

УДК 334.7.01
JEL classification: L26; L32; M21

<https://doi.org/10.33619/2414-2948/58/28>

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

©Салимов А. А., ORCID: 0000-0002-1606-6288, Ферганский политехнический институт,
г. Фергана, Узбекистан, maslahat@yandex.ru

MECHANISM OF INTERACTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF SMALL AND LARGE BUSINESS

©Salimov A., ORCID: 0000-0002-1606-6288, Fergana Polytechnic Institute,
Fergana, Uzbekistan maslahat@yandex.ru

Аннотация. Современная экономика характеризуется многообразием взаимосвязей между предприятиями. Возрастающая конкуренция подталкивает субъектов экономики к поиску более эффективных форм сотрудничества, стимулирует появление интеграционных образований, различающихся способами взаимосвязи и управления. В статье рассмотрены проблемы взаимодействия субъектов малого и крупного предпринимательства. Автор на основе статистического, эмпирического, системного и ситуационного анализа показал, что взаимодействие промышленных предприятий малого и крупного бизнеса позволит добиться максимальных конкурентных преимуществ системы предприятий. В работе проанализирована субконтрактная система взаимодействия малых и крупных предприятий промышленности.

Abstract. The modern economy is characterized by a variety of relationships between enterprises. The growing competition pushes economic entities to search for more effective forms of cooperation, stimulates the emergence of integration formations that differ in ways of interconnection and management. The article deals with the problems of interaction between small and large businesses. On the basis of statistical, empirical, systemic and situational analyzes, the author has shown that the interaction of industrial enterprises of small and large businesses will allow achieving the maximum competitive advantages of the enterprise system. The work analyzes the subcontract system of interaction between small and large industrial enterprises.

Ключевые слова: интеграция, крупных бизнес, малый бизнес, предпринимательство, субконтракт.

Keywords: integration, large business, small business, entrepreneurship, subcontract.

Мировой опыт показывает, что крупные фирмы, являясь сферой крупномасштабного производства и распределения, играют важную и даже решающую роль в экономике страны и в формировании высокого уровня жизни. Малые предприятия, получающие сырье, комплектующие и готовую продукцию для реализации, не могут существовать без них. Иными словами, крупные корпорации создают условия для функционирования малого бизнеса [1; 2]. С другой стороны, крупные компании зависят от малого бизнеса. Они не могут

организовать производство и реализацию своих товаров и услуг без участия мелких фирм, которые занимают в этих процессах достаточно значительное место.

В настоящее время происходят существенные изменения в подходах к организации и управлению бизнесом, связанные, прежде всего, с появлением новых форм конкуренции, основанных на стратегическом взаимодействии и координации использования ресурсов. Целью новых форм организации бизнеса является гибкое реагирование на динамично меняющиеся требования рынка и эффективное использование ресурсов предприятия [3; 4].

Малый и крупный бизнес объединяет ряд общих экономических интересов, и, прежде всего, создание эффективной рыночной экономики в стране с высоким уровнем потребительского спроса. Этого можно достичь только путем реализации государственной политики, направленной на создание условий для развития малого предпринимательства, ликвидацию монополий и развитие конкуренции в тех сферах, где возможно участие частного капитала. Как показывает мировой опыт, существует объективная необходимость создания условий для взаимовыгодного сотрудничества и взаимодействия малых и крупных предприятий, в том числе в сфере промышленной кооперации.

Методологическую основу исследования составили взгляды на предпринимательство ряда авторов [4-15].

В ходе исследования использовались статистические методы, эмпирический, системный и ситуационный анализ

В связи с изменением экономических условий на глобальном и национальном уровнях развития, вступлением Узбекистана в ВТО и усилением конкуренции необходим дополнительный анализ и обоснование возможностей использования новых институциональных форм, методов и инструментов взаимодействия крупных и малых фирм, что предопределило направления нашего исследования [6].

Рассматривая тенденции развития малого предпринимательства в Узбекистане, можно выявить, что доля малого предпринимательства в ВВП за январь-июнь 2020 г составила 51,3%. Количество субъектов малого предпринимательства на 1000 человек населения составило 14,4 ед. В январе-июне 2020 г вновь было создано 46,6 тыс. новых малых предприятий и микрофирм (без дехканских и фермерских хозяйств), что на 13,8% меньше аналогичного периода 2019 г.

Наибольшее количество малых предприятий и микрофирм создано в сфере торговли — 16588 ед., промышленности — 9713 ед., сельском, лесном и рыбном хозяйстве — 8525 ед., строительстве — 3302 ед., услугах по проживанию и питанию — 2460 ед., перевозке и хранении — 1148 ед.

В январе-июне 2020 г доля малого предпринимательства в ВВП составила 51,3% (51,5% за январь-июнь 2019 г). Такое снижение объясняется увеличением в структуре ВВП удельного веса крупных предприятий.

В региональном разрезе наибольший объем производства промышленной продукции субъектами малого бизнеса приходится на г. Ташкент (11452,0 млрд. сум), Ташкентскую (5502,8 млрд. сум), Ферганскую (3538,4 млрд. сум), Самаркандскую (3304,0 млрд. сум) и Андижанскую (3134,8 млрд. сум) области. В Сурхандарьинской области (1115,7 млрд. сум) объем производства промышленной продукции остается низким.

В экономике предприятия существуют две точки зрения о том, каким должно быть взаимодействие крупных и малых хозяйствующих субъектов. Большинство ученых придерживается следующей точки зрения: в нормально функционирующей рыночной экономике значительная часть малых фирм так или иначе находится в сфере интересов

крупных предприятий, малые предприятия существуют для крупных предприятий и вместе с ними. В то же время кооперативные связи полезны как для малых предприятий, так и для крупных: крупные используют рыночную и структурную гибкость малых предприятий, их инновационные возможности.

Сегодня малые предприятия компенсируют медлительность крупных в поиске и внедрении новых технологических решений, в освоении новых рынков сбыта, в оперативном получении передовых инноваций. Это позволяет крупным предприятиям перекладывать часть своих рисков на мелкие. Сотрудничество малых предприятий друг с другом и с крупными предприятиями может нивелировать несовершенство государственной политики поддержки малого предпринимательства. Но есть и другая точка зрения. Она заключается в том, что зависимость предприятий друг от друга является негативным аспектом. Предприятие должно быть самостоятельным хозяйствующим субъектом [7].

Эффективное экономическое развитие каждого хозяйствующего субъекта определяется сочетанием присущих ему экономических ресурсов, степенью эффективности их использования в воспроизводственном процессе и тем, насколько успешными являются условия для экономической интеграции с другими промышленными предприятиями региона или отрасли [8,9]. Рыночная экономика характеризуется многообразием взаимосвязей между предприятиями в интегрированных структурах, а растущая конкуренция подталкивает хозяйствующие субъекты к поиску более эффективных форм кооперации, стимулирует возникновение интеграционных образований, отличающихся способами взаимосвязи и управления.

Экономическая устойчивость малых предприятий во многом зависит от их взаимоотношений с более крупными предприятиями. Можно с уверенностью сказать, что сегодня малый бизнес наиболее тесно связан с крупными финансовыми компаниями (банками) и монопольными производителями. Современная экономическая среда требует такого взаимодействия, поскольку, как показывает зарубежный опыт, оно способствует развитию бизнес-среды.

Отношения между крупным и малым бизнесом прошли через ряд этапов на протяжении всей истории. В условиях отраслевой и предметной специализации малые предприятия часто обслуживали крупные или производили для них какую-либо продукцию, но все их связи проходили через рынок. Крупный бизнес интересовался только ценой продукции, производимой малыми предприятиями, и если она была ниже себестоимости собственного производства этих товаров, крупные предприятия покупали их. Крупные предприятия не были заинтересованы в качестве своей продукции [10; 11].

В современных условиях ситуация изменилась. Крупные предприятия заинтересованы в высоком качестве закупаемой продукции-им не безразлично, как изготавливаются те или иные детали или агрегаты, на каком оборудовании и из какого сырья. И это подразумевает совершенно другие отношения между крупными и малыми компаниями, которые сотрудничают друг с другом, чем просто рыночные связи.

В экономически развитых странах мира, где сбалансированная государственная политика поддержки предпринимательства направлена на достижение социально-экономического роста, постепенно происходит процесс активного взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса. Кроме того, в различных странах с рыночной экономикой проявилась общая закономерность, проявившаяся в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, группировавшихся вокруг ведущих крупных предприятий на

основе производственных, научно-технических и экономических связей в географически ограниченных районах.

Интеграция промышленных предприятий малых и крупных предприятий позволяет достичь максимальных конкурентных преимуществ корпоративной системы. Используя навыки партнерской компании в процессе кооперативного взаимодействия, товаропроизводители могут с большим трудом получить то, что они находят, в независимом функционировании.

Общность форм сотрудничества между крупными и малыми предприятиями является особым сегментом в системе внешних отношений крупных предприятий. Межфирменное взаимодействие компенсирует недостаток определенных ресурсов на конкретном предприятии за счет их перераспределения, что обеспечивает непрерывность воспроизводственного экономического цикла. При интеграции промышленных предприятий решается проблема наиболее эффективного использования потенциала каждой отрасли, то есть возникает синергетический эффект всего интеграционного образования, недоступный при независимом функционировании участников интеграции [12].

На нынешнем этапе развития экономической теории невозможно обеспечить сбалансированный экономический рост при условии «параллельного» развития крупных и малых предприятий, практически не взаимодействующих друг с другом. Поэтому в нынешних условиях необходимо уделять особое внимание созданию эффективных механизмов интеграционного сотрудничества между малым и крупным предприятиями.

В странах с развитой рыночной экономикой важным инструментом повышения конкурентоспособности промышленного производства является развитие взаимодействия малых и крупных предприятий с использованием механизма выдачи субподрядов (промышленного сотрудничества). Взаимодействие промышленных предприятий с малыми предприятиями позволяет получить значительные конкурентные преимущества. Используя навыки партнерской компании в процессе кооперативного взаимодействия, товаропроизводители могут с большим трудом получить то, что они находят, в независимом функционировании. Крупные предприятия - один из важнейших элементов внешней среды малого бизнеса, значение которого, во-первых, определяется их ведущей ролью в рыночной системе, а во-вторых, крупные предприятия имеют огромный потенциал для поддержки малого бизнеса, реализуемый различными формами экономической интеграции. Благодаря гибкости и маневренности малого бизнеса крупные компании имеют возможность повысить эффективность своего производства, создать новые каналы сбыта, освоить и внедрить передовые технологии. Взаимодействие промышленных предприятий малого и крупного бизнеса позволяет добиться максимальных конкурентных преимуществ корпоративной системы [13; 14].

Проблемы ускорения развития предпринимательства в производственном секторе, на наш взгляд, могут быть решены, прежде всего, путем кооперативного взаимодействия малых и крупных предприятий. Промышленное сотрудничество позволяет крупным компаниям повышать производительность труда и эффективность производства, а малым предприятиям загружать существующее оборудование производственными заказами, тем самым автоматически решая проблему продаж. В целом промышленное сотрудничество способствует дальнейшей структурной реструктуризации экономики отрасли, повышает использование и конкурентоспособность предприятий и улучшает социально-экономическую ситуацию в регионе.

Система отношений с субподрядками возникла и развивалась еще до Второй мировой войны в Японии, в 1950-х годах в США и в 1970-х годах в Европе. Наибольшее развитие отношений с субподрядками было достигнуто в таких странах, как США, Япония, Италия, Испания, Франция, Германия, Турция, Индия, Китай и Бразилия. Присуждение субподрядов было одной из составляющих, обеспечивавших высокое экономическое развитие в таких странах, как Япония, США, Германия, Франция, Италия, Испания и Турция. Сейчас активно развиваются отношения с субподрядчиками в Китае, Польше и других странах [15].

Классическое понимание процесса организации производственной системы субподрядов подразумевает наличие материнского предприятия — «подрядчика» и многих малых и средних предприятий — «субподрядчиков». Понятие «присуждение субподрядов» (субконтракция) в нашей стране было применено всего 20 лет назад. Нам более знакомо и ближе понятие «производственное сотрудничество», известное со времен централизованного государственного планирования. Для малого бизнеса есть возможность получить гарантированное количество заказов, одноразовых или долгосрочных, загрузить производственные мощности, повысить уровень специализации и выйти на межрегиональный и международный рынок [3].

По нашему мнению, выделение субподрядов можно рассматривать как вид промышленного сотрудничества, при котором используется разделение труда между подрядчиком — сборочным заводом с минимально необходимыми собственными производственными мощностями (наиболее выгодными производственными процессами, решающим образом влияющими на качество продукции) и субподрядчиками — специализированными предприятиями, производящими комплектующие, работы, услуги, НИОКР. В отличие от простых поставок сырья и комплектующих, организационная система производства субподрядов отличается большей прочностью и надежностью связей, так как обычно сопровождается стабильными долгосрочными партнерскими отношениями при более широком спектре взаимных проблем генерального подрядчика и специализированного субподрядчика. По этой причине выделение субподрядов следует отнести к одному из наиболее эффективных инструментов повышения эффективности промышленного производства, с помощью которого компания-подрядчик устраняет все нестратегические отрасли и заказывает необходимые компоненты у субподрядчиков. Для подрядчика основным преимуществом присуждения субподрядов является относительно низкая стоимость компонентов и услуг малого бизнеса, поскольку они имеют более низкие накладные расходы. Это снижает стоимость конечного продукта. Подрядчику гарантируется поставка высококачественной и совместимой продукции, что позволяет свести запасы к минимуму. Кроме того, становится возможным сокращение капиталовложений в средства производства, экономия финансовых ресурсов и сокращение руководителей и рабочей силы. Таким образом, подрядчик может оптимизировать использование своих ресурсов, разработать новые технологии, содействовать в производстве технически сложных и высокотехнологичных изделий, разработать новые каналы сбыта и т. д.

Выделение субподрядов — современный и эффективный метод организации промышленного производства, основанный на взаимодействии крупных и малых промышленных предприятий на всех этапах производственного цикла по принципам долгосрочности, стабильности, высокой степени ответственности и доверия. В результате необходимо разработать научные, методические и практические рекомендации по формированию системы управления сотрудничеством крупных и малых промышленных предприятий с субподрядками, которая обеспечит вовлечение их потенциала в процессы

промышленного сотрудничества и формирование стабильного стратегического партнерства между ними.

В Республике Узбекистан система субподрядов находится на стадии активного формирования, и пока лишь немногие крупные компании используют этот механизм сотрудничества между компаниями, основанный на использовании потенциала малого бизнеса. Так, доля субподрядов в промышленности города Ташкента составляет около 30%, а степень сотрудничества в Западной Европе-85%. В настоящее время заявили форм сотрудничества между крупными и мелкими предприятиями, как привлечение малых предприятий для выполнения государственных предписаний, Передача пространства и мощностей крупных предприятий в малый бизнес и т. д., часто оказываются неэффективными. На наш взгляд, большие возможности в такой форме поддержки производства и кооперативного взаимодействия малых и крупных предприятий, например, в развитии практики привлечения малого бизнеса через механизм организации субподрядных отношений для выполнения государственных и муниципальных заказов [6].

Авторские исследования позволили выявить ряд проблем при разработке субподрядной системы в автомобильной системе — АО «Узавтосаноат». Акционерная компания производитель полного спектра легковых автомобилей и коммерческой техники на территории Центральной Азии. В настоящее время в отрасли работают свыше 85 предприятий, входящий в состав компании, а также, налажено сотрудничество с более 200 зарубежными предприятиями и организациями. На сегодняшний день АО «Узавтосаноат» представляет более 26 тыс. рабочих мест [12].

На примере субъектов хозяйствования Андижанской и Ферганской областей Республики Узбекистан выявлены типичные проблемы, представленные на Рисунке.

В заключение отметим, что необходимо разработать механизм формирования системы управления отношениями среди заказов в промышленности, что элементы, как постановка целей, формулирование целей и анализ факторов, определяющих возможность внедрения и развития системы организации субподрядов для организации производства, а также создать механизм для оценки эффективности кооператива для субподрядов. Следует разработать концепцию промышленной политики с учетом развития крупных и малых предприятий в сфере промышленного производства, установить государственные приоритеты в этой сфере и создать правовую базу для предоставления субподрядов. Для этих целей необходимо оценить возможности развития присуждения субподрядов и изучить рынок субподрядов, который определяет следующее:

По степени специализации производства промышленных предприятий [15];

- Дальнейшая активизация совместных отношений между малым и крупным бизнесом;
- Круг малых предприятий, способных выполнять заказы на субподряды;
- Приоритетные области поддержки процессов, в которых присуждение субподрядов дает наибольший результат.

Программа поддержки малого бизнеса в промышленном секторе путем разработки субподрядов должна включать следующее:

- Стимулирование создания новых малых промышленных предприятий;
- Повышение осведомленности малых, средних и крупных предприятий в промышленном секторе о процессах присуждения субподрядов;
- Формирование ряда услуг для малых, средних и крупных предприятий в промышленном секторе, участвующих в процессах присуждения субподрядов;
- Создание системы для поддержки процессов производственной кооперации;

-Повышение эффективности предприятий в промышленном секторе и качества продукции на основе специализации.



Рисунок. Типичные проблемы взаимодействия малых и крупных предприятий в промышленности Ферганской долины

Из этого следует, что система программной деятельности может быть представлена организационно-правовой поддержкой участников присуждения субподрядов и развития инфраструктуры. Таким образом, применение новой бизнес-стратегии позволяет компании ликвидировать непроизводительные затраты и сосредоточить ресурсы и усилия на областях, определяющих конкурентоспособность продукции и всего предприятия. Преимущества выдачи субподрядов потребителю связаны прежде всего с более высокой эффективностью малого бизнеса, что отражается на оптимальной цене поставляемых компонентов из-за более узкой специализации производства и низких административных затрат, а также быстроты изменений.

Список литературы:

1. Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S. Ўзбекистонда тадбиркорлик мухитининг замонавий ҳолати ва уни самарали ривожлантириш муаммоларини баҳолаш. 2019. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.34273.74088>
2. Курпаяниди К. И., Ашуров М. С. «Doing business 2019: training for reform» тадбиркорлик мухити самарадорлигини баҳолаш воситаси сифатида // Экономика и финансы. 2019. №9. С. 2-9.
3. Margianti E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M. Entrepreneurship in Uzbekistan: trends, competitiveness, efficiency // Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher. 2016.
4. Kurpayanidi K. About some questions of classification of institutional conditions determining the structure of doing business in Uzbekistan // South Asian Journal of Marketing & Management Research. 2020. №5(10). P. 17-28. <http://dx.doi.org/10.5958/2249-877X.2020.00029.6>

5. Kurpayanidi K. I. "Doing Business 2017" in Uzbekistan: problems and prospects. Mauritius, Scholar's Press, Germany. 2018. <https://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.21730.15043>
6. Kurpayanidi K. I. To issues of development of entrepreneurship in the regions: theory and practice of Uzbekistan (on the materials of Andizhan region) // ISJ Theoretical & Applied Science. 2020. №06(86), P. 1-10. Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.06.86.1>
7. Malhotra R., Temponi C. Critical decisions for ERP integration: Small business issues // International Journal of Information Management. 2010. №30(1). P. 28-37.
8. Nthutang P., Telukdarie A. Integration of Small and Medium Enterprises for Industry 4.0 in the South African Water Services Sector: A Case Study for Johannesburg Water // 2018 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM). IEEE, 2018. P. 1206-1210. <https://doi.org/10.1109/IEEM.2018.8607604>
9. Kurpayanidi K. I. Actual problems of implementation of investment industrial entrepreneurial potential // ISJ Theoretical & Applied Science. 2020. №01(81). P. 301-307. <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.01.81.54>
10. Kurpayanidi K. I. The typology of factors of increasing the innovative activity of enterprise entrepreneurs in the industry // ISJ Theoretical & Applied Science. 2018. №10 (66). P. 1-11. <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2018.10.66.1>
11. Stepnov I. M., Kovalchuk J. A., Gorchakova E. A. On Assessing the Efficiency of Intracluster Interaction for Industrial Enterprises // Studies on Russian Economic Development. 2019. V. 30. №3. P. 346-354. <https://doi.org/10.1134/S107570071903016X>
12. Абдуллаев А. М., Курпаяниди К. И., Тешабаев А. Э., Солиева Д. А. Исследование систем управления предприятием: сущность, методы и проблемы // Бюллетень науки и практики. 2020. Т. 6. №2. С. 182-192. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/51/18>
13. Ershova I., Kalinina N., Mezentev P. Mechanism of interaction between large industrial enterprises and small innovative enterprises // SHS Web of Conferences. EDP Sciences. 2017. V. 35. P. 01070. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20173501070>
14. Kurpayanidi K., Abdullaev A., Ashurov M., Tukhtasinova M., Shakirova Y. The issue of a competitive national innovative system formation in Uzbekistan // E3S Web of Conferences. EDP Sciences. 2020. V. 159. P. 04024. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015904024>
15. Ferneley E., Bell F. Using bricolage to integrate business and information technology innovation in SMEs // Technovation. 2006. V. 26. №2. P. 232-241. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2005.03.005>

References:

1. Kurpayanidi, K. I., & Ashurov, M. S. (2019). Ўзбекистонда тадбиркорлик мухитининг замонавий ҳолати ва уни самарали ривожлантириш муаммоларини баҳолаш. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.34273.74088>
2. Kurpayanidi, K. I., & Ashurov, M. S. (2019). "Doing business 2019: training for reform" тадбиркорлик мухити самарадорлигини баҳолаш воситаси сифатида. *Ekonomika i finansy*, (9). 2-9.
3. Margianti, E. S., Ikramov, M. A., & Abdullaev, A. M. (2016). Entrepreneurship in Uzbekistan: trends, competitiveness, efficiency. *Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher*.
4. Kurpayanidi, K. (2020). About some questions of classification of institutional conditions determining the structure of doing business in Uzbekistan. *South Asian Journal of Marketing & Management Research*, 5(10). 17-28. <http://dx.doi.org/10.5958/2249-877X.2020.00029.6>
5. Kurpayanidi, K. I. (2018). "Doing Business 2017" in Uzbekistan: problems and prospects. Mauritius, Scholar's Press, Germany. <https://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.21730.15043>

6. Kurpayanidi, K. I. (2020). To issues of development of entrepreneurship in the regions: theory and practice of Uzbekistan (on the materials of Andizhan region). *ISJ Theoretical & Applied Science*, 06 (86), 1-10. Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.06.86.1>
7. Malhotra, R., & Temponi, C. (2010). Critical decisions for ERP integration: Small business issues. *International Journal of Information Management*, 30(1), 28-37.
8. Nthutang, P., & Telukdarie, A. (2018). Integration of Small and Medium Enterprises for Industry 4.0 in the South African Water Services Sector: A Case Study for Johannesburg Water. *2018 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM)*. IEEE, 1206-1210. <https://doi.org/10.1109/IEEM.2018.8607604>
9. Kurpayanidi, K. I. (2020). Actual problems of implementation of investment industrial entrepreneurial potential. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 01(81), 301-307. <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.01.81.54>
10. Kurpayanidi, K. I. (2018). The typology of factors of increasing the innovative activity of enterprise entrepreneurs in the industry. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 10(66), 1-11. <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2018.10.66.1>
11. Stepnov, I. M., Kovalchuk, J. A., & Gorchakova, E. A. (2019). On Assessing the Efficiency of Intracluster Interaction for Industrial Enterprises. *Studies on Russian Economic Development*, 30(3). 346-354. <https://doi.org/10.1134/S107570071903016X>
12. Abdullaev, A., Kurpayanidi, K., Teshabaev, A., & Solieva, D. (2020). Research of Enterprise Management Systems: Essence, Methods and Problems. *Bulletin of Science and Practice*, 6(2), 182- 192. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/51/18> (in Russian).
13. Ershova, I., Kalinina, N., & Mezentev, P. (2017). Mechanism of interaction between large industrial enterprises and small innovative enterprises. In *SHS Web of Conferences* (Vol. 35, p. 01070). EDP Sciences. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20173501070>
14. Kurpayanidi, K., Abdullaev, A., Ashurov, M., Tukhtasinova, M., & Shakirova, Y. (2020). The issue of a competitive national innovative system formation in Uzbekistan. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 159, p. 04024). EDP Sciences. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015904024>
15. Ferneley, E., & Bell, F. (2006). Using bricolage to integrate business and information technology innovation in SMEs. *Technovation*, 26(2), 232-241. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2005.03.005>

Работа поступила
в редакцию 08.08.2020 г.

Принята к публикации
12.08.2020 г.

Ссылка для цитирования:

Салимов А. А. Механизм взаимодействия промышленных предприятий малого и крупного бизнеса // Бюллетень науки и практики. 2020. Т. 6. №9. С. 267-275. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/58/28>

Cite as (APA):

Salimov, A. (2020). Mechanism of Interaction of Industrial Enterprises of Small and Large Business. *Bulletin of Science and Practice*, 6(9), 267-275. (in Russian). <https://doi.org/10.33619/2414-2948/58/28>