УДК 330.3+338.001.36+338.2

JEL O32, O4, F15

DOI: 10.17213/2312-6469-2020-5-91-103

ЭКСПОРТ ИННОВАЦИЙ: МАЛЫЕ VS КРУПНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

© С.А. Самоволева 2020

*Центральный экономико-математический институт РАН,
г. Москва, Россия*

Данная работа посвящена исследованию влияния такого фактора как размерность фирм на процессы экспорта инноваций, отличающихся высоким уровнем технологической и рыночной новизны. Под инновациями с высоким уровнем технологической новизны понимаются вновь внедренные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет инновационные товары, работы, услуги. Высокий уровень рыночной новизны соотносится с новизной инноваций для мира. На основе анализа научной литературы выделяются сильные и слабые стороны малых и крупных предприятий, определяющие возможности их выхода на внешние рынки. Также устанавливаются связи между процессами создания инноваций и экспортом. Проводится детальный анализ участия российских промышленных предприятий разных классов размерности в экспорте инноваций высокого уровня новизны. Для анализа используются данные Росстата с 2010 по 2018 гг. Предлагаются меры политики, направленные на компенсацию нехватки ресурсов для промышленных предприятий, экспортирующих инновации высокой степени новизны.

Ключевые слова: *экономический рост, технологическая новизна, рыночная новизна, ресурсы, размерность предприятий, инновационная политика, стимулы.*

INNOVATIONS AND EXPORT: SMALL VS LARGE MANUFACTURING ENTERPRISES

© S.A. Samovoleva 2020

CEMI RAS, Moscow, Russia

The paper aims to analyze the impact the firms' size of the innovations export. The innovations of a high level of technological and market novelty are taken into account. Based on the analysis of economic literature, the strengths and weaknesses of small and large enterprises are determined, which correlate their ability to enter foreign markets. It also establishes a link between innovation and export. A detailed analysis of the high-level novelty innovations export by Russian manufacturing enterprises of different sizes is carried out. The data of Rosstat from 2010 to 2018 is used. Policy measures are proposed to compensate for the lack of resources for enterprises exporting innovations of a high novelty degree.

Keywords: *economic growth, technological novelty, market novelty, resources, size of enterprises, innovation policy, incentives*

Введение

Поддержка выхода на внешние рынки компаний, осуществляющих инновационную деятельность, является приоритетом государственной политики многих стран, поскольку такой экспорт может способствовать росту конкурентоспособности национальной экономики. В то же время выход на международные рынки инновационных предприятий тех стран, которые отстают в технологическом развитии, сдерживается рядом факторов, в том числе – сокращением жизненных циклов продуктов, времени на разработку технологий, а также такими барьерами, «как вертикальная интеграция и географическая диверсификация» [26, р. 4]. Развивающиеся страны оказываются «в явно невыгодном положении при экспорте высокотехнологичных или наукоемких товаров» [там же]. Некоторые авторы даже считают, что в целом экспортно-ориентированные стратегии роста могут пагубно сказаться на экономике менее развитых стран, поскольку ведут к обострению конкуренции на мировом рынке (см., например, [24]).

Все же, как показала практика, ряду таких государств (например, Южной Корее, Китаю, Израилю) удалось не только выйти на внешние рынки высокотехнологичных товаров, но и войти в число лидеров инновационного развития. В основе этого успеха, несомненно, детальный анализ факторов, определяющих возможности экспорта инновационной продукции национальных компаний. Различия этих факторов лежат и в основе существенных отличий государственных стратегий по развитию экспорта. Очевидно, что для каждой конкретной страны на определенном временном интервале будет действовать свой набор факторов, хотя некоторые из них являются общими для всех государств. Так, в качестве одного из общих значимых факторов, влияющих на экспортную активность инновационных компаний, исследователи выделяют размерность фирм (см. например, [4, 17, 26] и т.д.).

Цель данной работы заключается в выявлении связи между экспортом инноваций и таким фактором как размерность фирм. Для этого, во-первых, проводится анализ экономической литературы, посвященной изучаемой проблеме. Во-вторых, на достаточно продолжительном временном интервале определяется вклад в экспорт инноваций российских промышленных предприятий, принадлежащих к разным группам размерности. Для анализа используются данные Росстата [9] с 2010 по 2018 гг. Во внимание принимаются показатели, характеризующие экспорт инноваций высокого уровня технологической и рыночной новизны. Выбор этих показателей обусловлен как доступностью статистических данных: к сожалению, они не позволяют выделить экспорт на рынки развитых стран, так и тем об-

стоятельством, что такая инновационная продукция может еще не поставаться на эти рынки, но обладает потенциалом для расширения экспорта в данном направлении. Под инновациями с высоким уровнем технологической новизны понимаются вновь внедренные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет инновационные товары, работы, услуги. Высокий уровень рыночной новизны соотносится с новизной инноваций для мира [9].

В работе рассматриваются три группы предприятий, выделяемые в соответствии с методологией Росстата: крупные, средние и малые. Каждая из этих групп представляет собой объединение фирм, которые все-таки обладают отличиями в размерах, ресурсах и, соответственно, имеют разные возможности устранения барьеров к экспорту инноваций. Поэтому проводится детализация для выделения тех классов размерности предприятий, которые наиболее активны в процессах экспорта инноваций, и предложения узконаправленных мер поддержки.

Взаимосвязи между инновационной деятельностью, экспортом и размерностью фирм

Деятельность на новых рынках открывает национальным компаниям доступ к новым знаниям не только об этих рынках, но и о технологиях, что необходимо для удержания и/или приобретения новых конкурентных преимуществ [19]. Иными словами, за счет экспорта происходит обучение новым знаниям [14], но для этого компании, разумеется, должны обладать необходимым уровнем абсорбционной способности [10]. Кроме того, оказавшись в условиях более интенсивной конкуренции, фирмы-экспортеры оказываются более склонными к инновационной деятельности, так как в конечном итоге способность конкурировать определяется способностью вводить новые продукты или процессы [15, 16].

С другой стороны, и инновации открывают возможности для экспорта, хотя, как отмечалось выше, для компаний развивающихся стран существует ряд барьеров для выхода на развитые рынки, прежде всего – рынки высокотехнологичных продуктов и услуг. Вместе с тем вероятность того, что фирмы-инноваторы станут экспортерами, выше, чем для компаний, не осуществляющих инновационную деятельность [27, 30]. В частности, в большинстве стран ОЭСР более 60% инновационных промышленных фирм работают на внешних рынках (см. рис. 1).

Связи между инновационной и экспортной деятельностью достаточно подробно описаны в научной литературе: существуют эмпирические исследования, подтверждающие положительное воздействие экспорта на инновации и наоборот ([1, 12, 14, 18, 20, 21] и т.д.). В то же время, наличие связей и их сила могут зависеть от других факторов, в том числе типа инноваций или размера фирм (см., например, [17]).

Рис. 1. Доля инновационных фирм, работающих на международных рынках, в общем числе инновационных фирм (%), в промышленности [32]

Размер фирмы обычно коррелирует в исследованиях с наличием у фирмы ресурсов, которые, в свою очередь, могут определять структуру инновационного процесса [2] и являются значимым фактором для выхода на международные рынки. Последнее обусловлено тем, что вход в экспортную деятельность ограничен в силу высоких дополнительных расходов, к которым относятся трансакционные издержки, затраты на защиту интеллектуальной собственности, логистику, привлечение дополнительного, в том числе высококвалифицированного, персонала для деятельности за рубежом, расходы на маркетинг (включая изменение продукта для адаптации к спросу на местном рынке) и т.д. Такие барьеры финансового характера способны преодолеть не все компании, особенно высоки они для малых и средних предприятий (МСП), которые не могут использовать эффект экономии на масштабе. Даже в тех случаях, когда небольшим фирмам удастся выйти на зарубежные рынки, у них может не хватить внутренних ресурсов, чтобы занять на этих рынках устойчивую позицию [29]. Хотя и существуют небольшие по размеру фирмы, которые с самого начала стремятся получить значительные конкурентные преимущества от экспорта (в ряде научных исследований для них используется термин «прирожденные глобалы», см., например, [25]), но их число невелико.

Поэтому неудивительно, что крупный размер фирм (этот фактор коррелирует и с отраслевой спецификой) был выбран рядом стран в качестве одного из ориентиров при поддержке экспортной деятельности инновационно активных компаний. Так, исследователи связывают инновационную политику таких стран как Великобритания и Нидерланды со «стремлением поддержать отечественных фирм-экспортеров» [3, с. 27], в качестве которых чаще выступают крупные компании (см., например, [39, р. 124-

125])). Ставка на крупные компании была сделана, как известно, и в Южной Корее [22].

Успех южно-корейской модели продемонстрировал сильные стороны крупного бизнеса [28]. Крупные компании активно импортировали технологии, наращивая свою абсорбционную способность. Эта модель была эффективна для «использования ресурсов и объединения их для неактивной ориентированной на экспорт макроэкономической политики в первые годы экономического развития» [34, р. 2]. Вместе с тем, как показала практика, акцент на крупных компаниях способствовал углублению проблемы неравенства [23, 36] и монополизации отраслей. Чтобы противодействовать этим тенденциям, правительство Южной Кореи, начало разрабатывать стимулы для малых и средних инновационных предприятий: в частности, в 2007 г. был принят Рамочный закон о малых и средних предприятиях [38], а в 2009 г. – Закон о содействии закупкам продукции производственных малых и средних предприятий и поддержке развития их рынков [37].

Оказалось, что МСП способны преодолевать ресурсные ограничения, используя такие преимущества как гибкость и мобильность. Меньшее количество рутин и низкая степень бюрократизации позволяют им быстрее адаптироваться к изменениям окружающей среды и облегчают их участие в процессах партнерства и кооперации. Кооперация в сети используется МСП и как средство для выхода на международные рынки [33]. Нередко МСП входят в сети как поставщики крупных экспортеров, становясь звеном в глобальной цепочке добавленной стоимости [39]. Кроме того, они могут быть не только прямыми, но и косвенными участниками этой цепи, являясь поставщиками для фирм-звеньев. Учет МСП как поставщиков для компаний-экспортеров позволяет говорить о более широком участии этой группы предприятий в экспорте: например, в Германии, Франции и Великобритании доля таких МСП составляет не менее 40%, тогда как доля МСП как прямых экспортеров не достигает и 30% [39, р. 126].

Более того, ряд эмпирических исследований показывает, что взаимосвязи между размером предприятий и экспортом часто не являются линейными и однозначными и могут зависеть, например, от отраслевых или страновых особенностей (см. например, [26]). Последнее напрямую связано с системой стимулирования экспортной деятельности инновационных компаний, которая применяется в стране.

Таким образом, группа крупных предприятий, хотя и находится в выигрышном положении по сравнению с МСП по объему доступных ресурсов и возможности экономии на масштабе, но существенно уступает им в мобильности, так как отличается высокой степенью бюрократизации и негибкостью организационной структуры. В то же время экспортная деятельность МСП часто опирается на их связи с крупными компаниями [31].

Анализ экспортной деятельности российских инновационных промышленных предприятий разных классов размерности

В России поддержка экспортной деятельности традиционно ориентирована на крупные компании. Такой подход распространяется и на инновационные предприятия. Так, например, программы, реализуемые Российской венчурной компанией, «Спин-офф НТИ» и «Экспорт НТИ» предполагают поддержку, прежде всего, крупного бизнеса. Первая действует для создания «новых бизнесов по направлениям НТИ на базе крупных технологических компаний, а вторая «предназначена для средних и крупных компаний на финальной стадии разработки и вывода на рынок экспортных продуктовых решений» [8]. Предусмотренный этими программами объем грантов и инвестиций ограничен 495 млн. рублей. Для малых и средних компаний разработана программа «Технологический прорыв НТИ», в которой предоставляемый объем грантов и инвестиций в 3 раза меньше. Проект Минэкономразвития России «Поддержка частных высокотехнологических компаний–лидеров» также ориентирован на крупный бизнес «с годовой выручкой от 500 млн. до 30 млрд. рублей» [7].

С одной стороны, такой подход может быть обусловлен тем, что объемы экспорта малых и средних инновационных фирм невелики и не могут оказать существенного влияния на экономический рост страны в целом. Это подтверждается и статистическими данными: в 2018 г. доля МСП в стоимостной структуре экспорта инноваций составила лишь около 1%, а доля в стоимостной структуре экспорта товаров, работ и услуг, вновь внедренных ли подвергавшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет – менее 2%. Более того, эти доли по сравнению с 2010 г. снизились вдвое (см. рис. 2).

Рис. 2. Доля промышленных инновационных организаций в стоимостной структуре экспорта, по группам размерности (%)

Среди группы крупных предприятий по доле созданной стоимости экспортируемых инноваций на протяжении практически всего исследуемого периода лидировал класс предприятий с численностью занятых от 1000 до 4999 человек. Исключением был лишь 2017 г., когда максимальное значение этого показателя было у класса предприятий с численностью занятых свыше 10000 человек. В 2018 г. эти предприятия создали 35% от всей стоимости экспортируемых инноваций, а предприятия с численностью занятых от 1000 до 4999 человек – 40%. Однако самые крупные предприятия практически не вносили столь весомого вклада в стоимость экспорта инновационной продукции с высокой степенью технологической новизны: их доля варьировалась в диапазоне от 2 до 14% с 2010 по 2016 гг. и лишь с 2017 г. начала превышать 20%. Тогда как доля класса предприятий с численностью от 1000 до 4999 человек, являвшегося лидером по этому показателю в течение всего рассматриваемого периода, была не менее 42%. В 2018 г. значение показателя для этого класса составляло около 44%, а максимальное значение свыше 90% наблюдалось в 2011 г.

По уровню вклада в стоимость экспорта инноваций высокого уровня технологической новизны также следует выделить класс предприятий с численностью занятых от 250 до 499 человек. В 2011, 2014 и 2016 гг. на долю этого класса приходилось более 10% экспортируемой вновь внедренной или существенно улучшенной инновационной продукции, но в 2018 г. – не более 5%. Поскольку число предприятий, которые участвуют в создании и экспорте инноваций высокого уровня новизны, весьма невелико, здесь можно предположить, что снижение показателя вызвано завершением инновационного цикла. Вместе с тем необходимо принимать во внимание и воздействие ряда негативных факторов, связанных с состоянием экономики, ухудшением предпринимательской среды. Это влияние напрямую вытекает из возникающих ресурсных ограничений, к которым более чувствительны предприятия небольших классов размерности. Стоит отметить, что в некоторых странах организации с численностью занятых до 499 человек относятся к группе средних (например в Канаде) и даже малых предприятий (в определенных отраслях в США) [6, с. 15]. Во многих странах, в том числе и России, при отнесении предприятий к группе малых, средних и крупных учитывается, конечно, и уровень дохода.

Если обратиться к показателям, характеризующим долю отгружаемой за рубеж инновационной продукции высокой степени технологической новизны, а) во всей стоимости экспорта инноваций и б) в созданной инновационной продукции высокого уровня технологической новизны, внутри каждого класса (то есть «нивелировать» масштабы выпускаемой продукции разными группами предприятий), то можно обнаружить, что такие показатели еще больше подвержены колебаниям (см. рис. 3). Как отмечалось выше, резкие изменения показателей в динамике могут быть связаны с воздействием инновационного цикла, поэтому в данном случае це-

лесообразно рассмотреть усредненные за наблюдаемый период их значения. По усредненной доле стоимости инноваций высокого уровня технологической новизны в общей стоимости инноваций, экспортируемых предприятиями определенного класса размерности лидерами оказались малые предприятия с численностью занятых от 50 до 99 человек, а аутсайдерами – предприятия с численностью занятых свыше 10000 человек. Значения указанного показателя для них составило соответственно 84% и 23%. По доле отгружаемой за рубеж вновь внедренной или существенно улучшенной продукции в общей ее стоимости лидировали предприятия с численностью занятых от 1000 до 4999 человек – 27,4%. Малые же предприятия, имевшие самые низкие значения данного показателя, экспортировали не более 4% такой продукции. Иными словами, малые предприятия смогли экспортировать лишь небольшую часть созданных ими инноваций высокого уровня технологической новизны, но та продукция, которую они экспортировали, являлась в основном вновь внедренной или подвергавшейся значительным технологическим изменениям. Вероятно для предприятий этой группы размерности оказались высоки барьеры входа на внешние рынки. В частности, у них не хватало ресурсов для выхода и/или расширения присутствия на внешних рынках.

Доля вновь внедренной и подвергавшейся значительным технологическим изменениям продукции, которую смогли экспортировать крупные предприятия, была примерно на порядок выше, но они отставали по доле такой продукции в общей стоимости продукции, поставляемой за рубеж. При этом для класса предприятий с численностью занятых свыше 10000 человек усредненный показатель составил около 23%, а за весь наблюдаемый период – от 8 до 39%. Можно сделать вывод, что для этого класса предприятий инновации высокой степени технологической новизны не являются основой экспорта.

Для двух выявленных классов – лидеров по значению усредненных показателей (с численностью занятых от 50 до 99 и от 1000 до 4999 человек) приведены изменения соответствующих долей инновационной продукции высокого уровня технологической новизны в динамике с 2010 по 2018 гг. (см. рис. 3).

Что касается инноваций высокого уровня рыночной новизны, то в стоимостной структуре созданных новых для мира товаров, работ и услуг на протяжении всего рассматриваемого периода также лидировали крупные компании (к сожалению, доступные статистические данные не позволяют выделить экспорт новых для мира товаров, работ и услуг, производимых промышленными предприятиями). В 2010 г. на крупные предприятия приходилось около 92% от этой стоимости, в 2014 г., когда наблюдалось минимальное значение показателя для этой группы – 84%, а в 2018 г. – 99,5%.

Рис. 3. Доля экспорта инноваций высокого уровня технологической новизны в общей стоимости экспорта инноваций (высота) и в общей стоимости инноваций высокого уровня технологической новизны (диаметр), создаваемых отдельными классами размерности предприятий

При переходе анализа на уровень классов предприятий оказалось, что в 2018 г. около 50% стоимости инноваций высокого уровня рыночной новизны было произведено предприятиями с численностью занятых от 10000 человек. Вместе с тем данный показатель явно зависит и от инновационного цикла, поэтому на протяжении всего периода наблюдались его существенные колебания. Поскольку инновации высокой степени технологической новизны не являются основой экспорта этого класса предприятий, можно предположить, что эти инновации реализуются ими на внутреннем рынке. Кроме того, самые крупные предприятия практически не вносили вклада в создание новых для мира инноваций вплоть до 2016 г. При этом небольшой вклад малых предприятий к 2018 г. по сравнению с 2010 г. сократился более чем в 40 раз, а средних – в 16 раз. В случае с МСП такая ситуация связана с негативными условиями, создающими барьеры для участия этой группы в инновационных процессах. К ним, как уже отмечалось выше, в первую очередь следует отнести состояние предпринимательской среды, уровня давления конкуренции.

Заключение

Результаты анализа показывают, что в России наибольший вклад в стоимостную структуру экспорта инноваций, в том числе инноваций высокой степени технологической новизны, традиционно вносят крупные предприятия с численностью занятых от 1000 до 4999 человек, а в стоимостной структуре создания инноваций с высоким уровнем рыночной новизны с 2016 г. лидируют самые крупные предприятия. Малые и средние предприятия поставляют за рубеж лишь небольшую часть инновационных

продукции, работ и услуг. В общей структуре экспорта инноваций их доля на протяжении всего рассматриваемого периода не превышала 2%. Такими же масштабами характеризуется в настоящее время участие этих групп предприятий в экспорте вновь внедренной или подвергавшейся значительным технологическим изменениям продукции. По сравнению с 2010 г. эти масштабы сократились вдвое. Хотя предприятия небольшой размерности могут экспортировать малую долю созданных ими инноваций высокой степени технологической новизны, но такие инновации являются основой их экспорта.

Это означает, что в текущей экономической ситуации, малые и средние предприятия не могут преодолеть ресурсные ограничения, даже при опоре на такие преимущества, как гибкость, склонность к риску, мобильность, готовность к партнерству и кооперации. Поэтому необходимо расширить финансовые стимулы для инновационно активных малых и средних предприятий, что за счет численности этих групп будет способствовать и нивелированию воздействия инновационного цикла на экспорт.

Вместе с тем, использование преимуществ ресурсного характера для сохранения экспортной деятельности может стать невозможным в сложившейся ситуации и для некоторых классов крупных предприятий. Поэтому в условиях, когда экспортная деятельность инновационных предприятий развита слабо [11], а в промышленности, как и много лет назад, «по-прежнему доминируют отсталые технологические уклады» [5], нельзя в системе поддержки ставить в заведомо невыгодное положение предприятия тех классов размерности, которые могут рассматриваться как возможные точки роста. Однако необходимо находить баланс, чтобы сохранить стимулирующие действие такого фактора как конкуренция. «Очевидно, что государственная поддержка как таковая нейтральна для производительности и особенно инноваций... корпоративная деятельность в большей степени зависит от конкурентной среды» [35, с. 27].

К сожалению, и до ситуации пандемии принятых мер поддержки экспорта было недостаточно. Долгое время помощь государства была сосредоточена на том, чтобы дать возможность фирмам преодолеть асимметрию информации. Издержки выхода на внешние рынки могли быть компенсированы в рамках специальных программ, ориентированных, прежде всего, как отмечалось выше, на крупные предприятия. С 2015 года такие программы реализуют и региональные центры поддержки экспорта. Программы предусматривают, в частности, компенсацию по экспортным кредитам коммерческих банков и затратам на патентование за рубежом. В текущей ситуации можно было бы расширить перечень товаров, работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности, по которому производится компенсация издержек для классов предприятий, наиболее активных в экспорте инноваций на уровне региона. Усилить финансовые стимулы к экспорту для малых и средних инновационных предприятий можно, уве-

личив возможные размеры выплат в рамках действующих программ. Кроме того, хорошо было бы предоставить возможность инновационным предприятиям малой и средней размерности вычитать часть убытков (от 50 до 75%) от инновационной и экспортной деятельности из текущего налогооблагаемого дохода в течение нескольких лет (такая мера действует в Португалии с 2014 г., [13]). Вместе с тем, в сложившейся ситуации эту льготу можно было бы распространить и для отдельных классов предприятий с численностью занятых до 5000 человек. Предельный размер годового дохода, ограничивающий получение этой преференции, а также класс размерности предприятий должны определяться региональными правительствами, так как российские регионы отличаются сильной дифференциацией и по структуре промышленности и по объему средней выручки предприятий региона, а также по объему собираемых налогов. В условиях жесткого дефицита бюджета поддержка крупных предприятий должна оказываться при условии работы на рынках развитых стран. Другими возможными направлениями деятельности по расширению экспорта отечественных промышленных инновационных предприятий могут стать кластерные стратегии поддержки [5], координация экспортной деятельности между крупным и малым бизнесом.

Инновации и экспорт напрямую связаны с созданием конкурентных преимуществ и выступают как интенсивные факторы экономического роста. Хотя высокотехнологичный сектор в промышленно развитых странах вносит значительный вклад в экономический рост, такие преимущества могут быть сформированы не только в этом секторе промышленности и не только предприятиями большой размерности. Следовательно, нужны более гибкие механизмы поддержки, позволяющие компенсировать нехватку ресурсов для тех промышленных предприятий, которые создают инновации высокой степени рыночной и технологической новизны. Обязательным условием поддержки средних и крупных предприятий должен быть выход на рынки промышленно развитых стран, а сама система стимулирования следует построить таким образом, чтобы использовать преимущества крупных компаний (ресурсная сила) и небольших фирм (гибкость, мобильность, склонность к риску).

Литература

1. Архипова М.Ю., Александрова Е.А. Исследование характера связи инновационной и экспортной активности российских предприятий // Прикладная эконометрика. – 2014. – № 4 (36). – С. 88-101.
2. Голиченко О.Г., Балычева Ю.Е. Размерность предприятий как фактор, определяющий структуру инновационного процесса // Инновации. – 2016. – № 3 (209). – С. 21-32.
3. Еремкин В. А., Сутырина Т. А. Инструменты инновационной политики: теория и практика: препринт. – М.: РАНХиГС, 2012. – 34 с.

4. Земцов С. П., Чернов А. В. Какие высокотехнологичные компании в России растут быстрее и почему // Журнал новой экономической ассоциации. – 2019. – Т. 1. – С. 68-99.
5. Китова Г.А., Кузнецова Т.Е., Круглякова Л.В., Самоволева С.А. Особенности участия государства в формировании инновационных проектов // Экономическая наука современной России. – 2006. – № 1 (36). – С. 31-43.
6. Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России / Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. – 308 с.
7. Минэкономразвития России. Проект «Национальные чемпионы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://national-champions.ru/project/>.
8. Российская венчурная компания (РВК) НТИ и технологическое развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rvc.ru/eco/>.
9. Росстат. Данные о науке и инновациях, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/14477>.
10. Самоволева С.А. Абсорбция технологических знаний как фактор инновационного развития // Вопросы экономики. – 2019. – № 11. – С. 150-158.
11. Самоволева С.А. Характеристики качества инновационной деятельности организаций промышленности // Друкерровский вестник. – 2019. – № 4. – С. 149-161.
12. Aghion P., Bergeaud A., Lequien M., Melitz M.J. The impact of exports on innovation: Theory and evidence, 2018. 53 p.
13. Arnold J. Boosting export performance in Portugal. OECD Economics Department Working Papers, No. 1257, Paris: OECD Publishing, 2015.
14. Arvanitis S., Gkypali A., Tsekouras K. Knowledge base, exporting activities, innovation openness and innovation performance: A SEM approach towards a unifying framework. KOF Working Papers, No. 361, ETH Zurich, KOF Swiss Economic Institute, 2014. 42 p.
15. Autio E. Learning processes in high-technology clusters. Working Paper Series 2000 | 5 – 2000. Finland: Helsinki University of Technology, 32 p.
16. Bagnato L., Bartoloni E., Baussola M.L. Waiting for Godot: the Failure of SMEs in the Italian Manufacturing Industry to Grow. Available at: SSRN 3163332. 2018.
17. Damijan J.P., Kostevc C., Polanec S. From innovation to exporting or vice versa? Working Paper No. 43. Institute for Economic Research, 2008. 37 p.
18. Filipescu D.A. et al. Technological innovation and exports: Unpacking their reciprocal causality. Journal of International Marketing. 2013. Vol. 21, No. 1. Pp. 23-38.
19. Girma, S., Görg, H., & Hanley, A. R&D and exporting: A comparison of British and Irish firms. Review of World Economics. 2008. No. 144 (4). Pp. 750-773.
20. Golovko E., Valentini G. Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs' growth. Journal of international business Studies. 2011. Vol. 42, No. 3. Pp. 362-380.
21. Grossman G.M., Helpman E. Trade, knowledge spillovers, and growth. European economic review. 1991. Vol. 35, No. 2-3. Pp. 517-526.
22. Gupta N., Healey D.W., Stein A.M., Shipp S.S. Innovation Policies of South Korea. Institute for Defence Analysis. D-4984. 2013. 61 p.
23. Jones R.S., Lee J.W. Enhancing dynamism in SMEs and entrepreneurship in Korea. Working Papers No. 1510. Paris: OECD Publishing, 2018.
24. Kemal A.R. et al. Exports and economic growth in South Asia. A Study Prepared for the South Asia Network of Economic Research Institutions, 2002.
25. Knight G.A., Cavusgil S.T. A taxonomy of born-global firms. MIR: Management International Review. 2005. Vol. 45, No. 3. Pp. 15-35.

26. Kumar N., Siddharthan N.S. Technology, firm size and export behaviour in developing countries: The case of Indian enterprises. – United Nations University, Institute for New Technologies, 1993. 26 p.
27. Lachenmaier S., Wößmann L. Does innovation cause exports? Evidence from exogenous innovation impulses and obstacles using German micro data. Oxford Economic Papers. 2006. Vol. 58, No. 2. Pp. 317-350.
28. Lee K. How can Korea be a role model for catch-up development? A ‘capability-based’ view. Achieving development success: Strategies and lessons from the developing world. 2013. Vol. 25, No. 34. Pp. 1-24.
29. Leonidou L. C. Export stimulation: a non-exporter’s perspective. European journal of marketing. 1995. Vol. 29, No. 8. Pp. 17-36.
30. Love J., Roper S. SME innovation, exporting and growth. Enterprise Research Centre. 2013. Vol. 5. Pp. 1-56.
31. OECD and World Bank, Inclusive Global Value Chains: Joint O Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries. OECD and World Bank Group Report, 2015. 106 p.
32. OECD, Innovation Indicators 2020. Available at: <https://oe.cd/inno-stats>. [January 2020].
33. Scott A.J. Regional motors of the global economy. Futures. 1996. Vol. 28, No. 5. Pp. 391-411.
34. Shin W., Oh S., Rho S. Innovation and Exports of Korean Firms: How Do They Differ by Size and Industry? Millennial Asia. 2019. Vol. 10. No. 3. Pp. 249-271.
35. Simachev Y., Kuzyk M., Feygina V. Public support for innovation in Russian firms: looking for improvements in corporate performance quality. International Advances in Economic Research. 2015. Vol. 21. No. 1. Pp. 13-31.
36. Singh L., Gill A. Emergence of innovative manufacturing firms across Asian countries. Seoul Journal of Economics. 2016. Vol. 29. Pp. 113-149.
37. The Ministry of SMEs and Startups (MSS, Korean) Act on facilitation of purchase of small and medium enterprise-manufactured products and support for development of their markets, No. 9685. Available at: <https://www.mss.go.kr/site/eng/01/20101000000002019110619.jsp>.
38. The Ministry of SMEs and Startups (MSS, Korean) Framework act on small and medium enterprises, No. 8360. Available at: <https://www.mss.go.kr/site/eng/01/20101000000002019110619.jsp>
39. World Trade Organization (WTO) Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. Global Value Chain Development Report, 2019. 185 p.

Поступила в редакцию

22.09.2020

Самоволева Светлана Александровна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, г. Москва, Россия.

Samovoleva Svetlana Al. – Candidate of Economics, Senior Researcher in CEMI RAS, Moscow, Russia.

Россия, 125130, г. Москва, ул. Клары Цеткин, 29-1-34
29-1-34, Klara Zetkin str., Moscow, 125130, Russia
e-mail: svetdao@yandex.ru