

Организация в  
трудах  
представителей  
неоклассической  
школы управления  
(Дж.Хикс, Дж.  
Робинсон, У.  
Баумоль, Р.Маррис)

---




**Неоклассическая школа** обычно связывается с движением за человеческие отношения. Она более чутко учитывает человеческий фактор. Вообще, неоклассический подход принимает постулаты классической школы, рассматривая ключевые основы организации как данности. Но эти постулаты расцениваются уже как измененные людьми, действующими независимо или в рамках неформальной организации.





# Джон Ричард Хикс (1904-1989)

- Родился в 1904 году в небольшом английском городе Лимингтоне в семье журналиста местной газеты. Учился с 1917 по 1922 г. учился в Клифтон-колледже, а с 1922 по 1926 г. – в Бейллиол-колледже, в Оксфордском университете, где его наставником был представитель фабианского движения Дж. Коул. За время обучения интересы от математики переместились на экономическую теорию. Получил степень магистра искусств (M. A.) и преподавал там же, а также в Лондонской школе экономики и политических наук и в Манчестерском университете.



Для Хикса теория фирмы (организации) — это теория капитала, его формирования и распределения. Он, а затем и все дальнейшие представители неоклассического направления используют параллельный метод анализа фирмы как частный случай оптимизационного поведения индивида. Хикс проводит практически полную аналогию между поведением индивида как потребителя(первый случай) и поведение индивида как представителя фирмы(второй случай):

- заменяя функции полезности в первом случае функциями прибыли (и выпуска) — во втором;
- заменяя цены на товары в первом случае ценами на ресурсы — во втором;
- заменяя предельную норму замещения в первом случае предельной нормой трансформации — во втором.

Если целью индивида как потребителя является максимализация совокупной полезности при заданном бюджетном ограничении, то цель фирмы — максимализация прибыли при ограничении на издержки производства. Фирма, таким образом, представляется не более чем индивидом. Не существует никаких дополнительных характеристик, которые отличали бы фирму от индивида в поведенческом плане. Как и в случае поведения потребителя, в теории фирмы Хикса предполагаются стабильность и единственность равновесия оптимизирующего агента — фирмы.






# Джоан Вайолет Робинсон (1903-1983)

---

•Отец — генерал, военный корреспондент и писатель баронет Фредерик Бартон Морис. После окончания Лондонской женской школы св. Павла Джоан Робинсон в 1922—1925 училась на экономиста в Кембриджском университете, где могла присутствовать на лекциях ведущих политэкономов мира — Джона Мейнарда Кейнса, Альфреда Маршалла, Артура Сесила Пигу. В 1925 вышла замуж за известного экономиста Остина Робинсона, у них было две дочери. Прожив два года в Индии (1925—1927), Робинсон вернулась в Кембриджский университет в качестве преподавателя. К этому моменту Кейнс и его молодые левые последователи, в первую очередь Пьеро Сраффа, с их критикой неоклассической теории стали «властителями дум» Кембриджа. В работе «Кейнсианского кружка», изучавшего и обсуждавшего идеи Кейнса, активно участвовала и Джоан Робинсон.

•Во время Второй мировой войны Джоан Робинсон работала в нескольких Комитетах Правительства Великобритании. В тот период она посетила Советский Союз и Китай. Заинтересовавшись развивающимися странами, она внесла значительный вклад в современное понимание данного раздела экономики. Позднее она приветствовала культурную революцию. Двое её учеников — Джозеф Стиглиц и Амартия Сен — получили Нобелевскую премию по экономике.

- 
- 
- Она в основном анализирует фирму, действующую в условиях несовершенной конкуренции, что расширяет возможности анализа по сравнению со случаем свободного конкурентного рынка и позволяет выявить новые характеристики фирмы как экономического агента. Робинсон признает многообразие поведенческих характеристик фирм. Среди них не только конкуренция и монополия (как считалось до этого), но и некоторые другие варианты борьбы на рынке — конкуренция между производителями дифференцированного продукта и ценовая дискриминация. К заслугам Робинсон можно причислить разработку параметров конкурентного поведения фирмы на рынке. Если раньше считалось, что конкуренция — это только ценовая конкуренция, то Робинсон выдвигает и другие варианты конкурентного поведения фирм — регулирование транспортных расходов, уровня качества продукции, особенности обслуживания клиентов, сроки кредита, репутацию фирмы, роль рекламы. Так, поведение фирмы обретает многомерность, а рынок — многообразие исходов функционирования. Кроме того, теория фирмы обогащается новыми чертами: фирма теперь — это не только производящий агент, действующий по своим правилам, но и потребляющий агент, поведение которого можно проанализировать.



# Уильям Джек Баумоль (1922-2017)

---

- Уильям родился 26 февраля 1922 году в семье еврейских эмигрантов из России Соломона Баумоля и Лиллиан Ицкович.
- Закончил Городской колледж Нью-Йорка, получив степень бакалавра в 1942 году. После окончания колледжа служил в армии США, в министерстве сельского хозяйства США в 1942—1943 годах, и в 1946 году. В 1949 году был удостоен докторской степени по философии в Лондонской школе экономики, защитив свою диссертацию по теме «Экономика благосостояния и теория государства».
- С 1949 года профессор Принстонского университета. С 1971 года профессор Нью-Йоркского университета.
- Был президентом Американской экономической ассоциации в 1981 году, президентом Международного атлантического экономического общества в 1985—1986 годах, членом Национальной академии наук США с 1987 года.

- Баумоль отошел от классического представления цели фирмы как максимализации прибыли. В его понимании современная фирма управляется менеджерами, которые в условиях асимметрии информации видят всю картину дел на фирме, а значит, способны и определять ее цель. В качестве таковой, по мнению Баумоля, выступает максимализация совокупной выручки. Он исследует изменение поведения фирмы в направлении роста совокупного выпуска вместо роста совокупной прибыли на основе той же технологической концепции, которая была выработана в неоклассической теории фирмы. В то же время Маррис использовал все те же неоклассические предпосылки анализа, но выдвинув другую версию цели менеджеров. Он исходит из того, что целью менеджеров и, следовательно, фирмы является максимализация темпов роста фирмы.