

УДК 334(470+571)

Г. В. Гусева

*Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

АННОТАЦИЯ. В настоящее время в России существенно активизировался процесс развития предпринимательства. В статье проанализированы формы взаимодействия крупного и малого бизнеса в соответствии с этапами эволюции взаимодействия крупных компаний с малым бизнесом. Обосновывается появление новых видов предпринимательской деятельности и объясняются причины сотрудничества между крупными и малыми компаниями в России. Объединение сильных сторон и возможностей малого и крупного бизнеса обеспечивает эффективное функционирование экономики, способствует улучшению экономических и социальных показателей страны. Несмотря на очевидную необходимость взаимодействия малого и крупного бизнеса с целью раскрытия экономического потенциала страны, нормативно-правовая база в данной области фактически отсутствует. В статье проанализированы существующие пробелы в законодательстве по вопросам регулирования межфирменных отношений и рассмотрены основные проблемы в области поддержки малого и среднего предпринимательства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Крупный бизнес; малый бизнес; формы межфирменных отношений; межфирменное предпринимательство; поддержка малого предпринимательства; правовое регулирование бизнеса.

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ. Дата поступления 25 мая 2015 г.; дата принятия к печати 25 декабря 2015 г.; дата онлайн-размещения 23 марта 2016 г.

G. V. Guseva

*Baikal State University,
Russian Federation*

FEATURES OF INTERACTION OF SMALL AND BIG BUSINESSES IN RUSSIA

ABSTRACT. At the present time the process of entrepreneurship development has intensified in Russia. The article analyses forms of interaction between big and small businesses in accordance with evolution stages of the big and small company interactions. It substantiates emergence of new types of businesses and explains the reasons of cooperation between big and small companies in Russia. Integration of the strengths and possibilities of small and big businesses ensures effective economic functioning, contributes to improving national economic and social indicators. Despite the obvious need of interaction between small and big businesses in order to realize the country's economic potential, the regulatory framework in this area is actually absent. The article analyses the existing gaps in the legislation in terms of regulation of inter-firm relations and considers the main problems in the area of small and medium-sized business support.

KEYWORDS. Big business; small business; forms of inter-firm relations; inter-firm entrepreneurship; small business support; legal regulation of business.

ARTICLE INFO. Received May 25, 2015; accepted December 25, 2015; available online March 23, 2016.

Для современной экономической системы России одним из ключевых условий устойчивого развития является использование принципов предпринимательской экономики. К ним относятся как эффективное взаимодействие крупного и малого бизнеса, оказывающее влияние на качество экономического роста, так и качествен-

© Г. В. Гусева, 2016

Baikal Research Journal

электронный научный журнал Байкальского государственного университета

но разработанная инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства. Это говорит о необходимости определения наиболее актуальных форм взаимодействия малого и крупного бизнеса и выявления некоторых проблем в области поддержки малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на то, что крупному бизнесу необходимо уделять большое внимание, малое и среднее предпринимательство выполняет серьезнейшую роль в экономике. Его развитие оказывает огромное влияние на экономический подъем регионов и страны в целом, на создание новых дополнительных рабочих мест и уменьшение уровня безработицы, на формирование доходной части бюджета страны и иные показатели экономического и социального развития. Специалисты отмечают, что малые фирмы наиболее гибкие, а средние фирмы функционируют только там, где формируются особые, достаточно долговременные потребности [1]. Однако следует отметить, что субъекты малого и среднего бизнеса в современных условиях продолжают испытывать некоторые трудности в сфере производства. Это обусловлено рядом проблем, с которыми сталкиваются компании в процессе осуществления предпринимательской деятельности в сфере промышленности, а именно: отсутствием свободных финансовых ресурсов; сложностью с привлечением клиентов и нахождением рынков сбыта; трудностями в вопросах приобретения сырья и материалов и т. д. В решении данных проблем, на наш взгляд, в состоянии помочь крупные предприятия, способные выступать по отношению к субъектам малого и среднего бизнеса в роли стратегических партнеров [2, с. 96].

Взаимовыгодное сотрудничество и обеспечение безопасности с целью поддержания стабильности является сущностью процесса взаимодействия — это универсальная, объективная форма изменения и развития, определяющая существование, а также структурную организацию какой-либо материальной системы.

Для определения понятия формы взаимодействия, по нашему мнению, следует исходить из общепринятого, основополагающего понимания данного явления в качестве связи, а также способа взаимодействия элементов и частей предмета и явлений. Формы организации взаимодействия демонстрируют, как одна заинтересованная сторона побуждает другую к реализации некоторых действий, необходимых для нее на каждом определенном этапе.

В современной России принято выделять несколько этапов развития взаимодействия малого бизнеса с крупными компаниями:

1. *Реформируемый (1992–1997)* — на данном этапе зачастую разукрупнялись государственные предприятия промышленности и приватизировались в виде самостоятельных небольших подразделений, объединенных в некоторых случаях единой технологической цепочкой, однако способных в определенной степени существовать самостоятельно (франчайзинг, холдинговые структуры, аутсорсинг, субподряд и интрапренерство). Вновь возникшие малые предприятия вместе с тем еще нуждались в налаженных производственных отношениях с крупными заводами — так называемыми «материнскими» структурами, и по этой же причине группировались вокруг них.

Система франчайзинга — одна из форм взаимодействия малого и крупного бизнеса [3], способствующая выходу на новые рынки, созданию нового бизнеса и т. д. Основная идея данной формы взаимодействия заключается в создании на базе крупной компании ее собственной внутренней структуры, включающей бизнес-функции, связанные, в большей степени, с передачей нематериальных активов. Развитие франчайзинга в России началось в 90-х гг. XX в. благодаря иностранным компаниям и было связано с необходимостью внедрения в отечественную экономику новых методов ведения бизнеса.

Первые холдинговые структуры возникли в современной России на рубеже 80–90-х гг. XX в. Холдинг — это система предприятий, включающая холдинговую и дочерние компании, действующая на основании преобладающего участия холдинговой компании в деятельности дочерних [4].

В 1990-е гг. в России получил распространение аутсорсинг. В те годы сформировалась и распространилась идея о необходимости деления функций компании на основные и второстепенные и передачи всех или части второстепенных функций другой компании. Аутсорсинг — это наиболее эффективная форма взаимодействия крупных и малых фирм в современных экономических условиях. С помощью его внедрения в практику бизнес имеет возможность увеличить конкурентоспособность, снизить постоянные расходы, повысить эффективность своей деятельности за счет полной или частичной передачи второстепенных видов бизнеса какому-либо малому предприятию-аутсорсеру [5, с. 274].

На рубеже 1990-х гг. в России начали функционировать такие формы взаимодействия малого и крупного бизнеса, как субподряд и интрапренерство. Субподряд — еще одной форма взаимодействия малого и крупного бизнеса, которая распространена, в первую очередь, в сфере производства. Его использование объясняется рядом причин: во-первых, у субподрядчика наиболее низкие издержки производства; во-вторых, на крупном предприятии из-за перегруженности заказами потребность в производственных мощностях чаще всего является временной; в-третьих, необходимость в небольших партиях товаров также подтверждает рациональность работы крупного предприятия с субподрядчиком и т. д.

Несмотря на то, что интрапренерство появилось более 20 лет назад, оно остается фактически в стадии становления и сегодня. Интрапренерство — это образование небольшого предприятия или временного коллектива в рамках крупного предприятия с целью разработки идеи, реализация которой необходима для повышения технического уровня крупного предприятия [6, с. 149]. По мнению О. В. Чистяковой, внедрение интрапренерства на проектном или групповом уровне реализуется также путем создания корпоративных венчуров, т. е. создания самостоятельных бизнесов или выделения структурных подразделений с целью реализации инновационных проектов [7].

2. *Финансово-экономический (1998–2002)* — на данной стадии малые предприятия выполняли особые функции, которые позволяли крупным предприятиям наиболее выгодно использовать в собственных интересах налоговую и финансовую политику государства, а также иные преференции, которые получили представители малого бизнеса в рамках законодательства о малом бизнесе (лизинг, венчурное финансирование и аутстаффинг).

На рубеже первого и второго этапов эволюции взаимодействия малого и крупного бизнеса в России начинает укрепляться лизинг — деятельность крупного бизнеса, которая направлена на финансирование малого бизнеса. Такая форма взаимодействия осуществляется в форме передачи субъектам малого и среднего бизнеса необходимого имущества в аренду чаще всего с возможностью его последующего выкупа.

Важным моментом в эволюции взаимодействия малого и крупного бизнеса является организация в 1997 г. Российской ассоциации венчурного финансирования. Венчурное финансирование — это форма взаимодействия крупного и малого бизнеса, предполагающая создание крупным бизнесом малых предприятий с целью реализации необходимых инновационных проектов.

Аутстаффинг — вывод собственного персонала компании за пределы штата компании-заказчика и оформление его в штат компании-провайдера. При этом сотрудники продолжают работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности, но обязанности работодателя по отношению к ним возлагаются уже на

компанию-провайдера [8]. В России наибольший спрос на аутстаффинг возник после кризиса в 1998 г.

3. *Научно-производственный, или производственно-технологический* (2003 г. — настоящее время) — в указанный период крупные предприятия стали использовать существующие механизмы взаимодействия с субъектами малого бизнеса в промышленности, учитывая их конкурентные преимущества перед корпорациями (кластеризация, инкубаторство, сателлитная форма).

Кластеризация — это процесс концентрации по признаку территориальной близости предприятий и родственных сфер экономики. Кластер — это сформированная, географически соседствующая группа взаимосвязанных компаний, а также фирм, функционирующих в единой сфере, отличающихся определенной общностью и взаимодополняющей друг друга деятельностью. Преимущество кластера заключается в том, что его членами могут быть как крупные вертикально-интегрированные структуры, так и средние предприятия, зарегистрированные в регионе [9]. Основой рассматриваемой формы взаимодействия является модернизационный процесс, который базируется на инновациях. Несмотря на большой мировой опыт применения, в России кластеризация пока только начинается, но потребность в данной форме взаимодействия малого и крупного бизнеса неоспорима.

Инкубаторство — «выращивание» малого предприятия, предоставление ему помощи на разных этапах его развития. Бизнес-инкубаторство стремительно развивается в современной экосистеме, являясь прогрессивным механизмом взаимодействия представителей малого и крупного бизнеса.

Сателлитная форма — формирование малых фирм-сателлитов — разных дочерних предприятий, имеющих родственные связи с «родителями», образование небольших предприятий, с юридической точки зрения самостоятельных, но в тоже время экономически зависимых от базовой структуры [10].

Таким образом, в современных условиях к наиболее известным и часто применяемым в России формам взаимодействия крупного и малого бизнеса относятся: франчайзинг и холдинговые структуры как формы взаимодействия малого и крупного бизнеса, осуществляемые через управление; венчурное финансирование; лизинг; кластеризация; аутсорсинг; аутстаффинг; субподряд. На базе крупных предприятий реального сектора предпринимательская деятельность возникает наиболее часто в следующих формах: интрапренерство; сателлитная форма; инкубаторство. Следовательно, на сегодняшний день в стране формируется цивилизованная и вполне устойчивая модель взаимодействия крупного и малого бизнеса, адаптированная к условиям рыночной среды.

Отметим, что указанные временные рамки рассмотренных этапов формирования механизмов сотрудничества крупного и малого бизнеса в отечественной промышленности имеют условный характер. Правовые и причинно-следственные основания формирования механизмов взаимодействия зачастую различались в зависимости от существующих условий и специфики различных отраслей промышленности [11]. Система взаимодействия субъектов крупного и малого бизнеса представляет собой совокупность реальных субъектов и объектов взаимодействия, обладающих определенностью связей и отношений, цель функционирования которой — достижение положительного синергетического эффекта [12].

Существующий процесс управления взаимодействием крупного и малого бизнеса в целом имеет хаотичный характер. В процессе практической реализации этого взаимодействия возникает множество финансовых, кадровых и организационных проблем. [6, с. 151]. В связи с этим необходимо проводить не только исследования, которые позволяют строить оптимальные производственно-технологические цепочки взаимодействия малого и крупного бизнеса, но и совершенствовать существую-

щую нормативно-правовую базу этого взаимодействия, что позволит оптимизировать структуру предпринимательства и повысить его конкурентоспособность.

К сожалению, нормативно-правовая база в области взаимодействия малого и крупного бизнеса в России фактически отсутствует, однако законодательство в некоторой степени все же уделяет внимание регулированию малого и среднего предпринимательства [13]. Разрабатываемая государством правовая база включает доработку нормативных документов, мониторинг применения законодательства, внесение законодательных предложений по развитию малого бизнеса, т. е. регулирование бизнеса в России сводится к ряду нормативно-правовых актов. На уровне Российской Федерации действуют следующие федеральные законы, регулирующие деятельность хозяйственных субъектов:

- «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013);

- «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ (ред. от 31.12.2014);

- «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» от 7 мая 2013 г. № 78-ФЗ (ред. от 02.11.2013).

Правовая база поддержки малого предпринимательства и регулирования его деятельности не исчерпывается перечисленными нормативно-правовыми актами. Особое место в существующем механизме поддержки и регулирования малого бизнеса занимает налоговое, трудовое, арбитражное, уголовное законодательство.

Так, вступление в силу Федерального закона № 209-ФЗ позволило, с одной стороны, более точно определить границы малого бизнеса, приблизить их к мировым критериям, а с другой, предоставило возможность разработать на его базе региональные программы, позволяющие получить финансовую поддержку государства по различным направлениям деятельности малых предприятий [14].

По мнению Т. Т. Цатхаловой и О. С. Мунаева, в инфраструктуре поддержки и развития малого бизнеса ведущая роль принадлежит органам законодательной и исполнительной власти субъектов РФ, а также сформированным ими региональным структурам, чья деятельность в большей или меньшей степени направлена на создание необходимых условий развития и поддержки малого бизнеса. Эти структуры, исходя из своих непосредственных обязанностей и локального расположения, лучше знают проблемы и трудности, с которыми сталкиваются предприниматели при осуществлении деятельности, соответственно, организованные мероприятия по поддержке могут реализовывать более адресно, учитывая приоритетные направления деятельности субъектов малого предпринимательства [15]. На уровне субъекта разрабатываются программы поддержки малого предпринимательства, принимаются постановления правительств субъектов об утверждении государственных программ, предоставлении субсидий и т. д. [16].

Создание благоприятной правовой среды функционирования малого и среднего предпринимательства, безусловно, положительно сказывается на предпринимательской среде в стране, однако, не всегда приводит к ожидаемым результатам, что является серьезной проблемой. Инфраструктуру поддержки малого бизнеса необходимо рационализировать, так как граница между созданием условий для количественного и качественного развития данного сектора и обеспечением для него возможностей потребительского и порой незаконного поведения является весьма хрупкой. Именно поэтому очень важен момент восприятия как начинающими, так и действующими предпринимателями оказываемой поддержки со стороны государства.

В погоне за «идеальной» бизнес-средой, в попытках сформировать качественную нормативно-правовую базу взаимодействия малого и крупного бизнеса и под-

держки малого и среднего предпринимательства, необходимо не только разработать ряд соответствующих мероприятий, важно обеспечить необходимый контроль за их реализацией, чтобы не «получилось как всегда». Данный контроль необходим, например, в рамках налогового законодательства.

Специальные налоговые режимы¹, такие как единый налог на вмененный доход и упрощенная система налогообложения, применяются в России уже достаточно давно. Это позволяет выявить проблемы в функционировании данных режимов. Некоторые пробелы в налоговом законодательстве, а именно в вопросе контроля перехода предприятий на специальный налоговый режим, дают возможность уклонения от уплаты налогов.

Ограничения по доходу при применении упрощенной системы налогообложения приводят к негативным последствиям. Таким последствием, например, может быть использование предприятиями различных схем сокрытия реальной выручки от реализации, с целью соответствия условиям применения специального режима налогообложения. С целью получения доступа к специальному, льготному режиму налогообложения предприятия также прибегают к искусственному дроблению. Это означает, что для предотвращения данного явления имеет смысл ужесточение на уровне федерального законодательства условий перехода налогоплательщиков с одной системы налогообложения на другую. Для ограничения дробления бизнеса на мелкие единицы с целью получения выгоды в виде минимизации налогообложения, на наш взгляд, необходимо идентифицировать малый бизнес с условием учета взаимозависимых лиц. Данный пробел в законодательстве в вопросе контроля перехода предприятий на специальный налоговый режим требует устранения.

Реализуемые мероприятия по поддержке малого и среднего предпринимательства существуют, но их реализация, по нашему мнению, имеет ряд проблем, рассмотренных ранее, которые нуждаются в скорейшем качественном изучении и устранении со стороны государства.

Итак, проанализировав этапы и формы взаимодействия малого и крупного бизнеса в России, мы пришли к выводу, что появление качественно новых форм взаимодействия малого и крупного бизнеса — это эволюционный процесс в рамках существующей действительности, связанный с процессами, характерными для инновационной экономики (развитие информационных технологий, рост значения научно-технического прогресса и т. д.). Результаты, полученные за счет взаимодействия малого и крупного бизнеса, способствуют повышению эффективности работы как данных предприятий, так и экономики страны в целом, но для достижения данных результатов необходима качественно сформированная нормативно-правовая база в области взаимодействия малого и крупного бизнеса, которая на сегодняшний день абсолютно не проработана и ограничивается лишь вопросами поддержки малого и среднего предпринимательства. Правовая среда предпринимательства тесно связана с социально-экономической средой бизнеса. Тот факт, что социально-экономическое состояние бизнеса в целом и взаимодействие малого и крупного бизнеса в частности постоянно находятся в процессе изменения, указывает на то, что правовая среда предпринимательства — явление трансформирующееся.

Список использованной литературы

1. Абрамов Р. А. Особенности сетевого взаимодействия региональных предприятий [Электронный ресурс] / Р. А. Абрамов, И. В. Морозов // Экономика и управление. — 2012. — № 32. — Режим доступа : <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=242>.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2000. № 32. Ст. 3340.

2. Агейкина М. С. Анализ форм взаимодействия крупного и малого бизнеса / М. С. Агейкина // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 1 (41). — С. 149–151.
3. Базанкова В. С. Холдинговые структуры: специфика российских компаний / В. С. Базанкова, А. С. Бруслова // Проблемы экономики, финансов и управления производством : сб. науч. тр. вузов России. — Иваново : Изд-во Иван. гос. хим.-технол. ун-та, 2009. — Вып. 26. — С. 13–22.
4. Варламова Ю. К. Взаимодействие малого и среднего бизнеса с крупными корпорациями / Ю. К. Варламова, В. А. Шумаев // Инноватика и экспертиза : науч. тр. — М., 2011. — Вып. 2 (7). — С. 116–118.
5. Вострецов А. М. Аутсорсинг как форма взаимодействия малого и крупного бизнеса / А. М. Вострецов, Р. В. Иванов // Академический вестник ТГМУЭП (Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права). — 2014. — № 1 (27). — С. 273–278.
6. Есина Ю. Л. Инфраструктура государственной поддержки малого бизнеса как фактор перехода к инновационной экономике региона / Ю. Л. Есина // Вестник Воронежского государственного университета. Сер. экономика и управление. — 2011. — № 1. — С. 61–65.
7. Киреев А. П. Применение программно-целевого метода для государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах Сибирского федерального округа / А. П. Киреев, Л. В. Санина // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2014. — № 4 (96). — С. 117–132.
8. Кириллова А. Аутсорсинг и аутстаффинг как новые технологии менеджмента / А. Кириллова, В. Мартыновченко // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2011. — № 1. — С. 606–609.
9. Ляшевич И. А. Правовые проблемы регулирования малого и среднего бизнеса в России на современном этапе / И. А. Ляшевич // Журнал российского права. — 2006. — № 5 (113). — С. 61–68.
10. Мозулев С. Н. Кластерный подход как основа управления конкурентоспособностью региона / С. Н. Мозулев // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2006. — № 4 (49). — С. 26–29.
11. Набиев Р. А. Развитие систем взаимодействия малого и крупного предпринимательства / Р. А. Набиев, Г. А. Тактаров // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика. — 2011. — № 2. — С. 95–100.
12. Никонова О. Е. Взаимодействие малого и крупного предпринимательства: системный подход / О. Е. Никонова // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 4. — С. 165–168.
13. Плотнова Т. А. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в России / Т. А. Плотнова // Бизнес в законе. — 2011. — № 4. — С. 249–252.
14. Цатхланова Т. Т. Формирование правовой среды поддержки малого предпринимательства / Т. Т. Цатхланова, О. С. Мунаев // Вестник Астраханского государственного технического университета. — 2007. — № 5. — С. 235–237.
15. Чистякова О. В. Предпосылки возникновения и современные тенденции развития интрапренерства / О. В. Чистякова // Вестник Бурятского государственного университета. — 2011. — Вып. 2. Экономика. Право. — С. 26–30.
16. Шиганов В. В. Формирование и адаптация механизмов взаимодействия малого и крупного бизнеса в промышленности / В. В. Шиганов // Российское предпринимательство. — 2008. — № 8, вып. 1 (116). — С. 20–23.

References

1. Abramov R. A., Morozov I. V. Features of the networking of regional enterprises. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*, 2012, no. 32. Available at: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=242>. (In Russian).
2. Ageikina M. S. Big and small businesses: analysis of interaction forms. *Problemy sovremennoy ekonomiki = Problems of Modern Economics*, 2012, no. 1 (41), pp. 149–151. (In Russian).
3. Bazankova V. S., Brusova A. S. Holding structures: specificity of Russian companies. *Problemy ekonomiki, finansov i upravleniya proizvodstvom* [Problems of Economics, Finance and Production management]. Ivanovo State University of Chemistry and Technology Publ., 2009, iss. 26, pp. 13–22. (In Russian).
4. Varlamova Yu. K., Shumayev V. A. Interaction of Small and Medium-Sized Businesses with Large Corporations. *Innovatika i ekspertiza* [Innovatics and Expert Examination]. Moscow, 2011, iss. 2 (7), pp. 116–118. (In Russian).

5. Vostretsov A. V., Ivanov R. V. Outsourcing as form of interaction of small and large businesses. *Akademicheskii vestnik TGAMEUP (Tyumen-skaya gosudarstvennaya akademiya mirovoi ekonomiki, upravleniya i prava) = Academic Bulletin TSAWEML (Tyumen State Academy of World Economics, Management and Law)*, 2014, no. 1 (27), pp. 273–278. (In Russian).

6. Esina Yu. L. The infrastructure of governmental support for small business as a factor of transition to the innovational regional economy. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie = Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*, 2011, no. 1, pp. 61–65. (In Russian).

7. Kireyenko A. P., Sanina L. V. Application of program-targeted method for small and medium-sized business governmental support in the regions of the Siberian Federal District. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = Bulletin of Irkutsk State Economics Academy*, 2014, no. 4 (96), pp. 117–132. (In Russian).

8. Kirillova A., Martynovchenko V. Outsourcing and outstaffing as new technologies of management. *RISK: Resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsia = RISC: Resources, Information, Supply, Competition*, 2011, no. 1, pp. 606–609. (In Russian).

9. Lyashevich I. A. Legal problems of regulating small and big businesses in Russia at the present stage. *Zhurnal rossiiskogo prava = Journal of Russian Law*, 2006, no. 5 (113), pp. 61–68. (In Russian).

10. Mozulev S. N. Stimulation of clusters as the basis of regional competitiveness administration. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = Bulletin of Irkutsk State Economics Academy*, 2006, no. 4 (49), pp. 26–29. (In Russian).

11. Nabiyeu R. A., Taktarov G. A. Razvitie sistem vzaimodeistviya malogo i krupnogo predprinimatel'stva. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika* Developing interaction system for small and big businesses = *Bulletin of Astrakhan State Technical University. Series: Economics*, 2011, no. 2, pp. 95–100. (In Russian).

12. Nikonova O. E. Interaction of small and big businesses: a system approach. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*, 2007, no. 4, pp. 165–168. (In Russian).

13. Plotnikova T. A. Infrastructure of small business support in Russia. *Biznes v zakone = Business in Law*, 2011, no. 4, pp. 249–252. (In Russian).

14. Tsatkhlanova T. T., Munayev O. S. Legal regulation of small business support. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta = Bulletin of Astrakhan State Technical University*, 2007, no. 5, pp. 235–237. (In Russian).

15. Chistyakova O. V. Prerequisites of emergence and modern trends of intrapreneurship development. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Buryat State University*, 2011, iss. 2, pp. 26–30. (In Russian).

16. Shiganov V. V. Development and adaptation of interaction mechanism for small and big businesses in Russia. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Entrepreneurship*, 2008, no. 8, iss. 1 (116), pp. 20–23. (In Russian).

Информация об авторе

Гусева Галина Викторовна — аспирант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: galiguseva@yandex.ru.

Author

Galina V. Guseva — PhD Student, Chair of Economics of Enterprise and Entrepreneurship, Baikal State University, 11 Lenin Str., 664003, Irkutsk, Russian Federation; e-mail: galiguseva@yandex.ru.

Библиографическое описание статьи

Гусева Г. В. Особенности взаимодействия малого и крупного бизнеса в России / Г. В. Гусева // *Baikal Research Journal*. — 2016. — Т. 7, № 2. — DOI: [10.17150/2411-6262.2016.7\(2\).17](https://doi.org/10.17150/2411-6262.2016.7(2).17).

Reference to article

Guseva G. V. Features of interaction of small and big businesses in Russia. *Baikal Research Journal*, 2016, vol. 7, no. 2. DOI: [10.17150/2411-6262.2016.7\(2\).17](https://doi.org/10.17150/2411-6262.2016.7(2).17). (In Russian).