

ниями конкретного крупного заказчика), чем в простых сделках на открытом рынке, или транзакциях, где малая фирма, например, в сфере информационных технологий, на основе ценовой конкуренции оказывает стандартные услуги многочисленным крупным заказчикам, не инвестируя в специфические активы специально для каждого из них.

Асимметрия, присущая экономическим отношениям между крупным и малым бизнесом, не всегда ведет к их неэффективности или неполноценности. Следует учитывать существование множества факторов, которые на практике оказывают влияние на развитие взаимодействия и его эффективность. В качестве основных из них отдельно можно выделить сферу и вид деятельности участвующих сторон, их мотивацию, уровень организации каналов коммуникации, степень доверия друг другу, взаимозависимость и восприятие обеими сторонами необходимости сохранения отношений.

Таким образом, изначальное наличие асимметрии в экономических отношениях между крупным и малым бизнесом позволяет сделать вывод о специфике, неоднозначности и сложности их развития. В этих условиях нецелесообразно однозначно говорить об их потенциальной неэффективности, поскольку успех и перспективы развития зависят от большого количества факторов как внутреннего, так и внешнего характера.

Литература:

1. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон; под науч. ред. В.С. Каткало. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

2. Rothkegel, S. Strategic alliances between SMEs and large firms: an exploration of the dynamic process / S. Rothkegel, L. Erakovic, D. Shepherd // Management Revue. – 2006. – Vol. 17, №1. – P. 50-71.

3. Vapola, T.J. The laws of attraction: what attracts innovative start-up firms to partnerships with global MNCs? / T.J. Vapola // Journal of International Entrepreneurship. – 2011. – Vol. 9, № 1. – P. 39-61.

*Е.А. Долганичева*

*ГБОУ ВПО «Вятский государственный гуманитарный университет»  
(Российская Федерация, Киров)*

## **ОБЛАЧНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Интенсивное развитие технологий связи, НТП, повышение уровня проникновения услуг, оказывает непосредственное влияние на появле-

ние на рынке современных услуг с использованием технологии распределенной обработки данных.

Использование технологий «облачных вычислений» позволяет потребителям абстрагироваться от технических деталей предоставления услуг, уйти от организационной составляющей и сконцентрироваться на потреблении самой услуги.

С экономической точки зрения использование модели «облачных вычислений» позволяет потребителям существенно снизить, а зачастую избежать полностью капитальных затрат на оборудование, программное обеспечение и услуги, связанные с доставкой, монтажом и начальными этапами эксплуатации. Фактически потребитель платит только за то, что использует [2].

Рынок России достаточно специфичен в плане модели потребления «облачных» услуг, поэтому местному игроку легче создать предложение, которое будет востребовано аудиторией. С течением времени Интернет и связь все больше будут интегрироваться в наши повседневные жизненные процессы и уже сейчас многие производители различных высокотехнологичных продуктов, следуя данной тенденции, стремятся преобразовать свои продукты в услуги.

В России рынок «облачных» услуг находится на ранних этапах становления и по оценкам ведущих мировых исследовательских компаний является одним из самых перспективных. На рисунке представлен прогноз развития рынка по данным аналитиков компании IDC [1].

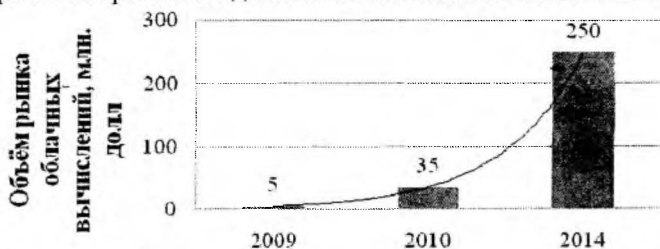


Рисунок 1 – Прогноз развития рынка облачных вычислений в РФ

Общий уровень рынка аутсорсинга приложений и данных в России резко отличается от мировых показателей и составляет менее 0,03 % по данным 2009 г. от общего рынка ИТ-услуг в России. Для примера, доля «облачных» услуг в мире колеблется в районе 1,2 % от общего объема ИТ-рынка [1].

Многие компании в России территориально распределены. Для таких компаний использование «облачных» технологий позволит избежать необходимости иметь собственные вычислительные ресурсы на площадках по всей стране. «Облачные» решения наиболее востребованы там, где идет массовое оказание услуг в электронном или телематическом виде.

Согласно социологическим исследованиям, проведенным Ассоциацией облачных вычислений, главной проблемой внедрения облачных технологий в России является отсутствие юридических механизмов, которые бы четко прописывали ответственность поставщиков «облачных» услуг в плане конфиденциальности и безопасности данных [2].

Компания Parallels в 2012 г. провела первое исследование российского рынка публичных облаков в сегменте малых и средних компаний. Оно базируется на опросе 400 российских фирм. Одним из важных моментов исследования был вопрос о том, собирается ли компания использовать «облачные вычисления» и планирует ли внедрение конкретных бизнес-приложений в ближайшее время (рисунок 2).

По мнению Parallels, бизнес-приложения являются самой перспективной категорией облачных услуг на российском рынке. На данный момент те или иные категории платных или бесплатных онлайн-приложений используют около 47 % российских средних и малых компаний, а самыми популярными из них являются интерактивная совместная работа (27 %), обмен файлами (13 %) и онлайн-бухгалтерия (12 %).

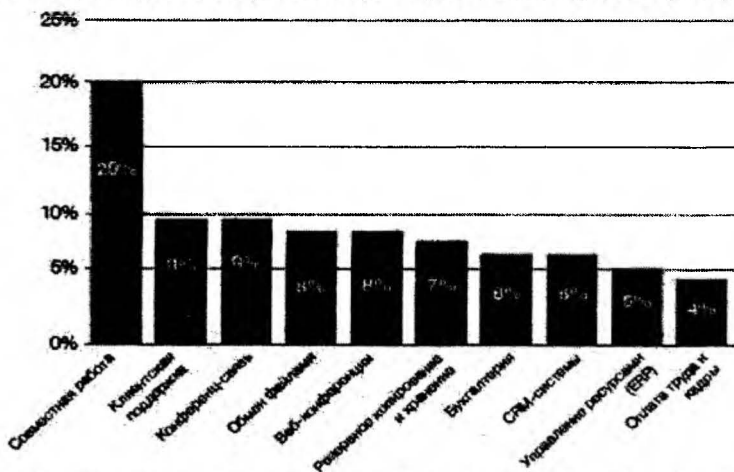


Рисунок 2 – Планируемое внедрение бизнес-приложений российскими компаниями

Таким образом, в случае создания благоприятной среды для облачного бизнеса на уровне государства, облачные технологии будут способствовать развитию малого и среднего бизнеса, что в свою очередь будет способствовать повышению темпов роста экономики страны.

Литература:

1. Проскура, Д.В. Становление информационного общества в условиях инновационного развития телекоммуникационных услуг / Д.В. Проскура, Н.В. Проскура, Н.А. Мурашова, А. Н. Зайцев; НГТУ. – Н. Новгород, 2013. – 145 с.

2. IDC research «Public IT Cloud Services 2009. Summary of the report» © IDC 2010.

*А.А. Дранеза*

*УО «Государственный технический университет имени П.О.Сухого»  
(Республика Беларусь, Гомель)*

## **ИННОВАЦИИ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современных условиях развития экономических систем для обеспечения конкурентоспособности и стабильного результативного функционирования предприятия должны быть инновационно ориентированными, гибкими и быстро реагировать на изменения внешней среды.

С учетом высокого уровня динамики развития инноваций объективно усиливается роль инновационно-информационного фактора в формировании и управлении конкурентоспособностью предприятия. Ключевой проблемой при этом становится обеспечение конкурентоспособности предприятия не только в текущем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

Поскольку конкурентоспособность синтезирует и интегрирует множество различных факторов, то эффективную инновационную деятельность можно осуществить только с применением инструментов конкурентоспособной экономики [1, с. 38].

Определяющей составляющей конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность его продукции. Конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью всех видов продукции, которые оно производит.

К основным факторам конкурентоспособности относят [3, с.25]: