

Неоклассическая и контрактная экономическая теория фирмы

С. С. Репин

кандидат экономических наук, доцент

кафедра экономической теории, Российская таможенная академия, Люберцы, Россия

s.repin@customs-academy.ru

Аннотация: При рассмотрении фирмы как неотъемлемой части рыночной системы появились теории, которые раскрывают традиционную экономическую теорию и учитывают сферу бизнеса.

Ключевые слова. Экономическая теория, фирма, неоклассическая теория, контрактная теория, модели, инструменты, поведение субъектов, доход, методы.

Neoclassical and contract economic theory of the firm

S. S. Repin

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.

Department of Economic Theory, Russian Customs Academy, Lyubertsy, Russia

s.repin@customs-academy.ru

Abstract: Considering the company as an integral part of the market system, theories appeared that reveal traditional economic theory and take into account the sphere of business.

Keywords: Economic theory, firm, neoclassical theory, contract theory, models, tools, behavior of subjects, income, methods.

При рассмотрении фирмы как неотъемлемой части рыночной системы учёными были изучены побудительные мотивы действия фирмы на рынках. Исходя из этого появились теории, которые раскрывают традиционную экономическую теорию и учитывают сферу бизнеса.

Целью любой теории является не объяснение или прогнозирование поведения отдельной категории фирмы или определённого потребителя, она создана для того, чтобы объяснять и предугадывать изменения рыночных цен и объёмов производства в результате действия большого количества факторов, таких, например, как изменение ставок налога и размер заработной платы рабочих. Зачастую экономисты пытаются донести до читателей мысль, что потребители и фирма выступают, скорее, не как объект изучения, а как ресурс (инструмент), позволяющий выявить закономерности поведения рыночных субъектов.

Неоклассическая теория рассматривает фирму как единый объект, который осуществляет изменение начальных ресурсов в товары и услуги и привлечение данных ресурсов в производство. Это одно из современных направлений экономической мысли, которое сформировалось в 1890-е годы на основе принципов микроэкономического анализа. Для каждого вида ресурсов определённого типа и качества существует специальный рынок со своими покупателями и продавцами.

Основная задача любой фирмы — найти такое соотношение ресурсов, которое позволит установить стоимость продукции, которая максимизирует прибыль организации. Условия увеличения прибыли: $MC = P$ (Издержки = рыночная цена). [1]

Можно выделить несколько аспектов, которые позволяют охарактеризовать неоклассическую теорию:

- единые условия принятия решений на уровне фирмы;
- наличие неограниченных возможностей переработки информации из окружающей среды.

Также за основу неоклассической концепции фирмы можно взять теорию предельной полезности. Неоклассическая теория, возникшая в результате так называемой «маржиналистской революции», неоднократно была подвержена изменениям. Люди, которые придерживались данной концепции, наследовали убеждения Смита от том, что фирма — это субъект рынка, управляемый устройством рыночного ценообразования. Был сформирован аппарат, позволяющий выяв-

лять характеристики экономической деятельности фирмы и определяющий возможность увеличения эффективности организации.

Робинсон и Чемберлин расставляют рамки данной концепции, они признают большое количество различных вариантов поведенческой характеристики фирмы. Они смогли выявить реакцию фирмы на сложившуюся в современной экономике несовершенную конкуренцию, вводят понятия монополии (монополистическая конкуренция). Благодаря неоклассической теории была объяснена роль цены в устройстве распределения ресурсов в экономике в целом.[2]

Однако данная теория имеет существенный недостаток, который заключается в понимании фирмы как заместителя частного хозяйства. При таком рассмотрении фирма теряет ту важнейшую связь с потребителями, которая даёт весь спектр возможностей осуществления правильной политики фирмы. Всё, как правило, сводится к единственному человеку — владельцу предприятия, а фирма как важнейший субъект предпринимательской деятельности просто исчезает и превращается в конструкцию, которая не может сравниться с фирмой.

Нынешняя микроэкономическая теория использует образец «Путь Развития», для того чтобы объяснить поведение фирмы в различных ситуациях. Начальными пределами данного образца являются неизменные цены на ресурсы, регулярный рост прибыли предпринимателя, использование многих факторов производства.

Кирцнер И. заострял внимание на ортодоксальной теории фирмы, которая гласит, что предприниматели, приобретая определённые ресурсы, обречены на производство определённого товара или услуги.

Рассматривая институциональную экономику, можно заметить, что фирма выступает как организация, являющаяся альтернативой хозяйственным организациям. Все виды деятельности, которые связаны с предоставлением товаров и услуг, обладающих ценностью для рыночных субъектов, относят к производству того или иного рода. Можно сказать проще — все организации взаимосвязаны между собой на общем поле экономических процессов. В своё время Фирма — необходимый для рыночных процессов объект, позволяющий удовлетворять потребности большого количества людей. [3]

Многие экономисты уделяли внимание определённым теориям фирмы, которые остаются актуальными по сей день. Например, Ф. Махлуп выделял три основные теории фирмы:

- маржиналистская;
- бихевиористская;
- управленческая.

В управленческой теории исследуются взаимоотношения между владельцами фирмы и ее управляющими, отсюда и проблема «Принципал-агент» и проблема (конфликт) интересов, которая возникает в связи с увеличением границ функционирования корпорации. Бихевиористская теория, подразумевающая отказ от маржиналистской теории, жёстко критикуется Махлупом Ф. Махлуп заостряет внимание на маржиналистском анализе, отвечая бихевиористам, что смешивание фирмы с другими экономическими единицами есть впадение в заблуждение. Махлуп видел сильнейшую сторону неоклассической теории, он говорил, что реальное существование фирмы для этой теории не имеет никакого значения.

Розанова Н., в свою очередь, также выделяет три основные группы теорий фирм:

- институциональная теория;
- технологическая теория, являющаяся основой неоклассической теории;
- исследование поведения фирм на фоне теории игр, которая делает поведение фирмы тактическим.

Данная классификация, разработанная теориями отраслевых рынков, представляет альтернативу неоклассической и институциональной концепциям. Розанова указала причины, опираясь на которые, она выделила данные группы теорий фирм:

- исследования действия фирмы в различных ситуациях;
- механизм реализации деятельности фирмы;
- выбор основополагающих характеристик поведения фирмы.

В современной институциональной экономической теории идёт процесс развития нескольких теорий контракта. Некоторые, безусловно, примыкают к неоклассическому направлению,

так как основаны на постулатах об «Экономическом человеке» и прогрессирующем поведении. В данных теориях большое внимание уделяется математическим методам и стандартным методам микроанализа.

Можно рассмотреть две теории контрактов: агентских контрактов и отношенческих. Рассматривая первую теорию, можно заметить, что она имеет неоклассический характер, так как рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение — как абсолютно прогрессирующее. Вторая же иным образом заостряет внимание на роли кооперации и солидарности. [5]

Теория агентских отношений. Сторонами контракта являются принципал и агент. Принципал нанимает агента, который действует от имени принципала для того, чтобы оказать некие услуги и облегчить достижение поставленных задач. Для принципала достаточно не просто реализовывать как наблюдение за действиями агента, так и приобретение знаний, полученных агентом в ходе мониторинга. Изначально предполагается, что агент не совершает скрытых действий и приобретает скрытую информацию для достижения собственных целей, а не целей принципала. Можно сделать вывод: принципал несёт риск, который связан с постконтрактным поведением агента. Например, в трудовом договоре человек, нанимающий агента, — принципал, а наёмный — агент. Использование рабочего времени в личных целях является скрытым действием работника.

Теория отношенческих контрактов. Данная концепция является центральной в современной институциональной экономической теории. Отношенческие контракты можно установить как контракты, участники которых вступают в долгие по срокам отношения, когда прошлые, настоящие и будущие личные отношения играют важную роль. Данная теория применима к тем ситуациям, в которых существует связь, а может, и зависимость участников контракта, которая обусловлена наличием специальных инвестиций. Однако гарантии отношенческих контрактов со стороны государства реально ограничены. По причине так называемого следования своим интересам оппортунизм приходится предотвращать путём частного порядка улаживания конфликтов. Под данным термином понимают как неюридические санкции, так и контрактные формальности, защищённые законом и предназначенные для охраны каждой из сторон контракта.

Благодаря контрактной теории можно выделить два типа (формы) фирмы: U и M. Первая форма, форма U, имеет незначительные издержки контроля и огромные транзакционные издержки. Эта форма характеризует фирму, которая производит товар или услугу для осуществления запланированной стратегии.

Иная форма, форма M, представляет фирму с большим количеством подразделений. Она показывает параллельную связь всех условий производства и выпуска продукции с единым центром. Основные решения принимает генеральная дирекция. Наличие такой формы в современной экономической теории позволяет увеличить строительство продуктовых сетей больших размеров, что требует достаточно большого количества инвестиций и наличие грамотной стратегии.

Список литературы

1. Мардас, А. Н. Теория менеджмента. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. 307 с.
2. Деньгов, В. В. Микроэкономика. Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. 410 с.
3. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. 241 с.
4. Репин С.С. Главные научные проблемы экономической теории на современном этапе развития. «Путеводитель предпринимателя». 2021. Т. 14. № 4. С. 81–84.
5. Одинцова, М. И. Институциональная экономика. — Москва: Издательство Юрайт. 2021. 459 с.

References

1. Mardas, A.N. Theory of Management. — Moscow: Publishing House Yurite, 2021. 307 s.
2. Money, V.V. Microeconomics. Consumer behavior theory. Firm theory. Market Theory. — Moscow: Publishing House Yurite. 2020. 410 s.
3. Korneychuk, B.V. Institutional Economics. — Moscow: Publishing House Yurait, 2021. 241 s.
4. Repin S.S. The main scientific problems of economic theory at the modern stage of development. Guide of the Entrepreneur. 2021. T. 14. No. 4 P. 81–84.
5. Odintsova, M.I. Institutional economy. — Moscow: Publishing House Yurite, 2021. 459 s.