

Трансформация малого бизнеса в средний в Казахстане: возможности и механизмы интеграции

Введение

Одним из долгосрочных приоритетов для экономики Казахстана является развитие малого и среднего бизнеса, в том числе развитие специализации малого бизнеса с перспективой его перехода в разряд среднего. Малое предпринимательство является фундаментальной основой формирования «среднего бизнеса». В свою очередь, эта социальная группа давно стала основой формирующегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося выразителем политических предпочтений значительной части населения. В Казахстане свой вклад в увеличение «среднего класса» малое предпринимательство вносит лишь путем формирования класса собственников, но не высокооплачиваемых наемных работников. Эту функцию принимают на себя крупные предприятия, способные содержать высокооплачиваемых менеджеров и специалистов необходимого им профиля.

Основная часть

Если рассматривать динамику вклада МСП в ВВП за последние 5 лет по предприятиям малого и среднего предпринимательства, исключая индивидуальное предпринимательство и крестьянское хозяйство, то можно отметить трехкратное увеличение по юридическим

лицам малого предпринимательства с 7 до 20,3% и, напротив, снижение доли предприятий среднего предпринимательства с 13,6 до 5,3% (таблица 1).

Данные таблицы 1 свидетельствуют о негативных тенденциях в секторе среднего бизнеса, в частности о сокращении количества предприятий среднего бизнеса в 3 раза, численности занятых в 2 раза, выпуска продукции в 1,4 раза. Предприятия же малого бизнеса стабильно показывают рост по всем позициям: количество предприятий увеличилось в 2,9 раза, численность занятых – в 2,3 раза, выпуск же продукции вырос в 9,4 раза (!).

Если сравнивать относительные показатели выпуска продукции на одного человека, то в среднем, один занятый на предприятии малого бизнеса выпускает продукции в размере 10,9 млн. тенге в год, в то время как в среднем бизнесе этот показатель равен 9,9 млн. тенге, то есть, по сути, производительность сферы малого предпринимательства чуть больше, чем в среднем предпринимательстве.

Резкое увеличение доли предприятий малого бизнеса в 2015 г. связано как с ростом объемов выпуска продукции в сегменте малого предпринимательства, так и с изменением с 1 января 2014 г. критериев отнесения к субъектам МСП [1].

Таблица 1 – Основные показатели развития предприятий малого и среднего предпринимательства в 2011–2016 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Оценка вклада МСП в валовой внутренний продукт, %	17,3	17,1	16,7	25,9	24,9	26,8
Активные субъекты МСП, ед.	846 111	809 750	888 233	926 844	1 242 579	1 186 629
В том числе:						
предприятия малого предпринимательства	64 457	62 888	61 076	74 829	175 679	189 637
предприятия среднего предпринимательства	9 028	8 388	8 312	4 559	2 897	2 711
Численность занятых, человек.	2 427 135	2 383 338	2 576 899	2 810 962	3 183 844	3 166 792
В том числе:						
предприятия малого предпринимательства	539 285	500 591	527 519	849 015	1 185 186	1 249 270
предприятия среднего предпринимательства	689 385	675 486	711 788	516 520	351 779	352 954
Выпуск продукции субъектами МСП, млн. тенге.	7 603 804	8 255 123	9 165 412	15 568 081	15 699 405	19 609 010
В том числе:						
предприятия малого предпринимательства	1 445 158	1 546 428	1 871 067	8 007 342	10 200 061	13 568 530
предприятия среднего предпринимательства	4 897 119	5 405 045	5 610 130	5 801 985	3 076 564	3 484 992
Примечание – Составлено автором на основе источника [2].						

Структура субъектов МСП в разрезе отраслей экономики является важным показателем качественного развития предпринимательского сектора и экономики в целом. По итогам 2016 г. наибольшая часть выпуска МП сосредоточена в строительстве (24,4%), торговле (21,9%), и промышленности (21,3%), в сфере среднего предпринимательства картина немного иная: 29,2% приходится на долю промышленности, 20,8% – торговли, 16,4% – строительства (таблица 2).

Отраслевая структура выпуска продукции субъектами МСП претерпела незначительные изменения за последние 5 лет. Так, наибольшее изменение можно

отметить в доле промышленности, которая в малом бизнесе увеличилась с 10,9% до 21,0%, в среднем бизнесе – с 24,7 до 34,5%. При этом следует указать на то, что увеличение произошло в основном в горнодобывающей промышленности малого бизнеса – с 0,5 до 9,2%. В среднем же бизнесе можно сделать вывод о позитивной динамике, поскольку увеличение произошло в обрабатывающей промышленности – с 15,3 до 25,5%, что обеспечивает как раз диверсифицированное развитие экономики страны.

Таблица 2 – Структура субъектов МСП в разрезе отраслей экономики

Отрасли	Количество активных субъектов, ед.				Выпуск продукции, млн., тенге			
	2011 г.		2016 г.		2011 г.		2016 г.	
	МП	СП	МП	СП	МП	СП	МП	СП
Всего	64 457	9 028	189 637	2 711	1 445 158 (100%)	4 897 118 (100%)	13 568 530 (100%)	3 484 992 (100%)
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	3 761	821	8 259	285	41 834 (2,9%)	238 463 (4,9%)	277 864 (2,0%)	216 725 (6,2%)
Промышленность:	5 973	1 544	16 910	641	158 097 (10,9%)	1 211 880 (24,7%)	2 847 500 (21,0%)	1 201 559 (34,5%)
горно-добывающая	423	196	2 083	102	7 639 (0,5%)	280 910 (5,7%)	1 248 946 (9,2%)	168 628 (4,8%)
обрабатывающая	5 155	1 205	12 998	466	138 777 (9,6%)	750 826 (15,3%)	1 389 151 (10,2%)	890 316 (25,5%)
электроснабжение, подача газа, пара	19	82	670	37	601 (0,0%)	131 830 (2,7%)	124 348 (0,9%)	110 992 (3,2%)
водоснабжение; канализационная система	376	61	1 159	36	11 080 (0,8%)	48 313 (1,0%)	85 055 (0,6%)	31 623 (0,9%)
Строительство	11 417	1 303	30 948	379	405 545 (28,1%)	1 001 253 (20,4%)	3 355 698 (24,7%)	603 873 (17,3%)
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	21 651	2 504	56 891	374	287 914 (19,9%)	1 029 014 (21,0%)	2 933 544 (21,6%)	469 643 (13,5%)
Транспорт и складирование	2 891	573	8 723	187	91 732 (6,3%)	322 639 (6,6%)	845 847 (6,2%)	258 900 (7,4%)
Информация и связь	1 855	173	6 018	51	60 580 (4,2%)	131 244 (2,7%)	356 959 (2,6%)	91 459 (2,6%)
Услуги по проживанию и питанию	950	167	3 188	85	26 736 (1,9%)	69 898 (1,4%)	139 059 (1,0%)	88 335 (2,5%)
Операции с недвижимым имуществом	3 118	524	7 732	65	52 428 (3,6%)	126 152 (2,6%)	448 941 (3,3%)	67 118 (1,9%)
Профессиональная, научная и техническая деятельность	5 738	495	15 828	147	173 347 (12,0%)	438 935 (9,0%)	1 181 712 (8,7%)	225 706 (6,5%)
Административное и вспомогательное обслуживание	3 653	350	9 792	224	73 689 (5,1%)	174 712 (3,6%)	514 242 (3,8%)	127 187 (3,6%)
Образование	1 044	-	4 660	-	24 777 (1,7%)	-	94 677 (0,7%)	-
Здравоохранение и социальные услуги	1 211	-	2 873	-	16 836 (1,2%)	-	87 727 (0,6%)	-
Искусство, развлечения и отдых	287	49	2 040	31	17 216 (1,2%)	54 778 (1,1%)	83 680 (0,6%)	36 228 (1,0%)
Прочие виды услуг	908	525	15 775	242	14 426 (1,0%)	98 153 (2,0%)	401 080 (3,0%)	98 259 (2,8%)

Примечание – Составлено автором на основе [2]

Таким образом, тот фактор, который играет важную роль в переходе малых предприятий в средние, а именно профессиональная специализация, к сожалению, отслеживается нечетко. Тем не менее можно сделать вывод о том, что большая часть малого бизнеса занята, главным образом, в сфере строительства и торговли, а в среднем бизнесе преобладают предприятия, занятые в промышленности и торговле.

В связи с этим очевидно, что для изменения специализации малого бизнеса и перехода его в средний необходима структурная перестройка, которая невозможна без интеграции крупного и малого бизнеса на основе специализации и кооперации капитала с максимальным использованием потенциала каждого. Межфирменное взаимодействие в форме стратегических партнерств способно обеспечить быстрое реагирование на возрастающую индивидуализацию потребительского спроса в эпоху постиндустриального развития. Для крупных корпораций в качестве преимуществ можно выделить повышение рыночной гибкости, предотвращение нерациональных затрат, уменьшение налоговых платежей. Для малых предприятий возникают доступ к финансовым ресурсам, обновление основных средств, проведение системных маркетинговых исследований [3].

В качестве основных механизмов интеграции малого и крупного бизнеса можно выделить:

- системы субконтрактации;
- франчайзинговые схемы;
- аутсорсинг;
- кластерные технологии;
- бизнес-инкубаторы, технопарки, особые экономические зоны;
- венчурное финансирование крупными компаниями инновационных проектов малых предприятий;
- лизинговая деятельность крупных компаний в пользу субъектов малого предпринимательства;

- предпринимательские сети;
- государственно-частное партнерство;
- факторинг [4, 5].

Субконтрактация как разновидность делового партнерства предполагает такую кооперацию, где крупной компанией размещается заказ, определяется спецификация закупаемой продукции, предоставляется сырье или полуфабрикат для дальнейшей обработки, а исполнители (малые компании) выполняют их переработку. К примеру, швейная промышленность США обеспечивает около трети всего производства за счет субконтрактации. Крупные производители закупают ткань, раскраивают и передают полуфабрикат малым фирмам, которые в свою очередь, делают готовую одежду. Так же работают около 70 % предприятий швейной промышленности Японии [6].

Взаимные выгоды обеих сторон очевидны:

- крупное предприятие – контрактор избавляется от непроизводительных издержек и концентрирует усилия на внедрение новых технологий, модернизацию, выпуск новых моделей;
- малые предприятия – субконтракторы выполняют некоторые функции крупных компаний, специализируясь на определенных направлениях, разработке инноваций, повышении качества продукции. При этом достигается высокий уровень производительности за счет долгосрочных заказов крупных предприятий.

Структурная перестройка крупных производств и развитие малого производственного бизнеса возможны через создание технопарков. При этом компании, вошедшие в технопарк, получают снижение накладных, административных расходов, доступ к формированию партнерских контактов с другими компаниями и поиск новых технологий. Облегчается установление связей с поставщиками и заказчиками, а также с банками. Пред-

приятия в технопарке имеют возможность наладить связи с научными организациями, консультироваться у экспертов. Особое значение для малых инновационных предприятий имеет также система льгот по аренде помещений, оборудования и телекоммуникаций.

В числе первых технопарков для предприятий малого и среднего бизнеса были созданы ТОО «Алгоритм» в Уральске (машиностроение и металлообработка для нефтедобывающей промышленности), ТОО UniScienTech в Караганде (горная металлургия, химия, экология) и ТОО «Алматинский региональный технопарк» (строительство, новые материалы, энергетика) и др.

Несмотря на то что в Казахстане ряд государственных предприятий обязан размещать заказы среди субъектов МСП, зачастую малый бизнес имеет проблемы с доступом к госзаказу, что связано с комплексностью госзаказа и его объемом. В частности, пока слабо развита система субконтрактации и дробления лотов госзаказа на более мелкие для малого бизнеса. В связи с этим необходимо принять меры по стимулированию кооперации крупного и малого бизнеса за счет предоставления льгот малому предпринимательству, что сократит производственные издержки. Также государство могло бы мотивировать крупные компании, распределяя государственный заказ преимущественно тем, которые выполняют его с привлечением малого бизнеса [7]. К примеру, в ряде стран ЕС закон обязывает крупные фирмы, выполняющие государственные заказы, передавать до 20% их объема независимым мелким и средним фирмам как субподрядчикам, субпоставщикам, консультантам, инспекторам и т.д. Согласно директивам ЕС процесс закупок децентрализован. В противодействие дискриминации большие заказы делятся на лоты меньшего размера, с тем чтобы дать возможность малым

и средним предприятиям участвовать в выполнении отдельных видов работ.

Кооперация малого и крупного бизнеса в большинстве случаев происходит в отраслевом или территориальном разрезе. В связи с этим местные органы власти и негосударственные организации (союзы, ассоциации и др.), координирующие деятельность отдельных групп крупных, средних и мелких предприятий, влияют на достижение взаимных целей этих сфер предпринимательства. В качестве примера можно привести Германию, где львиная доля средств, направляемых Министерством экономики и технологий на поддержку МСБ, приходится на Центральную инновационную программу для МСБ. Инновационные субсидии предоставляются действующим в ФРГ малым/средним компаниям с числом занятых менее 500 чел. и научным учреждениям на реализацию инновационных проектов трех типов:

- кооперационные проекты (совместные проекты с участием двух-пяти компаний или компаний и научно-исследовательских учреждений);
- самостоятельные проекты (осуществляемые отдельными компаниями);
- сетевые проекты (осуществляемые предпринимательскими группами, состоящими как минимум из шести компаний).

Например, в Японии в машиностроении – там, где задействованы трудоемкие процессы, 55% малых предприятий стали участниками технологических цепочек, обслуживая крупный бизнес.

Необходимо не просто расширять государственную поддержку промышленно-ориентированного малого бизнеса, но в рамках промышленной политики оказывать содействие в формировании и росте целостных кластеров.

В современной промышленной политике промышленный кластер – это группа географически соседствующих

и взаимодействующих компаний, функционирующих в определенной отраслевой (многоотраслевой) сфере.

Кластерные системы характеризуются следующими особенностями: наличием крупного предприятия – лидера; территориальной локализацией; устойчивостью хозяйственных связей хозяйствующих субъектов; координацией взаимодействия участников в рамках ее процессов; систем управления, контроля качества; инновационной ориентированностью.

Примерами наиболее известных систем кластерного типа являются кооперации компаний: в области компьютерной техники и информационных технологий – в Силиконовой долине (США); связи и телекоммуникаций – в Хельсинки (Финляндия); кинопроизводства – в Голливуде (США) [8].

В целях интенсификации процесса производственной специализации и кооперации малых и крупных компаний необходимо осуществление следующих мер, что будет способствовать повышению конкурентоспособности экономики страны:

- оценка потенциала неиспользуемых или освобождающихся в результате реструктуризации площадей крупных компаний для размещения производства малого и среднего бизнеса;

- формирование пакета заказов предприятий малого и среднего предпринимательства для размещения на производственных площадях крупных промышленных предприятий собственного производства;

- создание информационно-маркетингового центра с базой данных о простаивающих территориях, потребностях крупных компаний и кооперативных связях с предприятиями малого бизнеса, объектах интеллектуальной собственности, инновационных проектах;

- разработка механизма страхования рисков крупных компаний, реализующих

проекты по кооперации с малыми компаниями;

- разработка системы экономического стимулирования кооперации малого и крупного бизнеса (через систему налогообложения, льгот по НДС и т.д.);

- создание региональных центров субконтрактации при поддержке региональных органов власти для помощи взаимодействию крупного и малого бизнеса с общественными объединениями предпринимателей, торгово-промышленной палатой.

- информирование на постоянной основе промышленных предприятий о возможностях малого бизнеса и вовлечение инновационных, венчурных и консалтинговых малых компаний в кооперативные процессы.

Решение последней проблемы возможно не только посредством передачи в аренду малого и среднего бизнеса простаивающих площадок крупных компаний и производства высокотехнологичной продукции субъектами МСБ. Основной фокус должен быть направлен на формирование вокруг крупных производств кластерно-сетевых структур. Одним из основных вопросов, стоящих перед малым и средним бизнесом, является низкий спрос на продукцию. Это недостаток присущ странам с низким уровнем доходов населения, что ограничивает рост и укрепление малого бизнеса. В связи с этим государству необходимо развивать не только доступ к рынку, но и сами рынки, способствуя повышению благосостояния населения.

Выводы

1. В ходе исследования выявлено, что структура субъектов МСП в разрезе отраслей экономики имеет негативные диспропорции. В частности, за последние 5 лет по предприятиям малого и среднего предпринимательства, наблюдается трехкратное увеличение по юридическим ли-

цам малого предпринимательства с 7 до 20,3% и, напротив, снижение доли предприятий среднего предпринимательства с 13,6 до 5,3%. В среднем один занятый на предприятии малого бизнеса выпускает продукции в размере 10,9 млн. тенге в год, в то время как в среднем бизнесе этот показатель равен 9,9 млн. тенге, то есть, по сути, производительность сферы малого предпринимательства чуть больше, чем в среднем предпринимательстве. За последние 5 лет в отраслевой структуре в малом бизнесе доля промышленности увеличилась с 10,9 до 21,0%, в среднем бизнесе – с 24,7 до 34,5%. При этом следует отметить, что рост произошел в основном в горно-добывающей промышленности малого бизнеса – с 0,5 до 9,2%. В среднем же бизнесе можно сделать вывод о позитивной динамике, поскольку увеличение произошло в обрабатывающей промышленности – с 15,3 до 25,5%, что обеспечивает как раз диверсифицированное развитие экономики страны.

2. Показано, что в целях качественного развития предпринимательского сектора и экономики в целом необходимо развитие специализации малого бизнеса с переходом на средний бизнес на основе интеграции и кооперации малого и крупного бизнеса.

3. В качестве основных механизмов интеграции малого и крупного бизнеса предложены системы субконтрактации, франчайзинговые схемы, аутсорсинг, кластерные технологии, бизнес-инкубаторы, технопарки, особые экономические зоны, венчурное финансирование крупными компаниями инновационных проектов малых предприятий, лизинговая деятельность крупных компаний в пользу субъектов малого предпринимательства, предпринимательские сети, государственно-частное партнерство, факторинг.

4. Обоснована необходимость стимулирования специализации и кооперации

МСБ и крупного бизнеса посредством предоставления льгот кооперационным проектам по государственным заказам через дробление крупных заказов на мелкие лоты для малого бизнеса в качестве субподряда.

5. С учетом современного состояния развития технопарков и промышленных кластеров и стоящих перед ними задач по развитию специализации автором разработан ряд мероприятий, включающих оценку простаивающих производственных территорий; формирование пакета заказов предприятий малого и среднего бизнеса; создание информационно-маркетингового центра с базой данных о производственных площадях, потребности промышленных предприятий и кооперативных связях с предприятиями малого бизнеса, объектах интеллектуальной собственности, инновационных проектах; разработку системы налогового стимулирования; создание региональных центров субконтрактации при поддержке региональных органов власти для помощи взаимодействию крупного и малого бизнеса.

Список использованных источников

1. Тайбекулы А. Проблемы казахстанских малых и средних предприятий при финансировании собственных исследований и разработок // Казахстан в глобальных процессах. – 2016. – № 2 (48). – С. 6-12.

2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан: статистический сборник / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. – Астана, 2017. – 59 с.

3. Сысоев Г.В. Интеграция крупного и малого бизнеса как способ развития российской экономики // Мат-лы междунар. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых по фундаментальным наукам «Ломоносов 2006» / Под общей редакцией В.Н. Сидоренко. - М.: МГУ, 2006. - С. 148-150.

4. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России. «Эрнст энд Янг». РВК. – 2014. – 26 с.

5. Маренный М.А. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – № 3. – С. 27-53.

6. Кириллов А.В. Стимулирование кооперации малого, среднего и крупного инновационного бизнеса в зарубежных странах // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 1. – С. 198-201.

7. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: информационно-аналитический сборник. – М.: ИПИ, 2004. – 65 с.

8. Астраханцева А.С., Кириллова Т.К. Инновационные формы управления развитием экономики: пространственно локализованные экономические системы // Фундаментальные исследования. – Пенза: Изд. дом «Академия Естествознания», 2016. – № 5-2. – С. 298-302.

References

1. Taybekuly A.. *Problemy kazakhstanskikh malykh i srednikh predpriyatiy pri finansirovanii sobstvennykh issledovaniy i razrabotok* // Kazakhstan v globalnykh protsessakh, **2016**, № 2 (48), s.6-12 .

2. *Maloe i srednee predprinimatelstvo v Respublike Kazakstan*. Statisticheskij sbornik. Komitet po statistike Ministerstva nacionalnoj ekonomiki Respubliki Kazakstan, Astana, **2017**, 59 s.

3. Sysoev G.V. *Integratsiya krupnogo i malogo biznesa kak sposob razvitiya rossiyskoy ekonomiki* // Mater. mezhdunar. konf. studentov, aspirantov i molodykh uchenykh po fundamentalnym naukam «Lomonosov 2006» / Pod obshchey redaktsiey V.N. Sidorenko, M.: MGU, **2006**, s. 148-150.

4. *Problemy i resheniya: biznes-inkubatory i tekhnoparki Rossii*. «Ernst end Yang». РВК. **2014**, 26 s.

5. Marenniy M.A. *Metody finansovogo analiza kooperatsionnykh vzaimodeystviy malykh promyshlennykh predpriyatiy* // Audit i finansovyy analiz, 2001, № 3, s. 27-53.

6. Kirillov A.V. *Stimulirovanie kooperatsii malogo, srednego i krupnogo innovatsionnogo biznesa v zarubezhnykh stranakh*. Vestnik universiteta (Gosudarstvennyy universitet upravleniya), **2016**, № 1, s. 198-201.

7. *Vzaimodeystvie malogo i krupnogo biznesa: Informatsionno-analiticheskiy sbornik*. – М.: ИПИ, 2004. – 65 s.

8. Astrakhantseva A.S., Kirillova T.K. *Innovatsionnye formy upravleniya razvitiem ekonomiki: prostranstvenno lokalizovannyye ekonomicheskie sistemy*. Fundamentalnye issledovaniya (Izdatelskiy Dom «Akademiya Yestestvoznaniya» (Penza), **2016**, № 5-2, s. 298-302.

Түйін

Бұл мақалада шағын және орта кәсіпорындардың дамуының негізгі көрсеткіштерін талдау, құрылымдық сәйкессіздіктер туралы тұжырымдар жасалды. Сонымен бірге, кіші бизнесті орта бизнеске көшіруге назар аударылады, бұл үлкен және кіші бизнестің мамандануы мен капиталдың ынтымақтастығы негізінде болуы мүмкін.

Мақаланы дайындау кезінде келесі экономикалық талдау әдістері пайдаланылды: салыстыру, топтау, құрылымдық және логикалық талдау, жүйелеу және қорыту.

Жұмыстың нәтижелері: шағын және орта бизнестің дамуындағы анықталған негізгі үрдістер, шағын және орта бизнес секторын дамытуға байланысты салалық сәйкессіздіктер; Қазақстандағы технопарктер мен өнеркәсіп кластерлерінің дамуына талдау; шағын және ірі кәсіпорындардың өндірістік мамандануын және өзара әрекеттесу үдерістерін қарқындату бойынша анықталған ұсыныстар.

Нәтижелері шағын және орта бизнес секторын дамыту жөніндегі қызметті дамытуда ғылыми қолдау ретінде қолданылуы мүмкін. Жұмыс кіші және ірі кәсіпорындардың интеграциясын жандандыру, шағын бизнестің мамандану және ынтымақтастық негізінде ортаға ауысуына қолайлы жағдай жасау мақсатында кәсіпкерлердің назарын аударуға бағытталған.

Түйін сөздер: шағын және орта бизнес, кәсіпкерлік, мамандандыру.

Summary

The article shows analysis of the main indicators of the development of small and medium-sized enterprises, conclusions about structural disproportions. At the same time, emphasis is placed on moving to medium-sized businesses, which is impossible without the integration of large and small businesses based on specialization and co-operation of capital with maximum use of each.

In the article were used methods of economic analysis: comparisons, groupings, structural and logical analysis, systematization and generalization.

The results of the paper: the identified main trends in the development of small and medium-sized businesses, sectoral disproportions related to the development of the small and medium-sized business sector in the sectoral context; an analysis of the development of technoparks and industrial clusters in Kazakhstan; the identified proposals on the intensification of the processes of production specialization and cooperation of small and large enterprises.

The results may be used as a scientific support in the development of activities for the development of the small and medium business sector. The paper is aimed at attracting the attention of entrepreneurs with the aim of activating the integration of small and large enterprises, creating favorable conditions for the transition of small businesses to the middle on the basis of specialization and cooperation.

Key words: small and medium business, entrepreneurship, specialization.