

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается роль малого бизнеса в инновационной сфере в условиях глобализации. Автор описывает преимущества малых предприятий при ведении инновационной деятельности и обосновывает необходимость кооперации крупных и малых компаний в аспекте технологических инноваций. Автором исследуется практика экономически развитых стран в области создания и поддержки малых инновационных предприятий (МИП), освещается текущая ситуация, сложившаяся в секторе МИП в России. Зарубежный опыт доказал эффективность и перспективность инновационного малого бизнеса, как одной из составляющих успешного развития экономики страны в целом, однако несмотря на наметившуюся положительную тенденцию в России данному направлению по-прежнему не уделяется должного внимания. В связи с этим автор поднимает вопрос о необходимости совершенствования государственной поддержки сферы инновационного малого бизнеса в нашей стране.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый инновационный бизнес, взаимодействие крупного и малого бизнеса, импортозамещение, государственная поддержка.

M.V. Solodkov

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES IN THE PRESENT CONTEXT

The article considers the role of small business in innovative sphere under globalization. The author describes the advantages of small enterprises in innovative activity and explains the necessity of cooperation between big and small companies in the aspect of technological innovations. The author examines practice of developed countries in the area of creating and support of small innovative enterprises and deals with the current state in that area in Russia. Experience of foreign countries has demonstrated the effectiveness and perspectivity of small innovative business as one of the component of successful economic development of the country in general. However, in spite of recent positive trend in Russia there is still poor attention to that field. Thus, the author raises a question of necessary changes in government support of the sphere of innovative small business in our country.

Keywords: small business, small innovative business, cooperation of big and small enterprises, import substitution, government support.

Современный этап развития мирового хозяйства оказывает двойное влияние на предприятия малого и среднего бизнеса. Для некоторых из них глобальное экономическое пространство предоставляет новые возможности для расширения и роста через использование преимуществ зарубежной внешней среды. Такие предприятия могут достаточно эффективно приспособиться к требованиям международного рынка и стать полноценными его участниками. Для большинства же глобализация – это в первую очередь риск того, что они не смогут выжить в их нынешнем состоянии без кардинального изменения всех основных параметров своей деятельности.

Что касается предприятий, дополняющих крупный бизнес и выполняющих «сателлитные» функции, то их перспективы в первую очередь связаны с дальнейшей интернационализацией мировой экономической системы. Крупный бизнес, приобретая все более транснациональный характер, обладает огромными ресурсами, придающими ему не только стабильность, но и возможность реализации научно-технических нововведений, без которых невозможно дальнейшее успешное развитие. При этом малый бизнес своей гибкостью и быстрой приспособляемостью к условиям внешней среды позволяет крупному бизнесу преодолеть технический консерватизм и быстрее приспособиться к изменениям рынка. В этой связи обращает на себя внимание постоянный рост числа и доли малых предприятий, связанных с инновационной деятельностью, который преимущественно обусловлен именно все более глубоким взаимопроникновением интересов малого и крупного бизнеса.

В последние десятилетия в мире наблюдается устойчивая тенденция роста значения субъектов малого и среднего бизнеса в инновационной сфере, имеющих более высокие показатели эффективности исследовательского процесса. Около 80 % наиболее крупных американских и европейских изобретений XX в. принадлежит мелким фирмам и отдельным личностям. Крупные корпорации используют малые фирмы в области разработки и опытного внедрения результатов НИР, государство, в свою очередь, поддерживают этот процесс комплексом специальных льгот. В инновационной сфере, таким образом, наблюдается кооперация гибких и инициативных малых предприятий с крупными организациями, обладающими мощными финансовыми и производственными возможностями. Это позволяет в определенной степени преодолеть противоречия между малым и крупным бизнесом и сделать малые предприятия необходимым элементом развития глобального бизнеса.

Исследование 500 значительных технологических изобретений, зарегистрированных на протяжении 1990–2010 гг. в Германии и США, обнаружило важную роль малых фирм в воплощении в жизнь существенных технологических нововведений. Такую ситуацию можно объяснить следующими причинами. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях, осваивают оригинальные нововведения, стремятся как можно скорее наладить массовое производство. Тем самым, значение разработок, проводимых мелкими предприятиями, достаточно важно, прежде всего, с точки зрения расширения рынка предлагаемых товаров

и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения потребительского спроса.

К преимуществам малых предприятий, особенно востребованным на современном этапе развития мировой хозяйственной системы, относятся гибкость и способность своевременно приспосабливаться к изменяющимся условиям динамичной внешней среды. С развитием НТП появляются рынки новых товаров и услуг, емкость которых первое время незначительна. По мере насыщения рынка и удовлетворения первичного спроса на конкретный товар, у отдельных групп потребителей формируются специфические требования к тому или иному виду изделий, что приводит к появлению спроса на новые модели и модификации уже существующих товаров. Важным моментом здесь является то, что малые предприятия приобретают новое качество, поскольку традиционно считалось, что их место – в традиционных, часто в устаревающих видах деятельности, неинтересных крупным компаниям.

Строительство и репрофилирование в малом и среднем бизнесе требуют меньших затрат, которые быстрее окупаются. Малые инновационные предприятия (МИП), как правило, не имеют других средств для выхода на рынок или сохранения своего места на нем, кроме выпуска качественно новой продукции. МИП, чаще всего идут на риск внедрения в производство новшеств без детального исследования рынка, полагаясь только на опыт и интуицию. Помимо названных к отличительным чертам малых фирм относятся узкая специализация, наличие существенной доли высококвалифицированных кадров в структуре занятых и высокая доля затрат на инновационные исследования. Так, в электронной промышленности США доля малых организаций с количеством работников до 100 человек составляет около 90 % от общего числа предприятий.

В этой связи становится очевидным вопрос получения необходимого финансирования, поскольку одной из базовых особенностей малого предпринимательства является как раз ограниченная возможность привлечения финансовых средств со стороны и, как правило, недостаток или отсутствие собственных свободных средств. В случае предприятий, связанных с инновациями, эта проблема существенно усиливается, поскольку такое финансирование связано с существенными рисками.

Рисковое (венчурное) финансирование инновационной деятельности в экономически развитых странах осуществляется в основном специализированными финансовыми учреждениями. Обычно они организуются в форме партнерств, которые из различных источников (средства крупных компаний, банков, пенсионные и благотворительные фонды, фонды страховых компаний, личные сбережения и др.) формируют инвестиционные фонды, направленные на поддержку и кредитование инновационных проектов малых предприятий. При этом в большей степени финансируются предприятия, ориентированные на разработку новой продукции и технологий. Венчурное финансирование состоит из нескольких этапов, каждый из которых соответствует определенной стадии реализации венчурных проектов:

- финансирование формирования команды исполнителей, разработки конкретного бизнес-предложения на основе первоначальной идеи;
- финансирование создания опытных образцов продукта, формирование системы маркетинга и сбыта;
- привлечение средств от традиционных инвесторов на этапе запуска массового производства.

Финансирование, осуществляемое венчурными фондами, особенно актуально на начальных стадиях рискованных проектов, когда велика степень неопределенности отдачи финансовых затрат. Согласно общемировой практике, только 20–25 % разработок доходит до этапа окончательной и успешной реализации. Это становится серьезной проблемой для таких стран, как Россия, где до сих пор даже малорискованные и вполне предсказуемые проекты в реальном секторе, характеризующиеся достаточно длительными сроками окупаемости, финансируются крайне неохотно.

К преимуществам рискованного бизнеса можно отнести разработку принципиально новых технических решений и полную самостоятельность, которая выражается в возможности беспрепятственно менять схему работы в зависимости от условий, выбирать те исследовательские программы, которые представляются приоритетными и обеспечивают быстрое достижение практических результатов.

Для малых и средних предприятий, действующих в инновационной сфере, особенную актуальность приобретают вопросы государственной поддержки, поскольку эта сфера, часто способная создать «прорывные» продукты, способные укрепить позиции национальной экономики в глобальном экономическом пространстве, в то же время характеризуется высокой степенью неопределенности и, по сути, не может эффективно функционировать без своеобразной «питательной среды», создать которую может только государство.

Практика экономически развитых стран показывает, что вполне эффективной формой такой поддержки могут стать государственные контракты. При использовании данной схемы инновационная фирма обязуется получить необходимый результат по решению определенной проблемы в течение оговоренного контрактом срока. Еще одной не менее эффективной формой поддержки является субсидирование, направленное преимущественно на радикальные, рискованные проекты. Выдачей субсидий (грантов) занимается как государство, так и специальные фонды (Форда, Рокфеллера, Сороса и др.). Кредитование как форма поддержки малых и средних инновационных предприятий осуществляется государственными, коммерческими фондами и банками.

В настоящее время федеральное налоговое законодательство США позволяет компаниям в полном объеме исключать из сумм, подлежащих подоходному налогообложению, расходы на НИР (ранее малый венчурный бизнес полностью освобождался от уплаты налогов на срок до десяти лет). Для сравнения стоит отметить, что в РФ в основных налоговых законах МИП вообще не упоминаются. Учитывая, что малые инновационные предприятия дают не более 0,05 % налоговых поступлений в РФ, можно сказать, что предоставление им

налоговых льгот могло бы существенно способствовать их развитию при небольших потерях для государства в плане налоговых отчислений.

В мировой практике используются следующие формы стимулирования малого и среднего бизнеса, работающего в инновационной сфере: прямое финансирование (субсидии, займы), предоставление ссуд, дотации, создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска, безвозмездные ссуды, снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей, отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии, бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин.

В России малые инновационные предприятия стали появляться с конца 1980-х гг. Они создавались при отраслевых и академических исследовательских институтах, создавая возможность связать научные результаты с производством и частично коммерциализировать научную деятельность. В 1994 г. МИП составляли 5 % от всех малых предприятий России. После взлета активности МИП в 1991–1994 гг. наступил спад, причем оставшиеся фирмы функционировали в основном в сфере торговли, сдачи в аренду помещений и т.п. Западные фирмы не были заинтересованы в большинстве российских разработок, поскольку на то время их интересовала прежде всего сложная ручная работа (например, изготовление реактивов) либо наиболее приоритетные фундаментальные исследования, которые малые предприятия часто физически неспособны осуществлять из-за ограничений по финансовым, человеческим, технологическим ресурсам. Ситуация же в российской экономике, сложившаяся в то время, не позволяла надеяться на стабильный внутренний спрос на продукты отечественных МИП. В результате большинство таких предприятий стало нежизнеспособным, лишь небольшая часть их смогла выжить и окрепнуть. Во многом такая ситуация сохраняется и в настоящее время, осложняясь отсутствием нормативной базы, ориентированной на инновационное предпринимательство. Так, на данный момент в России доля МИП среди малых предприятий составляет лишь 5–6 %, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 80 %. Объем научных исследований и разработок малых инвестиционных предприятий развитых стран превышает аналогичный показатель в нашей стране в 6 раз (30 % и 5 % соответственно) [6].

Однако в последние годы государство уделяет все большее внимание развитию сектора малого и среднего бизнеса и малых инновационных предприятий в том числе. Правительством РФ была разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2020–2030 гг. и подготовлен прогноз, согласно которому планируется, что до 2020 г. доля инновационного малого бизнеса возрастет до 10 % всей сети малых предприятий, а доля занятости в этой сфере – с 25 % до 60–70 % [5].

В целом в настоящее время в России в сфере инновационного предпринимательства зарегистрировано более 45 тыс. фирм, что составляет около 10 % от общего числа организаций в России [3].

В последние годы в России на всех уровнях (федеральном, региональном и местном) предпринимаются меры по развитию и поддержке малого, в том числе инновационного, бизнеса, в частности создаются и развиваются технопарки и инкубаторы. На данный момент в России создано более 200 технологических парков и бизнес-инкубаторов, многие из которых превратились в успешно работающие инновационные структуры, признанные в том числе международными экспертами. В них насчитывается свыше 1 тыс. инновационных фирм [1].

Изучение ситуации в экономически развитых странах показывает, что современный малый бизнес играет важную роль в обмене передовой технологией и в реализации технических новшеств как в национальной экономике, так и на зарубежных рынках. В условиях жесткой конкуренции со стороны более крупных фирм доступ на рынки многих традиционных товаров для малых и средних предприятий очень ограничен, в то время как сфера, связанная с торговлей объектами интеллектуальной собственности и инновационной деятельности, предполагает достаточно широкие возможности. В России на сегодняшний день затраты на технологические инновации малых предприятий составляют лишь 1 % от общей суммы аналогичных затрат отечественных организаций [4].

В том, что касается участия инновационного малого бизнеса в международной деятельности, можно отметить следующие моменты. Основными формами коммерческой передачи технологий на международном рынке являются:

- продажа технологии в материализованном виде – станков, агрегатов, технологических линий и т.п.;
- прямые инвестиции и сопровождающее их строительство, реконструкция или модернизация предприятий;
- портфельные инвестиции, в том числе совместные предприятия;
- продажа патентов;
- продажа лицензий на все виды запатентованной промышленной собственности, кроме товарных знаков и знаков обслуживания;
- продажа лицензий на незапатентованные виды промышленной собственности – «ноу-хау», секреты производства, технологический опыт, чертежи, схемы, спецификации, технологические карты и др.

Для мелких и средних предприятий в наибольшей степени характерны три последние формы, поскольку они требуют меньших капиталовложений. В США, например, малым предприятиям принадлежит около половины всех лицензий, продаваемых американскими компаниями за границу. В Европе соответствующий показатель составляет 30–40 %, в Японии – более 25 %. При этом мелкие и средние фирмы продают свои лицензии и технологии, как правило, независимым зарубежным фирмам, в то время, как у более крупных участников этого рынка, в первую очередь у ТНК, преобладающая доля международного технологического обмена приходится на внутрифирменные операции.

Высокие количественные показатели, характеризующие роль малого бизнеса в этой сфере деятельности, обусловлены в основном следующими причинами:

- реализация лицензий и патентов требует значительно меньших предварительных затрат, чем, например, организация филиала за рубежом;
- продажа лицензий, патентов, технологий может стать начальным этапом установления более тесных деловых связей с зарубежными фирмами или образования совместных предприятий;
- лицензионное вознаграждение для мелких фирм более важно, чем для крупного капитала, и составляет значительную часть их общих финансовых поступлений.

В соответствии с общемировыми тенденциями, особое значение приобретает в России в последнее время развитие малого предпринимательства в данной сфере. Это обусловлено тем, что российские объекты интеллектуальной собственности относятся к немногочисленной категории продуктов и услуг, которые являются вполне конкурентоспособными товарами на мировом рынке. Несмотря на то, что отечественная наука (как фундаментальная, так и прикладная), находится в настоящее время далеко не в лучшем состоянии, по-прежнему существует ряд сфер исследований, в которых Россия близка к мировому уровню, а иногда и опережает его. К таким областям можно отнести, например, прикладную математику и программирование (в частности, российские программисты и локальные программные продукты очень высоко котируются в экономически развитых странах), разработку новых конструкционных материалов, биотехнологии, технологии экспериментальной обработки и испытаний, а также ряд других. Особенностью этой сферы является то, что в ней достаточно заметно участвует малый бизнес, в основном представленный микропредприятиями или временными коллективами.

На мировом рынке существует достаточно стабильный спрос с тенденцией к росту на российские объекты интеллектуальной собственности, обусловленный следующими основными факторами.

Многие развивающиеся страны в настоящее время стремятся к повышению своего экономического статуса за счет развития современного индустриального производства, для создания и развития которого необходимы соответствующие научные и технологические разработки, которых эти страны, как правило, не имеют. Многие из них при этом обладают достаточным объемом свободных средств для покупки необходимых объектов интеллектуальной собственности. Однако на мировом технологическом рынке в отношении развивающихся стран со стороны наиболее развитых проводится политика «контролируемого технологического отставания», призванная сохранять и усиливать зависимое положение этих стран в мировой экономике.

На этом фоне свободно реализуемые российские инновационные объекты интеллектуальной собственности характеризуются рядом значительных преимуществ, обеспечивающих их высокую привлекательность. Относительно низкие цены, приспособленность к использованию в производствах с рядовой технологической базой, пониженные требования к капиталоемкости не остаются незамеченными потенциальными зарубежными потребителями.

К числу наиболее перспективных зон сбыта этой категории продукции относятся регионы Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Латинской Америки.

Важность и востребованность этой сферы деятельности российского малого бизнеса подтверждается тенденцией к росту числа хозяйствующих субъектов, занимающихся инновационной деятельностью. Определенную положительную роль здесь играет и сложившаяся к настоящему времени внешнеэкономическая ситуация (антироссийские экономические санкции, политика импортозамещения, переориентация российских производителей на альтернативные рынки). Однако полноценному использованию российскими инновационными предприятиями имеющегося потенциала как внутри страны, так и на мировом рынке мешает неурегулированность правовых проблем в области интеллектуальной собственности. Одним из наиболее важных шагов в этом направлении должно стать юридическое закрепление понятия внешнеэкономической деятельности применительно к результатам интеллектуальной деятельности и исключительным правам на них, а также к научно-техническим и информационным услугам.

В РФ имеется достаточно проработанная законодательная база, регулирующая государственную поддержку малых и средних предприятий, но инновационная деятельность в ней отдельно не оговаривается. В программах поддержки развития малого предпринимательства различного уровня практически отсутствуют разделы, которые регулировали бы использование результатов инновационной деятельности, особенно в контексте их применения в международной деятельности.

Мировой опыт показывает, что оптимальные условия для раскрытия возможностей малого инновационного бизнеса создаются при его встраивании в крупные производственные структуры, определяющие основные параметры национальной экономики. Ежегодный оборот рынка высоких технологий и наукоемкой продукции в несколько раз превышает оборот рынка сырья, включая нефть, газ, металлы, древесину. Семь ведущих стран мира, обладая 46 макротехнологиями, контролируют более 80 % рынка наукоемкой продукции (в том числе США – 32 %, Япония – 23 %, Германия – 10 %), тогда как на долю России в настоящее время приходится менее 1 %. В целом в экономически развитых странах инновационно-активные малые предприятия составляют 60–70 % от их общего числа, а в США, Японии, Германии, Франции – от 70 до 82 %. Таким образом, именно малый и средний бизнес находится на передовых направлениях научно-технического прогресса. В России наблюдается иная ситуация – более 60 % предприятий малого бизнеса по-прежнему работают в сфере оптово-розничной торговли, услуг и операций с недвижимым имуществом. Тогда как в обрабатывающих отраслях занято лишь 10,3 % малых предприятий, а научными исследованиями и разработками занимаются только 0,8 % [2].

Одним из наиболее актуальных вопросов в экономике современной России является импортозамещение. Остановимся на перспективах встраивания малого инновационного бизнеса в этот процесс.

На первый взгляд, импортозамещение открывает практически неограниченные возможности перед малым бизнесом в целом и инновационными предприятиями в частности. К сожалению, часть экспертов именно первым взглядом и ограничивается. В реальности ситуация значительно сложнее. В настоящее время еще не существует статистических показателей, которые позволили бы оценить влияние экономических санкций и провозглашенной государством политики импортозамещения на развитие малого предпринимательства в России, однако как имеющиеся показатели, так и логический анализ показывают, что оценивать ситуацию оптимистично нет реальных оснований.

Начнем с того, что импортозамещение актуально для ограниченного числа отраслей, многие из которых находятся «во власти» крупного бизнеса. Это, например, тяжелое машиностроение, капитальное строительство, фармацевтика. Кроме того, инновации не создаются на пустом месте. Для их создания требуется высокотехнологичное современное оборудование, контрольно-измерительные инструменты, доступ к международным информационным базам и т.п., т.е. все то, к чему в современных условиях доступ российских малых предприятий практически закрыт. Возможности встраивания в производственные цепочки крупного бизнеса также крайне ограничены, в первую очередь в силу неотработанности таких схем в современной российской экономике.

Главной же, на наш взгляд, проблемой является уже рассмотренная ранее слабость систем поддержки малого предпринимательства именно в отношении инновационных предприятий. При фактическом отсутствии государственной поддержки, венчурного финансирования и других необходимых компонентов у российского инновационного бизнеса просто нет «площадки для старта», с которой он смог бы полноценно и быстро занять заметное место в программах импортозамещения.

Ряд инновационных компаний в сфере малого бизнеса России, несмотря на огромные трудности в привлечении финансовых ресурсов и поиске зарубежных партнеров, участвует во внешнеэкономической деятельности по следующим основным направлениям: научные разработки из-за рубежа; самостоятельное проведение научно-исследовательских работ и выход с результатами на мировой рынок (в том числе продажа патентов, лицензий); производство и экспорт высокотехнологичной наукоемкой продукции; технологическое посредничество (торговля готовыми технологиями) и инновационный менеджмент (управление разработками, финансируемыми заказчиком); кооперация с более крупными производителями и экспортерами. Пройти всю цепочку процедур для начала полноценной международной деятельности, малые предприятия самостоятельно, как правило, неспособны в силу объективных причин. Особенно серьезные проблемы возникают с продвижением товара. Малые инновационные предприятия предпочитают продавать технологии за рубеж, залицензивав их у известных корпораций, которые, в свою очередь, начинают производство товара в массовом объеме. Малым предприятиям в таких случаях, как правило, отчисляется определенный процент с оборота.

На мировом рынке, несомненно, существует спрос на российские объекты интеллектуальной собственности. При этом в настоящее время российские

предприятия могут предложить инновационных продуктов на сумму в несколько десятков миллиардов долларов ежегодно. Основные сферы деятельности малых инновационных фирм – деловое программное обеспечение, электронные средства безопасности, медицинское и экологическое приборостроение и др.

Для создания благоприятных условий продвижения товаров российских малых предприятий, особенно высокотехнологичной продукции, на внешние рынки, поддержки интересов российского малого бизнеса за рубежом следовало бы в большем объеме выделять бюджетные средства в рамках программ государственной поддержки для финансирования рекламной деятельности, шире участвовать в международных выставках и ярмарках. Вступление России в ВТО, хотя и является весьма неоднозначным и не бесспорным шагом, также должно в долгосрочной перспективе способствовать укреплению существующих и развитию новых направлений выхода российского малого и среднего бизнеса на международные рынки. В качестве первоочередных мер, связанных с внутренними условиями развития, требуется непрерывное совершенствование законодательной базы, системы налогообложения и системы регулирования внешнеэкономической деятельности в тех частях, где затрагиваются интересы инновационного малого бизнеса.

Список использованной литературы

1. Гайдарулы Е. Сравнительный анализ бизнес-инкубаторов и технопарков в различных регионах РФ / Е. Гайдарулы, В.Л. Малинин // Молодой ученый. – 2016. – № 1. – С. 329–335.

2. Кошелева Т.Н. Инновационная среда как фактор развития малого предпринимательства / Т.Н. Кошелева // Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 75–78.

3. Мартыненко О.В. Особенности инновационного развития в России / О.В. Мартыненко, А.А. Горнякова // Инновационная экономика : материалы междунар. науч. конф. – Казань : Бук, 2014. – С. 158–163.

4. Наука и инновации [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06.

6. Филиппова Н.А. Зарубежный опыт налогового стимулирования малого инновационного бизнеса и возможности его использования в России / Н.А. Филиппова, О.Ю. Создаева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 35. – С. 51–58.

Информация об авторе

Солодков Михаил Викторович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: detrester@ya.ru.

Author

Solodkov Mikhail Viktorovich – PhD in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and International Business, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: detrester@ya.ru.