

В настоящее время в мире не существует единообразного инструмента учета. В связи с этим представляется наиболее точным и репрезентативным метод анкетирования международных туристов (опыт Австралии, Новой Зеландии); регулирование посещаемости (определение границ посещаемости («пределной нагрузки») туристических объектов; выявление новых потребительских ниш, создание конкурентоспособных национальных турпродуктов; формирование «устойчивого» поведения международных туристов, которое целесообразно осуществлять путем широких информационных мероприятий, способствующих просвещению о способах осуществления принципов устойчивого развития и стимулированию к их реализации в процессе путешествия (экономное использование природных ресурсов, уважительное отношение к культуре, традициям принимающей страны-реципиента), а также административных мер путем установления определенных норм поведения международных туристов, введения ответственности в случае их нарушения в виде наложения штрафов или предупредительных мер.

*О.С. Гуцол*

*УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(Республика Беларусь, Минск)*

## **ПРОБЛЕМА АСИММЕТРИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ КРУПНЫМ И МАЛЫМ БИЗНЕСОМ**

Проблема формирования экономических отношений между независимыми с юридической точки зрения субъектами хозяйствования и их эффективности активно исследуется в зарубежных публикациях. В целом анализу подвергаются две стадии развития таких взаимоотношений - сделки на открытом рынке (транзакции) и «гибридные» отношения. Последние, по сути, означают сотрудничество или партнерство сторон и часто именуется «отношенческой кооперацией», «отношенческой контрактацией» и другими подобными терминами с акцентом на организационном и поведенческом аспектах взаимоотношений [1].

В экономической литературе межфирменные отношения рассматриваются в большей степени вне зависимости от размера участвующих сторон. В то же время экономическое взаимодействие субъектов хозяйствования одинакового и разного размера отличается как по мотивации сторон, факторам, влияющим на принятие управленческих решений, так и по организации взаимодействия и возникающим рискам. Отношения между предприятиями разного размера характеризуются изначальным сущест-

вованием асимметрии, проявление и последствия которой во многих случаях препятствуют развитию взаимовыгодных экономических отношений на долгосрочной основе. Проблема асимметрии затрагивается зарубежными авторами, но главным образом применительно к наиболее сложным и редким отношениям в рамках международных стратегических альянсов (например, [2; 3]). При этом не исследуется комплекс форм проявления асимметрии в контексте последствий для развития экономического взаимодействия крупного и малого бизнеса. Проведенное исследование направлено на решение данной задачи.

В результате были выявлены *формы проявления асимметрии* в отношениях между крупными и малыми субъектами хозяйствования, которые заключаются: в непропорциональном наличии ресурсов у сторон (а именно: коммерческого, технического, социального капитала) и, соответственно, власти и контроля в принятии управленческих решений, включая стратегические; в различном восприятии значимости отношений малым и крупным участником взаимодействия; неравномерном распределении информации между сторонами; в непропорциональном участии в выборе партнера, принятии решений об организации и перспективах развития взаимоотношений, а также распределении экономических выгод между крупным и малым бизнесом.

Асимметрия непосредственным образом оказывает влияние на возникновение ряда *последствий*, степень проявления которых можно использовать для анализа эффективности экономических отношений между субъектами хозяйствования разного размера. Исследование показало, что асимметрия в длительных отношениях сотрудничества и партнерства крупного и малого бизнеса часто приводит к различному уровню удовлетворенности отношениями участниками, к большей зависимости какого-либо одного из участников, чаще всего малой фирмы, а также к проблемам слабой коммуникации между партнерами, непропорциональному распределению рисков и нестабильности развития взаимодействия в целом.

Анализ показал, что проявление и последствия асимметрии отличаются на разных стадиях развития отношений между крупными и малыми субъектами хозяйствования и, тем самым, по-разному отражаются на эффективности такого взаимодействия в целом. Они *в большей степени значимы в «гибридных» формах* отношений сотрудничества и партнерства (одним из примеров служит субконтрактация, при которой малая фирма инвестирует средства в специфические активы, в частности оборудование, и производит части, компоненты в соответствии с требова-

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-