

УДК 330

Э.А. Гасанов,*д-р экон. наук, доцент, завкафедрой экономической теории
Хабаровского государственного университета экономики и права***Т.С. Бойко,***канд. техн. наук, доцент,
декан факультета международных экономических отношений
Хабаровского государственного университета экономики и права***Н.С. Фролова,***канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела
Хабаровского государственного университета экономики и права*

МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ФИРМЫ МАКРО- И МЕЗОЗНАЧЕНИЯ

Статья подготовлена в рамках проекта РГНФ по договору №16-02-00191/16

В статье рассматриваются концептуальные аспекты формирования малых инновационных фирм. Исследуются основные теории фирм, выделяются их функции, показана значимость малой инновационной фирмы в контексте современного экономического развития. При этом описываются современные теории фирм, делающие ставку на развитие инновационных компетенций фирмы и определяется их макро- и мезоэкономическое значения.

Ключевые слова: инновационное развитие экономики, малая инновационная фирма, инновационные компетенции фирмы, макро- и мезоэкономическое значения.

The article considers the conceptual aspects of the formation of small innovative firms. The basic theories of the firms are examined, their functions are allocated. The importance of small innovative firms in the context of modern economic development is shown. The modern theories of firms, focusing on the development of innovative competences of the firm are also described. Their macro - and meso-economic value are defined.

Keywords: *innovative development of the economy, small innovative firm, innovative competences of the firm, macro - and meso-economic value.*

Под влиянием информационно-технологической революции развитие макро- и мезоэкономики сопровождается активизацией предпринимательской деятельности и ростом количества и качества малых инновационных фирм, которые отличаются своей мобильностью.

Эти фирмы проектируют, организуют и комбинируют факторы производства

для создания новых товаров и услуг, позволяющих максимизировать прибыль и удовлетворяющих потребности общества.

В зависимости от характера деятельности и используемых факторов, они действуют в следующих сферах: производственная, коммерческая (торговая), финансовая, посредническая, страховая, консалтинговая, информационная и т.д.

Малые инновационные фирмы – творцы новых институциональных соглашений, уменьшающих неопределенность и создающих базу для поиска компромисса в конфликте интересов [1, р. 133–139].

Для Й. Шумпетера главное то, что инновационные фирмы, малые в том числе, используют технологические, коммерческие и организационные инновации. При этом они выступают создателями новых комбинаций факторов производства, новых товаров и новых рынков [2, с. 169–170].

Для определения роли и макро- и мезозначения малых инновационных фирм важное значение имеют следующие теории предпринимательства:

1) теория инноваций Й. Шумпетера: предприниматель осуществляет инновационную политику, если видит возможность дохода: создает новые продукты, новые рынки, более производительные процессы, более эффективно организует фирму;

2) согласно неоавстрийской теории (И. Кирцнер), предпринимательство обеспечивает установление экономического равновесия;

3) теория перераспределения и координации ограниченных ресурсов (Т. Шульц, М. Кассон), согласно которой предприниматель осуществляет поиск новых ресурсов, что требует их переаллокации в условиях ограниченности;

4) синтетический подход (А. Караянис), согласно которому теория предпринимательства должна быть построена на связи трех предыдущих, так как они не являются взаимоисключающими;

5) в качестве «пассивной» рассматривается теория предпринимательства как несущая на себе риск неопределенности

(Р. Катильон, А. Гамильтон, Ф. Найт).

В целом же, как мы полагаем, малые инновационные фирмы – это мобильные инициативные инновационные хозяйственные единицы. Они в жестких конкурентных условиях производят новые товары и услуги с принятием на себя риска в целях максимизации прибыли.

Считаем, что малые инновационные фирмы создают добавленные стоимости, обладающие новизной (в рамках их ответственности), которые приносят предпринимательский доход и удовлетворяют потребности общества. В современных условиях ренессанс малого инновационного предпринимательства обусловлен:

– повышением доходов, уровня образования, активизацией рыночных начал, результатами современного этапа информационно-технологической революции (производится техника индивидуального использования, повысилась роль информации и информационных технологий);

– развитием и усложнением индивидуальных и общественных потребностей, которые служат толчком к инновационной активности малых форм предпринимательства: мелкие фирмы дали первые автомобили, самолеты, кондиционеры, фотокамеры «кодак», ксероксы, застежки-молнии, огнетушители, безопасные бритвы и т.д.;

– трансформационным фактором – перерастанием функционирующего корпоративного капитализма в смешанную экономику с большей степенью экономической свободы и формированием основ информационного хозяйства.

Главным условием функционирования малых инновационных фирм является, прежде всего, неопределенность, которая

выступает и как результат неполной информации, а также вследствие перманентного изменения условий рынка и соответствующей непрерывной адаптации к нему. Доминирующим условием также является неустойчивость – ни одна тенденция на рынке не продолжается долго, все циклично. Это обстоятельство отмечено еще К. Марксом: «Производительность изменяется и изменяет условия производства. Условия, со своей стороны, изменяют производительность. А получающиеся в результате этого расхождения проявляются отчасти в поверхностных колебаниях, которые выравниваются в течение короткого срока, отчасти в постепенном накоплении отклонений, которые или ведут к кризису, к насильственному кажущемуся возвращению к прежним отношениям, или же лишь очень постепенно пробивают себе дорогу и добиваются признания в качестве изменений условия производства [3, с. 544–545]. Еще одним важным условием выступает риск, где требуются интуиция, логичный анализ ситуации [4]. Эти условия характеризуют макроэкономическую среду, в которой действуют малые инновационные фирмы. В настоящее время это среда свободного рынка при оптимальном государственном регулировании экономики. В такой макроэкономической среде, кроме отрицательных факторов (олигополистическая структура рынка, безработица и т.д.), действуют также принципы конкуренции, экономическая и политическая свобода, механизм поощрения, которые ведут к высокой степени экономического роста. Изменяющаяся среда хозяйствующих субъектов, «сигналы» общества опреде-

ляют характер деятельности малых фирм, уровень инновационной активности и ее поощряют. Целями предпринимателя в условиях современного экономического развития выступают: 1) производство инновационных товаров и услуг; 2) максимизация прибыли; 3) социальные эффекты; 4) развитие фирмы. Извлечение прибыли совместимо с обеспечением эффективного благосостояния общества.

Значение малых инновационных фирм в мезо- и макроэкономике определяется выполняемыми им функциями: соединением факторов производства (К. Маркс), принятием решений (М. Массой), введением новаций (Й. Шумпетер), несением риска (Р. Кантильон, О. Гамильтон, Ф. Найт), обеспечением тенденций к равновесию (И. Кирцнер), перераспределением ресурсов (Т. Шульц).

Доминирующей характеристикой малых инновационных фирм как мобильного фактора развития выступает присущая лишь им общая черта – потребность в научно-технических достижениях (Д. Макклиллонд, Х. Брокхауз). Малые инновационные фирмы характеризуются высокой потребностью в научно-технических достижениях – это фирмы, предпочитающие быть ответственными за решение экономических проблем и достижение поставленных целей своими собственными усилиями. У таких фирм присутствует очень сильная мотивация: а) насколько эффективно они выполняют свои задачи; б) склонность (средняя) к принятию риска; в) фирменные ценности; г) потенциал и возможность повлиять на ход событий.

Малые инновационные фирмы ориентированы на поиск эффективных инноваций – новых технологий, товаров, услуг, экономических методов ведения хозяйства и т.д.

Главным эндогенным источником развития малых инновационных фирм выступают мобильность, креативность и профессионализм. Они являются основой формирования уникальных комбинаций инновационных факторов производства с целью выпуска инноваций и получения максимальной прибыли.

Инновации, используемые в процессе производства, не сводятся к технико-технологическим, а включают широкий спектр экономических и социальных инноваций. Для рынка характерна нестабильность рыночного равновесия и движение к новому рыночному равновесию на инновационной основе. Малые инновационные фирмы определяют инновационный процесс благодаря своим способностям к инновационной деятельности и выбору необходимых инноваций для формирования предложения инновационных товаров, наиболее ценных для потребителя.

Экономическую сущность малых инновационных фирм можно выразить следующим образом: малые инновационные фирмы обладают инновационным предвидением, основанным на способности трансформировать сигналы о будущих изменениях спроса и экзогенных факторов в прогнозы посредством собственной практической энергии, с уникальными ключевыми компетенциями, реализующимися в новых товарах и услугах в процессе инновационной деятельности с целью получения прибыли.

Малые инновационные фирмы следует

определить как мобильные фирмы с высокой степенью риска и неопределенности для получения ожидаемых результатов. При этом рост прибыли малых фирм в результате инновационной деятельности является достаточным стимулом креативных процессов [5]. Но отложенное во времени получение эффекта снижает заинтересованность в них производства.

Эффективность малых инновационных фирм в первую очередь состоит в следующем:

- 1) использование научно-технического задела и творческого потенциала науки;
- 2) локализация инновационных рисков у малых фирмах и ограничение колебаний эффективности у крупных и средних фирмах;
- 3) сокращение издержек разработки и освоение инноваций;
- 4) производственная и рыночная апробация инноваций (новых товаров и услуг), сближение величин планируемого и реального эффектов.

Недостатки малого инновационного предпринимательства на практике проявляются в следующем [6]:

- 1) потенциально эффективные инновации не внедряются или внедряются со значительной задержкой во времени;
- 2) внедряемые инновации не обладают необходимой новизной и рыночным потенциалом;
- 3) внедрение инновации в силу явного или скрытого сопротивления или плохой организации внедрения не дает ожидаемого результата;
- 4) внедрение инновации требует значительно больших издержек, и сроки внедрения оказываются значительно

большими, чем планировалось.

Эти недостатки в основном являются следствием неэффективной организации производства и деятельности фирмы в целом. По различным причинам для крупных фирм реализация рискованного инновационного проекта бывает затруднительной. Такие проекты имеют больший шанс на успех, если они предприняты малыми инновационными фирмами.

Предпринимательство, которое зарегистрировано, действует либо на основании лицензии, либо в качестве юридического лица (фирма).

Юридическая организация ведет к образованию фирмы [7]. Основное предназначение фирмы состоит в организации экономической деятельности в целях эффективного использования ресурсов, получения прибыли.

Фирма имеет юридическую, хозяйственную, финансовую и организационную самостоятельность. Для однозначного понимания в дальнейшем анализе понятия «фирма» и «предприятие» будем употреблять как синонимы. Совокупность знаний относительно фирм и их внешней среды получает в экономической теории систематизированное выражение в виде «теории фирмы». Обзор теорий фирмы можно найти в работах Р.М. Гусейнова и В.А. Семенихина, Г.Б. Клейнера, В.С. Катькало, Ф. Махпула.

В поисках конкурентного преимущества фирма обращает внимание на эндогенные факторы, стараясь идентифицировать те способности, которые будут лежать в основе планируемых процессов. Задача идентификации и использование эндогенных факторов стали инкубатором

идей о способностях и компетенциях инновационной фирмы (эволюционная теория фирмы).

Ресурсная теория фирмы гласит, что фирма – это совокупность компетенций, позволяющих получать ей фундаментальные выгоды (Г. Хэмэл, К. Прахалад). В рамках этой теории определены ключевые компетенции как навыки и умения, которые позволяют фирме предоставлять потребителям фундаментальные выгоды. Г. Хэмэл и К. Прахалад обосновали необходимость понимания фирмы как «портфеля компетенций». Они выступают сторонниками более динамичного подхода – создания фирмой стратегической архитектуры. Это означает, что инновационная фирма должна сконцентрироваться на изменении правил деятельности в своей отрасли и создать новую конкурентную отрасль.

Данную теорию фирмы развивает К. Эндрюс, используя похожий термин «отличительные компетенции» для определения того вида деятельности, в котором фирма проявляет себя более эффективно.

Г. Ансофф предлагает «сетку компетенций», которая регулярно должна составляться как для самой фирмы, так и для ее конкурентов с целью проведения сравнительного анализа и выявления относительной силы конкурентов на данном рынке.

Х. Итами отмечает необходимость основываться на сильных сторонах фирмы. Это «невидимые активы», которые были определены как атрибуты фирмы, имеющие потенциал создания прибыли, но не отображаемые в балансовом отчете, такие как репутация, товарная марка, технические знания и опыт, компетентность фирмы. Этот потенциал носит долговремен-

ный характер, является источником конкурентного преимущества.

Информационно-технологическая революция обуславливает появление оптимальной теории компетенций фирмы, делающей ставку на сотрудничество как основу существования, развития и процветания предпринимательства. При этом наиболее эффективная форма подобного сотрудничества между конкурентами строится на взаимодополнении способностей и компетенций участвующих фирм. Поэтому особенно важно для фирмы научиться определять компетенции и способности с тем, чтобы добиться их оптимальной конфигурации в рамках создаваемого партнерства или альянса.

Недостатком теории компетенций фирмы (неявная эволюционная теория), всеобъемлющим, но устранимым, является сравнительно молодой возраст, что выступает причиной недостаточной развитости аналитических моделей. Поэтому нельзя требовать от нее четкости и законченности формулировок, а также мощной базы эмпирических подтверждений.

Проблему создания, управления и оценки знаний фирмы в разрезе неявной эволюционной теории (концепция, основанная на знаниях) рассматривает ряд отечественных ученых, таких как В. Макаров, Б. Мильнер, Г. Клейнер, В. Глухов.

Так, например, понятие «корпорация будущего», которое использует Г. Клейнер, строится на совершенно иных основах, чем понятие «фирма» по Й. Шумпетеру. Именно «корпорация будущего» станет создателем, хранителем и распространителем знаний.

В условиях изменяющихся альтернатив

развития и глобализации резко увеличивается количество фирм [8]. Вновь созданные фирмы обычно имеют небольшие размеры, которые нуждаются в государственной поддержке [9]. В экономической литературе подобные фирмы принято называть малыми фирмами – это хозяйствующие субъекты малого предпринимательства.

Универсального определения малой инновационной фирмы не существует. В развитых странах используются различные варианты названий для такого рода фирм: инновационное малое предприятие (innovative SME), высокотехнологичная фирма (high technology firm), фирма новейшей технологии (new technology-based firm NTBF), фирма, основанная на использовании знаний (knowledge-based firm), и т.д. На практике используется комбинированный подход к определению малой инновационной фирмы (МИФ). Здесь выделяются критериальные признаки МИФ, то есть количество работников или финансовые показатели деятельности и показатели инновационной активности фирмы – количество научных сотрудников, количество инноваций, количество публикаций по результатам научных исследований, объем инвестиций, направленных на научные исследования. Критерием для выделения малых инновационных фирм является и наукоемкость продукции (R&D), то есть уровень издержек на НИОКР. В международной статистике фирмы, у которых затраты на НИОКР превышают 5 % от оборота, отражаются как высокотехнологичные.

В Руководстве Осло, подготовленном ОЭСР совместно с Евростатом, технологическая продуктовая и процессная инноваци-

онная фирма (technological product and process innovating firm) определяется как организация, которая внедрила технологически новые или значительно усовершенствованные продукты, процессы или их комбинации в течение отчетного периода.

В России, согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», установлены новые условия отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства. Так, средняя численность работников за предшествующий год не должна превышать следующие предельные значения:

а) от 101–250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек.

Оптимальный размер фирмы определяется минимизацией совокупности производственных и непроизводственных (не связанных непосредственно с производством, а возникающих по мере ведения дел) издержек, вложенных в выпускаемую единицу продукции. Оптимальные размеры фирмы также определяются точкой, где предельные издержки использования рынка становятся равными предельным издержкам использования административного контроля.

Сегодня к малым фирмам относят очень разные по размеру фирмы: в США малой считается фирма с числом занятых до 20 человек, от 20 до 100 и от 100 до 499 человек [10, с. 228].

В Европейском союзе более 80 % фирм относятся к малым. Термин «малые

и средние» предприятия (SME) используется в ЕС. Согласно классификации комиссии ЕС, малые и средние предприятия (small and middle enterprises) составляют 0–499 человек. Она включает микрофирмы (0–9 человек), малые фирмы (10–99 человек) и средние (100–499 человек). В SME занято в три раза больше работников, чем в крупной фирме. На одну крупную фирму приходится 1 тысяча мелких фирм [11, с. 80].

О. Уильямсон более осторожен в оценках, предлагая зависимость между размером фирмы и интенсивностью инноваций (R&D) [12, p. 182].

Оживление деятельности малых инновационных фирм в современных конкурентных условиях – очевидный факт. Многие исследователи склонны связывать деятельность малых инновационных фирм с новыми требованиями, которые вытекают из содержания парадигмы информационного общества.

Эти новые требования доказывают, что информационно-технологическая революция создала условия для: 1) фрагментации производственного процесса; 2) разрушения старых структур как обеспечивающих привычную координацию деятельности; 3) развития малых фирм. Малые фирмы могут преуспеть и даже изменить свой статус, если они выбрали то самое направление среди текущих рисков, которое открывает новую сферу будущих экстенсивных инвестиций, характерных для фазы подъема на длинной волне конъюнктуры.

По мнению А.А. Олейника, инновации имеют волнообразную форму, и если соотнести их с «длинными волнами» Кондратье-

ва, то принципиальные организационные изменения приходится на начало периода возрастания полувековых циклов.

Соотношение организационных инноваций с цикличностью необходимо потому, что оно позволяет дифференцировать характер организационных инноваций и соотнести те или иные инновации со специфическим типом инноватора, будь то предприниматель, социальное движение или стихийный процесс [13, с. 62].

На понижательной фазе длинных волн крупные по сравнению с малыми фирмами имеют более устойчивое положение. Крупные фирмы, однако, не препятствуют в это время малым фирмам в освоении рыночного пространства в пределах обособленных и сравнительно малозначимых его элементов. Это время, когда существенно обостряется конкурентная борьба между крупными компаниями. Аутсайдеры же действуют вполне автономно. Коллизия, которую переживают в этот период фирмы, занимающие на рынке лидирующие положения, получила название дилеммы олигополистов. С.М. Меньшиков и Л.А. Клименко справедливо отмечают, что «в период спада, когда эффективность капитала чрезвычайно низка, прибыли падают, риск становится для многих фирм единственным способом выживания». Возможно, что к стратегии осторожности в этих условиях могут прибегать только крупные фирмы, но лишь в той мере, в какой им удастся сохранить свое монопольное положение и сравнительно высокие прибыли. Именно тогда возрастает роль мелких фирм как инициаторов пионерских инноваций [14, с. 196].

Поисковая деятельность и «рисковые»

институциональные предприятия являются в кризисные периоды, скорее, правилом, чем исключением. В этих условиях институциональной альтернативой стало развитие малых инновационных фирм, действующих в условиях максимального риска. Наступает период малых фирм, которые берут на себя всю тяжесть инновационных рисков и осваивают новые ниши [15].

Повышение роли малых инновационных фирм еще связано с тем, что для разработок новых проектов на первых этапах требуются небольшие инвестиции. Малые фирмы способны за короткое время обеспечить как научно-технический, так и организационный задел для будущих инвестиций в макро- и мезоэкономике. Ключевая роль в конечном успехе малых инновационных фирм зависит от качества новых ресурсов, технологий и креативного капитала.

Крупные же фирмы, желая удержать уже завоеванные позиции на рынке, идут по пути модификации и улучшения традиционно выпускаемой продукции, ориентируются на рост прибыли и расширение рынков. Малые инновационные фирмы способствуют появлению новых видов продукции, по сути, создают новые рынки, более динамичные, работающие с большей эффективностью. Чаще всего малые инновационные фирмы ориентируются на реализацию побочных решений и результатов разработок крупных фирм, на выполнение рискованных мелких разработок, разработок на стыке наук, инициативных разработок и эксклюзивных работ.

Малые инновационные фирмы обладают рядом специфических свойств и конкурентных преимуществ. Одним из самых главных конкурентных преимуществ

шеств является их инновационная составляющая и вытекающая из нее инновационная функция. При ее использовании малые инновационные фирмы могут повлиять на ускорение инновационных процессов в мезо- и макроэкономике, повысить их эффективность, перевести их на принципиально новую технологическую основу, интенсифицируя воспроизводство инноваций и их диффузию.

При этом освоение радикальных инноваций связано с высоким риском на рынке. Малые инновационные фирмы не имеют крупных капиталов. В то же время их способности к рискованной инновационной деятельности выше, чем у крупных фирм. К тому же реализация инноваций – основной шанс занять свою нишу на конкурентном рынке или в сотрудничестве с крупными фирмами.

Малые инновационные фирмы имеют и другие достоинства:

- 1) оперативное реагирование на изменение конъюнктуры спроса и предпочтений потребителей;
- 2) гибкое управление с наименьшими издержками;
- 3) активная и результативная роль в поддержании устойчивости конкурентной среды в мезо- и макроэкономике;
- 4) формирование гибкой предпринимательской культуры и социализация современного предпринимательства.

Потенциальные конкурентные преимущества малых фирм в инновационной сфере заставляют крупный бизнес сотрудничать с ними. Организационными механизмами такого сотрудничества могут служить:

- кооперационные связи малых инно-

вационных фирм с крупными фирмами (рыночная интеграция);

- участие крупной фирмы в формировании самостоятельных малых фирм путем создания корпоративных инновационных инкубаторов венчурного финансирования;

- создание автономных малых инновационных фирм в рамках крупных фирм путем выделения или поглощения;

- одновременное использование нескольких форм взаимодействия (рыночной интеграции и автономных подразделений, рыночной интеграции и инкубирования).

Активность малых инновационных фирм – это способ их существования, в то время как инновационная активность крупных фирм есть всего лишь фаза развития, стадия их жизненного цикла. Малая инновационная фирма – небольшая команда профессионалов, действующих самостоятельно или в составе крупной фирмы. Она специализируется на узком направлении инновационной деятельности и имеет возможность быстрой переориентации (эта мобильность особо важна в таких сферах, как электроника, робототехника, биотехнология, связанных с повышенным риском).

Малая инновационная фирма – специфическая организационная структура, создаваемая на период осуществления проекта с целью своевременного достижения запланированных результатов. Состав и функции малой инновационной фирмы зависят от масштабов, сложности, сроков и других характеристик инновационного проекта. Эти фирмы носят временный характер и распадаются по мере выполнения поставленной задачи (или при отрицательном результате) – разработки и внедрения опытно-

конструкторских решений. Главный принцип здесь – максимальное и быстрое использование инновационного потенциала малой фирмы. Технологические революции открывают новые просторы для малого бизнеса [16]. Новая экономико-технологическая ситуация характеризуется кульминацией развития информационных технологий, проникновением Интернета во все сферы хозяйства, развитием экосистемы Интернета вещей и связанных с ними технологий искусственного интеллекта, нейронных сетей, 3D-принтинга / аддитивных технологий, робототехники, электромобилей и т.д. На фокусе технологических и бизнес-прорывов находятся новые материалы (композиты и метаматериалы), альтернативные источники энергии, нанотехнологии и биотехнологии, которые могут стать основными драйверами развития экономики и малого инновационного предпринимательства.

Список использованных источников

- 1 Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth: A first step towards a theory of Institutional Innovation // *Journal of Economic History*. 1970. Vol. 30, № 1. P. 131–149.
- 2 Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предприятий, прибыли, капитала, кредита процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. М. : Прогресс, 1982. 454 с.
- 3 Маркс К., Энгельс Ф. // Соч. Т. 26.
- 4 Окумура Х. Корпоративный капитализм в Японии / Х. Окумура. М. : Мысль, 1986. 252 с.
- 5 Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер. М. : Вильямс, 2007. 432 с.
- 6 Кошелева Т. Н. Стратегическое развитие инновационных венчурных предприятий / Т. Н. Кошелева. СПб. : ГУАП, 2009. 236 с.
- 7 Гусейнов Р. М. Экономическая теория / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. М. : Омега Л, 2008. 440 с.
- 8 Гасанов Э. А. Принципы инновационной конверсии экономики : монография / Э.А. Гасанов. Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2016. 120 с.
- 9 Гасанов Э. А. Совершенствование механизмов поддержки малого инновационного предпринимательства в системе территории опережающего социально-экономического развития и новой мезо-экономики / Э. А. Гасанов, А. В. Куликов, Т. А. Павленко // *Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий : материалы междунаро-д. науч.-практич. конференции : в 2 т. (Хабаровск, 25 апреля 2016 г.)* / под ред. В. Ф. Коурова. Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2016. Т. 2. С. 143–146.
- 10 Малый бизнес / под ред. В. Я. Горфинкеля. М. : КНОРУС, 2011. 336 с.
- 11 Нестеренко Ю. Малые инновационные предприятия в институциональной структуре «новой экономики» // *Проблемы теории и практики управления*. 2006. № 11. С. 78–86.
- 12 Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analisis and Antitrust implications. A. Study in the Economics of Internal Organization. N. Y., 1975.
- 13 Олейник А. Н. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций / А. Н. Олейник. М. : ЭФ МГУ; ТЕИС, 2000. 158 с.
- 14 Меньшиков С. М. Когда общество меняет кожу / С. М. Меньшиков, Л. А. Клименко. М. : Международные отношения, 1989. 272 с.
- 15 Питерс Т. Wow-идеи : 15 принципов инновационного менеджмента / Т. Питерс. М. : Эксмо, 2010. 576 с.

16 Шеховцев М. Что сулит миру мир
Интернет вещей / М. Шеховцев // Экс-
перт. 2016. № 48. С. 15–24.