

Научная статья

Original article

УДК 94

DOI 10.55186/02357801_2022_7_1_16



**ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ
КОРПОРАЦИЯХ И БАНКАХ С МЕЖДУНАРОДНЫМ КАПИТАЛОМ**
INNOVATION CLUSTERS IN STATE CORPORATIONS AND BANKS WITH
INTERNATIONAL CAPITAL

Маринин Глеб Сергеевич, магистр, студент, Финансовый университет при Правительстве РФ (125993 Россия, г. Москва, ул. Ленинградский проспект, д. 49), тел. +7(968)334-92-16, ORCID: <http://orcid.org/0000-0000-0000-0000>, glebac.marinin@yandex.ru

Gleb S. Marinin, Master's degree, student, Financial University under the Government of the Russian Federation (49 Leningradsky Prospekt st., Moscow, 125993 Russia), tel. +7(968)334-92-16, ORCID: <http://orcid.org/0000-0000-0000-0000>, glebac.marinin@yandex.ru

Аннотация. Исходя из природы инноваций, как успешно примененных новых знаний, идей и изобретений в виде новых продуктов, услуг или процессов, которые выведены на рынок и используются конечными потребителями, главными игроками в инновационном процессе предприятия. Ученые и изобретатели могут получить новое знание, сгенерировать новую идею, совершить новое открытие, но прикладной результат от их внедрения получаемое на производстве. Способность предприятий заниматься инновационной деятельностью зависит не только (и далеко не всегда) от

Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral»

наличия новых идей и разработок, она в значительной мере обусловлена сложившимися в стране экономическими, политическими и социальными институтами, которые влияют на поведение предприятий, побуждают или демотивируют их к инновационной деятельности, включая финансовую систему, рынок труда, образование, налоговую, регуляторную политику, инфраструктурное обеспечение. Такая среда определяется как инновационная система страны или инновационная «экосистема». Для ее описания Б.-О. Лундвалл – один из авторов концепции национальной инновационной системы (НИС) – использует два определения. В узком смысле, инновационная экосистема включает «компании и систему их взаимодействий, а также взаимодействие данных компаний с университетами и исследовательскими институтами». В широком смысле слова, инновационная экосистема охватывает систему образования, источники и каналы финансирования, а также подразумевает меры государственного вмешательства, которые включают в себя нормы правового регулирования и социальные гарантии» Б.-А. Лундвалл, вместе с другими основателями концепции НИС – К. Фрименом и Г. Нельсоном, – сходятся во мнении, что в большинстве случаев инновации являются результатом совместных усилий компаний с поставщиками, потребителями, исследовательскими институтами, университетами и качество взаимосвязей между ними непосредственно влияет на инновационный процесс

Abstract. Based on the nature of innovation, as successfully applied new knowledge, ideas and inventions in the form of new products, services or processes that are brought to market and used by end users, the main players in the innovation process of the enterprise. Scientists and inventors can get new knowledge, generate a new idea, make a new discovery, but the applied result from their implementation is obtained in production.

The ability of enterprises to engage in innovative activities depends not only (and not always) on the availability of new ideas and developments, it is largely due to the economic, political and social institutions that have developed in the country, which influence the behavior of enterprises, encourage or demotivate them to innovate,

including the financial system, labor market, education, tax, regulatory policy, infrastructure provision. Such an environment is defined as a country's innovation system or innovation "ecosystem". For her description, B.-O. Lundvall, one of the authors of the concept of the national innovation system (NIS), uses two definitions. In a narrow sense, the innovation ecosystem includes "companies and the system of their interactions, as well as the interaction of these companies with universities and research institutes." In the broadest sense of the word, the innovation ecosystem encompasses the education system, sources and channels of financing, and also implies state intervention measures, which include legal regulations and social guarantees." B.-A. Lundvall, along with the other founders of the NOS concept - K. Freeman and G. Nelson - agree that in most cases innovations are the result of joint efforts of companies with suppliers, consumers, research institutes, universities and the quality of the relationships between them directly affects the innovation process.

Ключевые слова: инновационный процесс, поставщики, результат, усилия, экосистема, потребители

Keywords: innovation process, suppliers, result, efforts, ecosystem, consumers

Введение. В рамках самого предприятия должно быть налажено сотрудничество между отделами производства, снабжения, сбыта, кадров, научных разработок, чтобы успешно внедрять инновации [2]. При этом большего внимания на предприятиях требует организация труда, привлечение работников всех уровней к инновационным процессам, что, по мнению Б.А. Лундвалла, поможет им создавать новые продукты и услуги, внедрять новые технологические процессы, приобретенные извне.

Однако, обладая такими конкурентными преимуществами, являясь инновационно ориентированным, предприятие не обязательно достигает успеха на рынке. Важно учитывать комплекс других факторов внешнего окружения, которые существенно влияют на инновационное поведение предприятий, их рыночную позицию, динамику развития и рентабельность. Поэтому в этом разделе основное внимание будет уделено выявлению и

систематизации препятствий, что формирует инновационная экосистема России для предприятий на пути роста их конкурентоспособности на инновационной основе [5].

Методы. Инновационная деятельность будет рассматриваться с позиции действующих предприятий и отраслей промышленности. Это является принципиальным моментом, поскольку препятствия для действующих предприятий и отраслей отличаются от препятствий для предпринимательства (как процесса создания и развития новых фирм и организаций, не обязательно в промышленности) и инвестирования (как особого вида деятельности действующих предприятий среднего и крупного бизнеса как отечественных, так и иностранных, которые вкладывают инвестиции в инновации, но не обязательно в промышленности). Хотя по многим позициям препятствия совпадают, приоритетность их различна, а некоторые из препятствий являются уникальными для предприятий и отраслей, предпринимательских фирм (организаций) и инвесторов [10]. Например, легкость открытия бизнеса, то есть первичного вхождения в бизнес, развитие предпринимательского мышления и культуры актуальны исключительно для предпринимательства. А вот такие факторы, как структура промышленности и размер внутреннего рынка влияют в основном на уровень инновационной активности действующих предприятий. Для инвесторов критическими условиями инвестирования является качественная институциональная среда, в частности, противодействие коррупции, доверие к судебной системы, политическая стабильность [13].

Для анализа среды, что влияет на способность и мотивацию действующих промышленных предприятий и отраслей осуществлять инновации, использована экосистема развития предпринимательства, разработана некоммерческой неправительственной организацией Babson College – Babson Entrepreneurship Ecosystem Project. Она состоит из шести элементов: политики, финансов, рынков, культуры, человеческого капитала и инфраструктурной поддержки и предназначена для анализа среды развития предпринимательства [4].

Ход исследования. Как было указано выше, этот подход не может быть полностью применен для действующих предприятий и отраслей через разную весомость факторов, влияющих на них и предпринимательство. В этом контексте требует внимания подход специалистов Всемирного банка, которые адаптировали Babson Entrepreneurship Ecosystem Platform для условий деятельности действующих предприятий и отраслей. Они предложили включить в ее состав два элемента – структуру производства, сложившуюся в стране, и доступ к знаниям и технологиям для отображения связей предприятий с научными организациями и иными организациями производителями знаний, в том числе за рубежом. Одновременно с этим они исключили элемент «культура» с учетом его второстепенное значение [7]. В результате перечень элементов инновационной экосистемы получил такой вид: структура производства и рынки; политика и управление; доступ к знаниям и технологиям; финансы; человеческий капитал; инфраструктурная поддержка. Беря за основу методологический подход к анализу инновационной экосистемы развития предпринимательства, разработан Babson College, учитывая предложения Всемирного банка по адаптации этого подхода к условиям действующих предприятий, предложены все составляющие элементы инновационной экосистемы, влияющие на способность и мотивацию действующих предприятий и отраслей промышленности России заниматься инновациями, сгруппировать в шесть блоков: структура производства и рынки; финансы; государственное регулирование инновационного развития; человеческий капитал; связь науки, образования и промышленности, в том числе в международном контексте; инфраструктурное обеспечение [11].

Результаты и обсуждение. В основу анализа этих элементов положены результаты предыдущих исследований отечественных и зарубежных ученых, данные Всемирного банка, Европейской Комиссии, законодательство России, статистическую информацию Государственной службы статистики России, международные рейтинги, которые оценивают инновационную конкурентоспособность стран, в частности, Индекс глобальной

конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) и Глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index).

Главное преимущество этого подхода заключается в возможности проведения системной диагностики основных элементов инновационной среды деятельности предприятий и отраслей промышленности России, что может быть положено в основу обоснования мероприятий по минимизации негативного влияния выявленных препятствий в каждой из составляющих инновационной экосистемы на пути активизации инновационной деятельности отраслей промышленности как предпосылки повышения их конкурентоспособности [9].

Составляющая «Структура производства и рынки» отражает, в какой степени структура производства, которая сложилась в стране, и позиция российских производителей на внутреннем, европейском и глобальном рынках способствует или препятствует инновациям. Эта составляющая охватывает производственную структуру страны, рыночный спрос на инновации, уровень конкуренции, которая мотивирует или демотивирует предприятия к осуществлению инновационной деятельности [3].

в реализации инновационного проекта, имеют научный потенциал для разработки инновации, достаточные производственные мощности для изготовления опытного образца продукции и ее серийного производства, налаженные каналы сбыта, они могут создать стратегический альянс – соглашение о сотрудничестве для проведения совместных исследований, обмена знаниями и технологиями, совместное использование производственных технологий, продвижения на рынок инновационной продукции без потери независимости его участниками [8]. Но, в отличие от остальных указанных организационно-правовых форм объединения предприятий, вопросы создания и деятельности стратегических альянсов не урегулированным российским законодательством.

Возможны другие формы объединения предприятий (например, корпорации, научно-производственные или научно-образовательно-

производственные предприятия), в конечном итоге выбор оптимальной формы сотрудничества зависит от количества участников, имеющихся у них ресурсов и научных разработок, особенностей инновационного проекта, который они планируют реализовывать, и других факторов [14].

Следует отметить, что в эпоху развития индустриального общества связи между предприятиями, как правило, были вертикальными с жесткой иерархией и административной системой принятия решений. С приходом постиндустриальной эры они потеряли свою актуальность из-за роста информационной емкости и изменчивость внешней среды. Им на смену пришли гибкие, открытые сетевые системы, построенные на горизонтальной координации связей, механизме непрерывных согласований и коммуникаций, принципах совместного самоуправления и адаптации участников к изменений внешнего меняющегося высококонкурентной среды [6]. По мнению испанского социолога, классика теории информационного (постиндустриального) общества М. Кастельса, современное общество и экономика переходят к новому типу развития – сетевого, которые базируются на горизонтальных связях и интерактивной сетевой взаимодействия между экономическими субъектами, и все это происходит благодаря появлению Интернета – средство свободной глобальной коммуникации. Адаптируясь к современной парадигмы развития, предприятия должны осваивать новые – сетевые механизмы координации, которые являются значительно более гибкими и более интегрированными, чем вертикальные.

Исходя из сказанного, сущность предлагаемого подхода заключается в отказе промышленных предприятий от закрытой модели инновационной деятельности и частичной (эпизодической) кооперации с внешними партнерами и переходе к модели сетевого партнерства как нового формата сотрудничества независимых предприятий, организаций и экспертов, которые объединяются в открытую, динамическую структуру для реализации инновационных проектов и внедрения инноваций [12].

Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral»

Такая модель партнерства позволяет интегрировать государственные и частные экономические субъекты, отдельных лиц (экспертов) за пределами предприятий/организаций в совместную инновационную сеть. Все участники такой сети сотрудничают как команда независимых «игроков», выстраивая процесс совместной деятельности в режиме непрерывных коммуникаций с обмена знаниями, опытом и компетенциями, формируя коллективный способ реагирования на вызовы внешней среды и общее видение относительно выбора путей достижения общих целей. В этом заключается основное отличие предлагаемой модели от обычного субподряда или аутсорсинга, при котором предприятие лишь использует ресурс других организаций, передавая им часть функций (как правило, рутинных и трудоемких), с целью сокращения расходов и сосредоточенности на вещах, которые требуют глубоких знаний и опыта.

Еще одним принципиальным отличием предлагаемой модели партнерства от традиционных форм сотрудничества является привлечение к участию не только юридических лиц, но и отдельных лиц (экспертов в своей сфере деятельности, потенциальных клиентов и пользователей), что делает сетевую структуру более гибкой и эффективной [15]. Так, если в отношениях между организациями и предприятиями могут преобладать иерархические формы сотрудничества (как например, в случае субподряда или аутсорсинга), отношения с отдельными лицами не требуют применения иерархических структур и могут базироваться на неформальных доверительных отношениях и устойчивых информационных обменах. Кроме того, это позволяет привлекать к партнерству все большее количество экспертов, формируя широкую сеть взаимосвязей, вместо заключения двух - или трехсторонних формальных контрактов.

В основу модели сетевого партнерства положена концепция открытых инноваций, в рамках которой различают три ключевых процессы, в соответствии с которыми разрабатываются стратегии открытых инноваций предприятий: «процесс извне-внутри» – предприятие использует внешние знания других заинтересованных сторон (клиентов (потребителей),

Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral»

поставщиков, предприятий разных размеров, включая конкурентов, научных учреждений, университетов) для создания «внутренних» инноваций, что будет способствовать повышению их инновационности. Этот процесс сконцентрирован в основном на создании интеллектуальной собственности внутри предприятия; «процесс изнутри-наружу» – вывод «внутренних» идей и разработок предприятия на рынок путем продажи или лицензирования прав на объекты интеллектуальной собственности. Этот процесс сконцентрирован в основном на коммерциализации корпоративной интеллектуальной собственности; «совместный инновационный процесс» – объединяет процессы «извне-внутри» и «изнутри-наружу» путем интерактивного (в режиме непрерывных коммуникаций) сотрудничества заинтересованных сторон, в котором их готовность предоставлять и привлекать (инновации) выходит на передний план.

Эмпирические данные свидетельствуют, что не все предприятия даже одной отрасли выбирают один и тот же тип процесса, каждое предприятие определяет для себя один ключевой процесс, дополняя его некоторыми элементами других.

Область применения результатов. Необходимо также учитывать, что далеко не все отрасли промышленности могут реализовывать открытую модель инноваций, как например, отрасль атомной энергетики. Она зависит, в основном, от «внутренних» идей и разработок, имеет низкую мобильность рабочей силы, незначительный объем венчурных инвестиций, незначительное количество стартапов и исследований, проводимых в университетах. Сложно даже прогнозировать, будет ли эта отрасль когда-нибудь переходить к открытым инновациям. В то же время много других отраслей в мире (производство компьютеров и электронной продукции, электрического оборудования, автомобилестроение, фармацевтика и др) переходят от закрытых к открытым инновациям [1]. Предприятия этих отраслей черпают инновационные идеи и разработки в научных учреждениях, университетах, инновационных стартапах и в других сторонних организациях.

Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral»

В частности, транснациональная компания Procter & Gamble, которая отличается давними традициями собственной науки, еще в начале 2000-х годов изменила свой подход к инновационной деятельности. Она перешла к новой стратегии развития «Connect and Develop», основанной на модели открытых инноваций, создала специальную должность директора по внешним инновациям для управления процессом их привлечения. Компания также решила лицензировать свои разработки сторонним компаниям, включая конкурентов, чем поразила отраслевых аналитиков, ведь она всегда отличалась жестким защитой интеллектуальной собственности. Впрочем Procter & Gamble является лишь одной из числа компаний (IBM, Boeing, Motorola, BellSouth и других), которые отходят от так называемой «эксклюзивной стоимости» («exclusivity value») патентов (стоимости, полученной за счет исключительных прав на пользование интеллектуальной собственностью), вместо этого используют значительную финансовую и стратегическую стоимость своих технологических активов, лицензируя их другим компаниям. Имплементируя такие стратегические решения, компании делают ставку на то, что любая потеря эксклюзивности рынка, которая может возникнуть в результате лицензирования уникальных технологий, будет компенсирована полученными доходами.

Как показал анализ взаимосвязи между затратами на инновационную деятельность и объемам реализованной инновационной продукции, на способность предприятий производить и реализовывать инновационную продукцию в большей степени влияют инвестиции, вложенные в приобретение технологий и внешние НИР, а именно:

1. для инновационной продукции, новой для предприятия, – на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения;
2. для инновационной продукции, которая является новой для рынка и реализуется за пределы России – в приобретение внешних НИР.

Из этого можно сделать вывод, что, по терминологии открытых инноваций, в России преобладает тип взаимодействия «процесс извне-внутри»,

Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral»

то есть используются и внедряются инновации, разработанные не внутри предприятия, а в других городах – в стране или за рубежом. Такой характер инновационной деятельности в целом присущ развивающимся странам, и, как видим, Россия не является исключением. Он предоставляет возможность предприятиям повысить производительность деятельности благодаря овладению новых технологических и управленческих навыков и компетенций, внедрению в производственный процесс обновленных и более эффективных технологий.

Выводы. Успешность освоения внешних знаний и технологий на предприятии зависит от внутренних и внешних по отношению к нему факторов. К внутренним следует отнести, прежде всего: наличие иностранных инвестиций, вложенных в предприятие; способность предприятия вести торговлю на зарубежных рынках;

- уровень квалификации и навыки персонала, мобильность сотрудников (их готовность ехать в другую страну и перенимать новый опыт); готовность руководства вкладывать средства в обучение и повышение квалификации персонала;

- наличие у предприятия финансовых ресурсов для эффективной адаптации внешних инноваций в собственных условиях.

Внешние условия представлены: доступностью и диверсификацией источников финансирования, наличием эффективной системы стимулирования; структурой производства, сложившейся в стране; образовательной и научной политикой государства; эффективностью системы государственного управления инновациями, определяет институциональные условия осуществления инновационной деятельности; доступности инфраструктурных услуг, в частности, производственной, транспортной, инновационной инфраструктуры. Все эти условия формируют инновационную среду (инновационную экосистему), в котором функционируют предприятия и которое существенным образом влияет на их инновационное поведение.

Литература

1. 4th International Econometric Conference of Vietnam, ECONVN 2021. (2022). *Studies in Computational Intelligence*, 983.
2. Affara, M., Lagu, H. I., Achol, E., Karamagi, R., Omari, N., Ochido, G., ... Gehre, F. (2021). The East African Community (EAC) mobile laboratory networks in Kenya, Burundi, Tanzania, Rwanda, Uganda, and South Sudan—from project implementation to outbreak response against Dengue, Ebola, COVID-19, and epidemic-prone diseases. *BMC Medicine*, 19(1). <https://doi.org/10.1186/s12916-021-02028-y>
3. Cardozo, P., Morales-Acevedo, P., Murcia, A., & Rosado, A. (2022). Does the geographical complexity of the Colombian financial conglomerates increase banks' risk? The role of diversification, regulatory arbitrage, and funding costs. *Journal of Banking and Finance*, 134. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106076>
4. Goldbach, S., Møen, J., Schindler, D., Schjelderup, G., & Wamser, G. (2021). The tax-efficient use of debt in multinational corporations. *Journal of Corporate Finance*, 71. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.102119>
5. Johnson, C. P. (2021). International shadow banking and prudential capital controls. *Journal of International Money and Finance*, 119. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102470>
6. Khan, S. U. (2022). Financing constraints and firm-level responses to the COVID-19 pandemic: International evidence. *Research in International Business and Finance*, 59. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101545>
7. Khlifia, S. H., & Zaki, A. (2021). Enhanced prudential standards under basel III: What consequences for the profitability of banks. *Journal of Optimization in Industrial Engineering*, 14(1), 27–33. <https://doi.org/10.22094/JOIE.2020.677810>
8. Mello, G. M. C., Nakatani, P., & Wong, E. (2022). Dollar Hegemony Under Challenge and the Rise of Central Bank Digital Currencies (CBDC): A New

- Form of World Money? Marx, Engels, and Marxisms, 143–182.
https://doi.org/10.1007/978-3-030-82298-9_6
9. Nayak, R. (2021). Banking regulations: do they matter for performance? *Journal of Banking Regulation*, 22(4), 261–274. <https://doi.org/10.1057/s41261-021-00145-5>
 10. Neisen, M., & Schulte-Mattler, H. (2021). The effectiveness of IFRS 9 transitional provisions in limiting the potential impact of COVID-19 on banks. *Journal of Banking Regulation*, 22(4), 342–351. <https://doi.org/10.1057/s41261-021-00151-7>
 11. Noy, S. (2021). For the children? A mixed methods analysis of World Bank structural adjustment loans, health projects, and infant mortality in Latin America. *Globalization and Health*, 17(1). <https://doi.org/10.1186/s12992-020-00649-1>
 12. Ozhan, G. K. (2021). News-driven international credit cycles. *Journal of Macroeconomics*, 70. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2021.103372>
 13. Roncoroni, A., Battiston, S., D’Errico, M., Hałaj, G., & Kok, C. (2021). Interconnected banks and systemically important exposures. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 133. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2021.104266>
 14. Shatkin, G. (2022). Financial sector actors, the state, and the rescaling of Jakarta’s extended urban region. *Land Use Policy*, 112. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2019.104159>
 15. Tobin, D. (2022). Offshoring the Uncovered Liability Problem: Currency Hierarchies, State-Owned Settlement Banks and the Offshore Market for Renminbi. *New Political Economy*, 27(1), 81–98. <https://doi.org/10.1080/13563467.2021.1926953>

References

1. 4th International Econometric Conference of Vietnam, ECONVN 2021. (2022). *Studies in Computational Intelligence*, 983.

2. Affara, M., Lagu, H. I., Achol, E., Karamagi, R., Omari, N., Ochido, G., ... Gehre, F. (2021). The East African Community (EAC) mobile laboratory networks in Kenya, Burundi, Tanzania, Rwanda, Uganda, and South Sudan—from project implementation to outbreak response against Dengue, Ebola, COVID-19, and epidemic-prone diseases. *BMC Medicine*, 19(1). <https://doi.org/10.1186/s12916-021-02028-y>
3. Cardozo, P., Morales-Acevedo, P., Murcia, A., & Rosado, A. (2022). Does the geographical complexity of the Colombian financial conglomerates increase banks' risk? The role of diversification, regulatory arbitrage, and funding costs. *Journal of Banking and Finance*, 134. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106076>
4. Goldbach, S., Møen, J., Schindler, D., Schjelderup, G., & Wamser, G. (2021). The tax-efficient use of debt in multinational corporations. *Journal of Corporate Finance*, 71. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.102119>
5. Johnson, C. P. (2021). International shadow banking and prudential capital controls. *Journal of International Money and Finance*, 119. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102470>
6. Khan, S. U. (2022). Financing constraints and firm-level responses to the COVID-19 pandemic: International evidence. *Research in International Business and Finance*, 59. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101545>
7. Khlifia, S. H., & Zaki, A. (2021). Enhanced prudential standards under basel III: What consequences for the profitability of banks. *Journal of Optimization in Industrial Engineering*, 14(1), 27–33. <https://doi.org/10.22094/JOIE.2020.677810>
8. Mello, G. M. C., Nakatani, P., & Wong, E. (2022). Dollar Hegemony Under Challenge and the Rise of Central Bank Digital Currencies (CBDC): A New Form of World Money? *Marx, Engels, and Marxisms*, 143–182. https://doi.org/10.1007/978-3-030-82298-9_6

9. Nayak, R. (2021). Banking regulations: do they matter for performance? *Journal of Banking Regulation*, 22(4), 261–274. <https://doi.org/10.1057/s41261-021-00145-5>
10. Neisen, M., & Schulte-Mattler, H. (2021). The effectiveness of IFRS 9 transitional provisions in limiting the potential impact of COVID-19 on banks. *Journal of Banking Regulation*, 22(4), 342–351. <https://doi.org/10.1057/s41261-021-00151-7>
11. Noy, S. (2021). For the children? A mixed methods analysis of World Bank structural adjustment loans, health projects, and infant mortality in Latin America. *Globalization and Health*, 17(1). <https://doi.org/10.1186/s12992-020-00649-1>
12. Ozhan, G. K. (2021). News-driven international credit cycles. *Journal of Macroeconomics*, 70. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2021.103372>
13. Roncoroni, A., Battiston, S., D'Errico, M., Hałaj, G., & Kok, C. (2021). Interconnected banks and systemically important exposures. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 133. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2021.104266>
14. Shatkin, G. (2022). Financial sector actors, the state, and the rescaling of Jakarta's extended urban region. *Land Use Policy*, 112. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2019.104159>
15. Tobin, D. (2022). Offshoring the Uncovered Liability Problem: Currency Hierarchies, State-Owned Settlement Banks and the Offshore Market for Renminbi. *New Political Economy*, 27(1), 81–98. <https://doi.org/10.1080/13563467.2021.1926953>

© Маринин Г.С., 2021 *Международный журнал прикладных науки и технологий "Integral" №1/2022.*

Для цитирования: Маринин Г.С. Инновационные кластеры в государственных корпорациях и банках с международным капиталом// *Международный журнал прикладных науки и технологий "Integral" №1/2022.*