общественные выгоды от нахождения нового сравнительного преимущества превышают частные выгоды.

Во время поиска нового конкурентного преимущества происходит создание интеллектуальной собственности (далее – ИС). Положительные эффекты от распространения ИС возникают как в сфере производства, например, из-за перетока технологий, так и в сфере обмена из-за распространения знаний о внешних рынках. Исследование рынка может быть очень дорогостоящим для фирмы, а как только с новым зарубежным контрагентом будут установлены устойчивые деловые отношения, о нём могут узнать конкуренты той фирмы, которая несла высокие издержки по данному исследованию<sup>18</sup>. Таким образом, общественная полезность информации о экспортных рынках больше, чем частная, и может возникать так называемый эффект безбилетника. В отсутствие государственной поддержки это может оказывать сдерживающее влияние на выделение средств для проведения бизнесом разного рода маркетинговых исследований.

Кроме того, страна может обладать в какой-то отрасли экономики скрытым сравнительным преимуществом (latent comparative advantage), при котором альтернативная стоимость товара этой отрасли с учетом её будущих положительных эффектов будет ниже, чем существующая мировая цена товара<sup>19</sup>. Так происходит в случае зарождающейся отрасли (infant industry). Тогда государственная поддержка оправдана, она приведёт к тому, что со временем в поддерживаемой отрасли проявятся положительные внешние эффекты.

III. Провалы рынка, которые мешают развитию экспорта, составляют следующую группу доводов в пользу государственного вмешательства в экономику с целью поддержки экспорта.

В условиях совершенной конкуренции на внутреннем и внешних рынках товаров, услуг и факторов производства выбор наиболее эффективных отраслей в экономиках и наиболее эффективных фирм в каждой отрасли происходил бы авто-

матически. Но, когда не все рынки являются совершенно конкурентными и существуют провалы рынка, вмешательство государства оправдано.

Провалы рынка, мешающие развитию экспорта, включают:

- недостаток информации об экспортных рынках;
- недостаток информации о возможностях встраивания в производственные цепочки;
- несовершенство кредитного рынка.

Первый из провалов рынка, недостаток информации, может быть причиной того, что даже эффективное производство приносит меньшую рентабельность, чем могло бы приносить, например, вследствие нехватки информации о нужном качестве или дизайне товара, из-за чего фирма не может либо выйти на зарубежный рынок, либо закрепиться на нём. В этом случае предпочтительным инструментом продвижения экспорта является предоставление консультационной и информационной поддержки, включающей маркетинговые исследования, анализ правовых аспектов доступа на рынок, выявление потенциальных контрагентов и оценку их надёжности, а также помощь в организации рекламных кампаний. Так 24 ноября 2017 г. на пятом Международном экспортном форуме «Сделано в России», организованном Российским экспортным центром, представители индустрии кино говорили о больших трудностях в нахождении информации о экспортных рынках, например, в Юго-Восточной Азии, а также просили оказать поддержку в проведении рекламных кампаний на международных фестивалях кино.

Ещё одно последствие недостатка информации – это проблема координации между фирмами, которые могли бы составлять одну цепочку добавленной стоимости, что негативным образом сказывается на инвестициях<sup>20</sup>, а также лишает экономику положительных внешних эффектов от встраивания фирм в цепочки добавленной стоимости<sup>21</sup>. Решением данной проблемы может быть предоставление информации о возможностях сотрудничества между предприятиями, а также стимулирование участия в выставках и форумах, создание и продвижение информационных инструментов, направленных на налаживание связей между фирмами в определённых отраслях.

Несовершенство кредитного рынка может вести к завышенным процентным ставкам для заёмщиков из определённых отраслей, что искажает оценку фирмами рыночных рисков и может быть причиной недостаточной развитости отдельных отраслей экономики. В этом случае провал рынка действует вместе с положительными внешними эффектами. Частные издержки привлечения капитала будут выше общественных из-за положительных внешних эффектов от инвестирования привлечённого капитала в реальный сектор экономики. В этом случае усилия государства могут быть направлены на субсидирование процентных ставок и облегчения доступа к заёмным средствам, на увеличение конкуренции на рынке капитала, а также на предоставление государственных гарантий по кредитам.



Применительно к провалам рынка государственная политика по продвижению экспорта может быть двух видов:

- функциональная (functional);
- селективная (selective)<sup>22</sup>

Функциональная политика направлена на устранение провалов рынка без прямого перераспределения ресурсов между разными видами экономической деятельности. Примеры функциональной политики – это развитие инфраструктуры, инвестиции в человеческий капитал, предоставление информационной или технической поддержки потенциальным экспортёрам.

Селективная политика перераспределяет ресурсы в пользу определённых отраслей экономики или регионов страны с помощью субсидий, льготного кредитования, государственных инвестиций, создания особых условий ведения бизнеса для привлечения иностранных инвесторов и других мер государственной поддержки.

Ещё один аргумент, говорящий в пользу государственной политики по продвижению экспорта, связан одновременно с положительными внешними эффектами от создания интеллектуальной собственности при проведении научно-исследовательских разработок (далее – НИР) и провалами кредитного рынка или другими обстоятельствами, ограничивающими финансовые возможности фирм.

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, где по сравнению с развитыми странами финансовый сектор развит слабо и проводится более жесткая денежно-кредитная политика, государственная поддержка наукоёмких отраслей является особенно актуальной. В условиях кредитных ограничений, когда стоимость заёмного капитала или залоговые требования неприемлемо высоки для заёмщиков, фирмы, не имеющие достаточных собственных средств (особенно инновационные стартапы, малые предприятия, предприятия в сфере услуг) и неспособные привлечь нужный капитал, вынуждены рассматривать НИР и экспортную деятельность не как взаимодополняющие, а как взаимоисключающие виды деятельности. Это препятствует росту как экспорта, так и производительности<sup>23</sup>, а следовательно, в свете рассмотренного в начале статьи исследования Родрика, Хаусманна и Хванга, препятствует развитию.

Масштабное инвестирование в НИР, в случае их успеха, является необходимым условием развития промышленности и роста научно-технического потенциала экономики, но имеет длинный срок окупаемости. Кроме того, как известно, интеллектуальная собственность, создаваемая в результате НИР, обладает по крайней мере одним свойством общественного блага, неконкурентностью в потреблении, поэтому может получиться так, что частная выгода от инвестиций в НИР будет ниже общественной. Поэтому государства финансово поддерживают исследовательские проекты в наукоёмких отраслях и предоставляют фирмам временную монополию на результаты НИР, защищая право интеллектуальной



собственности. Стимулирование количества НИР может обеспечить эффект экономии от масштаба, т.к. в наукоёмких отраслях НИР связаны с большим объёмом инвестиций в основной капитал.

Итак, нами были рассмотрены три группы экономических аргументов в пользу целесообразности применения мер государственной политики, направленной на продвижение экспорта, которые способствуют стимулированию научно-технического развития в условиях финансовых ограничений фирм, активизации процесса поиска нового сравнительного преимущества, устранению провалов рынка, созданию и интернализации положительных внешних эффектов и росту производительности фирм-экспортёров. В конечном итоге это приводит к росту экспорта и ВВП.

В случае России применимы практически все вышеперечисленные аргументы в пользу активной государственной политики по поддержке экспорта.

Практический интерес представляет выявление и изучение наиболее эффективных инструментов продвижения экспорта. Кроме того, крайне важными являются исследования способов изменения структуры экспорта. Очевидно, что для этого одних только мер экспортной политики недостаточно, необходимо применение инструментария промышленной политики для изменения структуры промышленного производства с учётом ограничений, накладываемых правилами Всемирной торговой организации, к которой Россия присоединилась в 2012 г.

### ПРИМЕЧАНИЯ:

<sup>1</sup> Trade Promotion Organisations Directory 2015 [Electronic resource] // The International Trade Center. 2016. 7 April. - Mode of access: <http://www.tisibenchmarking.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=49392124041> (Date of access: 30.01.2018). P. 2.

<sup>2</sup> Investing in Trade Promotion Generates Revenue - A study of Trade Promotion Organizations. [Electronic resource] // International Trade Centre (ITC). 2016. - Mode of access: <http://www.tisibenchmarking.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=49392124026> (Date of access: 19.11.2017). P. 13.

<sup>3</sup> Ibid. 2016, P. 1.

<sup>4</sup> Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters [Electronic resource] / Springer Link // Journal of Economic Growth, V. 12, Issue 1, pp. 1-25. 2007. 30 December. - Mode of access: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10887-006-9009-4> (Date of access: 09.12.2017). P. 2, 24.

<sup>5</sup> Bernard A. B., Bradford Jensen J. Exporting and Productivity [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 7135. 1999. May. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w7135.pdf> (Date of access: 12.12.2017). P. 6.

<sup>6</sup> Longitudinal Business Database [Electronic resource] / Center for Economic Studies // Bureau of the Census. - Mode of access: <https://www.census.gov/ces/dataproducts/datasets/lbd.html> (Date of access: 16.02.2018).

<sup>7</sup> Ibid. P. 23.

<sup>8</sup> Wagner J. Productivity and Size of the Export Market Evidence for West and East German Plants, 2004 [Electronic resource] // Jena Economic Research Papers. 2007. June. - Mode of



access: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.170.3513&rep=rep1&type=pdf> (Date of access: 12.12.2017). P. 8.

<sup>9</sup> Clerides S., Lach S., Tybout J. Is “Learning-by-Exporting” Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 5715. 1996. August. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w5715.pdf> (Date of access: 12.12.2017). P. 1.

<sup>10</sup> Export Competitiveness and Development in LDCs: Policies, Issues and Priorities for Least Developed Countries for Action During and Beyond UNCTAD XII [Electronic resource] // United National Conference on Trade and Development. 2008. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w5715.pdf> (Date of access: 12.12.2017). P. 25.

<sup>11</sup> Bigsten A., et al. Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting? [Electronic resource] // Centre for the Study of African Economies. September. - Mode of access: <http://www.csae.ox.ac.uk/materials/papers/2002-09text.pdf> (Date of access: 10.12.2017). P. 1.

<sup>12</sup> Bigsten A., Soderbom M. What Have We Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa? [Electronic resource] // World Bank Policy Research Working Paper 3798. December. - Mode of access: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8550/wps3798.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Date of access: 10.12.2017). P. 33.

<sup>13</sup> De Locker J. Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia. [Electronic resource] // Semantic Scholar. 2006. October. - Mode of access: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.170.3513&rep=rep1&type=pdf> (Date of access: 13.12.2017). P. 2.

<sup>14</sup> Aw B. Y., Chung S., Roberts M. Productivity and Turnover in the Export Market: Micro Evidence from Taiwan and South Korea [Electronic resource] // The World Bank Economic Review. Vol. 14, No. 1. 2000. 1 January. - Mode of access: <http://documents.worldbank.org/curated/en/302111468116349713/pdf/773160JRN02000in0the0Export0Market.pdf> (Date of access: 13.12.2017). Pp. 83-84.

<sup>15</sup> Clerides S., Lach S., Tybout J. Is “Learning-by-Exporting” Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 5715. 1996. August. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w5715.pdf> (Date of access: 12.12.2017). P. 36.

<sup>16</sup> Hausmann R., Rodrik D. Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament [Electronic resource] // Harvard University. 2006. 2 September. - Mode of access: <https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/doomed-to-choose.pdf> (Date of access: 10.12.2017). P. 12.

<sup>17</sup> Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters [Electronic resource] / Springer Link // Journal of Economic Growth, V. 12, Issue 1, pp. 1-25. 2007. 30 December. - Mode of access: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10887-006-9009-4> (Date of access: 09.12.2017). P. 2.

<sup>18</sup> Rauch J. E. Trade and Search: Social Capital, Sogo Shosha and Spillovers [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 5618. 1996. June. - Mode of access: <http://www.econ.brown.edu/Faculty/henderson/WillAndStuart.pdf> (Date of access: 10.12.2017). P. 16.

<sup>19</sup> Harrison A, Rodríguez-Clare A. Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 15261. 2009. August. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w15261.pdf> (Date of access: 09.12.2017). P. 2.



<sup>20</sup> Hausmann R., Rodrik D. Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament [Electronic resource] // Harvard University. 2006. 2 September. - Mode of access: <https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/doomed-to-choose.pdf> (Date of access: 10.12.2017). P. 6-7.

<sup>21</sup> Lyn G., Rodriguez-Clare A. Marshallian Externalities, Comparative Advantage, and International Trade [Electronic resource] // Berkeley University. 2011. 19 November. - Mode of access: [https://eml.berkeley.edu/~arodeml/Papers/LR\\_Marshallian\\_Externalities\\_Trade.pdf](https://eml.berkeley.edu/~arodeml/Papers/LR_Marshallian_Externalities_Trade.pdf) (Date of access: 09.12.2017). P. 2.

<sup>22</sup> Bacchetta M. Releasing Export Constraints: the Role of Governments [Electronic resource] // Draft Framework Paper for the AERC Collaborative Research Project on Export Supply Constraints in Africa, Nairobi. 2007. 19 June. - Mode of access: <https://www.africaportal.org/documents/6750/Bacchetta18DB37.pdf> (Date of access: 09.12.2017). P. 6.

<sup>23</sup> Gorodnichenko D., Schnitzer M. Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 15792. 2010. March. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w15792> (Date of access: 12.12.2017). P. 22-23.

#### **БИБЛИОГРАФИЯ:**

Aw B. Y., Chung S., Roberts M. Productivity and Turnover in the Export Market: Micro Evidence from Taiwan and South Korea [Electronic resource] // The World Bank Economic Review. Vol. 14, No. 1. 2000. 1 January. - Mode of access: <http://documents.worldbank.org/curated/en/302111468116349713/pdf/773160JRN02000in0the0Export0Market.pdf> (Date of access: 13.12.2017).

Bacchetta M. Releasing Export Constraints: the Role of Governments [Electronic resource] // Draft Framework Paper for the AERC Collaborative Research Project on Export Supply Constraints in Africa, Nairobi. 2007. 19 June. - Mode of access: <https://www.africaportal.org/documents/6750/Bacchetta18DB37.pdf> (Date of access: 09.12.2017).

Bernard A. B., Bradford Jensen J. Exporting and Productivity [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 7135. 1999. May. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w7135.pdf> (Date of access: 12.12.2017).

Bigsten A., et al. Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting? [Electronic resource] // Centre for the Study of African Economies. September. - Mode of access: <http://www.csa.e.ox.ac.uk/materials/papers/2002-09text.pdf> (Date of access: 10.12.2017).

Bigsten A., Soderbom M. What Have We Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa? [Electronic resource] // World Bank Policy Research Working Paper 3798. December. - Mode of access: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8550/wps3798.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Date of access: 10.12.2017).

Clerides S., Lach S., Tybout J. Is "Learning-by-Exporting" Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 5715. 1996. August. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w5715.pdf> (Date of access: 12.12.2017).

De Locker J. Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia. [Electronic resource] // Semantic Scholar. 2006. October. - Mode of access: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.170.3513&rep=rep1&type=pdf> (Date of access: 13.12.2017).



Export Competitiveness and Development in LDCs: Policies, Issues and Priorities for Least Developed Countries for Action During and Beyond UNCTAD XII [Electronic resource] // United National Conference on Trade and Development. 2008. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w5715.pdf> (Date of access: 12.12.2017).

Gorodnichenko D., Schnitzer M. Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 15792. 2010. March. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w15792> (Date of access: 12.12.2017). P. 22-23.

Harrison A, Rodríguez-Clare A. Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 15261. 2009. August. - Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w15261.pdf> (Date of access: 09.12.2017).

Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters [Electronic resource] / Springer Link // Journal of Economic Growth, V. 12, Issue 1, pp. 1-25. 2007. 30 December. - Mode of access: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10887-006-9009-4> (Date of access: 09.12.2017).

Hausmann R., Rodrik D. Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament [Electronic resource] // Harvard University. 2006. 2 September. - Mode of access: <https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/doomed-to-choose.pdf> (Date of access: 10.12.2017).

Investing in Trade Promotion Generates Revenue - A study of Trade Promotion Organizations. [Electronic resource] // International Trade Centre (ITC). 2016. - Mode of access: <http://www.tisibenchmarking.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=49392124026> (Date of access: 19.11.2017).

Longitudinal Business Database [Electronic resource] / Center for Economic Studies // Bureau of the Census. - Mode of access: <https://www.census.gov/ces/dataproducts/datasets/lbd.html> (Date of access: 16.02.2018).

Rauch J. E. Trade and Search: Social Capital, Sogo Shosha and Spillovers [Electronic resource] // NBER Working Paper No. 5618. 1996. June. - Mode of access: <http://www.econ.brown.edu/Faculty/henderson/WillAndStuart.pdf> (Date of access: 10.12.2017).

Trade Promotion Organisations Directory 2015 [Electronic resource] // The International Trade Center. 2016. 7 April. - Mode of access: <http://www.tisibenchmarking.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=49392124041> (Date of access: 30.01.2018).

Wagner J. Productivity and Size of the Export Market Evidence for West and East German Plants, 2004 [Electronic resource] // Jena Economic Research Papers. 2007. June. - Mode of access: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.170.3513&rep=rep1&type=pdf> (Date of access: 12.12.2017).

