

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб./ Росстат. – М., 2004. – С725.
2. Краткие итоги работы угольной промышленности России в 2004 г. // Уголь. №3-2005.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат.сб./Росстат. – М., 2004. – 966 С.
4. Валовый региональный продукт Кемеровской области в 1999-2003 гг. // Стат. сб., Кемерово, 2005.
5. Щадов В.М. Рост рентабельности угольного производства // Уголь. №8-2005.
6. Порохин А.В. Формирование инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства // Сборник статей Международной научно-практической конференции: Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов. – Пенза. – 2003.
7. Копысова А.С. Институциональное обеспечение экономического стимулирования развития малого предпринимательства // Сборник трудов Всероссийской конференции молодых ученых по институциональной экономике. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004.
8. Малое предпринимательство в России. 2004: Стат. сб./ Росстат. – М., 2004. – 158 С.
9. Малые предприятия Кузбасса за 2004 г. // Стат. сб., Кемерово, 2004.
10. Социально-экономическое положение Кемеровской области, 2004 г. (по отраслям экономики) // Стат. сб., Кемерово, 2004.
11. Богомолова О.В. Региональные аспекты процесса глобализации мировой экономики // Субфедеральные аспекты глобализации экономики в контексте синергетических подходов (на примере Кемеровской области). – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2005.
12. Закон Кемеровской области №11-ОЗ от 25.03.2002 г. «Об утверждении Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Кемеровской области на 2002-2004 гг.».
13. Закон Кемеровской области №23-ОЗ от 14.02.2005 г. «Об утверждении региональной целевой программы «Государственная поддержка малого предпринимательства в Кемеровской области» на 2005-2007 гг.».

Авторы статьи:

Шундулиди Александр Иванович - докт. техн. наук, проф., зав. каф. экономики и организации строите- льного производства	Скрынник Андрей Леонидович - аспирант каф. экономики и органи- зации строительного производства
--	--

УДК 330.342.2

Е.Е. Жернов, В.А. Логачев

О РАЗЛИЧИИ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ ВКЛЮЧЕНИЯ ЗНАНИЯ В СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ

На рубеже ХХ-ХХI вв. теории фирмы, базирующиеся на методологии различных научных школ, стали помещать в центр своего анализа знание. Исходя из различий базовых методологических принципов этих теорий, рассмотрим, как в них трактуется знание и значение человека для фирмы.

1. Основанная на знании теория фирмы (a knowledge-based theory of the firm). Идею о разработке такой теории высказали в 2004 г. американские ученые Дж. Никерсон и Т. Зенгер (Университет Дж. Вашингтона, г. Сент-Луис) [1]. По их мнению, К. Эрроу, Ф. Хан, Ж. Дебре, Р. Нельсон и С. Уинтер доказали, что именно «знание фирмы» определяет ее способность эффективно преобразовывать ресурсы (inputs) в результаты, имеющие стоимость (valuable outputs) [2-4]. Поэтому «основанная на знании теория фирмы» может успешно развиваться лишь на методологиче-

ской основе неоклассической и родственной ей неоинституциональной теорий фирмы, используя также взятую из области менеджмента «основанную на ресурсах теорию фирмы» (resource-based theory of the firm).

В этих исследованиях Дж. Никерсон и Т. Зенгер выделяют две противоположные точки зрения на то, для чего существует фирма: для предотвращения передачи знаний (Х. Демсец [5], К. Коннер, К. Прахалад, Г. Хэмел [6], К. Арджерис [7]) или для содействия передаче знаний (К. Эрроу [8], Б. Когут, Ю. Зандер [9], Дж. Нахапет, С. Гошал [10]). Ответ на вопрос, существует ли фирма для предотвращения или содействия передаче знаний, зависит от того, какие экономические проблемы перед ней стоят, и какие «наборы знаний» (knowledge sets) необходимы для их решения. Если проблема легко поддается разложению на субпроблемы, каждая из которых может быть решена с по-

мощью относительно специализированного «набора знаний», то предпочтительнее использовать *рынок* как форму управления решением проблемы. При этом требуется лишь незначительная степень взаимодействия между различными «наборами знаний». Если проблема поддается такому разложению, что решение одной субпроблемы не является независимым от решения другой субпроблемы, и для этого требуется умеренная степень взаимодействия между различными «наборами знаний», то для решения проблемы предпочтительнее использовать *фирму, основанную на власти* (*ФОВ*). Здесь фирма существует для предотвращения передачи знаний. Если же проблема настолько сложна (то есть взаимодействие между различными «наборами знаний» очень велико), что ее разложение на субпроблемы не имеет никаких преимуществ перед творческим поиском решения, то в данном случае предпочтение имеет *фирма, основанная на консенсусе* (*ФОК*). Здесь фирма существует для содействия передаче знаний.

Основываясь на неоклассических постулятах, Дж. Никерсон и Т. Зенгер указывают, что выбор между рынком и фирмой, между ФОВ и ФОК следует делать, исходя из минимальных ожидаемых издержек на нахождение «ценного решения» экономических проблем. Ценное решение авторы определяют в терминах добавленной стоимости и считают таковым то, которое «приносит фирме стоимость либо путем улучшения и развития продукта или услуги, либо путем снижения издержек на производство и доставку» [1, р.5].

Если степень взаимодействия между различными «наборами знаний» невелика, то нахождение ценного решения с наименьшими затратами обеспечит рынок. При средней степени взаимодействия наименее затратна для нахождения ценного решения *фирма, основанная на власти*. Наконец, если проблема сложна, требуется высокая степень взаимодействия между различными «наборами знаний», то в данном случае *фирма, основанная на консенсусе*, приведет к наименее затратному нахождению ценного решения.

Соответственно, Дж. Никерсон и Т. Зенгер в «основанной на знании теории фирмы» под эффективностью понимают то, что «экономическая выгода от быстроты и вероятности нахождения ценного решения, превышающая издержки на этот процесс, будет наибольшей... Поскольку формирование знаний представляет собой неопределенный процесс, поскольку наше определение эффективности есть вероятностная оценка общих выгод с учетом технических и поведенческих издержек на формирование знаний» [1, р.26]. Поэтому «главной целью менеджера должно быть поддержание уровня прибыли фирмы выше нормального путем постоянного поиска новых знаний или новых решений, которые появляются из уникальных комбинаций существующих знаний» [1, р.4-5].

На наш взгляд, основанная на знании теория фирмы не дает адекватного отражения роли знания в деятельности фирмы, так как воспроизводит принципиальные недостатки неоклассической и неоинституциональной методологии. Отчасти они подвергнуты критике в исследованиях, получивших название *австрийской теории фирмы*.

2. Австрийская теория фирмы (an austrian theory of the firm). Вопрос о ее необходимости поставили в 2000-2002 гг. сторонники австрийской экономической школы американцы П. Левин и С. Фелан [11], а также француз П. Гарруст [12].

Неоинституциональные агентская теория, теория прав собственности, теория неполных контрактов, теория трансакционных издержек выносят на первый план проблему до- или постконтрактного оппортунизма, которая тесно связана с передачей знаний. Однако принципиальным недостатком этих теорий (заметим, как и «основанной на знании теории фирмы»), является *сведение знания к информации*, представление знания как чего-то не связанного с человеком, существующего отдельно и вне его сознания. Этот взгляд порожден товарным фетишизмом: знание видится только как готовый товар, отчужденный от процесса его созидания и созидателя. Между тем, по нашему мнению, знание прежде всего является атрибутом человека, его сознания. «Австрийцы» тоже критируют неоинституциональные представления о фирме за то, что они «сводят знание к информации и проблема ограничивается различиями в способности получать информацию» [12, р.11]. Как справедливо подчеркивают Р. Ланглау и П. Гарруст, «знание не может быть сведено к информации, оно представляет собой структуру: нейронная система мозга (и нервная система в целом), с учетом опыта создает полуперманентную структуру или “карту”, которая направляет действия – не только в ответ на новый стимул, но и через процессы внутренней переклассификации и рекомбинации» [13]. Знание – это «творческое, динамическое измерение сознания» (здесь и далее курсив наш. – Е.Ж., В.Л.) [14]. При этом сознание представляет собой «состояние психической жизни индивида, выражющееся в субъективной переживаемости событий внешнего мира и жизни самого индивида, в отчете об этих событиях» [15].

Второе положение «австрийской» критики касается наделения фирмы способностью обучаться, получать и передавать знание: «Трудно представить, что объект, не имеющий собственного сознания, можно рассматривать, во-первых, как субъект, а во-вторых, действующий подобно индивиду». Не фирма создает и распространяет знание, а лишь «поскольку индивиды взаимодействуют, поскольку они постепенно вырабатывают специфическое коллективное знание» [12, р.9]. Знаниями обладают люди, сотрудники фирмы, но не сама фирма. Обмен знаниями происходит между человеком и человеком, а не между фирмами. Этот

важный факт упускается в неоинституциональной теории фирмы, как и в методологически связанный с ней «основанной на знании теории фирмы». Уточним: даже относительно процесса взаимодействия людей корректнее говорить не об обмене знаниями как таковыми, а об обмене «информацией о знаниях». Это связано с тем, что сознание каждого человека уникально, оно особым образом преломляет действительность, а потому передача знаний без искажений и шумов крайне затруднительна, если вообще возможна.

«Австрийцы» делают важные выводы: «чем больше знает индивид, тем выше по иерархической лестнице он должен находиться» [12, р.11], «право собственности должно быть отдано индивидам, обладающим наиболее важной частью ревантного знания» [16].

Начиная исследования по формированию собственной теории фирмы, «австрийцы» развивают критику неоинституционализма, базируясь на теории Ф. Хайека [17]. Так, П. Гарруст показывает, что разделение способов координации на *ex ante* и *ex post* в теории агентов и теории трансакционных издержек во многом напоминает разделение на *организацию* и *порядок*. Способ *ex ante* подразумевает наличие у индивидов возможности договориться о некоторых общих обязательствах до заключения сделки, способ *ex post* указывает на существование взаимного приспособления индивидов после ее заключения. Соответственно, правила *организации* конкретны, кодифицированы, специфичны и направлены на достижение некоторой цели, в то время как правила *порядка* абстрактны, неявны и не связаны с какой-либо целью. При переходе на уровень исследования фирмы последнее разделение предстает как двуединая характеристика фирмы, с одной стороны, как *намеренно созданного порядка*, и, с другой стороны, как *порядка, созданного спонтанно*. Общетеоретическим основанием для этой аналогии, по мнению П. Гарруст, служит разделение знания на *специфическое* (кодифицированное и конкретное) и *общее* (неявное и абстрактное).

«Австрийская» методология богаче по содержанию, чем неоинституциональная. Во-первых, она учитывает фактор времени и не редуцирует *процессы* координации до *способов*. Во-вторых, она принимает во внимание эволюцию механизмов координации, а также эволюцию знания *индивидуов*, поскольку именно оно определяет эти механизмы и само испытывает на себе их влияние. В-третьих, способы координации *ex ante* и *ex post* обычно рассматриваются как исключающие друг друга, как соответствующие фирме и рынку. Согласно же австрийской теории, они сосуществуют в рамках фирмы.

3. Теория фирмы в экономике соглашений.

Начальные положения теории фирмы, которая в настоящее время формируется на методологической основе экономики соглашений, представлены

в работе французских институционалистов Р. Бокэ и О. Серве «Конкуренция и кооперация: системный индустральный подход на основе конвенций» [18]. Российский автор Н. Розанова назвала эту теорию «*когнитивной теорией фирмы*» [19]. Вопреки ее утверждению, сами авторы не претендуют на создание «*когнитивной теории фирмы*» и даже не используют это понятие в своих исследованиях. Уральские ученые Е.В. Попов, В.Л. Симонова и А. И. Татаркин отнесли исследования, еще не оформленные в теорию фирмы, в разряд трансакционной экономики [20]. На самом же деле экономика соглашений, методологию которой используют Р. Бокэ и О. Серве, относится критически к трансакционной экономике.

Так, экономика соглашений (ее также называют теорией конвенций) отмечает неоклассические аксиомы о рациональном характере поведения индивида и о рынке как единственной форме координации индивидуального поведения [21]. Трансакционная экономика, напротив, включает их в свой методологический арсенал.

Во-вторых, экономика соглашений, как и австрийская теория фирмы, отказывается от неоинституционального представления фирмы в качестве некоего субъекта, действующего подобно индивиду. «Организация – это не индивидуальный агент, а совокупность индивидов. Поэтому даже самое узкое определение организации предполагает признание *коллективности* в качестве первого элемента» [21, с.8-9]. В этом отношении теория соглашений базируется на методологическом принципе холизма, отрицая принцип индивидуализма.

Опираясь на концепцию процедурной рациональности Г. Саймона [22], сторонники экономики соглашений делают справедливый вывод: «за организационными процессами скрываются *познавательные процессы*», а «...за познавательными процессами скрываются *коллективные процессы*» [21, с.14]. В итоге «*производственная функция*» в первую очередь является комбинацией групп людей, а лишь затем – комбинацией факторов производства» [21, с.14; 21]. В центре анализа оказывается фирма как «*коллективное когнитивное устройство*» [21, с.15], группа людей, каждый из которых обладает специфическими знаниями. Именно люди, а не фирмы, взаимодействуют друг с другом и тем самым осуществляют процесс познания – обмениваются знаниями и особым образом отражают их в собственном сознании (при этом индивиды далеко не всегда поступают рационально). Не фирма обладает способностью обучаться (как считается в неоинституциональной теории), а коллективный человек с его исключительной способностью накапливать и применять свои знания. В этом отношении теория соглашений приближается к марксистской точке зрения на сознание как продукт общественных отношений и пониманию предприятия как специфической под-

системы общественных отношений, а не «имущественного комплекса».

В-третьих, экономика соглашений критикует неоинституциональную теорию фирмы за ее контрактную парадигму, за сведение всех отношений внутри фирмы и между фирмами к контрактам, предварительным соглашениям. Теория конвенций же предлагает рассматривать в качестве основы координации фирм *конвенции*. Конвенции в самом общем виде представляют собой совокупность неявных правил, имплицитных принципов, которые впоследствии становятся общими, принятыми в качестве норм поведения фирм. Конвенции, закрепившиеся в качестве норм поведения, выступают в качестве основы координации общественных отношений [24, 25].

Контракт, даже неявный (имплицитный), подразумевает *сознательное* вступление сторон в договорные отношения на условиях *взаимной выгоды*. В отличие от контрактов конвенции возникают независимо от желания людей как вся совокупность отношений (*необязательно сознательных и взаимовыгодных*), в которые они, так или иначе, вступают в процессе хозяйственной практики. Конвенции – это общеизвестные варианты поведения хозяйствующих субъектов, обычай предпринимательской деятельности, если угодно, когнитивные общности, то есть неявное знание, разделяемое подавляющим большинством в том или ином обществе. Источниками появления конвенций является сама практическая деятельность фирм, особенно лидеров. Поэтому первоначально конвенции формируются как представления отдельной фирмы об условиях хозяйствования, например, о конкуренции, а затем закрепляются как общепринятая норма.

4. Когнитивная теория фирмы (a cognitive theory of the firm). Выражение «*когнитивная теория фирмы*» (a cognitive theory of the firm),

вопреки мнению Н. Розановой, уже с 1996 г. используется голландским ученым Б. Нутебумом для обозначения разработанной им теории фирмы [26]. С тех пор его теория именно под таким названием получила достаточно широкое распространение в европейском институционализме и эволюционизме (судя по доступным нам публикациям, эта и другие работы Б. Нутебума по когнитивной теории фирмы не известны российским исследователям). При этом по своей методологии (эволюционистской) теория Б. Нутебума отличается от экономики соглашений, а потому не может рассматриваться как ее часть. Автор, опираясь на конструктивистскую теорию знания, предлагает оригинальный подход к определению фирмы и ее главной функции, установлению ее границ и трактовке отношений с другими фирмами.

Б. Нутебум критикует неоинституциональную теорию фирмы за то, что она не помещает человека в центр своего анализа, и, следовательно, не предлагает адекватного подхода к проблемам межличностного доверия и получения сотрудниками новых знаний [26, р.2-5]. Так, например, О. Уильямсон утверждает: «Доверие не играет никакой роли, если оно не превосходит расчетливой корысти, а даже если и превзойдет, то оно не выживет на рынке» [27], теория трансакционных издержек «вступает лишь в ограниченный контакт с проблемой обучения» [28]. Неоинституциональная идея об оппортунистическом поведении отнюдь не способствует установлению доверия между людьми. Положенная в основу управления, она ведет к дорогостоящим механизмам контрактации, иерархического надзора и стимулирования. Помимо прочего, эти формы контроля значительно ограничивают свободу, открытость, сокращают количество возможных вариантов, что существенно затрудняет сотрудничество, направленное на получение новых знаний. Выражение недоверия,

Таблица

Знание, фирма и человек в современных теориях фирмы

	Австрийская теория фирмы (АТФ)	Теория фирмы экономики соглашений (ТФЭС)	Когнитивная теория фирмы (КТФ)	Неоинституциональная теория фирмы (в т.ч. основанная на знании теория фирмы)
Знание	исключительный атрибут человека, результат функционирования его нейронной системы мозга и всей нервной системы, ментальные представления действительности, конструируемые разумом (сознанием) человека			«обезличенное», нечто несвязанное с человеком, существующее вне и независимо от его сознания, редуцируется до информации
Фирма	совокупность индивидов, обладающих специфическими знаниями, «комбинация групп людей»; только люди (сотрудники фирмы) обладают способностью обмениваться знаниями, обучаться, вырабатывать коллективное знание; фирма – «коллективное когнитивное устройство», «фокусирующее устройство», которое обеспечивает общность и единство знаний сотрудников, эмпатию и доверие для эффективного обмена знаниями			субъект, индивидуальный агент, действующий подобно индивиду, обладает знанием и способностью обучаться
Человек	помещается в центр анализа фирмы, рассматривается как единственный носитель знаний; саму возможность его оппортунистического поведения можно избежать, если формировать общие представления о справедливости, ответственности, этике, сотрудничестве и т.д.			выпадает из фокуса анализа, рассматривается как потенциальный источник оппортунистического поведения

вытекающее из предположения об априорном оппортунизме, разрушает предпосылки для формирования доверительных отношений.

Решать проблему оппортунизма голландский ученый предлагает путем создания доверия, эмпатии, взаимного понимания внутренних предпосылок, стимулов и мотивов противоположных сторон. Для этого, вместо мониторинга результатов поведения сотрудников, фирма как фокусирующее устройство должна обеспечивать формирование у них общего восприятия, представлений, руководящих принципов и мотивов, составляющих основу поведения [26, р.13]. Как указывает Б. Нутебум, новейшие исследования в области эволюционной и социальной психологии подтверждают, что формирование общих представлений о справедливости, ответственности, этике отношений между людьми, открытости, честности, сотрудничестве и т.д. позволяет максимально сгладить проблему оппортунизма и создать атмосферу доверия, способствующую передаче знаний от одного человека к другому [26, р.5-13]. Таким образом, когнитивная теория фирмы отходит от разделяемого неоинституциональной теорией принципа методологического индивидуализма, трактуя экономических агентов как рациональных, автономных и формально равноправных.

В результате особой трактовки знания и фирмы *человек* в неоинституциональной теории фирмы (в том числе и в основанной на знании теории фирмы) выпадает из фокуса анализа, или, выражаясь категориями политической экономии, утрачивает свое действительное значение главной производительной силы. Основатели и сторонни-

ки АТФ, ТФЭС и КТФ делают попытку исправить положение. Сопоставление их взглядов на знание, фирму и человека с неоинституциональной позицией представлено в таблице.

Современные западные теории фирмы существенно продвинулись в понимании знания в качестве исключительного свойства человека и признании первенства человека в системе производительных сил. Эти идеи традиционно входят в арсенал марксистской методологии. Теперь им необходимо продвигаться дальше: находящиеся на этапе формирования АТФ, ТФЭС и КТФ могут, на наш взгляд, существенно улучшить свое содержание, введя в свой арсенал идею о том, что решающую роль в создании стоимости играет человек, обладающий не обыденными, эмпирическими, а *научными* знаниями. В политэкономической теории Маркса этот процесс обозначается как «становление всеобщей формы труда»: главной производительной силой становится не просто работник, а человек, обладающий научными знаниями, на них будет основан всякий труд. Современная экономика развивается в направлении становления именно такой хозяйственной системы. Поэтому для выживания и успешной деятельности в такой экономике фирма должна рассматриваться как механизм, всемерно содействующий становлению научного знания в качестве непосредственной производительной силы труда. Это означает, что фирма, наряду с государством, должна стать одним из центров социальной ответственности в процессе формирования научного типа мышления работников, непосредственно занятых в процессе производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Nickerson J., Zenger T. A knowledge-based theory of the firm: the problem-solving perspective. – St. Louis: Washington University, 2004. Работа представлена авторами для свободного обсуждения: <http://www.olin.wustl.edu/faculty/zenger/knowledge2004.pdf>.
2. Arrow K., Hahn F. General competitive analysis. – San Francisco: Holden-Day, 1971. P.53. Цит. по [1, Р.2].
3. Debreu G. Theory of value. – N.Y.: John Wiley & Sons, 1959. P.38. Цит. по [1, Р.2].
4. Nelson R.R., Winter S.G. An Evolutionary Theory of Economic Change. – Cambridge: Belknap Press, 1982. – P. 59-60. Цит. по [1, Р.2]. См. также: Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – С. 91-100.
5. Demsetz H. The Theory of the Firm Revisited // Journal of law economics and organization. – 1988. – №4(1). – P.141-162. Цит. по [1, Р.3].; Демсетц Х. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – С.237-267.
6. Conner K. A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm? // Journal of management. – 1991. – Vol.17. – №1. – P.121-154; Conner K., Prahalad C. A resource-based theory of the firm: knowledge versus opportunism // Organization science. – 1996. – Vol.7. – №5. – P.477-501. Цит. по [1, Р.3]. См. также: Прахалад К., Хэмил Г. Стержневые компетенции корпорации // Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – С.112-123.
7. Арджерис К. Организационное научение: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. 562 с.
8. Arrow K. The Limits of Organization. – N.Y.: Norton and Co, 1974. Цит. по [1, Р.3].
9. Kogut B., Zander U. Knowledge of the firm, combinative capabilities and the replication of technology // Organization Science. – 1992. – Vol.3. (August). – P.383-397; Kogut B., Zander U. What firms do? Coordination, identity and learning // Organization Science. – 1996. – Vol.7. – №5. – P.502-518. Цит. по [1, Р.3].
10. Nahapiet, J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital and the organizational advantage // Academy of Management Review. – 1998. – №23. – P.242-266. Цит. по [1, Р.3]. См. также: Гошал С., Бартлет К. Управление через границы: новые организационные подходы // Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический про-

- цесс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – С.594-603.
11. Lewin P., Phelan S. An austrian theory of the firm // Review of austrian economics. – 2000. – Vol.13. – №1. – P.59-80. – <http://www.utdallas.edu/~plewin/AustFirm.PDF>.
 12. Garrouste P. Knowledge: a challenge for the austrian theory of the firm // Foss N., Klein P. Entrepreneurship and the firm: austrian perspectives on economic organization. – Aldeshot: Edward Elgar, 2002. – <http://www.icer.it/docs/wp2001/garrouste26-01.pdf>.
 13. Langlois R., Garrouste P. Cognition, redundancy and learning in organizations // Economics of innovation and new technology. – 1997. – №4. – P.289. – <http://www.econ.uconn.edu/working/1996-10.pdf>.
 14. Касабин И.Т. Знание // Новая философская энциклопедия: В 4 т. / Ин-т философии РАН, Нац. общ.-науч. фонд; Научно-ред. совет: предс. В.С. Степин, заместители предс. А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, уч. секр. А.П. Огурцов. – М.: Мысль, 2001. – Т.2. – С.52.
 15. Лекторский В.А. Сознание // Новая философская энциклопедия. – Т.4. – С.589.
 16. Foss K., Foss N. Property rights, austrian economics and economic organizations // Second meeting of the Association des historiens de la tradition économique autrichienne. – Paris, 27-29 May 2000. Цит. по [12, P.11].
 17. Hayek F. The use of knowledge in society // American Economic Review. – 1945. – Vol. XXXV. – №4. – P.519-530. - <http://www.vitalschool.edu/mon/Economics/HayekUseOfKnowledge.html>
 18. Bocquet R., Servais O. Concurrence et coopération, une approche du système industriel par la convention // Firmes et économie industrielle / sous la direction de C. Palloix et Y. Rizopoulos. – L'harmattan, 1997. - P.21-38.
 19. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С.60.
 20. Попов Е.В., Симонова В.Л. Матрица теорий предприятия // Экономическая наука современной России. – 2002. – №4. – С.12-13; Попов Е.В., Татаркин А.И. Миниэкономика. – М.: Наука, 2003. – С.63.
 21. Фавро О. Экономика организаций // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С.8.
 22. Simon H. From substantive to procedural rationality // Method and appraisal in economics / Latsis S. (ed.). – Cambridge: Cambridge university press, 1976. – P.129-148. Цит. по [21].
 23. Foss. N., Lando H., Thomsen S. The theory of the firm // Encyclopedia of Law and Economics: Volume III. The Regulation of Contracts / Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), – Cheltenham: Edward Elgar, 2000. – P.645. – <http://encyclo.findlaw.com/5610book.pdf>.
 24. Добрякова М.С. Интервью с Лораном Тевено // Экономическая социология (электронный журнал). – 2003. – Том 4. – №5 (ноябрь). – С.9. – http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t4_n5.pdf.
 25. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С.49-50.
 26. Nooteboom B. Towards a cognitive theory of the firm: issues and a logic of change. 1996. <http://www.ub.rug.nl/eldoc/som/97B05/97b05.pdf>.
 27. Williamson O.E. Calculativeness, trust and economic organization // Journal of Law & Economics. – 1993. – Vol.36. – P.453. Цит. по [26].
 28. Williamson O.E. Strategy research: governance and competence perspectives // Strategic Management Journal. – 1999. – Vol.20. – P.1103. – http://faculty.fuqua.duke.edu/~willm/Classes/PhD/LongStrat_W04/Readings/1PreRead/Williamson1999.pdf.

Авторы статьи:

Жернов

Логачев

Евгений Евгеньевич

Владимир Анатольевич

- аспирант каф. общей экономики

- докт. экон. наук, проф. каф. общей

экономики

УДК 338.5

К.О.Шипилова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕССИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МОДЕРНИЗАЦИЮ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Одно из важнейших направлений в реформировании ЖКХ, в полной мере влияющего на стоимость и качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, - его модернизация. Задача поддержания в рабочем состоянии сетей и головных сооружений инфраструктуры, обслуживающей городское население, выходит на уровень проблем национальной безопасности: износ инженерного оборудования и сетей превышает 60% (котельные - 54,5%, ЦТП - 50,1%; водопроводные сети - 65,3%; тепловые сети - 62,8%; КНС -

57,1%) [1].

В 2005 г. из общего количества аварий на водопроводно-канализационных сетях 53% произошли по причинам их ветхости. Дальнейший износ сетей и сооружений ведет к резкому росту аварий, ущерб от которых может значительно превысить затраты на их предотвращение. Уже сейчас планово-предупредительный ремонт полностью уступил место аварийно-восстановительным работам, затраты на проведение которых в 2,5-3 раза выше.