

Он предусматривает либо совместное с заказчиком использование результатов работ, либо использование их исполнителем для собственных нужд. С введением в отношения по созданию НТП нового субъекта исключительного права — государства, действующего в лице государственного заказчика, права и обязанности по указанному договору возникают непосредственно у него, как у стороны этого договора. Таким образом, государство, предоставляя исполнителю согласно постановлению исключительное право на какую-то часть результатов соответствующих работ, может трансформировать это право, используя положения Типового договора, в возможность исполнителя использовать соответствующие результаты только для собственных нужд или совместно с государством.

Следовательно, практически любой охраноспособный результат финансируемых из бюджета научных исследований и научно-технических работ может быть истребован государством и использован по усмотрению заказчика, что на практике приводит к явному несоблюдению баланса интересов всех участников процесса создания и использования результатов интеллектуальной деятельности.

В современных условиях среднестатистическое изобретение реально востребовано всего несколько лет, в течение которых конкурентам удается создать аналогичную или превосходящую продукцию, не нарушающую выданного патента. Программное обеспечение, к примеру, имеет еще более короткий жизненный цикл. Предлагаемая схема, состоящая в том, что государство сначала финансирует исследования, потом закрепляет за собой права на полученные результаты, а затем определяет того, кто их будет использовать, не является кратчайшим путем для инноваций. Пройдя его, объект может утратить свою актуальность еще до внедрения в производство.

При практическом осуществлении научно-технической деятельности возникает множество иных проблем, требующих системного анализа для наиболее эффективного и оперативного их решения. Среди этих проблем следует выделить организационно — экономические аспекты формирования рыночных отношений в сфере коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности, от которых непосредственно зависит возможность достижения положительных результатов инновационной деятельности.

*И.Э. Зингеренко, аспирант кафедры «Экономическая теория»,  
Санкт-Петербургский государственный университет*

## **НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖФИРМЕННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ**

Современный маркетинг развивается по многим направлениям, но одним из наиболее значимых из них является концепция relationship marketing — маркетинга взаимоотношений (или, как его иногда переводят, маркетинга партнерских отношений, маркетинга взаимодействия) [1]. Важность разработки этой концепции определяется не только ее ценностью для теории маркетинга, но и тем широким применением, которое она находит в смежных науках. «Только с помощью междисциплинарного подхода, — отмечает лауреат нобелевской премии по экономике 2009 г. Э. Остром, — возможно продуктивное изучение сложных адаптивных систем, каковыми являются разнообразные наборы «правил игры», регулирующие социальные взаимодействия» [2, с. 15].

Такой междисциплинарный подход на стыке экономических наук, социологии, психологии бионики, антропологии, кибернетики, культурологи, прикладной матема-

тики, философии, юриспруденции позволяет использовать маркетинговые разработки для исследования складывающихся на рынке взаимоотношений между различными группами экономических агентов по всей цепочке создания ценности. Особую актуальность в этой связи приобретает изучение институциональных основ бурно развивающихся в настоящее время сетевых взаимодействий, в которые вовлекаются все стороны рыночных отношений — от международных и национальных органов власти до простых потребителей товаров и услуг, от производителей и поставщиков материальных ценностей до общественных организаций и средств массовой информации. Самые разные физические и юридические лица вступают в кооперативные взаимодействия ради снижения транзакционных издержек и повышения эффективности деятельности.

Глобальная экономика имеет множество аспектов, как положительных, вроде передачи передовых технологий, так и отрицательных, например, концентрации доходов в руках небольшой группы лиц. По сути и тот и другой аспект присущ и деятельности отдельной интегрированной бизнес-структуры, и деятельности всего мирового рынка. Люди интуитивно проводят параллели и выступают против негативных последствий глобализации: результатом становятся акции вроде начавшихся в сентябре 2011 года в США акций протеста «Захвати Уолл-Стрит», которые быстро перекинулись в Европу и уже через несколько недель такие же акции вывели на улицы городов Евросоюза миллионы людей. А месяцем позже, 24 октября 2011 г. весь деловой мир взорвался от новости, выложенной на сайте результатов новейших научных исследований *New Scientist*, где были анонсированы материалы швейцарских ученых, которые проводили широкомасштабное исследование сетей интегрированных бизнес-структур и пришли к выводу, что глобальный конгломерат из 147 компаний является финансовым конгломератом, который контролирует порядка 40% имущества всех глобальных корпораций и концентрирует в своих руках порядка 60% общего мирового дохода [3]. Следует отметить, что большинство подхвативших эту новость средств массовой информации в зависимости от своей направленности акцентируются на трех аспектах: на том, насколько эти «монстры» способны влиять на мировую политику; на том, насколько они в состоянии исправить ситуацию и защитить рынки от приближающегося нового экономического кризиса и на том, насколько несправедлива сложившаяся в мире система распределения доходов. Нас же должна интересовать другой аспект, а именно: каким образом образовались, выжили и в какую сторону продолжают свое развитие упомянутые в исследовании 43 тысячи транснациональных корпорации [4]?

Вопросами такой рыночной интеграции и занята неинституциональная теория. Базовые подходы к исследованию межфирменных взаимодействий с позиции неинституционального анализа мы находим в работах Р.Коуза и О.Уильямсона. Родоначальником неинституционализма считается Р.Коуз. В своей работе «Фирма, рынок и право», он отмечает, что «Эти институты — фирма и рынок — составляют институциональную структуру экономической системы. В господствующей экономической теории фирма и рынок предполагаются большей частью существующими, но не составляют предмета исследования». Далее он замечает, что «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по операциям обмена» [5, с. 11].

В свою очередь, закладывая фундамент для развития неинституционализма, О.Уильямсон рассматривает институты как механизм управления контрактными отношениями и исследует динамику развития институционализма, для чего останавливается на работах Коуза и экономистов конца 1930-х годов, в частности, Честера Барнарда,

отмечая, что «центральное место в его теории отводилось кооперации» [6, с. 34] (очевидно, что рассмотрение расширения границ фирмы без исследования кооперативных основ межфирменных отношений было бы невозможным).

Таким образом, можно заключить, что формальные институты с правовыми нормами, тогда как неформальные обусловлены умением людей договариваться для решения общих целей. При этом даже для неформальных связей общество вырабатывает определенные стереотипы поведения, которые лежат в основе добровольных связей даже в случаях, когда о межфирменном взаимодействии по каким-либо вопросам договариваются прямые конкуренты.

В рамках неинституционализма наряду с рынком и фирмой, существует два ключевых понятия, которые лежат в основе исследования любых факторов: это транзакционные издержки и контракты. Межфирменное взаимодействие обычно имеет своей целью снижение транзакционных издержек как производственного, так и непроизводственного характера. «Рост величины транзакционных издержек стал определяющим в вопросах выбора фирмой своей организационной структуры. В период, когда технологические преимущества приобретают основополагающее значение в вопросах получения фирмой более высокого уровня конкурентоспособности, большинство компаний осуществляет выбор в пользу усиления централизации ресурсов... Со временем повышение уровня нестабильности внешней среды, увеличение степени дифференциации производимых фирмой товаров, необходимость проведения маркетинговых коммуникаций, стремление к выстраиванию долговременных взаимодействий с клиентами, стали приводить к существенному росту внутрифирменных транзакционных затрат. В целях их снижения производители пошли по пути децентрализации ресурсов. Часть транзакций фирма начала постепенно передавать «на сторону» [7, с. 34].

Неоклассический контракт («долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки» [8]). Таким образом, неоклассические контракты нужны в случае высокого уровня неопределенности и высокоспецифичных ресурсов со случайными транзакциями. О. Уильямсон определяет отношенческие контракты для малоспецифичных и высокоспецифичных (идеосинкретических) инвестиций при повторяемых (регулярных) транзакциях [6, с. 143].

Вокруг двух рассмотренных выше ключевых терминов — транзакционных издержек и контрактов, в рамках институционализма и неинституционализма выстраивается система формальных и неформальных институтов. Для этого мы составляем стандартную матрицу, на двух гранях которой помещаем оба фактора в своих крайних значениях, в нашем случае — транзакции и контракты — получив в результате матрицу институциональной дилеммы (Рис. 1). В ней вместо двух традиционных форм институтов (формальных и неформальных) выявляются четыре института, при этом два оставшихся мы назвали «жесткими» и «мягкими» исходя из степени отношений, которые связывают экономических агентов в процессе тех или иных взаимоотношений.

Жесткие институты возникают там, где высока степень централизации (крупные организационные структуры), при этом достаточно высока степень неопределенности (неоклассический контракт), а отношения строятся на повторяемых, циклических транзакциях, например, при создании сети филиалов или франчайзинговой сети (повторяемые транзакции). Мягкие же институты формируются в условиях, когда в условиях случайных, единичных транзакций действуют отношенческие контракты, основанные в первую очередь на неформальных контрактах, например, в процессе благотворительности или функционирования некоммерческих организаций, когда на непостоянной ос-

		Транзакции	
		Случайные, единичные	Регулярные, повторяемые
Контракты	Неокласси- ческие	Формальные институты	Жесткие институты
	Отношен- ческие	Мягкие институты	Неформаль- ные институты

Рис. 1. Матрица институциональной дилеммы

нове под реализацию какого-то процесса вовлекается широкий круг лиц («помогите ребенку»), митинг против строительства некоего объекта и т.д.).

Поскольку в современных условиях типология институтов постепенно размывается, выделение двух промежуточных типов, на наш взгляд, позволяет более полно исследовать разновидности и модификации институтов современного общества. Особенную значимость такая постановка вопроса приобретает в связи с исследованиями переходных форм институтов: очевидно, что диагональный переход явлений, находящихся в противоположных квадрантах матрицы напрямую невозможен: формальный институт не может превратиться в неформальный и наоборот. В целях же перевода одного состояния системы в другое такие промежуточные фазы оказываются вполне удобными. Более того, переходных варианта оказывается тоже два, поэтому появляется возможность плавного перехода, к примеру, от формального института через мягкую форму к неформальному институту. Такое рассмотрение помогает двигаться не вслепую, не хаотично, а выбирать наиболее подходящий к данной ситуации вариант — именно это будет наиболее эффективным, поскольку целенаправленное движение по сравнению с хаотическим движением (интуитивным перебором вариантов или методом тыка) позволит снижать транзакционные издержки, а всем участвующим в процессе экономическим агентам заблаговременно подготовиться к наиболее подходящим видам контрактов.

#### Источники

1. Акулич, И.Л. Маркетинг взаимоотношений. — Минск: Вышэйшая школа, 2010. — 252 с.; Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений. — СПб: Питер, 2001. — 384 с.; Третьяк О.А. Маркетинг взаимодействия и партнерских взаимоотношений: новые направления исследований и инструментарий: Межд.н.-пр. конф. Болонский процесс: развитие менеджмента и маркетинга. — Екатеринбург: УГТУ, УПИ, 2006 — 26 с. и др.

2. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review, 1998, Vol. 92, No. 1. — P. 1–22.

3. В исследовании были проанализированы взятые из базы данных Orbis на 2007 г. 37 млн. инвестиционных групп и бизнес-компаний из которых были выделены 43 тыс. транснациональных корпораций. С помощью методов системного анализа была построена сеть, а углубление анализа позволило сделать опубликованные выводы. В том числе, были выделены 1318 наиболее влиятельных компаний, связанных настолько тесно, что делят между собой и фонды, и прибыль. Дальнейший анализ и позволил выделить те 147 компаний, которые в сущности и делают погоду на рынке. Забавно, что в итоговый список на 34 месте значится печально известный американский инвестиционный банк Lehman Brothers, который еще существовала в 2007 г. (обанкротился в результате кризиса в 2008 г.). Изложено на основании данных: Coghlan A., MacKenzie D. Revealed – the capitalist network that runs the world // New Scientist, 2011, 24 October. // <http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed—the-capitalist-network-that-runs-the-world.html> (Режим доступа 3 ноября 2011 г.).

4. В действительности их больше, чем в исследовании швейцарских ученых. Они анализировали базу Orbis 2007 г., содержащую 37 млн. единиц, однако на июль 2011 года эта база содержала уже свыше 85 млн. единиц (<http://www.bvinfo.com/Products/Economic-and-M-A/Economic-data/EIU-CityData>) (Режим доступа 27 августа 2011 г.).

5. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сборник статей. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с. Впервые работа была опубликована в 1937 г.

6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

7. Колодия Г.В. Трансакционные издержки как фактор эволюции фирмы: автореф. дис... д.э.н.: 08.00.01. – М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2008. – 43 с.

8. Литвинцева Г. Словарь терминов по институциональной экономике: Национальная экономическая энциклопедия // <http://vocabulary.ru/dictionary/96> (Режим доступа 15 февраля 2011 г.).

*М.А. Зильберглейт, д-р. хим. наук,  
М.В. Самойлов, канд. техн. наук, БГЭУ (Минск)*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ DATE MINING ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЙСТВИЙ ЭКСПЕРТОВ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ**

Настоящая статья посвящена использованию категориальных переменных в виде преобразованной шкалы интервалов для оценки действий экспертов по ценным бумагам при использовании методов ассоциативных правил и деревьев решений. Обычное использование методов Date Mining предполагает обработку значительного числа числовых данных с целью «выявления знаний». Однако на практике встречаются случаи, когда количество экспериментальных данных не велико и тогда, как правило, использование данных из шкалы отношений к успеху не приводит. Переход к категориальным переменным позволяет сгруппировать данные и тем самым улучшить их структуру. Так как понятие категориальных данных в литературе до конца не определено, то в нашем случае к ним мы относим данные, полученные при разбиении числовой шкалы на интервалы и приписыванию значение переменных, попавших в один и тот же интервал собственного имени. В этом случае можно говорить о номинальных переменных.

Данные заимствованы нами из базы данных по применению пакета Statgraphics, в котором приведены действия экспертов ряда инвестиционных фондов. Эксперт при-  
104