

УДК 658.001.76:33

*Д.П. Устич*

## **РОЛЬ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

*D.P. Ustich*

### **ROLE OF BIG COMPANIES FOR SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AND MODERNIZATION OF RUSSIAN ECONOMICS**

Обоснована ведущая роль крупных предприятий в обеспечении инновационного развития и модернизации российской экономики. Дана характеристика крупных предприятий как объекта исследования. Доказано, что в современных условиях рост инновационной активности российской экономики зависит от инновационной политики крупных компаний.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ, КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ СФЕРА, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ИННОВАЦИИ.

The article states a key role of big companies for support of innovative development and modernization of Russian economics. It characterizes a big company as a subject of research. It is proved that growth of innovative activity of Russian economy depends on the innovation policies of large companies.

INNOVATIVE ACTIVITY, BIG COMPANIES, SCIENTIFIC AND TECHNICAL SPHERE, ECONOMIC GROWTH, INNOVATIONS.

В течение последних десяти лет руководство Российской Федерации последовательно принимает политические решения и осуществляет практические шаги, которые направлены на обеспечение инновационного развития и модернизации экономики страны. Только за последние годы был принят ряд решений, направленных на обеспечение роста инновационной активности российских предприятий.

С одной стороны, создаются условия для увеличения числа малых инновационных предприятий, на которых находят свое первое воплощение результаты научных исследований. Так, в 2009 году был принят Федеральный закон ФЗ-217, вносящий изменения в Закон о науке и государственной научно-технической политике [1]. Согласно этому закону, создается возможность для государственных вузов и бюджетных научных организаций выступать учредителями малых пред-

приятий, или «хозяйственных обществ», как они называются в ФЗ-217, целью которых становится внедрение результатов научных исследований и технологических разработок. Создание этих малых предприятий, по замыслу авторов законопроекта, должно способствовать ускорению практической реализации научно-технических разработок, которые были выполнены в научных организациях и высших учебных заведениях – учредителях этих предприятий, то есть повысить уровень инновационной активности экономики России в целом за счет вывода на рынок большого числа современных, конкурентоспособных и высокотехнологичных разработок [2].

С другой стороны, Правительство Российской Федерации как собственник или основной акционер ряда крупнейших российских предприятий, которые определяют конкурентоспособность и безопасность страны, в 2010



году потребовало от руководителей этих предприятий разработки, совершенствования и динамичной реализации Программ инновационного развития этих предприятий на период до 2015 года, в которых основной акцент должен быть сделан на обеспечение обновления и модернизацию основных фондов и рост объемов производства конкурентоспособных продуктов и услуг [3]. В первоначальный перечень вошли 47 предприятий, которые должны были разработать Программы своего инновационного развития и регулярно отчитываться об их выполнении [4]. В настоящее время этот перечень расширен до 96 крупнейших предприятий страны, в которых производится около 2/3 ВВП.

Необходимо отметить, что в современной методологии как научных исследований, так и организации статистического учета деятельности предприятий классификация предприятий по группам исходя из их размера до настоящего времени остается непроработанной. Как правило, выделяются следующие группы предприятий: крупные, средние и малые, а в качестве критерия классификации, как правило, используется численность, которая может привязываться к отрасли или применяться как абсолютный и единственный показатель. Так, европейская статистика разделяет предприятия на группы по размерам на основе численности работающих: до 100 чел. – малые предприятия, до 500 чел. – средние, свыше 500 чел. – крупные [5].

Российская нормативная база в 1990 – 2000-е годы связывала размеры предприятий с видами их деятельности и годовым объемом валовой продукции (работ, услуг). При этом характеристика затрагивала только группу малых предприятий (малыми считались предприятия, среднесписочная численность которых в промышленности не превышала 100 чел., в сельском хозяйстве – 60 чел., в розничной торговле – 30 чел., в остальных отраслях – 50 чел.), граница же между крупными и средними предприятиями никакими нормативными документами не устанавливалась. В настоящее время согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в России установлены критерии

отнесения предприятий к группам малых и средних предприятий, представленные в табл. 1. Остальные предприятия, согласно данному закону, считаются крупными. Однако для научных исследований данная классификация представляется недостаточной, поскольку в группу крупных предприятий отнесены компании, имеющие слишком неоднородные характеристики, чтобы можно было сформулировать какие-то единые рекомендации в их отношении. Вследствие этого каждый исследователь крупного бизнеса предлагает свои критерии отнесения предприятия к данной группе.

Если в отношении признания предприятия малым в России существует определенная практическая потребность, связанная с введением льгот в области налогообложения и ведения учета (возможность перехода на упрощенную схему учета), то отнесение предприятий к крупным связано, как правило, с аналитическими или научными исследованиями. Поэтому в научной литературе в настоящее время используются дополнительные критерии и подходы к классификации предприятий по их размерам. Российские ученые и специалисты при классификации предприятий по размерам применяют различные критерии, предлагают собственные подходы к дифференциации объектов исследования – от преемственности международных подходов к сбору статистических данных (полное заимствование критериев Евростата или Мирового банка) до построения статистических моделей распределения и формирования однородных групп исходя из целей и задач исследования.

Так, ряд исследователей считает крупными предприятиями те, которые доминируют на национальном или региональном рынке либо выступают градообразующими, либо интегрированы в глобальные экономические процессы. В качестве количественных характеристик крупных предприятий называется годовой объем выручки от реализации продукции – свыше 5 млрд руб., стоимость активов – более 7 млрд руб., среднесписочная численность работающих – от 1 тыс. чел.

Говоря о системообразующих крупных предприятиях, которые относятся к различным отраслям экономики, имеют в виду компании,

обладающие хотя бы одним из следующих признаков: (а) находятся в государственной собственности (являются федеральными государственными унитарными предприятиями или государственными корпорациями); (б) государство владеет контрольным пакетом акций или выступает единственным акционером (являются открытыми акционерными обществами).

стимулированию инновационных процессов для подобных крупных предприятий, оказывается достаточно значимым фактором при формировании их стратегии развития, а принимаемые Советами директоров (или других исполнительных органах управления) подобных предприятий стратегические решения в отношении программ инновационного развития должны согласовываться и утверждаться

Т а б л и ц а 1

**Критерии отнесения предприятий к малым и средним в соответствии с 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [6]**

Показатель	Микро-предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Средняя численность работников за предшествующий календарный год, чел.	До 15	16 – 100	101 – 250
Предельная суммарная доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, %	25	25	25
Предельная выручка от реализации продуктов (работ, услуг) за предшествующий год, млн руб.	60	400	1000

Некоторые из данных предприятий входят в список естественных монополий, вследствие чего выполнение ряда функций управления (планирование, ценообразование и др.) оказывается в прямой зависимости от государства и его экономической политики. Другие крупные предприятия обеспечивают обороноспособность страны, а основным потребителем их продукции (работ, услуг) выступает Министерство обороны и как следствие – их деятельность находится под особым контролем со стороны государства.

Таким образом, для данной группы предприятий характерно активное участие государства в управлении ими (например, через своих представителей в Советах директоров компаний или прямое утверждение органами государственного управления руководителей предприятий). Данное условие является принципиально важным, так как государственная политика повышения инновационной активности напрямую реализуется именно через данные предприятия, и решения, которые принимают органы государственного управления по

органами государственного управления.

Однако и сами крупные предприятия подобного рода оказывают достаточно сильное влияние на состояние социально-экономической сферы страны, динамику ее развития и инновационную активность.

Как правило, данная группа крупных предприятий имеет сложную диверсифицированную структуру, нередко они являются холдингами, контролирующими деятельность множества других предприятий, являющихся их дочерними и зависимыми обществами. Кроме того, к ним же относятся государственные корпорации, объединяющие предприятия, находящиеся в собственности государства. Деятельность холдингов и государственных корпораций в сфере инновационной активности порождает волну так называемых «вторичных инновационных активностей», которая связана с необходимостью комплексной модернизации и обновления процессов производства, а также производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поскольку данные вторичные инновации, как

правило, не имеют самостоятельного значения (новые продукты и технологии потребляются внутри холдинга или имеют единственного потребителя в лице крупного предприятия, поэтому они, как правило, не попадают, на открытый рынок), в диссертации рассматриваются холдинговые структуры в целом и инновационная деятельность, которая завершается общим для холдинга конечным результатом в виде освоенного нового продукта (работы, услуги), новой технологии, нового организационного или маркетингового решения.

Например, ввод в эксплуатацию в ОАО «Российские железные дороги» нового типа локомотива – газотурбовоза ГТ1, который оснащен газотурбинным двигателем и способен развивать скорость до 100 км/ч, обеспечивая тягу составов весом 16 тыс. т, или 170 вагонов, что является абсолютным мировым рекордом по мощности локомотивов – требует значительных инноваций в дочерних и зависимых обществах, обеспечивающих обслуживание (например, заправку сжиженным газом, ранее не использовавшимся на железных дорогах) и ремонт локомотивов, а также перекладку с целью укрепления участков пути, по которым будут проходить маршруты грузовых перевозок вследствие большего веса перевозимых составов, которые обеспечивает данный новый локомотив. Но с точки зрения анализа инновационной активности исследовательский интерес представляет изучение инновационных процессов холдинга при вводе в эксплуатацию на грузовых перевозках газотурбовоза, а не освоение отдельных связанных между собой, но не обладающих автономной полезностью инноваций в системе путевого хозяйства и в депо.

Таким образом, к группе крупных предприятий, которые выступают в роли объекта исследования, относятся холдинговые структуры в целом, которые осуществляют управление группами, входящими в них предприятий через механизм владения контрольными пакетами акций или в форме государственных корпораций.

Отличительными особенностями данной группы крупных предприятий являются: (1) среднегодовая численность работающих – не менее 50 тыс. чел., (2) годовой объем реализо-

ванной продукции, или выручка от реализации продукции (без учета налога на добавленную стоимость) – не менее 100 млрд руб.; (3) балансовая стоимость основных производственных фондов – не менее 100 млрд руб.; (4) доля на соответствующем сегменте внутрироссийского рынка – не менее 15% (а для естественных монополий – более 35%).

Кроме того, как правило, компании работают не только на внутренних, но и на внешних рынках и ведут операции с зарубежными партнерами. Эти компании одними из первых ощутили последствия глобализации, которые выразились в принятии международных стандартов и технологических регламентов. Так, для обеспечения возможностей международных перевозок (в том числе транзитные перевозки в направлении восток – запад) российские крупнейшие перевозчики (в частности, ОАО «Аэрофлот», ОАО «РЖД») и логистические центры (ОАО «Новороссийский морской порт») должны развивать свою инфраструктуру исходя из мировых стандартов размеров и конструкций контейнеров. По инициативе ОАО «Российские железные дороги» в 2013 году создана Объединенная транспортно-логистическая компания, которая обеспечивает перевозку контейнерных грузов в рамках Единого экономического пространства. В свою очередь, крупные российские компании оказывают определенное влияние на конъюнктуру глобальных рынков, процессы международной кооперации и сотрудничества в научно-технической сфере. Так, ОАО «Газпром» поставляет на европейский рынок более 25% природного газа, влияя на ценовую конъюнктуру газового рынка. Нефтяная компания «Роснефть» после слияния с ТНК-ВР в 2013 году вышла на первое место среди публичных нефтяных компаний мира по запасам и по добыче, что усиливает ее роль на рынке нефти. Крупные предприятия оборонно-промышленного комплекса обеспечивают взаимодействие с зарубежными партнерами по линии военно-технического сотрудничества.

Деятельность крупных предприятий обеспечивает решение стратегических задач национальной безопасности в широком смысле (территориальное единство, энерго- и ресурсозависимость, обороноспособность и др.).

В то же время следует отметить, что данные крупные предприятия, как правило, ориентированы на работу преимущественно в секторах B2B и B2G. Как отмечалось выше, они являются многоотраслевыми холдинговыми структурами, предприятия которых ведут различные виды деятельности. Также нередко крупные предприятия выступают в качестве ядра кластера, объединяющего работу ряда предприятий внутри технологических цепочек (то есть являются либо поставщиками для последующей дифференциации и обработки промежуточных продуктов (работ, услуг), либо выступают в роли потребителей многочисленных мелких и средних производителей, но при этом являются самостоятельными и не зависимыми от крупного предприятия). Как следствие данной особенности крупных компаний, они, как правило, выступают в роли «инновационных локомотивов», которые формируют направление и определяют динамику инновационных процессов по всей технологической цепочке – от их поставщиков до дилеров и дистрибьюторов. Так, ОАО «АВТОВАЗ» имеет более ста поставщиков комплектующих, которые вынуждены обновлять свой ассортимент и осваивать новые технологии синхронно с процессом освоения производства новых моделей автомобилей на заводе, а их авторизованные дилеры – применять новые методы ремонта и технического обслуживания.

Все чаще российские крупные предприятия выступают в роли инициаторов создания технопарковых структур или соучредителей малых инновационных предприятий, где происходит отработка и доведение до стадии практического применения научно-технических достижений, созданных в исследовательских центрах компаний. Одновременно крупный бизнес в России расширяет масштабы своего взаимодействия с научно-исследовательскими институтами, проектно-конструкторскими и инженеринговыми организациями, а также техническими вузами в области разработки новых продуктов, технологий и технических решений, что также повышает инновационный потенциал российской экономики.

Вследствие всех этих факторов роль круп-

ных предприятий в повышении уровня инновационной активности российской экономики (рис. 1) представляется достаточно значимой, а для ряда отраслей – определяющей.

Следует отметить, что экономическая политика в России следует за изменениями парадигмы научных исследований в области теории инновационной деятельности. Так, классический подход к инновационным процессам основывался на «шумпетерианском» определении предпринимательства, согласно которому роль ключевого фактора инновационной активности отводилась предпринимателям-антрепренерам [7]. Предприниматели, проявляющие инновационную активность, согласно этой модели, создают новый бизнес, формируют новые рынки и действуют преимущест-

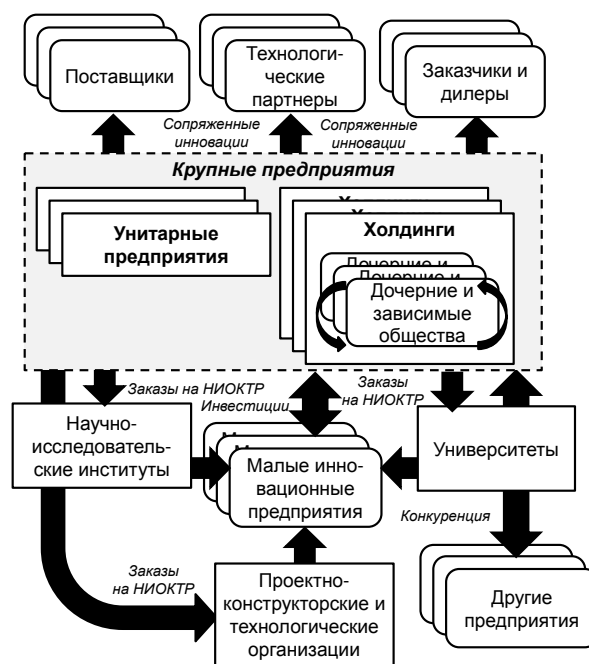


Рис. 1. Влияние крупных предприятий на инновационные процессы в экономике (показано стрелками)

венно в сфере малого инновационного предпринимательства.

Концепция «созидательного разрушения», популярная в XX веке, исходила из того, что малые инновационные предприятия получали конкурентные преимущества перед большим бизнесом за счет быстрого освоения передовых технологий и вследствие этого преимуще-

Т а б л и ц а 2

**Распределение различных размеров предприятий  
в экономически развитых странах, % [12]**

Доля предприятий	США			Франция			Япония		
	Крупные	Средние	Малые	Крупные	Средние	Малые	Крупные	Средние	Малые
В общем количестве предприятий	0,5	7,9	91,6	0,3	1,3	98,4	1,4	21,6	77,0
В объеме промышленной продукции	35,0	28,4	36,6	42,1	19,1	38,8	34,4	30,1	35,5

ства в конечном итоге вытесняли большой «старый» бизнес, которому сложнее перестроиться на новый технологический лад, в результате чего обеспечивалось изменение расстановки сил на рынке и возникало новое соотношение долей новых и старых отраслей – происходили так называемые «структурные сдвиги» в экономике. Более того, монополизация и усиление крупных компаний в этой модели рассматривалась как угроза малому бизнесу и фактор «загнивания и застоя» в обществе [8].

Современные исследователи [9, 10] хотя и не отвергают роль малого инновационного предпринимательства как полигона для апробации новых научно-технических решений, в то же время отмечают усложнение технологий и рост инвестиционных потребностей при создании новых технологических производств. Вследствие этого все большее значение приобретает именно крупный бизнес, который в этих условиях становится ключевым фактором инновационного развития экономики. Доказательство данного тезиса, как правило, строится на статистическом анализе, который показывает, что, как правило, в экономически развитых странах мира крупный бизнес занимает ведущее место в экономике. Как правило, именно в крупных и средних компаниях производится более 55 – 65% внутреннего национального продукта (табл. 2) [11].

Кроме того, крупные компании производят преобладающие доли объемов отраслевых производств в индустриальных, а также наукоемких и капиталоемких отраслях экономики. Крупный бизнес в экономически развитых странах доминирует в таких отраслях машиностроения, как общее и транспортное машино-

строение, электротехническая промышленность и приборостроение; ему принадлежит основной объем производства химической промышленности, черной и цветной металлургии, топливно-энергетического комплекса, добывающей промышленности, фармацевтической промышленности, морском и железнодорожном транспорте и связи.

Высокая концентрация капитала также свидетельствует о значительном влиянии на экономику именно крупного капитала. В условиях глобализации лишь крупным компаниям удастся одновременно выйти на несколько национальных рынков; если этого не происходит – инициативу перехватывают другие более мощные компании. Ряд исследователей [13, 14] приводят описание «виолентных» стратегий инновационного развития бизнеса, которые характерны для современных крупных компаний. Суть этих стратегий сводится к тому, что крупные предприятия, осознав новые технологические преимущества, которые создает применение научно-технических достижений, предпринимают все возможные усилия (от приобретения лицензий до поглощения малых инновационных предприятий, обладающих этими технологическими преимуществами), чтобы получить доступ к этим технологиям. Об этом свидетельствует статистика слияний и поглощений на рынке новых инновационных предприятий: как правило, как только компания начинает играть сколько-нибудь заметную роль на рынке, находится более крупный конкурент, который предлагает сделку по покупке бизнеса. При этом концентрация ресурсов позволяет крупным компаниям реализовывать масштабные инновационные

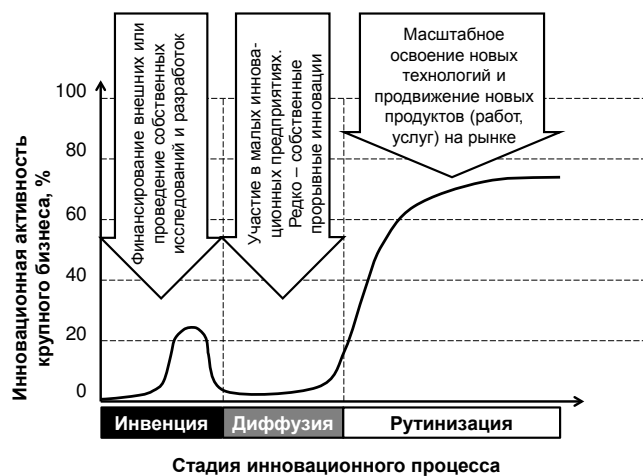


Рис. 2. Уровень инновационной активности крупных предприятий по стадиям инновационного процесса (экспертная оценка по результатам исследования автора)

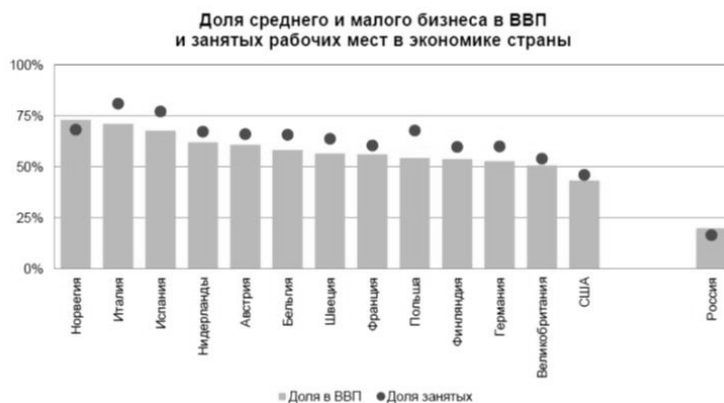


Рис. 3. Доля среднего и малого бизнеса в ВВП и занятых рабочих мест в экономике по странам мира [5]

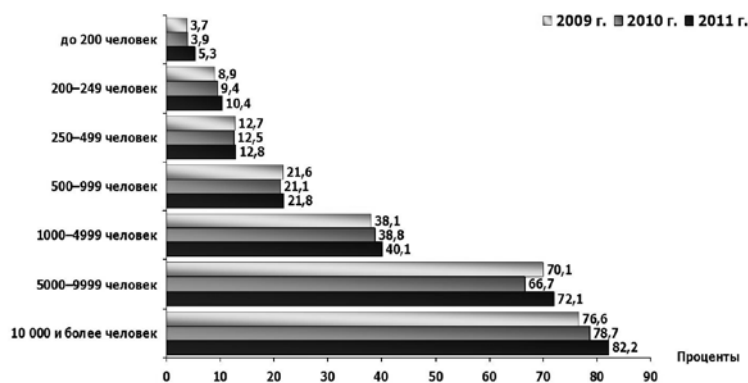


Рис. 4. Удельный вес организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации, в группах организаций по численности работников в 2009-2011 годах [15]



проекты и формировать новые рынки в глобальном масштабе, что в условиях глобализации является существенным фактором конкурентоспособности.

Обладая значительными ресурсами, крупный капитал имеет значительно больше возможностей для реализации технологических инноваций, направленных на рост эффективности функционирования крупных предприятий. Так, в течение последних 20-25 лет в пяти наиболее развитых экономических странах (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания) [15] (с корректировкой на кризисные 2008 – 2009 годы) крупные компании демонстрировали более высокий уровень доходности инвестиций, фондоотдачи и производительности труда, чем предприятия малого и среднего бизнеса, что является косвенным свидетельством их достаточно высокой инновационной активности – способности и готовности осваивать технологические достижения в своей производственной деятельности.

В то же время крупный бизнес менее склонен к риску при освоении новых технологических достижений, поэтому говоря об инновационной активности, как правило, в отношении крупных компаний чаще имеют в виду не радикальные новшества, а усовершенствования уже существующих продуктов, технологий, организационных и маркетинговых решений. Опробование возможности практического применения новых научно-технических достижений происходит на малых инновационных предприятиях, создание которых все чаще происходит по инициативе и при непосредственном участии крупных предприятий. Исходя из этого можно утверждать, что крупные предприятия в процессе инновационного развития, с одной стороны, выступают в роли их стимуляторов, задача которых состоит в формировании спроса на проведение исследова-

ний и разработок как начальной стадии инноваций; с другой стороны, крупные предприятия с наибольшей активностью включаются в финишные стадии, обеспечивая масштабирование новых технологий и продвижение на широком рынке новых продуктов (работ, услуг). Распределение инновационной активности крупных предприятий по стадиям инновационного процесса (по объему инвестиций) представлено на рис. 2.

В России роль крупных предприятий в инновационных процессах значительно выше, чем в других странах. Следует отметить, что малые и средние предприятия по численности занятых и доле их суммарного объема выручки от реализации продукции (работ, услуг) во внутреннем валовом продукте страны составляют незначительный сектор (рис. 3).

При этом инновационная активность российского малого бизнеса также существенно отстает от других стран: так, доля малых предприятий, действующих в научно-технической сфере, по своей численности составляет в настоящее время всего около 5% от числа зарегистрированных малых предприятий. Данный вывод подтверждает статистика инновационно активных предприятий, которая в течение последних лет практически не меняется (рис. 4). Как видно из рис. 4, вследствие своей незначительности в масштабах экономики малый бизнес в России пока не играет существенной роли в повышении инновационной активности – руководство страны лишь ставит стратегические задачи по развитию малого инновационного предпринимательства и формирует условия для роста новых предприятий в научно-технической сфере. Таким образом, в настоящее время лишь крупные предприятия страны способны обеспечить основной рост инновационной активности российской экономики.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» с внесенными изменениями от 21 июля 2011 года № 284-ФЗ.

2. Федеральный закон от 2 августа 2009 года № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по во-

просам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

3. Перечень поручений Президента Российской Федерации от 04.01.2010 № 22-Пр.

4. Перечень предприятий в соответствии с



Протоколом заседания Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 года № 4 под председательством Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина.

5. OECD Small and Medium Enterprise Outlook 2005 // Organisation for Economic Co-operation and Development (электронный ресурс <http://www.camaras.org/publicado/europa/pdf/8505011E.pdf>).

6. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. – 455 с. – ISBN 978-5-374-00385-7.

8. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия. – М.: Экономика, 1995. – 540 с. – (Эконом. наследие) – ISBN 5-282-01415-7.

9. Davenport T.H.; Beck J.C. The Attention

Economy: Understanding the New Currency of Business. – Harvard Business School Press, 2001. – P. 272.

10. Betz F. Managing Technological Innovation: Competitive Advantage from Change. – USA: Wiley-InterScience. 2011. – P. 272.

11. The World Bank: World Development Indicators. 2013. Gross Domestic Product 2012. (электронный ресурс <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>).

12. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2009. – 400 с. – ISBN 978-5-279-03335-5, 978-5-16-003678-6.

13. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: ГНОМ и Д, 2001. – 142 с. – ISBN 5-296-00076-5.

14. Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями. – М.: ЮРАЙТ, 2012. – 711 с. – ISBN 978-5-9916-0915-9.

15. Статистика инноваций в России: Материалы Федеральной службы государственной статистики (электронный ресурс) [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/ind\\_2020/pril3.ppt](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.ppt)

## REFERENCES

1. Federal Law of August 23, 1996 # 127-FZ «On Science and State Science and Technology Policy», as amended July 21, 2011 № 284- FZ.

2. Federal Law of August 2, 2009 # 217-FZ «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation on issues of creating budget scientific and educational institutions, business entities with a view to practical application (implementation) of the results of intellectual activity».

3. List of orders of the President of the Russian Federation dated 04.01.2010 # 22-Pr.

4. List of companies in accordance with the Protocol of the meeting of Governmental Commission on High Technology and Innovation on August 3, 2010 # 4 under the Chairmanship of Prime Minister of the Russian Federation V.V. Putin.

5. OECD Small and Medium Enterprise Outlook 2005 // Organisation for Economic Co-operation and Development (electronic resource <http://www.camaras.org/publicado/europa/pdf/8505011E.pdf>)

6. Federal Law of 24 July 2007 # 209-FZ «On the development of small and medium enterprises in the Russian Federation».

7. Schumpeter J.A. Theory of Economic Development. – Moscow: Progress Publishers, 1982. – 455 P. – ISBN 978-5-374-00385-7.

8. Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism, and Democracy. – М.: Eco-nomika, 1995. – 540 P. – ISBN 5-282-01415-7.

9. Davenport T.H.; Beck J.C. The Attention Economy: Understanding the New Currency of Business. – Harvard Business School Press, 2001. – 272 P.

10. Betz F. Managing Technological Innovation: Competitive Advantage from Change. – USA: Wiley-Inter Science, 2011. – 272 P.

11. The World Bank: World Development Indicators, 2013. Gross Domestic Product in 2012. (electronic resource <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>)

12. Gruzinov V.P.; Gribov V.D. Enterprise's Economics. – Moscow: Financy i Statistika, INFRA-M, 2009. – 400 P. – ISBN 978-5-279-03335-5, 978-5-16-003678-6.

13. Yudanov A.Y. Competition: Theory and Practice. – М.: GNOM-D, 2001. – P. 142 ISBN 5-296-00076-5

14. Baranchev V.P., Maslennikova N.P., Mishin V.M. Innovation Management. – М.: Yurait, 2012. – 711 с. – ISBN 978-5-9916-0915-9.

15. Statistics innovation in Russia : Materials of the Federal State Statistics Service (electronic resource) [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/ind\\_2020/pril3.ppt](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.ppt)

### СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ/AUTHORS

**Устич Дмитрий Петрович** – стажер-исследователь кафедры управления инновациями в реальном секторе экономики ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», 109542, Россия, Москва, Рязанский проспект, 99, e-mail: ustichdp@yandex.ru

**Ustich Dmitry P.** – researcher at Innovation Management Department in Real Sector of Economy, State University of Management (Moscow), 99 Ryazansky prospect, Moscow, 109542, Russia, e-mail: ustichdp@yandex.ru