ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.10
УДК 339.5
JEL G32, G34, O34

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

Влияние интеллектуального капитала российских компаний на их интернационализацию в условиях внешних шоков[1]

Максим В. КАТАЕВ [1)] ✉, **Мария А. МОЛОДЧИК** [2)]
[1, 2)] Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Пермь, Российская Федерация

Для цитирования: Катаев, М. В., Молодчик, М. А. (2026). Влияние интеллектуального капитала российских компаний на их интернационализацию в условиях внешних шоков. *AlterEconomics, 23*(3), 719–740. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.10

Аннотация. В данном исследовании рассматривается связь между интеллектуальным капиталом компаний и их интернационализацией в условиях внешних шоков. В отличие от предыдущих работ, как правило, рассматривающих взаимосвязь интеллектуального капитала и интернационализации в стабильной экономике, в исследовании развиваются предположения о неоднородном влиянии шоков на компоненты интеллектуального капитала и, соответственно, различном модерационном эффекте шоков на трансформацию интеллектуального капитала в экспортную выручку компании. На примере данных по 46 российским компаниям с 2012 по 2021 годы проверена гипотеза о том, что внешние шоки усиливают положительное влияние интеллектуального капитала на интернационализацию компании. Данные были проанализированы с помощью регрессионных моделей с фиксированными эффектами, в которых интеллектуальный капитал измеряется с помощью показателей интеллектуального коэффициента добавленной стоимости (VAIC™) и среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности. Результаты показывают, что человеческий, структурный и отношенческий капиталы оказывают статистически значимое положительное влияние на интернационализацию российских компаний. При этом санкционные и пандемийные шоки оказали неоднородное влияние на данную взаимосвязь. Значимое усиление влияния человеческого и структурного капиталов на экспортную выручку российских компаний было зафиксировано для санкционного периода 2018 года и пандемийного периода 2020 года. Исходя из полученных результатов, компаниям можно дать рекомендацию инвестировать в интеллектуальный капитал для повышения уровня интернационализации, в том числе в условиях внешних шоков. Поскольку рассматриваемый временной интервал включает сразу несколько периодов неопределенности в российской экономике, выводы работы актуальны в текущих условиях внешнего давления, оказываемого на российскую экономику.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интернационализация, внешние шоки

Благодарность: Статья подготовлена в результате проведения исследования в рамках проекта «Международное академическое сотрудничество» НИУ ВШЭ.

[1] © Катаев М. В., Молодчик М. А. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

Intellectual Capital and Internationalization under External Shocks: Evidence from Russian Firms

Maxim V. KATAEV [1)] ✉ iD, **Maria A. MOLODCHIK** [2)] iD
[1, 2)] *National Research University "Higher School of Economics", Perm, Russian Federation*

For citation: Kataev, M. V., & Molodchik, M. A. (2026). Intellectual Capital and Internationalization under External Shocks: Evidence from Russian Firms. *AlterEconomics, 23*(3), 719–740. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.10

Abstract. This study analyzes the relationship between companies' intellectual capital and internationalization under external shocks. While prior research has largely focused on stable conditions, this study examines the effects of external shocks on the contribution of different components of intellectual capital to firms' export performance. Using panel data from 46 Russian companies covering the period 2012–2021, the study tests whether external shocks strengthen the positive effect of intellectual capital on firms' internationalization. Fixed-effects regression models are employed, with intellectual capital measured using the Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™) and Days Payable Outstanding (DPO). The results show that human, structural, and relational capital are positively and significantly associated with the internationalization of Russian firms. These relationships, however, vary across periods of external shock, with the sanctions and pandemic shocks differentially affecting the contribution of intellectual capital to export revenue. The contribution of human and structural capital increased significantly during the 2018 sanctions period and the 2020 pandemic period. These findings suggest that investment in intellectual capital can support firms' internationalization not only under stable conditions but also during periods of heightened external uncertainty. Given that the study period encompasses several episodes of economic uncertainty in Russia, the findings provide relevant insights into the role of intellectual capital in sustaining firms' internationalization under conditions of external pressure.

Keywords: intellectual capital, internationalization, external shocks

Acknowledgments: This article was prepared as part of the "International Academic Cooperation" project at the National Research University Higher School of Economics.

1. Введение

Выходя на рынок, компания должна проявить свою уникальность. Она может выражаться в разных аспектах: у компании могут быть инновационные технологии производства основного товара, сотрудники с высоким уровнем образования или члены совета директоров, обладающие существенными социальными связями, и другие ресурсы, отличающие компанию от конкурентов. Наличие у компании одной из подобных характеристик может положительно влиять на ее конкурентоспособность и финансовые показатели (Pucar, 2012). Такие характеристики компании объединяются понятием интеллектуального капитала (ИК).

Значимость ИК становится особенно заметной, когда компания начинает активно вовлекаться в международные операции, т. е. по мере её интернационализации (Pulido-López & López-Salazar, 2025). Особое место ИК занимает в деятельности компаний-экспортеров. Если выход на отечественный рынок может быть упрощен ввиду привычности его конъюнктуры, то для успеха на зарубежных рынках компаниям могут потребоваться новые уникальные характеристики сверх тех, которые могут быть достаточными для отечественного рынка. При этом ИК важен не только с позиций привлечения новых клиентов, но и с точки зрения адаптации к институциональной среде на новых рынках сбыта (Haidar, 2017). Эти закономерности подчеркивают актуальность исследования ИК для компаний-экспортеров.

Впрочем, влияние ИК на экспортную активность — это лишь один из аспектов того, как ИК влияет на интернационализацию компаний. Понятие интернационализации не следует ограничивать только экспортными показателями, поскольку оно значительно шире (Sualeh Khattak et al., 2026). В реальности компании могут взаимодействовать с внешним миром по-разному: импортировать промышленное оборудование иностранного производства, заключать договоры подряда с иностранными компаниями, привлекать иностранный капитал для реализации масштабных инвестиционных проектов. Эти задачи действительно могут быть самыми разнообразными, каждая из них для успешной реализации требует своего набора характеристик ИК.

Важно отметить, что взаимодействие компаний с внешним миром находится под угрозой в периоды неопределенности, которые наступают после возникновения внешних шоков. Известны разные примеры таких шоков, все они различаются по характеру. Например, если в 2008 г. компании сталкивались с последствиями мирового финансового кризиса, первопричиной которого стал экономический дисбаланс, то в 2020 г. компании испытали последствия шока пандемии COVID-19, имевшего совершенно иную природу. В настоящее время компания может испытывать сложности с выходом на мировой рынок и взаимодействием с иностранными контрагентами из-за введенных против нее или страны ее расположения санкций. К таким странам, в частности, относятся Иран, Мьянма, Куба и др. (Crozet et al., 2021). Особенно значимое негативное влияние санкции могут оказывать на экспорт в те страны, которые территориально находятся далеко от подсанкционных стран (Le, 2022). При этом негативный эффект от санкций наблюдается и в обратном направлении: те компании, которые экспортируют в подсанкционные страны, теряют способность обслуживать рынки этих стран, что наиболее существенно проявляется для тех компаний, которые активно используют инструменты торгового финансирования (Crozet et al., 2021).

Россия является одной из тех стран, которые находятся под санкционным давлением. Более того, в настоящее время Россия является одним из лидеров среди всех стран по количеству санкций, введенных против экономических агентов на территории страны (Переход и др., 2024). Значительнее всего санкционное давление, касающееся деятельности российских компаний, усилилось в последние несколько лет, хотя в целом история введения санкций против российских компаний продолжительна (Переход и др., 2024). Например, большое количество санкционных ограничений вводилось в 2014 г. и в 2018 г. Такое усиленное санкционное давление влияет на экономический ландшафт российской экономики и требует адаптации стратегий развития отечественных компаний (Кучмий и др., 2015; Орехова, Дубровский, 2016).

Научная новизна данного исследования заключается именно в том, что выводы о взаимосвязи интеллектуального капитала и интернационализации будут рассмотрены в контексте внешних шоков и протестированы на выборке российских компаний. Анализ предыдущих исследований показывает, что взаимосвязь компонент ИК и результатов деятельности компаний является хорошо изученной научной областью. При этом связь между интеллектуальным капиталом и интернационализацией для компаний из развивающихся экономик, к которым в том числе относится и российская, исследована недостаточно.

Цель данного исследования — определение связи между интеллектуальным капиталом российских компаний и их интернационализацией в условиях внешних

шоков. Для достижения цели последовательно решались следующие задачи: 1) выделены теоретические модели интернационализации фирмы, учитывающие роль ИК; 2) систематизированы эмпирические работы по влиянию ИК и его составляющих на результаты деятельности компаний с акцентом на уровень интернационализации; 3) разработан дизайн исследования, включающий обоснование эконометрической модели и метрик для переменных модели; 4) собрана база данных по российским компаниям-экспортерам и протестирована гипотеза об усилении влияния ИК на интернационализацию в период внешних шоков.

2. Обзор литературы

Понятие интернационализации рассматривается во многих экономических исследованиях, однако до сих пор для него отсутствует одно универсальное определение (Hosseini et al., 2024). Так, в работе Л. С. Уэлча и Р. Луостаринена (Welch & Luostarinen, 1988) интернационализация определяется как «рост вовлеченности компании в международных операциях». Схожее определение дается и в работе П. Бакли и М. Кассона (Buckley & Casson, 1998), в которой авторы подчеркивают, что саму фирму можно представить как совокупность ресурсов, которые могут быть использованы в международных связях с помощью распределения по продуктовым группам и национальным рынкам. На такое распределение влияет то, какую стратегию выбирает фирма для выхода на внешние рынки. Выбранная стратегия определяет ключевые факторы, от которых в большей степени будет зависеть экспортный успех компании.

Существует несколько ключевых моделей выхода на зарубежные рынки. Применимость модели к той или иной компании определяется особенностями деятельности компании. Этим объясняются сильные различия между некоторыми моделями, такими как Uppsala и Born global. Если модель Uppsala, подразумевающая постепенное освоение компанией мировых рынков (Johanson & Vahlne, 2009; Jardon & Molodchik, 2017), скорее, применима к традиционным промышленным производствам с большим числом рабочих, то модель Born global, подразумевающая полноценный выход компании на мировой рынок в течение нескольких лет с даты основания (Madsen & Servais, 1997; Knight & Cavusgil, 2004), чаще всего применима к инновационным компаниям с уникальной бизнес-моделью или значительной долей использования современных технологий обработки данных (Paul & Rosado-Serrano, 2019). Поэтому при определении применимости выводов исследования об интернационализации к конкретной компании следует учитывать, к какому типу выхода на внешние рынки она может относиться.

Интеллектуальный капитал можно охарактеризовать как «интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей» (Stewart, 2010). В академической литературе ИК обычно декомпозируется на три компоненты (Гаранина, 2008):

— человеческий капитал (ЧК) включает знания, навыки, опыт, языковые и межкультурные компетенции, способность к решению проблем и управленческие качества сотрудников и собственников;

— структурный капитал (СК) охватывает процессы, базы данных, ИТ-системы, организационную архитектуру, стандарты качества, патенты и иные кодифицированные знания фирмы;

— отношенческий капитал (ОК) включает качество связей фирмы с клиентами, поставщиками, дистрибьюторами, партнерами, регуляторами, профессиональными и отраслевыми сетями.

Именно такая триада лежит в центре последнего мета-анализа по теме влияния интеллектуального капитала на интернационализацию компаний (Sualeh Khattak et al., 2026). Мета-анализ 32 работ показал, что человеческий и отношенческий капиталы сильнее всего связаны с международной активностью и результативностью экспорта, тогда как структурный капитал особенно важен для готовности к выходу на внешние рынки, стандартизации, управляемости и масштабирования, но не всегда автоматически трансформируется в увеличение экспортной выручки компании.

В таблице 1 систематизированы результаты ключевых исследований, в которых рассматривается влияние ИК на интернационализацию компаний.

Таблица 1

Исследования о влиянии интеллектуального капитала на интернационализацию

Table 1

Research on the Impact of Intellectual Capital on Internationalization

Авторы, год	Выборка	Методология	Результаты
Edeh et al., 2020	248 компаний из Нигерии	Динамический метод наименьших квадратов	Совместное применение нескольких видов инноваций способствует росту экспортной производительности
Gkypali et al., 2018	300 компаний из Греции	Моделирование структурными уравнениями	Открытая стратегия по инновациям, основанная на значительном разнообразии форм организации бизнеса контрагентов в сфере НИОКР, положительно влияет на абсорбирующую способность компании
Hoang et al., 2024	Компании из Вьетнама в период 2016–2019 гг.	Модель Probit со случайными эффектами	Инновации, особенно продуктовые, увеличивают вероятность и интенсивность экспорта, но проблемы в инфраструктуре бизнеса ослабляют это положительное влияние
Hosseini et al., 2024	Компании из Швеции в сфере обработки древесины	Модель Logit	Эффективность внедрения инноваций снижается при высоком уровне локализации продуктов компании под местный рынок
Jardon & Molodchik, 2017	Более 2000 компаний из России	Модель Logit для 6 этапов международной экспансии	Для компаний отношенческий капитал значим на всех шести этапах интернационализации, структурный капитал — на первых пяти, человеческий капитал — на первых трех
Kiss et al., 2018	3280 компаний из Франции, Италии и Испании	Иерархические регрессионные модели	Зависимость интенсивности экспорта от уровня избыточности человеческих ресурсов имеет U-образную форму (максимальная интенсивность наблюдается при низких и высоких уровнях избыточности человеческих ресурсов), при этом для компаний с высоким уровнем развития инноваций форма меняется на обратную U-образную

Окончание табл. 1 на след. стр.

Окончание табл. 1

Авторы, год	Выборка	Методология	Результаты
Pucar, 2012	134 крупных компании из Боснии и Герцеговины	Модель линейной регрессии	Положительное влияние компонент ИК на динамику экспорта в нескольких секторах экономики
Pulido-López & López-Salazar, 2025	Компаний из различных секторов экономики Колумбии, данные за 2017–2018 гг.	Биноминальная логистическая регрессия, предельные эффекты	Уровень человеческого и структурного капиталов оказывает положительное влияние на вероятность экспорта, при этом компании, у которых есть партнерские отношения с зарубежными государственными органами, демонстрируют большую склонность к выходу на зарубежные рынки
Rasiah et al., 2016	50 компаний из Тайваня, данные за 2013 г.	Регрессия Тобита	Существует положительная корреляция между уровнем институциональной поддержки и развитием инновационного потенциала фирм, в то же время инновационный потенциал положительно влияет на объем экспорта компаний
Ribau et al., 2017	Компании химической отрасли из Португалии	Моделирование структурными уравнениями	Инновационные возможности компании оказывают прямое положительное влияние на ее экспорт только для проактивных компаний
Saridakis et al., 2019	12823 малых и средних предприятия из Великобритании	Модели Probit	Сочетание нескольких типов внедряемых компанией инноваций может усилить положительный эффект для интернационализации
Wu et al., 2021	Компании из Китая	Регрессия с фиксированными эффектами	Принадлежность компании к бизнес-группе положительно влияет на ее экспорт
Zaman & Tanewski, 2024	Компании из Австралии за период 2005–2006 гг., 2018–2019 гг.	МНК-регрессия для изучения прямой зависимости между показателями, регрессия Probit для бинарного показателя инноваций	У крупных компаний наблюдаются положительные двусторонние связи между экспортом, инновациями и НИОКР, т. е. крупные компании, экспортируя, способны извлекать выгоду из международного рынка и внедрять инновации быстрее. Это отличается от результатов для малых и средних предприятий, где наблюдается положительное влияние инвестиций в НИОКР и инноваций на экспортную активность, однако не наблюдаются обратные эффекты, характерные для «обучения экспортом»

Источник: сост. авторами.

Исследования роли ИК в деятельности компаний охватывают различные направления. В настоящее время выделяются три основных группы факторов, которые формируют ИК и наиболее активно исследуются, — это гендерные характеристики совета директоров, структура управления и основные характеристики деятельности компании (Abdallah et al., 2024). При этом в литературе широко рассматриваются вопросы

достижения компаниями результатов, отражающих эффективность использования ИК: получение синергетических эффектов от реализации нескольких интеллектуальных ресурсов (Saridakis et al., 2019; Edeh et al., 2020), нахождение баланса между их качеством и количеством (Kiss et al., 2018) или приобретение выгод от их привлечения с внешней стороны (Gkypali et al., 2018; Wu et al., 2021).

В то же время при достаточно глубоком анализе влияния ИК на уровень интернационализации компании тема внешних шоков как модератора данной взаимосвязи остаётся недостаточно изученной.

Можно предположить, что внешние шоки воздействуют на международные операции компаний не напрямую, а через то, как они разрушают или переоценивают компоненты ИК и активируют механизмы адаптации. В одних случаях шок обесценивает прежние связи и процедуры; в других — наоборот, делает особенно ценными кодифицированные знания, доверие в сетях и умение быстро обучаться. Это хорошо согласуется с процессной логикой интернационализации, где интеллектуальные ресурсы и сети предшествуют наращиванию зарубежных партнерств.

Внешние шоки тесно связаны с неопределенностью, которая выражается через инфраструктурные проблемы, сложности финансового характера, институциональные ограничения, что в конечном итоге негативно отражается на деятельности компаний. В частности, неопределенность может снижать эффективность внедрения инноваций, что уменьшает размер экспортной выручки (Hoang et al., 2024). Для решения этой проблемы компании может быть полезна институциональная поддержка: получение государственных субсидий, привлечение университетов для участия в НИОКР, поддержка от негрантовых инициатив и т. д. (Rasiah et al., 2016). Впрочем, успех в борьбе с внешней неопределенностью всё равно во многом зависит от действий сотрудников внутри компании. Решения по управлению рисками могут приниматься на уровне руководства компании, при этом они распространяют свое действие на различные показатели деятельности компании, в т. ч. на показатели ИК.

Можно выделить два типа управления рисками: проактивное, т. е. управление с помощью предварительной подготовки к возможной реализации рисков, и реактивное — управление рисками уже в момент их реализации. В работе К. Рибау и его соавторов (Ribau et al., 2017) показано, что проактивные компании лучше справляются с интеграцией инноваций в свою международную деятельность, тогда как реактивные компании остаются ограничены в своей способности извлекать выгоду из инноваций для международного успеха. Таким образом, в исследовании подчеркивается значимость проактивного управления рисками для компаний-экспортеров.

Несмотря на затраты, которые требуются при управлении рисками, результаты исследований указывают на целесообразность сохранения компаниями экспортной деятельности, причем независимо от того, какой стратегии выхода на внешние рынки они придерживаются. В работе М. Хоссейни и его коллег (Hosseini et al., 2024) рассматриваются два типа компаний характеризующиеся понятиями «обучающиеся экспорту» и «обучение экспортом». Компании первого типа самостоятельно вышли на международный рынок по достижении определенного уровня инновационного развития, тогда как компании второго типа повысили уровень своего инновационного развития уже после выхода на внешние рынки. Как показали результаты исследования, эффективность внедрения инноваций снижается при высоком уровне локализации продуктов компании под местный рынок. Этот вывод ясно показывает, для чего компаниям требуется сохранять ориентацию на экспортные рынки.

В то же время авторы обращают внимание и на другой важный вывод: те компании, которые уже активно занимаются экспортом, менее склонны к инновациям, что говорит о необходимости периодического внедрения дополнительных инноваций в продукты таких компаний. В исследовании М. Заман и Дж. Таневски (Zaman & Tanewski, 2024) выводы по стратегиям «learning to export» и «learning by exporting» дополняются спецификой по учету размера компании. Исходя из результатов исследования, у крупных компаний наблюдаются положительные двусторонние связи между экспортом, инновациями и инвестициями в НИОКР, т. е. крупные компании, уже занимаясь экспортом, способны извлекать выгоду из международного рынка и внедрять инновации быстрее. Для малых и средних предприятий наблюдается положительное влияние инвестиций в НИОКР и инноваций на экспортную активность, однако обратные эффекты, характерные для «learning by exporting», не наблюдаются. Авторы также делают вывод, что уровень иностранных инвестиций положительно ассоциируется с экспортной эффективностью как для малых и средних предприятий, так и для крупных.

Хотя большинство исследований, посвященных поведению компаний в кризисах, фокусируются на финансовых или торговых кризисах (а не на санкциях), они демонстрируют устойчивую закономерность: компании, обладающие высоким уровнем ИК и проактивной экспортной ориентацией, демонстрируют большую устойчивость на международных рынках. В частности, снижение зависимости сот внутреннего рынка и поддержка со стороны институтов (например, экспортных агентств) усиливают способность фирм адаптироваться к внешним шокам. В условиях санкций эти факторы приобретают особую значимость, поскольку ограничения носят не только экономический, но и институциональный характер.

Учитывая, что взаимосвязь ИК и интернационализации компаний во многих исследованиях была определена как значимая и положительная, а модерирующее воздействие внешних шоков является недостаточно изученным, в настоящей работе выдвигается следующая гипотеза:

Положительное влияние ИК на интернационализацию российских компаний усиливается в условиях внешних шоков.

3. Методология

3.1. Измерение интеллектуального капитала

Для расчета величины ИК был выбран показатель интеллектуального коэффициента добавленной стоимости (VAIC™, Value Added Intellectual Coefficient) — в него входят человеческий и структурный капиталы, а также физический капитал (Pulic, 2000). Соответственно, компоненты интеллектуального коэффициента добавленной стоимости как показатели, отражающие уровень ИК в компании, подходят для проверки гипотезы данного исследования.

Для интеллектуального коэффициента добавленной стоимости была использована следующая формула (1):

$$VAIC_{it} = CEE_{it} + HCE_{it} + SCE_{it}, \quad (1)$$

где CEE_{it} — добавленная стоимость физического капитала для компании i за период t (добавленная стоимость, поделенная на собственный капитал); HCE_{it} — добав-

ленная стоимость человеческого капитала для компании *i* за период *t* (добавленная стоимость, поделенная на расходы на оплату труда); SCE_{it} — добавленная стоимость структурного капитала для компании *i* за период *t* (добавленная стоимость за вычетом расходов на оплату труда, поделенная на добавленную стоимость).

Такая формула была использована и в оригинальном исследовании А. Пулика (Pulic, 2000). В то же время в рамках текущей работы вместе с интеллектуальным коэффициентом добавленной стоимости для анализа была рассмотрена еще одна переменная, более детально отражающая третий структурный компонент ИК, — отношенческий капитал. В качестве такой переменной был выбран показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности (DPO, Days Payable Outstanding).

Показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности рассчитывался как отношение средней кредиторской задолженности к себестоимости проданной продукции, умноженное на количество дней в году. Содержательно среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности показывает, как быстро компания может расплатиться с контрагентами по долгам. С одной стороны, систематически высокие значения среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности говорят о том, что контрагенты доверяют компании и готовы давать ей возможность отсрочки платежей. С другой стороны, в кризисные периоды, когда контрагентам как экономическим субъектам может срочно понадобиться приток ликвидности, длительный срок погашения кредиторской задолженности компанией может говорить о финансовых проблемах в ней и о трудностях в преодолении кризиса.

3.2. Измерение интернационализации

Существует проблема в точном определении того, что такое интернационализация. Это понятие объединяет несколько аспектов деятельности компании. С одной стороны, компания вовлечена в процесс интернационализации в том случае, если она экспортирует свою продукцию за пределы страны, в которой она зарегистрирована, тем самым взаимодействуя с зарубежными покупателями. С другой стороны, компания сама может импортировать для производственных нужд зарубежные материалы и оборудование для повышения эффективности своей работы. Если компания активно взаимодействует с зарубежными поставщиками, это тоже может свидетельствовать о том, что она связана с интернационализацией.

Действительно можно сказать, что интернационализацию нельзя приравнять к экспорту. Тем не менее для крупных компаний сравнение экспортных показателей может иметь смысл. Дело в том, что многие крупные компании регулярно импортируют оборудование и материалы. При этом доля экспортной выручки в общей выручке для крупных компаний высока. Следовательно, для крупных компаний экспортная выручка может показывать, насколько эффективно они работают. Поэтому в данной работе в качестве целевой переменной интернационализации будет рассматриваться экспортная выручка компаний. С целью снижения размерности этот показатель будет рассматриваться в виде логарифма.

3.3. Описание данных

Основной исследовательский вопрос данной работы формулируется следующим образом: как интеллектуальный капитал влияет на интернационализацию

российских компаний в условиях внешних шоков. Чтобы ответить на него, в рамках данного исследования был проведен эмпирический анализ данных по крупнейшим по выручке российским компаниям за период 2012–2021 гг. За этот период российские компании несколько раз сталкивались с серьезными внешними шоками: в 2014 г., когда против компаний было введено значительное число санкционных ограничений, в 2018 г., когда к уже введенным ранее санкционным ограничениям добавился масштабный пакет санкций, и в 2020 г., когда компании были вынуждены адаптироваться к условиям пандемии COVID-19.

Можно сказать, что после 2014 г. для компаний наступил этап экономической неопределенности, спровоцированный возникновением шока. То же самое можно сказать и про кризисы 2018 и 2020 гг., за которыми также последовали периоды неопределенности, когда компаниям нужно было адаптироваться к условиям изменившейся экономики. При этом в 2014 г. российские компании впервые столкнулись с масштабными санкционными ограничениями. Именно для российских компаний санкционный контекст наиболее актуален, поскольку Россия, как уже было сказано ранее, является одним из лидеров среди всех стран по количеству санкций, введенных против экономических агентов на территории страны.

Финансовые показатели были получены по 46 крупнейшим по выручке российским компаниям. Эти компании представляют разные секторы экономики, такие как добыча нефти и газа, химическая промышленность, горнодобыча и металлургия, машиностроение, транспорт, сфера услуг и электроэнергетика. Таким образом, данные имеют панельную структуру. Для сбора данных использовалась информационная база СПАРК.

3.4. Спецификация регрессионных моделей

Для измерения компонент ИК берутся показатели человеческого, структурного и отношенческого капиталов. Объясняемая переменная — логарифм экспортной выручки — показывает, насколько успешна экспортная деятельность компаний. В модель также было добавлено несколько контрольных переменных, ее спецификация представлена ниже (2):

$$\begin{gathered} Export_rev_{it} = a + b_1 \cdot HCE_{it} + b_2 \cdot SCE_{it} + \\ + b_3 \cdot DPO_{it} + b_4 \cdot Assets_{it} + b_5 \cdot Crisis_2014 + \\ + b_6 \cdot Crisis_2018 + b_7 \cdot Crisis_2020 + \\ + b_8 \cdot Assets + u_{it} + e_{it}, \end{gathered} \quad (2)$$

где $Export_rev_{it}$ — логарифм экспортной выручки для компании i за период t; HCE_{it} — добавленная стоимость человеческого капитала для компании i за период t; SCE_{it} — добавленная стоимость структурного капитала для компании i за период t; DPO_{it} — среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности для компании i за период t, нормированное на количество дней в году с целью масштабирования значений; $Assets_{it}$ — активы компании i за период t; $Crisis_2014$ — бинарная переменная для кризиса 2014 г.; $Crisis_2018$ — бинарная переменная для кризиса 2018 г.; $Crisis_2020$ — бинарная переменная для кризиса 2020 г.

Фиктивные переменные по годам (2014, 2018 и 2020 г.) отражают кризисные периоды в российской экономике. Для тестирования модерационного влияния кризисов в спецификацию будут добавлены совместные эффекты фиктивных пе-

Таблица 2

Описательные статистики

Table 2

Descriptive Statistics

Переменная	Минимум	Максимум	Среднее значение	Стандартное отклонение	Медиана	Кол-во
Экспортная выручка (log)	18,17	28,95	24,67	2,30	24,77	251
VAIC™	2,46	102,00	19,91	19,23	12,95	251
CEE	−0,14	54,57	1,54	5,02	0,60	251
HCE	1,06	99,86	17,52	18,99	8,93	251
SCE	0,06	0,99	0,85	0,16	0,90	251
DPO	0,01	53,34	0,60	4,61	0,02	251
Финансовый рычаг	−3,50	300,12	5,28	24,11	1,12	251
Выручка, в млн руб.	5710,80	6968233,08	685947,13	1339694,02	125476,60	251
Себестоимость, в млн руб.	17,91	4815236,11	414112,89	804246,49	52761,80	251

Источник: сост. авторами на основе данных СПАРК.

ременных и компонент ИК. Исходя из выводов рассмотренных ранее исследований, добавление совместных эффектов позволяет понять, насколько устойчивой была компания в кризисные периоды.

Описательные статистики по всем переменным, входящим в спецификации моделей и используемым для расчетов отдельных показателей, представлены в таблице 2.

4. Результаты и обсуждение

4.1. Связь между интеллектуальным капиталом и интернационализацией

На рисунке 1 графически показана зависимость логарифма экспортной выручки компаний, который в рамках данной работы характеризует интернационализацию, от интеллектуального коэффициента добавленной стоимости, который характеризует интеллектуальный капитал. Для наглядности компании разделены по секторам экономики, которым они принадлежат. Информация на графике позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, характер расположения точек явно свидетельствует о том, что связь между интеллектуальным коэффициентом добавленной стоимости и экспортной выручкой положительная: по мере роста интеллектуального коэффициента добавленной стоимости экспортная выручка также возрастает. Во-вторых, связь имеет нелинейный характер. При росте показателя интеллектуального коэффициента добавленной стоимости от 0 до 30 рост экспортной выручки происходит быстрее, чем при росте показателя интеллектуального коэффициента добавленной стоимости от 30 до 60 или от 60 до 90. Такая зависимость похожа на логарифмическую, поэтому при построении модели с переменной экспортной выручки, выступающей в качестве объясняемой, рассматривать переменную интеллектуального коэффициента добавленной стоимости в качестве объясняющей имеет смысл в логарифмическом виде.

Также стоит выделить различия компаний по секторам. Заметно отличаются от других компании в сфере добычи нефти и газа. Значения интеллектуального коэффициента добавленной стоимости по ним находятся в очень широком

диапазоне, от минимальных значений до максимального значения по выборке. При этом у компаний в сфере добычи нефти и газа экспортная выручка больше, чем у компаний из других секторов. Иной вывод можно сделать о компаниях горнодобывающей и металлургической промышленности, которые визуально выделяются в отдельный кластер: наблюдения внутри кластера разнородны по экспортной выручке, однако почти все находятся в одном диапазоне по интеллектуальному коэффициенту добавленной стоимости.

Эти различия между компаниями логичны, поскольку каждый сектор имеет свои особенности распределения интеллектуального капитала в компаниях. На рисунке 2 показано, как в рамках рассматриваемой выборки три компонента интеллектуального коэффициента добавленной стоимости — добавленная стоимость

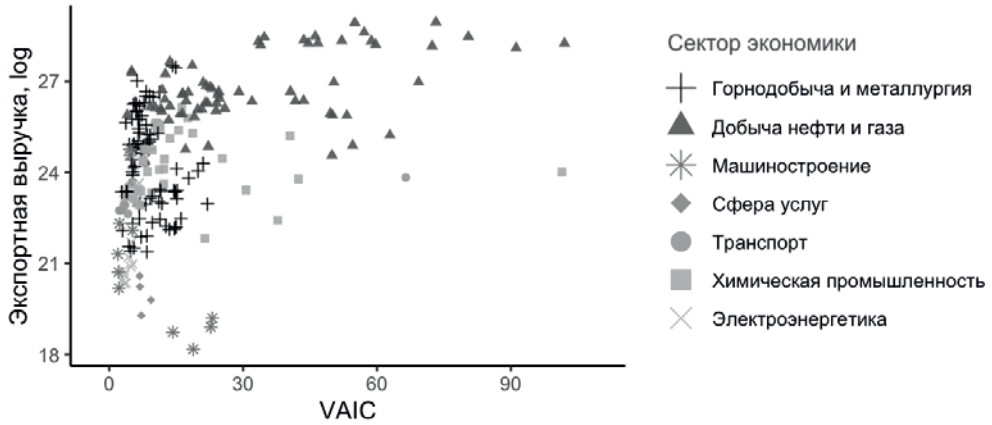


Рис. 1. *Логарифм экспортной выручки и интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости (источник: сост. авторами)*
Fig. 1. *Logarithm of Export Revenue and VAIC™*

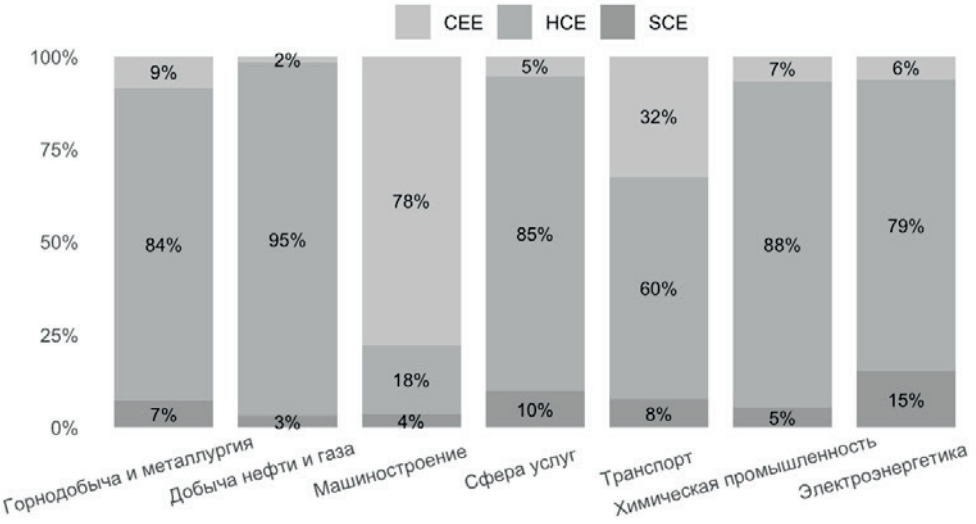


Рис. 2. *Распределение элементов интеллектуального коэффициента добавленной стоимости в разных секторах (источник: сост. авторами)*
Fig. 2. *Proportions of VAIC™ Components in Different Sectors*

физического (CEE), человеческого (HCE) и структурного капиталов (SCE) — в среднем распределены по компаниям из разных отраслей. Интересно, что для компаний из большинства сфер, особенно для компаний из сферы добычи нефти и газа, характерно преобладание человеческого капитала, тогда как для компаний из сферы машиностроения наблюдается преобладание физического капитала.

4.2. Влияние внешних шоков на интеллектуальный капитал и его взаимосвязь с интернационализацией компаний

Как отмечалось ранее, в рамках данного исследования среди объясняющих переменных, помимо интеллектуального коэффициента добавленной стоимости, рассматривается показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности, характеризующий взаимоотношения компаний с контрагентами. На рисунке 3 показано распределение показателя среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности по всем компаниям в период кризиса 2020 г., связанного с пандемией COVID-19, и в остальные годы.

На рисунке 3 видно, что в периоды, не затрагивающие кризис 2020 г., значения среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности, как правило, не превышали 100 дней. При этом распределение в основном смещено к минимальному значению количества дней.

В кризисный период 2020 г. ситуация меняется. Среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности уже превышает 100 дней. Форма распределения становится более плоской, что говорит о нестабильности значений. Распределение при этом смещается к наибольшим значениям. Если сравнить его с рассмотренным ранее распределением, не затрагивающим 2020 г., заметен рост числа компаний, у которых среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности находится в пределах от 100 до 200. Таким образом, заметен ряд значимых отличий, выделяющих 2020 г. от остальных в контексте отношенческого капитала.

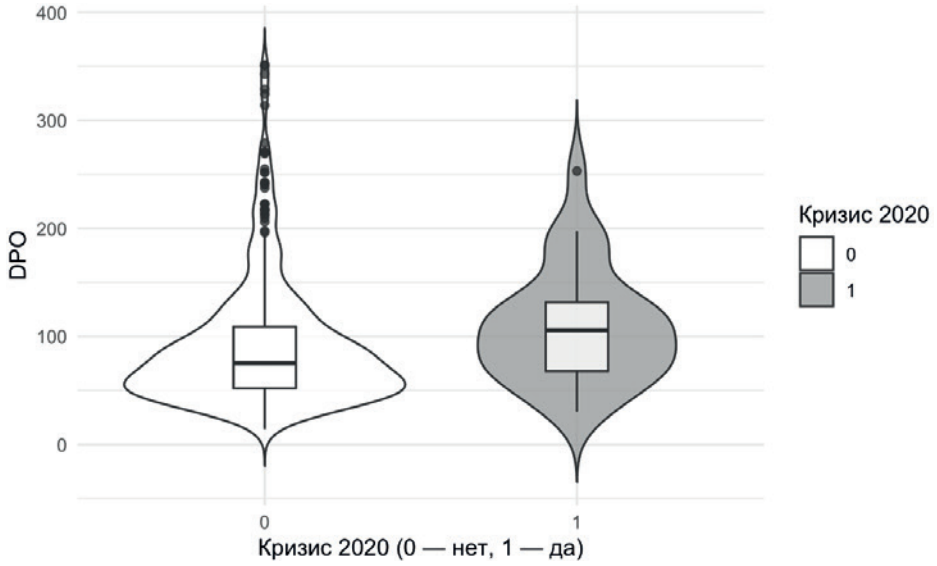


Рис. 3. *Распределение среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности во время кризиса 2020 г. и в остальные годы (источник: сост. авторами)*
Fig. 3. *Distribution of Days Payable Outstanding during the 2020 Crisis and in Other Years*

Внешние шоки и следовавшие за ними периоды неопределенности влияли не только на показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности. На рисунке 4 представлены линейные графики, отражающие динамику изменения медианных значений по годам для нескольких показателей: экспортной выручки, интеллектуального коэффициента добавленной стоимости и среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности.

Можно заметить, насколько нелинейно и нестабильно меняются медианные значения. Экспортная выручка компаний снижалась в кризисный период 2014 г., когда против российских компаний были введены санкционные ограничения. После шока 2014 г. компаниям удалось нарастить экспортную выручку и достичь к 2016 г. максимальных за последние годы значений. Однако период с 2017 по 2020 г. характеризовался неопределенностью: экспортная выручка заметно снизилась, вернуться к уровню 2016 г. она смогла только в 2021 г.

Интеллектуальный капитал также оказался под влиянием внешних шоков. Кризис 2014 г. сразу не повлиял на интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости — показатель рос до 2015 г. включительно. Однако затем снова, как и в случае с экспортной выручкой, можно видеть период неопределенности: в 2016 и 2017 г. медиана снижается. Самое сильное влияние на интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости оказал кризис 2020 г. На графике видно, как восходящий тренд, наблюдавшийся в 2018–2019 гг., прерывается в период кризиса, вызванного пандемией COVID-19.

Отмеченный ранее показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности наиболее ярко реагирует на внешние шоки. В 2014 г. и особенно в 2020 г. наблюдается резкий рост продолжительности периода, за который компании могут погасить кредиторскую задолженность. Такой же кризисный период по среднему количеству дней на погашение кредиторской задолженности наблюдался и в 2018 г.: на графике это тоже пик роста, который появляется внезапно и не относится к восходящему или нисходящему тренду.

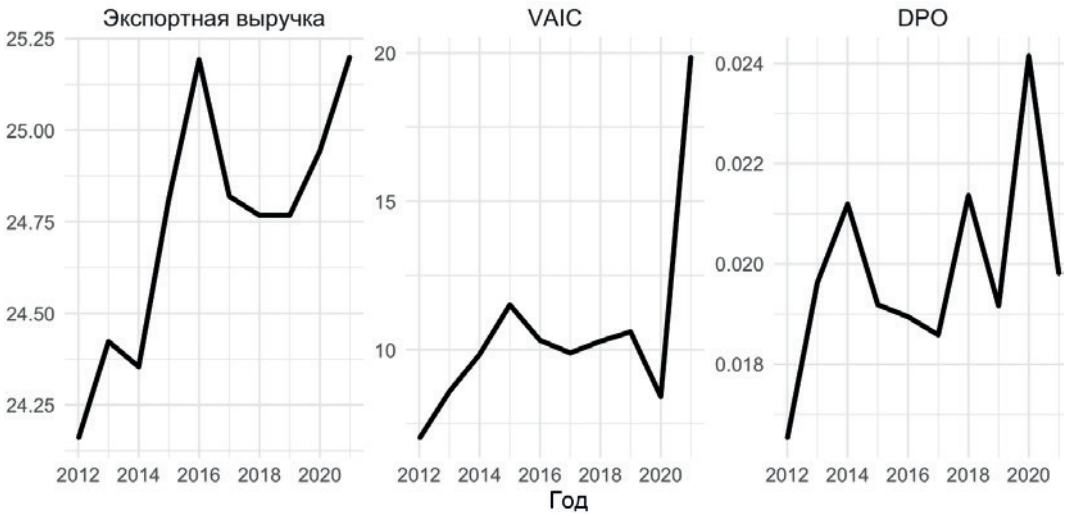


Рис. 4. *Динамика медианных значений для ключевых переменных по годам (источник: сост. авторами)*

Fig. 4. *Dynamics of Median Values for Key Variables by Year*

В рамках данной работы были построены регрессионные модели с фиксированными эффектами. Значения коэффициентов при объясняющих переменных в моделях представлены в таблице 3.

Таблица 3

Коэффициенты в моделях с фиксированными эффектами

Table 3

Coefficients in Fixed Effects Models

Регрессор	Логарифм экспортной выручки			
	Спецификация I	Спецификация II	Спецификация III	Спецификация IV
Человеческий капитал (HCE)	0,01***	0,01***	0,01***	0,01***
	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
Структурный капитал (SCE)	1,94***	1,78***	1,54***	1,84***
	(0,45)	(0,42)	(0,38)	(0,40)
Отношенческий капитал (DPO)	0,01***	0,01***	0,02***	0,01***
	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
log(активы)	1,11***	1,13***	1,14***	1,13***
	(0,14)	(0,14)	(0,14)	(0,14)
Кризис 2014	–0,21***	–0,19***	–0,64*	–0,18***
	(0,05)	(0,06)	(0,34)	(0,04)
Кризис 2018	0,06	–0,02	–0,86***	0,07
	(0,06)	(0,09)	(0,29)	(0,07)
Кризис 2020	–0,15*	–0,37***	–1,80***	–0,09
	(0,09)	(0,14)	(0,49)	(0,10)
(HCE)* (Кризис 2014)	—	–0,00	—	—
	—	(0,00)	—	—
(HCE)* (Кризис 2018)	—	0,01*	—	—
	—	(0,00)	—	—
(HCE)* (Кризис 2020)	—	0,02**	—	—
	—	(0,01)	—	—
(SCE)* (Кризис 2014)	—	—	0,53	—
	—	—	(0,40)	—
(SCE)* (Кризис 2018)	—	—	1,12***	—
	—	—	(0,34)	—
(SCE)* (Кризис 2020)	—	—	2,02***	—
	—	—	(0,59)	—
(Отношенческий капитал)* (Кризис 2014)	—	—	—	–0,25
	—	—	—	(0,34)
(Отношенческий капитал)* (Кризис 2018)	—	—	—	–0,08
	—	—	—	(0,16)
(Отношенческий капитал)* (Кризис 2020)	—	—	—	–0,63
	—	—	—	(0,47)
Количество наблюдений	251,00	251,00	251,00	251,00
R^2	0,55	0,56	0,58	0,55
Скорректированный R^2	0,44	0,45	0,48	0,44
p-value	0,01	0,01	0,01	0,01

Примечания: уровни значимости: $^{*}p < 0{,}1$; $^{**}p < 0{,}05$; $^{***}p < 0{,}01$, в скобках — стандартные ошибки.
Источник: сост. авторами на основе данных СПАРК.

Ключевым результатом в получившихся моделях можно назвать значимость коэффициентов при переменных HCE, SCE и DPO, характеризующих, соответственно, уровень человеческого, структурного и отношенческого капиталов компании. Коэффициенты больше 0, следовательно, все компоненты интеллектуального капитала оказывают статистически значимое положительное влияние на интернационализацию российских компаний.

Положительные коэффициенты при переменных HCE и SCE говорят о том, что чем больше компания инвестирует в развитие своего персонала и во внедрение инновационных производственных технологий, тем она успешнее с точки зрения интернационализации. Коэффициент при переменной среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности также является положительным и статистически значимым. Объяснить то, как в рамках данных моделей переменная среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности связана с отношенческим капиталом и почему коэффициент при ней должен быть положительным, можно следующим образом. В те периоды, когда в экономике не фиксируется возникновение новых внешних шоков, количество дней на погашение кредиторской задолженности может быть выше среднего не столько по причине того, что компания не имеет возможности вовремя расплатиться с контрагентами, сколько по причине того, что контрагенты доверяют компании и позволяют ей не погашать кредиторскую задолженность в приоритетном порядке. Здесь также важно заметить, что у показателя среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности в знаменателе стоит себестоимость продукции, поэтому высокие значения показателя могут быть связаны еще и с тем, что в компании внедрены эффективные производственные процессы, позволяющие выпускать продукцию при относительно низкой себестоимости.

Другой важный аспект связан с внешними шоками, которые были интегрированы в модели. В большинстве моделей внешние шоки сами по себе — особенно шоки 2014 и 2020 г. — негативно влияли на экспортную выручку компаний, о чем свидетельствуют отрицательные статистически значимые коэффициенты при соответствующих бинарных переменных для кризисных периодов. Поэтому крайне важными представляются результаты, связанные с совместными эффектами в моделях. Во-первых, статистически значимые положительные коэффициенты для совместных эффектов шоков с HCE и SCE свидетельствуют о том, что во время кризисов значимость человеческого и структурного капиталов для интернационализации возрастает еще сильнее. Во-вторых, внешние шоки влияют на разные компоненты интеллектуального капитала неоднородно, поскольку для отношенческого капитала аналогичных значимых результатов не было выявлено. В-третьих, внешние шоки сами различаются по степени влияния. Усиление роли человеческого и структурного капиталов в интернационализации компаний отчетливо наблюдается во время кризиса введения санкций в 2018 г. и во время кризиса пандемии COVID-19 в 2020 г., в то время как для кризиса введения санкций в 2014 г. таких результатов не наблюдается.

4.3. Проверка результатов на устойчивость

Важно выделить несколько моментов, связанных с оценкой качества полученных результатов. Для оценки коэффициентов во всех моделях использовались стандартные ошибки Ньюи–Уэста. Рассмотренные выше коэффициенты в моделях

представлены именно с учетом ошибок Ньюи–Уэста. Применение такого подхода делает модели устойчивыми к проблемам автокорреляции и гетероскедастичности.

Показатель p-value свидетельствует, что все модели статистически значимы. Исходя из значений R^2 и скорректированного R^2, наиболее высоким качеством обладает модель с добавлением совместных эффектов для структурного капитала. При этом правильность спецификаций моделей была проверена с помощью теста Хаусмана: согласно результатам теста, нулевая гипотеза о состоятельности оценок в модели со случайными эффектами отклоняется на уровне значимости 5 %, что говорит о преимуществе выбранных для данного исследования моделей с фиксированными эффектами.

4.4. Ограничения моделей

У примененного в данной работе подхода к регрессионному анализу есть несколько ограничений. Так, предметом данной работы не являлось рассмотрение экономически значимых кризисов 2008 и 2022 г. Частично это обусловлено ограничениями в доступе к финансовой информации. Например, данные по оплате труда, составляющие основу показателя человеческого капитала, в выбранной для исследования базе данных СПАРК доступны только с определенного периода времени. Обратная ситуация наблюдается с данными после 2022 г.: при наличии основных показателей финансовой отчетности в базе СПАРК данные недоступны из-за того, что российские компании с 2022 г. не раскрывают информацию об экспортной выручке.

Ограниченный временной охват выборки в настоящий момент делает нецелесообразным включение в регрессионный анализ бинарных переменных для отраслей экономики, которые представляют компании, и дополнительных переменных для борьбы с возможной проблемой эндогенности, т. е. с проблемой взаимовлияния различных финансовых показателей и экспортной выручки фирмы. Поскольку для полноценного анализа таких переменных должно быть несколько, включение их в текущие модели могло бы поставить под сомнение качество моделей, поскольку нарушилось бы эмпирическое правило о количестве переменных, не превышающем квадратный корень из количества наблюдений.

4.5. Развитие моделей

В рамках дальнейших исследований возможно расширение факторов для анализа связи между интеллектуальным капиталом и интернационализацией. Ожидается, что в основном расширение будет связано с новым подходом к формированию выборки компаний и переменных в регрессионных моделях. В настоящей работе использовались традиционные для исследований об интеллектуальном капитале показатели интеллектуального коэффициента добавленной стоимости и экспортной выручки. Данные показатели не являются единственно возможными для измерения интеллектуального капитала и интернационализации.

В будущих исследованиях возможно использование прогрессивного подхода к сбору текстовых данных на основе информации из годовых отчетов компаний. Путём подсчёта частоты ключевых слов в годовых отчетах можно напрямую измерить каждый структурный элемент интеллектуального капитала и интернационализацию. Поскольку годовые отчеты компаний продолжают выходить без ограничений, такой подход позволит значительно увеличить размер выборки, в т. ч. учесть периоды кризисов 2008 и 2022 г.

Увеличенный размер выборки также позволит добавить в модели переменные для учета отраслевых эффектов и для борьбы с возможной проблемой эндогенности. Таким образом, будущие исследования могут уточнить и расширить полученные выводы о влиянии интеллектуального капитала на интернационализацию компаний, полученным в настоящем исследовании.

5. Выводы

Гипотезу исследования удалось подтвердить частично. Знания, опыт, информация и интеллектуальная собственность могут создавать ценность для бизнеса, хотя этот процесс может находиться под влиянием внешних шоков. На примере российских компаний удалось показать, что ИК оказывает статистически значимое положительное влияние на интернационализацию. При этом влияние человеческого и структурного капиталов усиливается во время почти всех рассмотренных кризисов (в 2018 и 2020 г.), кроме кризиса 2014 г.

Анализ охватывает период, в течение которого компании неоднократно сталкивались с внешними шоками, что составляет важный аспект работы. Возникновение шоков влекло за собой наступление периодов экономической неопределенности, к условиям которой компании были вынуждены адаптироваться.

В настоящее время экономика также находится в условиях неопределенности. Речь идет не только о российской экономике, находящейся в условиях сильного санкционного давления, но и о мировой экономике в целом, в которой шоки стали возникать чаще из-за обострившихся глобальных экономических противоречий. Поэтому выводы данной работы актуальны. Полученные результаты могут быть полезны компаниям из разных секторов экономики для понимания значимых факторов, необходимых для адаптации к изменениям внешней среды.

Список источников

Гаранина, Т. А. (2008). Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент,* (1), 96–118. EDN IJVXCB

Кучмий, В. П., Викулина, В. В., Костина, Н. Н. (2015). Формирование модели интернационализации бизнеса российских компаний. *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки,* (6-2), 142–144. EDN TZBGCB

Орехова, С. В., Дубровский, В. Ж. (2016). Специфика российской модели управления ресурсами фирмы. *Журнал экономической теории,* (4), 113–124.

Переход, С. А., Мхитарян, А. В., Селифонкина, Д. С. (2024). Международные санкции против России (2014–2024 гг.): оценка и последствия для финансового рынка. *Вестник Института экономики Российской академии наук,* (4), 116–138. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2024_4_116_138

Abdallah, A. S., Amin, H., Abdelghany, M., & Elamer, A. A. (2024). Antecedents and consequences of intellectual capital: A systematic review, integrated framework, and agenda for future research. *Management Review Quarterly*, *75*(4), 3067–3118. https://doi.org/10.1007/s11301-024-00454-9

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1998). Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach. *Journal of International Business Studies*, *29*(3), 539–561. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490006

Crozet, M., Hinz, J., Stammann, A., & Wanner, J. (2021). Worth the pain? Firms' exporting behaviour to countries under sanctions. *European Economic Review*, *134*, 103683. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2021.103683

Edeh, J. N., Obodoechi, D. N., & Ramos-Hidalgo, E. (2020). Effects of innovation strategies on export performance: New empirical evidence from developing market firms. *Technological Forecasting and Social Change, 158,* 120167. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120167

Gkypali, A., Arvanitis, S., & Tsekouras, K. (2018). Absorptive capacity, exporting activities, innovation openness and innovation performance: A SEM approach towards a unifying framework. *Technological Forecasting and Social Change, 132,* 143–155. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.01.025

Haidar, J. I. (2017). Sanctions and export deflection: Evidence from Iran. *Economic Policy*, *32*(90), 319–355. https://doi.org/10.1093/epolic/eix002

Hoang, H. T., Vu, N. H., Nguyen, H. T., Nguyen, H. T. H., & Mai, B. Q. (2024). The impact of innovation on exports of Vietnamese manufacturing and processing enterprises: The moderating role of environmental uncertainty. *Cogent Business & Management*, *11*(1), 2341637. https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2341637

Hosseini, M., Brege, S., & Nord, T. (2024). When market leads innovation: The interplay of internationalisation, innovation and productivity among Swedish wood manufacturing SMEs. *The World Economy*, *47*(12), 4623–4652. https://doi.org/10.1111/twec.13639

Jardon, C., & Molodchik, M. (2017). What types of intangible resources are important for emerging market firms when going international? *Journal of East European Management Studies, 22*(4), 579–595. https://doi.org/10.5771/0949-6181-2017-4-579

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, *40*(9), 1411–1431. https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24

Kiss, A. N., Fernhaber, S., & McDougall-Covin, P. P. (2018). Slack, innovation, and export intensity: Implications for small–and medium–sized enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice, 42*(5), 671–697. https://doi.org/10.1177/1042258718795318

Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, *35*(2), 124–141. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400071

Le, H. T. (2022). Global economic sanctions and export survival: Evidence from cross-country data. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, *10*(1), 7–22. https://doi.org/10.15678/eber.2022.100101

Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The internationalization of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, *6*(6), 561–583. https://doi.org/10.1016/s0969-5931(97)00032-2

Paul, J., & Rosado-Serrano, A. (2019). Gradual Internationalization vs Born-Global/International new venture models. *International Marketing Review*, *36*(6), 830–858. https://doi.org/10.1108/imr-10-2018-0280

Pucar, S. (2012). The influence of intellectual capital on export performance. *Journal of Intellectual Capital*, *13*(2), 248–261. https://doi.org/10.1108/14691931211225715

Pulic, A. (2000). VAIC™–an accounting tool for IC management. *International Journal of Technology Management*, *20*(5-8), 702–714. https://doi.org/10.1504/IJTM.2000.002891

Pulido-López, A., & López-Salazar, A. (2025). Business internationalization and intellectual capital components: The case of the Colombian manufacturing sector exports. *Journal of Intellectual Capital*, *26*(1), 130–151. https://doi.org/10.1108/JIC-11-2023-0258

Rasiah, R., Shahrivar, R. B., & Yap, X. (2016). Institutional support, innovation capabilities and exports: Evidence from the semiconductor industry in Taiwan. *Technological Forecasting and Social Change*, *109*, 69–75. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.05.015

Ribau, C. P., Moreira, A. C., & Raposo, M. (2017). SMEs innovation capabilities and export performance: An entrepreneurial orientation view. *Journal of Business Economics and Management*, *18*(5), 920–934. https://doi.org/10.3846/16111699.2017.1352534

Saridakis, G., Idris, B., Hansen, J. M., & Dana, L. P. (2019). SMEs' internationalisation: When does innovation matter? *Journal of Business Research, 96,* 250–263. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.001

Stewart, T. A. (2010). *Intellectual Capital: The new wealth of organization*. Crown Currency.

Sualeh Khattak, M., Zafar, M. B., Anwar, M., & Aziz, Y. (2026). Linking intellectual capital and firms' internationalization through a meta-analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 1–26. https://doi.org/10.1108/JIC-04-2025-0147

Welch, L. S., & Luostarinen, R. (1988). Internationalization: evolution of a concept. *Journal of General Management*, *14*(2), 34–55. https://doi.org/10.1177/030630708801400203

Wu, L., Wei, Y., & Wang, C. (2021). Disentangling the effects of business groups in the innovation-export relationship. *Research Policy, 50*(1), 104093. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104093

Zaman, M., & Tanewski, G. (2024). R&D investment, innovation, and export performance: An analysis of SME and large firms. *Journal of Small Business Management*, *62*(6), 3053–3086. https://doi.org/10.1080/00472778.2023.2291363

References

Abdallah, A. S., Amin, H., Abdelghany, M., & Elamer, A. A. (2024). Antecedents and consequences of intellectual capital: A systematic review, integrated framework, and agenda for future research. *Management Review Quarterly*, *75*(4), 3067–3118. https://doi.org/10.1007/s11301-024-00454-9

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1998). Analyzing Foreign Market entry Strategies: Extending the Internalization Approach. *Journal of International Business Studies*, *29*(3), 539–561. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490006

Crozet, M., Hinz, J., Stammann, A., & Wanner, J. (2021). Worth the pain? Firms' exporting behaviour to countries under sanctions. *European Economic Review*, *134*, 103683. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2021.103683

Edeh, J. N., Obodoechi, D. N., & Ramos-Hidalgo, E. (2020). Effects of innovation strategies on export performance: New empirical evidence from developing market firms. *Technological Forecasting and Social Change, 158,* 120167. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120167

Garanina, T. A. (2008). The Structure of Intellectual Capital: Issues of Assessment and Empirical Analysis. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta. Menedzhment [Vestnik of Saint Petersburg University. Management],* (1), 96–118. EDN IJVXCB (In Russ.)

Gkypali, A., Arvanitis, S., & Tsekouras, K. (2018). Absorptive capacity, exporting activities, innovation openness and innovation performance: A SEM approach towards a unifying framework. *Technological Forecasting and Social Change, 132,* 143–155. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.01.025

Haidar, J. I. (2017). Sanctions and export deflection: Evidence from Iran. *Economic Policy*, *32*(90), 319–355. https://doi.org/10.1093/epolic/eix002

Hoang, H. T., Vu, N. H., Nguyen, H. T., Nguyen, H. T. H., & Mai, B. Q. (2024). The impact of innovation on exports of Vietnamese manufacturing and processing enterprises: The moderating role of environmental uncertainty. *Cogent Business & Management*, *11*(1), 2341637. https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2341637

Hosseini, M., Brege, S., & Nord, T. (2024). When market leads innovation: The interplay of internationalisation, innovation and productivity among Swedish wood manufacturing SMEs. *The World Economy*, *47*(12), 4623–4652. https://doi.org/10.1111/twec.13639

Jardon, C., & Molodchik, M. (2017). What types of intangible resources are important for emerging market firms when going international? *Journal of East European Management Studies, 22*(4), 579–595. https://doi.org/10.5771/0949-6181-2017-4-579

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, *40*(9), 1411–1431. https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24

Kiss, A. N., Fernhaber, S., & McDougall–Covin, P. P. (2018). Slack, innovation, and export intensity: Implications for small–and medium–sized enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice, 42*(5), 671–697. https://doi.org/10.1177/1042258718795318

Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, *35*(2), 124–141. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400071

Kuchmii, V. P., Vikulina, V. V., & Kostina, N. N. (2015). Forming of a Model of Business Internationalization of Russian Companies. *Gumanitarnyye, Sotsial'no-ekonomicheskiye i Obshchestvennyye Nauki [Humanities, Social-Economic and Social Sciences],* (6-2), 142–144. EDN TZBGCB (In Russ.)

Le, H. T. (2022). Global economic sanctions and export survival: Evidence from cross-country data. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, *10*(1), 7–22. https://doi.org/10.15678/eber.2022.100101

Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The internationalization of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, *6*(6), 561–583. https://doi.org/10.1016/s0969-5931(97)00032-2

Orekhova, S. V., & Dubrovskiy, V. G. (2016). The Specific of the Russian Investment Resource Model. *Zhurnal Economicheskoj Teorii [Russian Journal of Economic Theory],* (4), 113–124. (In Russ.)

Paul, J., & Rosado-Serrano, A. (2019). Gradual Internationalization vs Born-Global/International new venture models. *International Marketing Review*, *36*(6), 830–858. https://doi.org/10.1108/imr-10-2018-0280

Perekhod, S. A., Mkhitaryan, A. V., & Selifonkina, D.S. (2024). International Sanctions against Russia (2014-2024): Assessment and Implications for the Financial Market. *Vestnik Instituta Ekonomiki Rossiyskoy Akademii Nauk [The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences],* (4), 116–138. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2024_4_116_138 (In Russ.)

Pucar, S. (2012). The influence of intellectual capital on export performance. *Journal of Intellectual Capital*, *13*(2), 248–261. https://doi.org/10.1108/14691931211225715

Pulic, A. (2000). VAIC™–an accounting tool for IC management. *International journal of Technology Management*, *20*(5-8), 702–714. https://doi.org/10.1504/IJTM.2000.002891

Pulido-López, A., & López-Salazar, A. (2025). Business internationalization and intellectual capital components: The case of the Colombian manufacturing sector exports. *Journal of Intellectual Capital*, *26*(1), 130–151. https://doi.org/10.1108/JIC-11-2023-0258

Rasiah, R., Shahrivar, R. B., & Yap, X. (2016). Institutional support, innovation capabilities and exports: Evidence from the semiconductor industry in Taiwan. *Technological Forecasting and Social Change*, *109*, 69–75. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.05.015

Ribau, C. P., Moreira, A. C., & Raposo, M. (2017). SMEs innovation capabilities and export performance: An entrepreneurial orientation view. *Journal of Business Economics and Management*, *18*(5), 920–934. https://doi.org/10.3846/16111699.2017.1352534

Saridakis, G., Idris, B., Hansen, J. M., & Dana, L. P. (2019). SMEs' internationalisation: When does innovation matter? *Journal of Business Research, 96,* 250–263. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.001

Stewart, T. A. (2010). *Intellectual Capital: The new wealth of organization*. Crown Currency.

Sualeh Khattak, M., Zafar, M. B., Anwar, M., & Aziz, Y. (2026). Linking intellectual capital and firms' internationalization through a meta-analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 1–26. https://doi.org/10.1108/JIC-04-2025-0147

Welch, L. S., & Luostarinen, R. (1988). Internationalization: evolution of a concept. *Journal of General Management*, *14*(2), 34–55. https://doi.org/10.1177/030630708801400203

Wu, L., Wei, Y., & Wang, C. (2021). Disentangling the effects of business groups in the innovation-export relationship. *Research Policy, 50*(1), 104093. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104093

Zaman, M., & Tanewski, G. (2024). R&D investment, innovation, and export performance: An analysis of SME and large firms. *Journal of Small Business Management*, *62*(6), 3053–3086. https://doi.org/10.1080/00472778.2023.2291363

Информация об авторах

Молодчик Мария Анатольевна — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, Международная лаборатория экономики нематериальных активов, профессор, Департамент экономики и финансов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0000-0001-7128-9030 (Российская Федерация, 614000, г. Пермь, ул. Студенческая, 38; e-mail: mmolodchik@hse.ru).

Катаев Максим Вячеславович — стажер-исследователь, Международная лаборатория экономики нематериальных активов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0009-0007-3739-6036 (Российская Федерация, 614000, г. Пермь, ул. Студенческая, 38; e-mail: mvkataev@hse.ru).

About the authors

Maria A. Molodchik — Dr. Sci. (Econ.), Senior Research Associate, International Laboratory of Intangible-driven Economy, Professor, Department of Economics and Finance, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0000-0001-7128-9030 (38, Studencheskaya St., Perm, 614000, Russian Federation; e-mail: mmolodchik@hse.ru).

Maxim V. Kataev — Research Assistant, International Laboratory of Intangible-driven Economy, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0009-0007-3739-6036 (38, Studencheskaya St., Perm, 614000, Russian Federation; e-mail: mvkataev@hse.ru).

Дата поступления рукописи: 03.07.2026.
Прошла рецензирование: 13.07.2026.
Принято решение о публикации: 15.09.2026.
Received: 03 July 2026.
Reviewed: 13 July 2026.
Accepted: 15 Sep 2026.