

УДК 334.012.64 + 334.012.63 + 334.012.62:334.012.82

EDN: TKCVYV

**Эккерт Е. А., Зеленухина Е. В., Путилова К. В.
Донбасский государственный технический университет
E-mail: evgesha94204@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены формы предпринимательских объединений по направлениям интеграции, исследована специфика организационно-экономических взаимоотношений малого, среднего и крупного бизнеса, разработан алгоритм стратегической оценки интеграции малого, среднего и крупного предпринимательства.

***Ключевые слова:** малое предпринимательство, крупный и средний бизнес, взаимодействие, потенциал, интеграция, формы, предпринимательское объединение, кластер, алгоритм, критерии.*

Проблема и её связь с научными и практическими задачами. Взаимодействие и кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями являются как объективной необходимостью, вытекающей из закономерностей общественного разделения труда, так и предпосылкой их развития.

Являясь основным ведущим звеном рыночной системы, крупные предприятия выступают важным элементом внешней среды малого бизнеса, обладая значительным потенциалом поддержки его развития посредством формирования и эффективного функционирования различных форм хозяйственной интеграции. Крупный бизнес создает предпосылки для повышения своей деловой активности, поиска новых путей сбыта готовой продукции, внедрения новых технологий на основе использования гибкости и маневренности малых фирм. Следовательно, одним из путей решения вопросов развития малого предпринимательства (далее — МП) и повышения эффективности использования его потенциала должна стать активизация взаимодействия малых, средних и крупных предприятий, то есть их экономическая интеграция, что будет способствовать развитию предприятий малого бизнеса, повышению объемов производства и реализации его продукции и услуг, продолжению периода жизненного цикла бизнеса и обеспечению его

устойчивого функционирования как конкурентоспособного субъекта хозяйствования.

Постановка задачи. *Целью* статьи является исследование интеграционной модели предпринимательских объединений как совокупности возможных форм взаимодействия малого, среднего и крупного предпринимательства, а также рассмотрение основных направлений такой интеграции, с учетом уровня предпринимательской активности, как фактора эффективного использования имеющегося потенциала.

Для достижения обозначенных целей необходимо решить следующие *задачи*:

– рассмотреть формы предпринимательских объединений согласно направлениям интеграции;

– исследовать специфику взаимоотношений предприятий малого, среднего и крупного бизнеса и обосновать рекомендации по процессу выбора интеграционных форм их экономического взаимодействия, как направления повышения эффективности использования потенциала малого предпринимательства.

Методика исследования. В процессе исследования процесса совершенствования организационно-экономических взаимоотношений малого, среднего и крупного бизнеса использованы такие общенаучные методы, как анализ, синтез, аналогия и сопоставление, обобщение, индукция и дедукция.

Изложение материала. Важным условием устойчивого развития и интеграции современной экономической системы страны в мировую систему хозяйствования является использование принципов предпринимательской экономики, среди которых одним из ключевых является принцип эффективного взаимодействия крупного и малого бизнеса.

В общем виде термин «интеграция» происходит от латинских понятий «*integratio*» — означает восстановление, пополнение и «*integer*» — целый, то есть интеграция означает объединение отдельных частей в целое. Под интеграцией понимается объединение экономических субъектов, углубление их взаимовлияния, развитие связей между ними [1]. С точки зрения экономических отношений, этот термин характеризует процесс взаимодействия нескольких субъектов хозяйствования, переплетения их сфер деятельности, ресурсов, управленческого потенциала для осуществления производственного и экономического сотрудничества с целью повышения эффективности их деятельности [1].

Процесс интеграции малого, среднего и крупного предпринимательства в экономике является управляемым процессом их взаимодействия, имеющим организационно-управленческий, производственно-технологический, экономико-правовой аспекты. В структуре предпринимательских объединений следует выделять партнерские и управленческие формы. Вследствие недостаточного уровня капитализации малых предприятий их участие в партнерских формах интеграции ограничено и не всегда может дать ожидаемый результат. Управленческие формы интеграции, которые включают сетевые и кластерные подвиды, являются более привлекательными для субъектов малого бизнеса.

Учитывая вышесказанное, считаем целесообразным отразить процесс формирования интеграционной модели предпринимательских объединений как совокупности возможных форм взаимодействия малого, среднего и крупного предпринимательства, а также направлений интеграции с учетом уровня активности малого бизнеса (рис. 1).



Рисунок 1 — Формы предпринимательских объединений по направлениям интеграции

Среди наиболее привлекательных и возможных направлений интеграции с крупными компаниями, где малый бизнес может активизировать использование своего потенциала, выступают производственно-технологические, научно-технические и экономико-правовые сферы их сотрудничества, в рамках которых могут функционировать такие формы сотрудничества, как франчайзинг, лизинг, технопарки, кластеры и прочие. К направлениям интеграции, которые являются менее привлекательными для малого бизнеса, относятся финансово-экономические, организационно-управленческие и глобальные.

Одним из направлений развития отечественной экономики выступает эффективный тандем — малого и крупного бизнеса. Малое предпринимательство, создающее конкурентную среду и обеспечивающее гибкость производства, и крупные организационно-хозяйственные структуры, которые являются стабильными и способны реализовать научно-технические новации. Крупные межотраслевые хозяйственные структуры представляют собой интегрированную подсистему, представленную совокупностью фирм, связанных договорными, хозяйственными, финансовыми, субподрядными и другими отношениями.

Положительный эффект от функционирования таких предпринимательских объединений наблюдается в развитии экономик стран Запада. В странах Запада малые предприятия предоставляют до 50 % рабочих мест и обеспечивают почти 40 % объема реализованной продукции, средние предприятия обеспечивают занятость до 17 % работающего населения и производят почти 18 % от общего объема реализованной продукции [6].

Сотрудничество между малыми и крупными предприятиями может осуществляться в различных сферах и отраслях экономики, что обуславливает существование различных форм их хозяйственной интеграции, которые обеспечивают единый взаимовыгодный оборот технологических, сырьевых, кад-

ровых, финансовых информационных ресурсов. Основными формами хозяйственной интеграции крупного и малого предпринимательства в условиях рыночной экономики являются: субподряд, франчайзинг, лизинг, венчурные компании, кластер.

Успешная интеграция малого предпринимательства и крупных компаний не только является взаимовыгодным, но и необходимым условием успешного развития экономики. Данное суждение найдет свое отражение в показателях роста ВВП, доходах государственного бюджета и населения, развитии рыночной среды и освоении новых рынков, получении социального эффекта в стимулировании занятости, снижении социальной напряженности в отдельных регионах и прочее. Если доля крупного бизнеса постоянно увеличивается и его влияние на бизнес-среду и общество становится сильнее, следовательно, эффективность деятельности крупной компании определяется ее конкурентными преимуществами, формирование которых зависит от уровня развития партнерских взаимоотношений с малым и средним бизнесом. В свою очередь, малые предприятия от такого сотрудничества также имеют преимущества, что обуславливает необходимость и своевременность процессов интеграции в современных условиях развития экономики (табл. 1).

Следует отметить, что в современных условиях роста конкуренции именно инновационная сфера выступает ведущим фактором необходимости сотрудничества малого и крупного предпринимательства.

Будучи более новаторским по своей природе, малое предпринимательство в значительной степени определяет способность экономики к инновациям, ее инновационный потенциал, уровень применения нововведений, а его интеграция с крупным бизнесом в инновационной сфере служит долгосрочным интересам их устойчивого развития за счет приобретения ими технических, технологических и организационных преимуществ.

Таблица 1

Возможности и преимущества основных форм интеграции

Форма интеграции	Возможности и преимущества
Субподряд	Использование новых технологий и постоянная техническая помощь от крупного предприятия. Участие в производственном процессе и сфере обслуживания крупного предприятия. Гарантированное обеспечение сбыта. Увеличение уровня загрузки производственных мощностей МП и гарантия занятости его работников. Сотрудничество с несколькими заказчиками, возможность специализироваться на производстве продукции определенного ассортимента. Осуществление деятельности под торговой маркой крупного предприятия.
Франчайзинг	Активизация инновационной деятельности на основе использования инноваций головного предприятия. Повышение деловой активности, прибыльности вследствие получения готовой ниши на рынке. Уменьшение коммерческих рисков благодаря доступу к испытанным на практике технологиям, использованию маркетинговой концепции крупного предприятия.
Лизинг	Приобретение нового оборудования путем аренды на более выгодных условиях, чем по контрактам купли-продажи. Проведение реконструкции, модернизации благодаря лизингу современных и высокопроизводительных технических средств. Привлечение средств банковских, страховых учреждений и возможность стопроцентного кредитования, которое не требует немедленного начала платежей. Получение дополнительных реальных инвестиций в виде машин и оборудования, в т. ч. и от иностранных инвесторов.
Венчурные компании	Снижение затрат на собственные исследовательские работы, низкий уровень риска. Расширение финансово-инвестиционной базы для развития малого инновационного бизнеса. Становление и развитие интегрированного наукоемкого производства. Достаточно высокий уровень автономии при определении целей, осуществлении контроля и решении стратегических задач по осуществлению совместных проектов. Дополнение и обмен полезной информацией по инновационно-инвестиционным проектам, использование инвестиционной экспертизы (отбор, предварительный анализ, проверка и мониторинг проектов).
Кластер	Формирование инфраструктуры для собственных исследований и научно-технических разработок, снижение затрат на НИОКР. Расширение доступа к ресурсам каждого из участников кластера. Повышение объемов реализации продукции за счет формирования логистических связей между участниками. Получение синергетического эффекта от функционирования кластера по сравнению с результатами деятельности отдельно взятых предприятий. Снижение рисков, в т. ч. финансовых и кредитных.

Интеграция крупного, малого и среднего бизнеса делает возможным приобретение определенных выгод на различных этапах инновационного процесса. Как известно, выделяют следующие основные этапы инновационного процесса:

– формирование инновационной идеи, требующей материальной, финансовой и кадровой базы;

– реализация инновационной идеи, предполагающей разработку, производство, маркетинговые исследования, сбыт;

– диффузия инновации-применение уже реализованных инноваций в новых местах и условиях.

Так, на стадии проведения НИОКР крупные компании ставят перед собой такие цели, как получение доступа к конкурентным технологиям и результатам научно-исследовательских разработок, перспективные финансовые вложения, экономия средств на финансирование НИОКР (так как на ранней стадии научные разработки финансируются за счет собственных

средств малых фирм или государственных средств). В свою очередь привлечение финансовых, материальных и трудовых ресурсов является основной целью малых и средних предприятий, занимающихся опытно-конструкторскими разработками, в процессе интеграции с крупными компаниями. Может существовать и обратный вариант: малый бизнес выступает в качестве поставщика/субподрядчика на любой стадии инновационного процесса, а крупное предприятие выступает исследователем и разработчиком новых продуктов или технологий, что является основой инновационного цикла для малого предприятия.

На этапе организации производства сотрудничество крупного, среднего и малого предпринимательства предполагает организацию производства на крупном предприятии, при этом малые предприятия заинтересованы в такой интеграции, поскольку они на стадии производственного освоения инновационного продукта имеют доступ к производственным мощностям и значительным капитальным вложениям, могут использовать опыт организации и управления производством крупных компаний. Если организация производства новой продукции осуществляется на малом предприятии, то вследствие сотрудничества крупные предприятия в состоянии более быстрыми темпами обновлять виды и модели продукции, вовремя реагировать на изменения внешней среды.

Сотрудничество на стадии сбыта инновационного продукта является также взаимовыгодным, поскольку такое сотрудничество открывает новые возможности по проведению активной ценовой политики, широкомасштабной рекламной деятельности, направленной на продвижение инновационного продукта на рынок. При организации серийного выпуска инновационной продукции на крупных предприятиях, но с использованием потенциала малых предприятий для осуществления ее сбыта, малые компании рассчитывают на расширение рынков сбыта за счет продажи новых

продуктов под известной торговой маркой ведущего производителя. Крупные компании вследствие взаимодействия с малым бизнесом могут расширить рынки сбыта с минимальными рисками и затратами, осуществлять контроль над территориально раздробленными рынками.

Следовательно, интеграция крупного, среднего и малого предпринимательства в инновационной сфере обуславливает необходимость поиска, создания и функционирования прогрессивных форм и моделей такого взаимодействия. Одной из таких форм признана кластерная модель объединения предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Выбор приоритетности развития кластеров, как одной из самых эффективных производственных систем эпохи глобализации и современной экономики, способствовал признанию малого и среднего бизнеса, как ключевого фактора экономического развития.

Впервые термин «кластер» использовал А. Маршалл, но автором кластерного подхода в экономике большинство ученых считают М. Портера, представившего широко известное определение кластера: «Кластер, или промышленная группа, — это группа близких, географически взаимозависимых компаний и связанных с ними организаций, которые совместно действуют в определенном виде бизнеса, характеризуются общностью направлений деятельности и взаимодополняют друг друга» [3]. В отличие от обычных деловых объединений, кластеры объединяют значительно более широкий круг участников, среди которых производственные и коммерческие структуры, институты поддержки, местные и центральные органы исполнительной власти.

Важно отметить, что малое предпринимательство, принимая участие в кластерных объединениях, имеет возможность повысить объемы производства и реализации продукции, активизировать инновационную деятельность, более эффективно использовать свой потенциал на основе сотрудничества с крупным и средним бизнесом. Кроме этого, как свидетельствует

опыт ряда стран (Италия, Дания, Испания), малые предприятия, принимая участие в международном сотрудничестве, повысили экспорт своей продукции, а страны улучшили свои международные позиции благодаря формированию кластерных сетей [5].

Наиболее активно внедрена кластерная модель в США, где количество кластеров более 380 единиц. Второе место по количеству кластеров занимает Италия (более 200 единиц), в которой созданы специальные «промышленные районы» (*distretti industriali*) на основе промышленных агломераций итальянского типа. Отечественные исследователи также значительное внимание уделяют вопросам формирования, эффективности функционирования и развития кластеров, как прочной основы перехода экономики России на путь инновационного развития, динамичного социально-экономического развития регионов страны и повышения их инвестиционной привлекательности [4]. Как считают отечественные ученые-экономисты, именно «кластерная политика является тем комплексом мер, который может способствовать решению главной задачи: повышению конкурентоспособности отечественной экономики через развитие конкурентных рынков, рост уровня инновационности различных отраслей экономики, ускоренное развитие предприятий малого и среднего бизнеса, стимулирование инициативы на местах и активизации взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом» [3]. Поэтому интеграция потенциалов предпринимательских структур в форме кластеров должна стать важным региональным ресурсом противодействия угрозам и рискам экономического и социального развития регионов, определения и повышения их конкурентных преимуществ, создания благоприятной деловой среды для привлечения инвестиций. При этом реализация кластерной модели экономики требует от органов государственной и региональной власти создания институцио-

нальной инфраструктуры поддержки функционирования кластеров, разработки и принятия целевых программ их развития, содействия инициативам малого и крупного бизнеса по интеграции их интересов для продвижения новых технологий и инноваций на внутреннем и внешнем рынках. Учитывая это, а также суммируя вышесказанное, можно подытожить, что основной движущей силой развития становится кластерная экономика, направленная на территориальное развитие конкурентоспособных отраслей производства и обеспечение более высоких стандартов жизни населения, на расширение взаимовыгодного партнерства государства с малым и средним бизнесом на региональном и местном уровнях (рис. 2).

В современной экономической науке существует много разнообразных приемов и методов анализа эффективности формирования интеграционных связей, функционирования различных форм взаимодействия субъектов хозяйствования, но особую актуальность приобретает расширение сферы их применения для обоснования целесообразности создания предпринимательских объединений и оценки их эффективности [3].

Именно это обуславливает необходимость формирования соответствующего алгоритма стратегической оценки интеграции малого, среднего и крупного бизнеса. По нашему мнению, использование такого алгоритма позволит этим предприятиям, особенно малому предпринимательству, обоснованно выбирать наиболее оптимальные варианты интеграции в обеспечении повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, их конкурентоспособности, расширении рынков сбыта продукции, улучшении финансовых результатов деятельности. Предложенный и представленный на рисунке 3 алгоритм стратегической оценки интеграции малого предпринимательства со средними и крупными компаниями включает в себя семь основных этапов.

ФИНАНСЫ, УЧЕТ И АУДИТ



Рисунок 2 — Концептуальные основы функционирования кластера в экономической системе региона

Первый этап предложенного алгоритма предусматривает определение целей интеграции и формирование задач для их достижения. Для субъектов малого предпринимательства такими целями могут быть следующие:

- увеличение уровня загрузки производственных мощностей и гарантия занятости работников предприятия;
- активизация собственной инновационной деятельности;
- повышение деловой активности, прибыльности вследствие получения готовой ниши на рынке;

- укрепление конкурентных позиций;
- привлечение средств банковских, страховых учреждений и возможность стопроцентного кредитования, которое не требует немедленного начала платежей;
- расширение финансово-инвестиционной базы для развития малого инновационного бизнеса;
- повышение объемов реализации продукции за счет формирования логистических связей между участниками объединения и тому подобное.

ФИНАНСЫ, УЧЕТ И АУДИТ



Рисунок 3 — Алгоритм стратегической оценки интеграции малого, среднего и крупного предпринимательства

Второй этап направлен на определение основных критериальных показателей интеграции, среди таких показателей могут быть: объем реализованной продукции, инвестиции в основной капитал, доля рынка, численность работников, доля транзакционных издержек и пр.

Третий этап алгоритма включает выбор возможных субъектов хозяйствования для интеграции на основе критерия отраслевой принадлежности, территориальной целостности, количества объектов взаимодействия, наличие государственной поддержки и др. Логическим продолжением этого этапа является четвертый этап, когда определяются возможные варианты взаимодействия малого предпринимательства с другими участниками интеграционного процесса на основе расчета показателя экономической целесообразности интеграции.

На пятом этапе предложенного алгоритма необходимо определить наиболее приемлемые формы интеграции, при которых потенциал малого предпринимательства будет наиболее полно использоваться, и при этом будут выполнены задачи для достижения целей интеграции. Также при этом субъекту малого предпринимательства в каждом конкретном случае необходимо определять систему преимуществ по возможным формам интеграции (субподряд, франчайзинг, лизинг, кластер, венчурные компании и др.), что приведено в таблице 1.

Шестой этап алгоритма предполагает оценивание рисков, которые могут возникнуть в будущем при функционировании предпринимательских объединений, созданных в результате интеграции малого предпринимательства со средними и крупными компаниями. Значимость этого этапа

обусловлена современными проблемами развития предпринимательской среды, активизацией внешних причин возникновения предпринимательского риска (политическая ситуация, изменение экономических факторов, непредсказуемые изменения рыночной конъюнктуры, поведение контрагентов и т. д.) и внутренних причин, лежащих в плоскости деятельности предприятия (возникновение технологической несовместимости предприятия, потеря гибкости его структуры, перебои в системе обслуживания клиентов, возникновение трудовых конфликтов вследствие расхождения интересов участников объединений, и др.). Поэтому при оценивании предпринимательского риска в условиях выбора интеграционных связей необходимо обращать внимание на уровень потенциального ущерба от совместной производственной, коммерческой, финансовой и других видов деятельности.

Седьмой этап алгоритма направлен на определение синергетического эффекта, которого можно достигнуть в результате функционирования новосозданного предпринимательского объединения. Его расчет основывается на определении разницы эффекта, полученного от совместной деятельности участников такого объединения и суммы эффектов от автономного функционирования каждого отдельно взятого предприятия. В случае получения положительного результата в уравнении, можно утверждать о возможности и целесообразности создания интеграционных структур хозяйствования малого, среднего, крупного бизнеса.

Следует отметить, что при определении эффекта и обосновании целесообразности создания различных форм предпринимательских объединений необходимо придерживаться критериев экономической эффективности интеграционных взаимоотношений, основными из которых являются критерии взаимной экономической целесообразности, взаимного прироста капитала, пропорциональности, непрерывности (рис. 4). Следует отметить, что использование предложенного

алгоритма оценки интеграции малого, среднего и крупного предпринимательства является основой определения основных направлений стратегического развития вновь созданного интеграционного образования, что приобретает особую значимость в современных условиях обострения конкуренции, ограниченности ресурсов и высокой их стоимости. В экономической литературе вопросам формирования интеграционной стратегии уделяется большое внимание зарубежными и отечественными учеными [5].

В более узком понимании интеграционную стратегию ученые понимают как план действий по управлению ее развитием, как совокупность средств для получения конкурентных преимуществ, как процесс определения долгосрочных целей и соответствующего ресурсного обеспечения выполнения определенных задач.

Учитывая все аспекты исследования этой категории, мы поддерживаем мнение отечественных ученых А. А. Мазараки и М. В. Босовской, которые в широком понимании интеграционную стратегию понимают как «...инновационные управленческие подходы, определяющие стратегические ориентиры развития группы предприятий в направлении выбора сфер и видов деятельности, обеспечения ресурсами, адаптации к изменениям и требованиям внешней среды, формирования внутренней системы координационных действий» [5]. Поэтому разработка такой стратегии должна основываться на стратегических принципах достижения максимальной производительности ресурсов при условии их комплексного использования, уменьшения затрат каждого из интегрированных предприятий, обеспечения взаимодействия и сотрудничества между этими всеми предприятиями и их подразделениями и тому подобное.

Стоит отметить, что в условиях общественно-политических событий в стране значительное внимание уделяется созданию индустриальных парков, как одного из инструментов, способных обеспечить реги-

оны стимулами для поиска собственных ресурсов, побудить их к активизации внутренних резервов развития. Среди особенностей создания индустриального парка следует отметить прозрачную иерархию его субъектов. Инициатором создания индустриального парка выступает управляющая компания, на которую возлагаются все обязанности по обустройству территории парка, а участниками этого объединения могут быть хозяйственные общества, предприятия малого и среднего бизнеса, физические лица-предприниматели (рис. 5). При этом приобретение статуса инициатора и управляющей компании зависит от того, в чьей собственности находится земельный участок, предназначенный для индустриального парка. Поэтому, по нашему мнению, целесообразным является разработка организационно-распорядительной модели создания индустриального парка и

кластера, что, как следствие, будет способствовать ускорению обустройства территории, активизации государственно-частного партнерства, определению местными властями приоритетных направлений экономического развития и обеспечению пространственного развития.

Для региональных властей новые индустриальные парки — это прежде всего возможность создания новых рабочих мест, увеличение налоговой базы, решение задач комплексного развития территорий. Производственный малый и средний бизнес в лице индустриальных парков получает мощную инфраструктурную поддержку, стимулирующую предпринимательскую активность, делает возможным быстрое развертывание производства конкурентоспособной продукции для обеспечения общественного спроса в условиях устойчивого экономического роста.

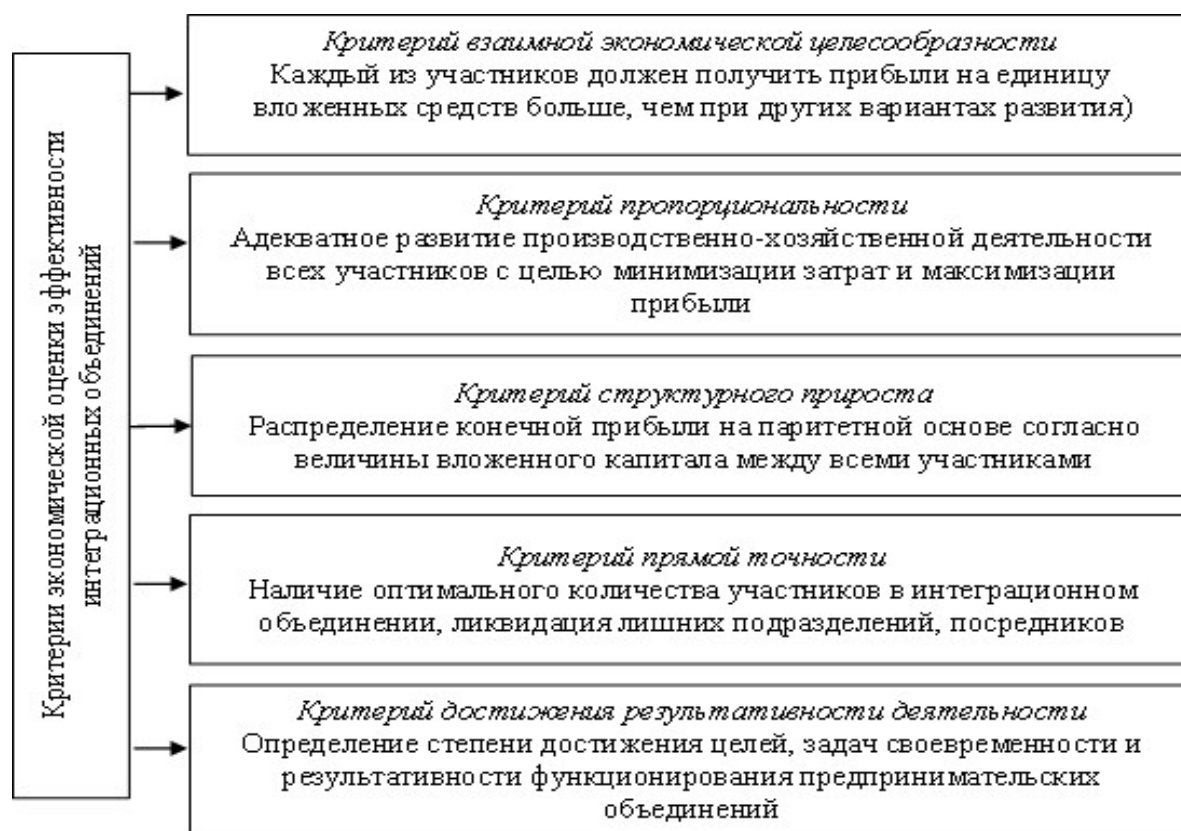


Рисунок 4 — Критерии экономической оценки эффективности интеграционных предпринимательских объединений

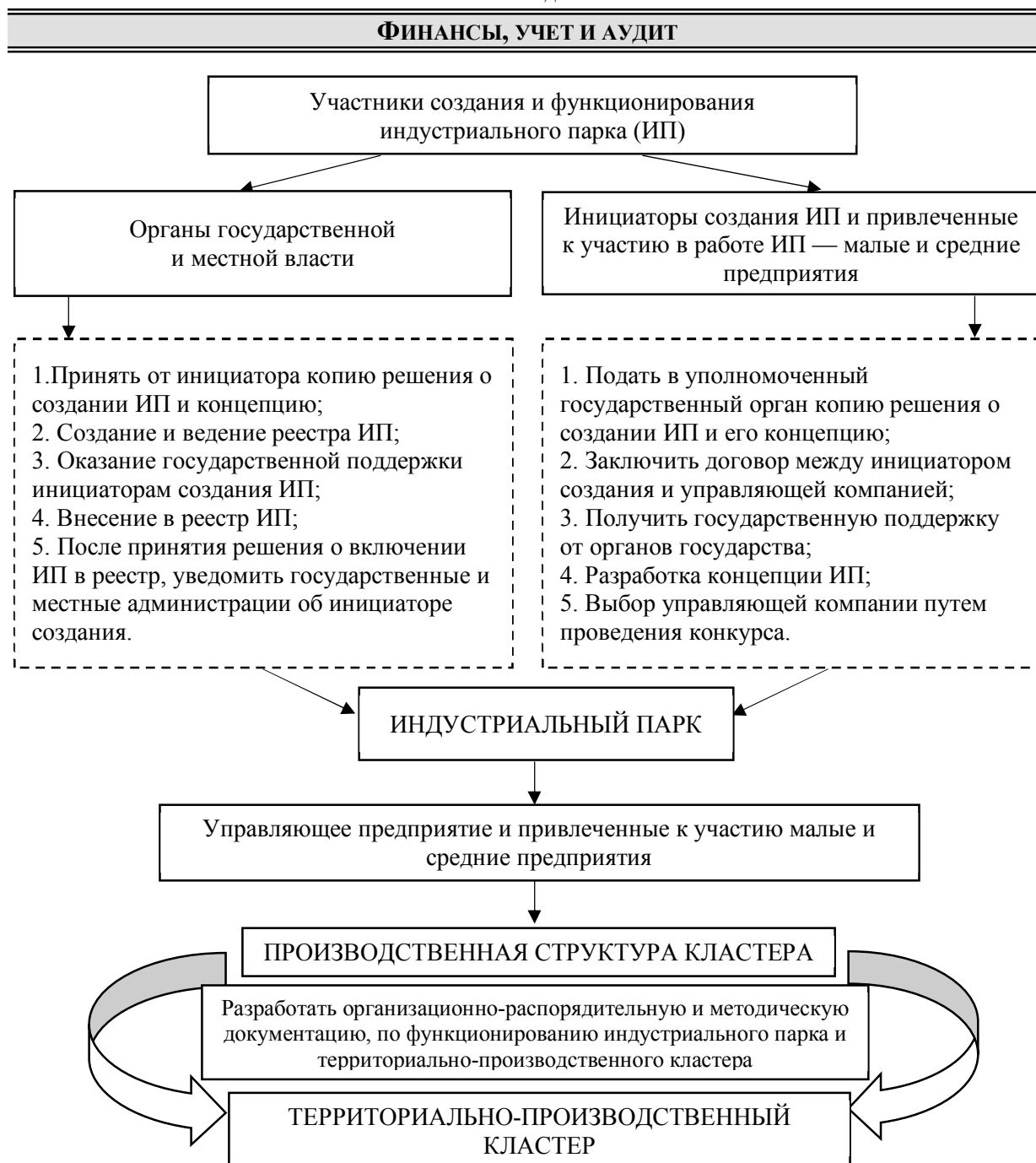


Рисунок 5 — Обобщенная организационно-распорядительная модель создания индустриального парка и кластера

Таким образом, формирование интеграционных процессов должно стать одним из направлений повышения уровня реализации потенциала малого предпринимательства на основе производственного и технологического взаимодействия с крупным и средним бизнесом, эффективного использования общих ресурсов, предоставления организационной и финансовой поддержки

всеми участниками процесса, создания благоприятной предпринимательской среды, что в целом будет способствовать становлению малого предпринимательства как ключевого фактора обеспечения конкурентоспособности, устойчивого экономического роста в современных экономических условиях.

Список источников

1. Адаменко А. А., Ермоленко А. А., Клочко Е. Н. *Малый и средний бизнес в развитии региональной экономики : монография.* Краснодар : Изд-во Южного ин-та менеджмента, 2016. 211 с.
2. Адаменко А. А., Петров Д. В., Стадник А. И. *Роль сферы малого и среднего бизнеса в региональной системе предпринимательства // Естественно-гуманитарные исследования.* 2020. № 27 (1). С. 12–18.
3. Антипин И. А. *Кластерный подход в развитии малого и среднего предпринимательства региона // Universum: Экономика и юриспруденция.* 2017. № 2 (35). С. 11–16. EDN XRIZXX
4. Захарова Н. В., Лабудин А. В. *Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития // Управленческое консультирование.* 2017. № 12. С. 64–76.
5. Корчагина И. В., Бувальцева В. И. *Концептуальные основы кластерной политики по развитию кластеров малых предприятий в регионе // Экономика и предпринимательство.* 2016. № 10-2. С. 164–171.
6. Любушин Н. П. *Анализ развития малого бизнеса в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика.* 2016. № 32. С. 2–13.
7. Риччери М. *Роль малых и средних предприятий в развитии экономики // Проблемы теории и практики управления.* 2017. № 4. С. 77–83.

© Эккерт Е. А., Зелепухина Е. В., Путилова К. В.

**Рекомендована к печати к.э.н., доц. каф. ЭиУ ДонГТУ Жилиной М. В.,
начальником планово-экономического отдела МУП «Жилфондсервис» Коротенко В. Е.**

Статья поступила в редакцию 26.02.2024

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Эккерт Евгения Андреевна, канд. экон. наук, доцент каф. финансов
Донбасский государственный технический университет,
г. Алчевск, Луганская Народная Республика, Россия,
e-mail: evgesha94204@mail.ru

Зелепухина Елена Викторовна, старший преподаватель каф. финансов
Донбасский государственный технический университет,
г. Алчевск, Луганская Народная Республика, Россия

Путилова Кристина Владимировна, старший преподаватель каф. финансов
Донбасский государственный технический университет,
г. Алчевск, Луганская Народная Республика, Россия

***Ekkert E. A., Zelepukhina E. V., Putilova K. V.** (Donbass State Technical University, Alchevsk, Lugansk People's Republic, Russia, *e-mail: evgesha94204@mail.ru)

IMPROVING ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN SMALL, MEDIUM AND LARGE BUSINESSES

The article considers the forms of entrepreneurial associations according to the directions of integration, investigates the specifics of organizational and economic relations of small, medium and large businesses, develops an algorithm for strategic assessment of integration of small, medium and large businesses.

Key words: small business, large and medium business, interaction, potential, integration, forms, entrepreneurial association, cluster, algorithm, criteria.

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Ekkert Eugenia Andreyevna, PhD in Economics, Assistant Professor of the Finances Department
Donbass State Technical University,
Alchevsk, Lugansk People's Republic, Russia
e-mail: kudenko.marina@list.ru

Zelepukhina Elena Victorovna, Senior Lecturer of the Finances Department
Donbass State Technical University,
Alchevsk, Lugansk People's Republic, Russia

Putilova Kristina Vladimirovna, Senior Lecturer of the Finances Department
Donbass State Technical University,
Alchevsk, Lugansk People's Republic, Russia