



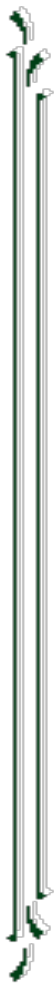
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

*Електронне видання*

**ГРИЦЕНКО Олена Аврамівна**

# **СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ**

**Конспект лекцій**



**Харків  
2019**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

*Електронне видання*

**ГРИЦЕНКО Олена Аврамівна**

# **СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ**

## **Конспект лекцій**

для студентів  
другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня  
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»  
спеціальності 051 «Економіка»  
спеціалізації «Бізнес-консалтинг»  
денної форми навчання

**Харків  
2019**

**Гриценко О. А. Сучасні економічні теорії: конспект лекцій** для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» денної форми навчання. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 48 с.

*Рекомендовано до видання редакційно-видавничою радою  
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого  
(протокол № 9 від 16.09. 2018 р.)*

© Національний юридичний університет  
імені Ярослава Мудрого, 2019

## Вступ

«Сучасні економічні теорії» – навчальна дисципліна, призначенням якої є формування у студентів розуміння основних проблем сучасної економічної науки, механізмів функціонування господарських систем та набуття ними навичок ефективного застосування цих знань у професійній консультаційній діяльності. У процесі вивчення вони зможуть систематизувати знання щодо сутності та механізмів функціонування господарських систем з позицій основних шкіл сучасної економічної теорії, опанувати категоріально-понятійний апарат та методологію досліджень різних наукових напрямів. Тематика дисципліни забезпечує фундаментальну та практично-предметну економічну підготовку фахівців на основі надбань світової теоретичної думки, орієнтування на креативне вирішення професійних завдань, набуття навичок самостійного аналізу сучасної економічної ситуації та використання основних висновків на практиці.

Сучасна економічна теорія – це результат нашарування знань різних історичних епох, кожна з яких збагачувала її своїми здобутками та визначала власний предмет дослідження. Будь-який наступний крок у розвитку економічної теорії був неможливим без попереднього, бо без переосмислення знання минулого крізь новітні економічні реалії неможливо створити нове знання про сучасний світ.

З огляду на це мета навчальної дисципліни «Сучасні економічні теорії» полягає не тільки в отриманні знань про погляди науковців, а, насамперед, у виробленні розуміння, під впливом чого змінюються уявлення про реальні явища, які виникають у глобалізованому економічному просторі, розширення горизонтів осягнення змін сучасного світу і тих, що відбуваються в Україні.

Економічна наука в усі часи ставила перед собою соціально значущі питання, найчастіше такі: як створюється багатство окремої людини та суспільства в цілому та що є його джерелом; як забезпечити рівновагу на мікро- та макрорівнях економіки; які суб'єкти історії найбільш зацікавлені в отриманні наукових знань або інтереси яких суб'єктів об'єктивно висвітлює наука?

# Модуль 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УЧЕнь

## Тема 1. Особливості сучасного соціально-економічного розвитку та його відображення в економічних теоріях

### П л а н

1. Національні та культурні чинники впливу на сучасні економічні течії. Особливості методології пізнання різних економічних течій.

2. Основні етапи розвитку економічної науки. Об'єктивні закономірності виникнення основної течії (mainstream) та альтернатив.

3. Спеціалізація окремих напрямів економічної думки та критерії її класифікації.

4. Сучасна економічна думка в Україні.

Перше питання, що постає перед тими, хто починає вивчати цей курс, як пов'язані зміни в реальній економіці зі змінами поглядів на них? Наукова економічна думка формується під впливом реальних економічних подій, національних і культурних чинників, які відображають історичний шлях країни та особливості сучасного етапу.

Розвиток будь-якої науки спирається на знання, створені попередниками, але переосмислені й наповнені новим змістом.

Перші кроки, які робить економічна наука, пов'язані з виникненням *меркантилізму*, прихильники якого проголошували, що багатство створюється завдяки торгівлі і виражене воно або у грошах, або в товарі. Ідеї меркантилістів не втратили свого значення й у наш час. *Фізіократи* (наступний крок у розвитку) доводять, що велике значення для накопичення капіталу має сільське господарство – і сьогодні агробізнес в Україні відіграє значущу роль. Тобто попередні наукові погляди допомагають зрозуміти, що сьогодні відбувається в нашій країні.

Щоб дослідити генезу економічної науки, скористаємося найбільш поширеним підходом періодизації – відповідно до предмета вивчення та методології пізнання.

*Перший етап* (до XVIII ст.) – початковий: характеризується тим, що економічні знання ще не існують як окрема галузь науки, а містяться всередині інших форм пізнання світу (міфології, релігії) та в уже сформованих як самостійні філософії і праві, тобто процес їх накопичення відбувається поза науковими межами.

*Другий етап* (середина XVIII ст. та перші дві третини XIX ст.) – період виникнення економічної теорії як науки з власним предметом та методом дослідження.

*Третій етап* (остання третина XIX ст. – перша третина XX ст.) – визначення концептуальних базових принципів економічної науки, які поділяються за різними напрямками відповідно до інтересів певних класів.

*Четвертий етап* (з другої третини XX ст. і дотепер) – сучасний розвиток економічної науки як найбільш розгалуженої системи знань, що будується на базисних принципах, сформованих наукою на попередніх етапах, та поєднує в собі ідеї різних, навіть протилежних, течій.

Сучасний етап економічної теорії віддзеркалює нові вимоги економіки. Так, ринкові умови змінюють уявлення про цінність благ, що потрапляють у ринковий обіг. Така тенденція знаходить своє відображення в *неокласичному напрямі*, який, насамперед, виявляє інтереси підприємця, основна мета якого отримання прибутку за умов рівноваги на конкретних ринках. Невизначеність та ризикованість не кращим чином впливають на економічну поведінку суб'єктів, що, безумовно, потребує пошуку шляхів її оптимізації та усунення або «пом'якшення» негативного ефекту. Реальна необхідність стає одним із чинників появи нової класичної школи.

Коли виникає питання, що сприяє зростанню багатства, відповідь дає економічна *теорія пропозиції*. Суттєві диспропорції в економіці, що призводять до глибоких криз, зумовлюють нову вимогу – віднайдення державою рішення щодо запобігання їм. Це є *основною ідеєю кейнсіанської теорії*.

Сьогодні економічна поведінка людини безпосередньо пов'язана з можливостями збору та обробки інформації, що стає причиною появи нового об'єкта дослідження – обмежно раціональної поведінки. Як наслідок, виникає особливий напрям економічної науки – *інституціональна економіка*, яка вивчає вплив усвідомлених норм та правил на прийняття рішення. А якщо поведінка людини взагалі визначається його психологічним мотивами, то вона становить вивчення *поведінкової економіки*. Водночас спостерігаються перехресні тенденції, коли одне й те саме явище розглядається різними школами з різних сторін.

Отже, економічна наука завжди відповідає на актуальні питання сучасного розвитку і дозволяє не тільки їх розуміти, а й використовувати у своїй практичній діяльності.

Економічна теорія виникає як спосіб відображення реальних економічних подій з метою відповіді на основні питання, які висуваються певними соціальними прошарками або державою. Предмет економічної теорії визначився в епоху нагромадження капіталу, оскільки треба було зрозуміти, де саме він накопичується. Спочатку капітал почав зароджуватися у сфері обміну, що викликало появу меркантилізму. Забезпечення могутності держав того періоду відбувалося на тлі зміни суспільного багатства, яке переходило від титулів і звань до речової його форми у вигляді запасу дорогоцінних металів та коштовностей.

Первісне нагромадження капіталу було пов'язано з формуванням нових економічних відносин, внаслідок яких відбувалося накопичення грошей. Відмітною ознакою цього періоду і водночас чинником, що суттєво уплинув на окреслені відносини, стали інші правила, а отже, й ставлення щодо прав власності, зумовлені відокремленням людини від засобів виробництва. Ці зміни стали поштовхом для формування нових політичних та владних структур, які впливали на вирішення економічних проблем. Найбільш суттєвим джерелом накопичення була зовнішня торгівля, що віддзеркалилось у теорії *фритредерства*. Зовнішня торгівля як спосіб комерційної діяльності сприяла швидкому збагаченню, особливо головних її суб'єктів – купців і лихварів. Разом із тим останні потребували захисту, причому як свого особистого, так і власних накопичень. Таким гарантом безпеки стала держава, взявши на себе цей обов'язок, і тим са-

ним стимулювала розвиток первісного нагромадження капіталу на висхідній стадії становлення буржуазного суспільства.

Потім джерело накопичення капіталу переміщується у сферу сільського господарства, що не залишилося поза увагою наукової спільноти. Завдяки цьому виникла школа фізіократів. З подальшим розвитком товарно-грошових відносин акцент усе більше зміщується у бік дослідження сфери промисловості. І на цьому етапі питання про джерело створення багатства залишається актуальним. Представника класичної школи таким джерелом вважали працю, а об'єктивним законом – розподіл праці як спосіб збільшення її продуктивності. З цього часу утверджується основний напрям економічної науки, який отримав назву *mainstream*.

Починаючи із 70-х років XIX ст. економічна наука зіткнулася з проблемами практики, які з позиції класичної школи не могли бути пояснені. Звідси виникла необхідність змінити напрям пошуку та уточнити предмет і структуру економічної теорії. Визначені у фундаментальних працях неокласиків основні об'єктивні закономірності економічної поведінки стали підґрунтям для прикладних досліджень економічної теорії їх послідовників, а потім і кейнсіанців.

У процесі розвитку змінюється не тільки предмет економічної теорії, а й методологія дослідження як головний інструмент пізнання, завдяки якому явище вивчається всебічно на основі комплексу відповідних наукових методів (загальних і спеціальних), системи принципів та теоретичних обґрунтувань з одночасним застосуванням позитивного і нормативного підходів. *Позитивна методика* економічної науки полягає в дослідженні наявних структур через їх опис, виявлення рушійних сил розвитку економічних систем суспільства. *Нормативний підхід* пов'язаний із практичним використанням досягнень науки й передбачає пояснення вибору способів побудови теорій та оцінки їх достовірності щодо обґрунтування їх концептуальних положень. Нормативний і позитивний підходи дозволяють конкретній практиці визначати сценарії економічного розвитку та пропонувати напрями і способи економічної політики. Для сучасного суспільства більш актуальними стають новітні техно-



логії прикладного аналізу, що пов'язані зі збором даних, обробленням великих масивів інформації, емпіричним тестуванням теоретичних гіпотез.

Завдяки розширенню діапазону використання комп'ютерної техніки, економічних інструментів вдалося досягти помітного прогресу в економічному аналізі. Підвищення ефективності економічного інструментарію зумовлене запровадженням кліометричних методів, економетричного моделювання, теорії ігор тощо. Видатних досягнень у розробленні та застосуванні новітніх технологій прикладного аналізу в економічній теорії досягли Р.-Дж.-Н. Стоун, Д.-С. Норт, Р.-В. Фогель, Т.-М. Ховельмо, Дж.-Ф. Кеш, Р. Енгл, К. Гренджер, Дж.-Дж. Хекмен, Д. Мак-Федден. Ними фактично сформовано нову основу для прикладного аналізу в економіці.

На розвиток економічної науки впливають цінності, традиції, які виникають у культурній та духовній сфері. Серед них значну роль відіграє релігія і ментальність. Релігійні доктрини все більше сприяють формуванню ринкового мислення, що зумовлює становлення нової етики відносин між людьми. Ринкове мислення, його атрибути – підприємницька завзятість, свобода прийняття рішення – відчутно вплинули на утвердження протестантських поглядів, проголошення культу вільної людини, що найбільш адекватно відповідає буржуазному світосприйняттю. Саме протестантизм розвиває такі риси людської діяльності, як рівність на основі еквівалентного обміну, що посилювався рухом до принципу вартісного еквівалента, в основі якого знаходиться абстрактний характер праці. Тим самим будь-які види людської діяльності стають однаково соціально значущими. Як результат, до соціально значущих видів праці потрапляє і такий її вид, як підприємництво, а з ним й інші види діяльності, що пов'язані з торгівлею товарами та грошми.

Економісти кожної країни намагаються осмислити економічну реальність, пропонуючи власні підходи, оперуючи методологією існуючих течій. Так, сучасна Україна активно розвивається в рамках ринкової парадигми за відповідними алгоритмами, які мають специфічні ознаки, оскільки ринкові реформи відбуваються не в класичному руслі. У зв'язку із цим

слід поглянути на них з інших ракурсів. Основні напрями економічної науки передбачають дослідження особливостей перехідної економіки, що ґрунтується на принципах інверсійності розвитку; характерних ознак соціально орієнтованого ринкового суспільства; механізмів функціонування олігархічного капіталізму; інституціональної еволюції української економіки.

## Т е м а 2. Еволюція сучасної економічної теорії

### П л а н

1. Об'єктивні умови виникнення неокласичного напрямку.
2. Об'єктивні передумови появи кейнсіанства. Критика Дж. М. Кейнса положень класиків. Основні ідеї книги Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей».
3. Історичне й теоретичне підґрунття становлення інституціональної теорії.
4. Зміна парадигми історичної школи на сучасному етапі.

Сучасний етап розвитку світової економічної теорії характеризується сукупністю економічних шкіл, які поділяються за певними напрямками дослідження. Неокласична теорія виникає на підґрунті класичного напрямку, який на питання свого часу чітко відповідає: багатство створюється працею, рівновага в економіці здійснюється на основі рівності вартості (тобто обмін стає доцільним, якщо витрати праці однакові); усі ці процеси відбуваються під впливом «невидимої руки» (invisible hand), тобто регулюються об'єктивними економічними силами, а значить, ніхто (в тому числі й держава) не повинні втручатися в ці економічні процеси. Державі відводиться роль «сторожового пса» – захищати національні кордони та підтримувати порядок. Цей напрям стає основним руслом (mainstream), у якому відбувається розвиток економічної теорії. Усі ті течії, що підтримували основні принципи цієї теорії, згодом перетворюються в неокласицизм (тобто щось нове, але, звичайно ж, що спирається на попередні здобутки науки). Наприкінці ХХ століття

виникають нові засади господарювання. Формується ринкова економіка, у якій змінюються умови функціонування, з'являється новий суб'єкт історії – клас підприємців, який ставить нові питання забезпечення свого господарського життя, на які дає відповідь неокласична школа.

*Неокласична школа* є провідним напрямом у сучасній економічній науці. Її основоположником вважають англійського економіста Альфреда Маршалла (1842–1924). Активними її прихильниками є такі вчені-економісти, як американець французького походження Дж. Дебре, швед Б.-Г. Улін, англієць А.-В. Льюїс та ін. На відміну від класиків, які приділяли основну увагу теорії вартості, неокласична школа досліджує передусім закони ціноутворення, аналізує закономірності попиту і пропозиції на конкретних ринках. На їхню думку, ринковий механізм конкуренції цілком спроможний забезпечити збалансоване зростання, рівновагу між попитом і пропозицією. Представники цієї школи не заперечують необхідності державного регулювання (чим і відрізняються від класиків), але вважають, що воно повинно бути обмеженим. Неокласична теорія не є однорідною, оскільки її представники мають різні наукові інтереси й застосовують різні підходи до аналізу економічної дійсності. Неокласична школа починає широко використовувати математичні підходи у вигляді графіків, схем, математичних формул, економічних моделей, що є не лише ілюстративним матеріалом, а й інструментом теоретичного аналізу.

Нові економічні події, що відбуваються в першій половині ХХ століття, ставлять під сумнів основні ідеї класичного напрямку. У США в 1929–1933 рр. сумно відомі як період Великої кризи, коли стався різкий спад виробництва (майже на 50%), що викликало небачене безробіття (до 30 млн!). Виникає питання: чому ринкові сили призвели до таких негативних наслідків? На нього відповідь дав М. Кейнс, який сформував новий напрям – *кейнсіанство*. Його основні ідеї полягали в такому: по-перше, він проголосив, що *laissez-faire* (дозвольте речам йти своїм ходом, або ніхто не повинен втручатися в хід процесу) як основний постулат ринкової економіки не відповідає сучасним реаліям. Ринок не має внутрішнього механізму

подолання кризи, оскільки остання є умовою досягнення рівноваги, коли відбувається надвиробництво товарів. Тобто треба допомогти ринку у встановленні рівноваги, причому не на мікро-, а макрорівні. По-друге, для встановлення рівноваги мають бути свідомо розроблені спеціальні способи, які дадуть змогу цього досягти, і це – завдання держави (уряду). По-третє, необхідно знайти ті засоби, які зможуть забезпечити ефективність в умовах невизначеності та погіршення економічної ситуації. Економічна криза – це надвиробництво товарів, коли сукупний попит менше за сукупну пропозицію. То як повинен вчинити уряд, щоб вийти з кризи – стимулювати попит (тобто купівельну спроможність усіх суб'єктів економіки) чи пропозицію (тобто збільшити обсяг виробництва)? Для кейнсіанців відповідь є очевидною: необхідно стимулювати сукупний попит. Це четверта ідея Кейнса – розробка теорії ефективного попиту, тобто всі суб'єкти економіки (домогосподарства, інвестори, держава, іноземні суб'єкти) повинні отримати імпульс до використання грошей. А як це зробити, якщо на свідомість пересічної людини активно чинить вплив психологічний фактор – бажання мати гроші превалює над бажанням їх витратити? Отже, необхідно сформулювати нові стандарти споживання – американська мрія мати свій власний будинок спонукає витратити свої кошти. Використовуючи англосаксонський індивідуалізм треба спонукати людей самостійно турбуватися про своє здоров'я (виникає медичне страхування), турбота про забезпечення старості стимулює виникнення пенсійного страхування. Водночас банківські установи можуть спонукати інвестиційні очікування людей шляхом збільшення депозитних відсотків, але для цього необхідно підключити Центральні банки, які мають свої інструменти впливу на кредитні відносини. При цьому всі майбутні бажання інвестування можуть здійснюватися тільки за умов формування інвестиційного клімату, який ґрунтується на довірі людей до держави, що становить її основну місію. Зниження податків на особисті та корпоративні (підприємницькі) доходи теж відбувається з метою спонукати до використання грошей. Для подолання безробіття уряд повинен здійснювати суспільні роботи, тобто спрямовувати державні інвестиції на будівництво

капітальних благ (будинків, шляхів та ін.), розвиток виробничої інфраструктури. Важливо, що ці ідеї, що створили засади цілої течії економічної теорії – кейнсіанства, були втілені в життя – успішно реалізовані в економічній політиці Рузвельта. Основні ідеї Кейнса були представлені в його фундаментальному творі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей».

Але в другій половині ХХ століття знов починається економічний спад. Щоб його подолати, згадують про кейнсіанську теорію і намагаються екстраполювати її на нові економічні обставини. Виникає *посткейнсіанство*, яке привертає увагу до ринку цінних паперів (вони зможуть трішки краще прогнозувати майбутні події), стимулюванню технічного прогресу та вдосконаленню освіти шляхом збільшення державних витрат. Проте все це суттєво економічну ситуацію не покращує. У 1970-х роках починається новий виток економічного спаду, зростає безробіття та інфляція. У цих умовах увага економістів знову переключається на ідеї неокласичного напрямку. Економічне життя стає непередбачуваним, важко прогнозованим, невизначеним, ризикованим. При прийнятті рішення найважливішим стає вміння отримувати та використовувати інформацію. Держава в цьому мало чим може допомогти. І тому з новою силою починають поширюватися ідеї неокласичної школи (неоліберального характеру), які подрібнюються на різні течії. Одні напрями концентруються на визначенні інформації як особливого блага, що має обмежений характер та платне використання (економічна теорія інформації). Інші напрями аналізують поведінку людини, яка приймає рішення відповідно до того, скільки часу витрачається на обробку інформації і як це впливає на ефективність результату. Економіка пропозиції ґрунтується на такому положенні: оскільки важливим фактором стає ефективність розподілу ресурсів, що забезпечується ринковими силами, то треба зменшувати державне регулювання, обмежити діяльність профспілок на ринку праці, зменшувати соціальні програми, що дозволить знизити податки. Тим самим буде стимулюватися підприємницька діяльність та зменшуватися безробіття. Але зниження податків призводить до збільшення дефіциту бюджету та зростанню державного боргу, управління яким бере на

себе держава. Ці ідеї були втілені в економічній політиці Р. Рейгана і М. Тетчер.

Нова класика стає достатньо актуальним напрямом дослідження, оскільки спрямовує свою увагу на можливості оптимального задоволення потреби людини з урахуванням не тільки поточного, а також майбутнього стану ринку. Але суб'єкти економіки не можуть знати, як буде складатися ситуація на ринку, тому орієнтуються на власні прогнози, які будуються на основі доступної інформації. Необхідна інформація береться з рівноваги цін, яка має динамічний характер, а тому раціональні очікування залежать від чіткої достовірної інформації про ціни, валютний курс та банківський відсоток. Якщо інформація недостатня, то це призводить до порушення рівноваги.

Безумовно, економістів цікавить питання не тільки про рівновагу на конкретних ринках, необхідно з'ясувати, як ця рівновага встановлюється на макрорівні. Найвпливовішим інструментом рівноваги стають гроші. Цей напрям отримав назву *«монетаризм»*. Основна ідея полягає в тому, що зміна кількості грошей регулює обсяг виробництва, рівень цін, безробіття та ін. Забезпечення стійкості економіки залежить від взаємозв'язків між масою грошей та іншими економічними показниками: обсягом внутрішнього валового продукту, дефіцитом бюджету, сальдо платіжного балансу, курсом валюти. Набуває все більшої ваги стимулювання попиту на гроші всіх суб'єктів економічних відносин. Оскільки гроші стають ключовим фактором економіки, то головним суб'єктом регулювання стають Центральні банки країн, а не урядові програми.

Проблеми невизначеності ринкової ситуації, неможливість отримувати повну інформацію для прийняття раціонального рішення становить інтерес не тільки неокласиків, а також представників інших напрямів економічної теорії, передусім *інституціоналістів*.

Інституціональна теорія по-іншому розглядає поведінку людини в умовах невизначеності інформації. Представники інституціоналізму звертають увагу на обмеженість інформації, яка має такі ознаки:

1. *М а с ш т а б н і с т ь*, тобто її множинність. Для прий-

яття правильного рішення слід витратити багато часу, а значить, за таких умов воно не буде максимально раціональним.

2. Складність її обробки, що потребує певних знань. Це обмеження називають когнітивним, тобто зумовленим пізнавальними можливостями людини.

3. Асиметричність її поширення, тобто одна із сторін (приміром, продавець) має більше інформації, а отже, має можливість недобросовісного використання інформації або зловживання нею. Наприклад, коли одна із сторін володіє більшою інформацією, ніж інша, виникає підґрунтя для обману. Обман є наслідком такої властивості.

4. Асинхронність, тобто залежність від часу отримання інформації: той, хто перший її отримує, має переваги.

5. Невизначеність, непрогнозованість. Для різних благ ця невизначеність має різний часовий характер. Приміром, на ринку цінних паперів релевантна інформація формується протягом трьох місяців, а на ринку нерухомості – шість місяців.

В умовах обмеженості інформації необхідно визначити способи, якими суспільство у цілому та люди зокрема керуються при прийнятті рішення. На думку інституціоналістів, для пізнання реальної економіки необхідно відмовитися від принципу індивідуальних дій кожної людини, а керуватися принципом колективних дій. Це означає, що люди приймають рішення, перебуваючи під впливом певних шаблонів, стереотипів, правил та норм. Усі ті способи, які усвідомлено розроблені спільнотою, називають інститутами. Сукупність різних інститутів, які упорядковують діяльність людей, обмежують їх поведінку (дозволяють або не дозволяють дії), називають інституціональним середовищем. Останнє нагадує футбольне поле, на якому грають футболісти: їм не говорять, як бігати, але кожен з них свою поведінку підпорядковує правилам гри. Так і в житті ми повинні враховувати норми та правила, які розроблені в суспільстві, інакше нас очікують покарання (санкції). Тому таку поведінку називають санкціонованою.

Якщо класична школа основними орієнтирами економічної поведінки проголошує ціни, оскільки вони виконують важ-

ливі функції (інформативну, регулівну, стимулюючу), то прибічники інституціональної теорії вважають, що ці функції беруть на себе інститути. Останні можуть бути неформальними (неписані) і формальними, які створюються суб'єктами влади. Інститути впливають на економіку завдяки своїм функціям – вони знижують рівень невизначеності (оскільки ми очікуємо, що інші люди виконують розроблені правила), виступають інформаційним інструментом прийняття рішення (приміром, підприємцю не треба самостійно збирати необхідну інформацію для того, щоб починати свою діяльність). Інститути економлять витрати часу на пошук інформації для прийняття рішення (вона накопичена в певних матеріалах). Інститути регулюють економічну поведінку, створюючи позитивні стимули, дозволяючи певні дії, або антис-тимули, забороняючи їх. Інститути виконують координуючу функцію, коли розподіл ресурсів неможливий на основі поточних цін, що спонукає до розробки спеціальних програм. Приміром, розвиток цифрових технологій у повному обсязі неможливий тільки через ринкові стимули. З огляду на це виникає необхідність державної інституціоналізації цього процесу.

Інститути слід розглядати в деяких аспектах. Перший – це норми і правила, якими керуються люди у своїй діяльності. У будь-якій сфері є свої специфічні інститути, які відповідають об'єктивному змісту їх функціонування. Другий аспект – будь-яка діяльність, що оформлена певними нормами і правилами, стає інститутом. У цьому сенсі ми говоримо про інститут кредитування, інститут фінансування, інститут ріелтерства (на ринку нерухомості) і т.п. Консультаційна діяльність теж є інститутом: спочатку це неформальний інститут, а потім, коли ця діяльність стає професійною, вона перетворюється у формальний інститут (оскільки держава починає його регулювати). Третій аспект розглядає інститути як певні організації, установи, які розробляють необхідні правила та норми, контролюють їх виконання. У цьому випадку ми говоримо, що інститутами є фірми, банки, МВФ і т.ін. Найвпливовішим інститутом суспільства є держава.

Зміст інституціональної теорії розкривається через її ключові частини: теорію права власності і теорію трансакцій-



них витрат. Саме ці теорії дозволяють зрозуміти принципи прийняття економічних рішень.

Поряд з ідеями неокласичного напрямку виникають специфічні альтернативні течії, які мають зовсім інші історичні та теоретичні основи. Одним із таких напрямів стає історична школа, яка критично переосмислила основоположні принципи класичної школи. На відміну від основного принципу класичної економічної теорії – лібералізму (вільної, індивідуальної, приватної поведінки економічного суб'єкта), історична школа висунула принцип традиціоналізму, який вимагає будувати економічні відносини на основі традиційних цінностей з урахуванням минулого життєвого досвіду нації.

У своєму розвитку історична школа пройшла етапи: старої (Ф. Ліст, В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс), нової (Г. Шмолер, К. Бюхер) та новітньої школи (В. Зомбарт, М. Вебер).

Першим представником історичного напрямку економічного вчення став німецький економіст Фрідріх Ліст (1789–1846), який у своїй праці «Національна система політичної економії» розглядає економічний розвиток не як універсальний процес, підпорядкований єдиним і загальним об'єктивним закономірностям, а як історично специфічний розвиток кожної окремої країни. За такого підходу виникає необхідність урахувати особливості історичного розвитку окремих країн, конкретні умови, у яких формується та функціонує їх господарська система під впливом як національно-культурних традицій, так і правових режимів. Теоретичні погляди Ф. Ліста відображали його бачення реального становища Німеччини, яка в першій половині XIX ст. була політично роздробленою, економічно слабо розвиненою аграрно-індустріальною країною, що не мала того економічного потенціалу, який був притаманний країнам, подібним Великій Британії або США. На підставі аналізу реального становища Німеччини Ф. Ліст доходить висновку, що країни, які відстають від більш розвинутих економік, повинні обирати свої шляхи господарського розвитку, що відображають специфічні умови функціонування. Кожна нація проходить у своєму розвитку низку послідовних стадій, відповідно до яких будується економічна політика держави, яка повинна враху-

вати особливості тієї стадії, на якій перебуває країна, з тим, щоб забезпечити найкращі умови для розвитку виробничих сил нації. Основні ідеї Ф. Ліста полягають у такому:

- економіка окремих країн розвивається за власними законами, тому для кожної країни характерна своя «національна політична економія», завдання якої полягає у виявленні найбільш сприятливих умов розвитку виробничих сил нації;

- економіка – це частина цілого суспільного організму та загальнонаціональної культури й етичних цінностей;

- самостійним економічним суб'єктом є нація, яка об'єднує всіх своїх членів патріотичним зв'язком;

- багатство нації залежить від різних причин – не тільки матеріального, але й духовного характеру. Воно залежить від національної могутності, географічного положення, політичних і громадських установ, законів, релігії, моралі й т.ін.;

- благополуччя нації зумовлено не кількістю багатства, а ступенем розвитку виробничих сил. Забезпечення щастя людини зумовлено асоціацією виробничих сил (до яких включаються держава, культура, етика, релігія, мораль та т.і.), що мають спільну мету – матеріальне й інтелектуальне благополуччя людей, об'єднаних державою в націю;

- культура як базис цивілізації розглядається як нематеріальний ресурс економічного розвитку. Культура визначає ціннісні орієнтації, норми і правила поведінки суб'єктів, тим самим виконує функцію стабілізації та мотивації;

- єдність національного господарства передбачає наявність державної економіки, під якою розуміється державні засоби уряду, їх споживання та управління ними. Державна влада узгоджує і спрямовує зусилля окремих ланок національного господарства для досягнення довготривалих корінних інтересів нації. Народна економіка перетворюється на національну за умови, що держава охоплює цілу націю, яка характеризується самостійністю, здатністю придбати стійкість і політичну єдність.

У роботах представників старої історичної школи Вільгельма Рошера («Начала народного господарства»), Бруно Гільдебранда («Політична економія сьогодення та майбутнього»), Карла Кніса («Політична економія з погляду історичного мето-

ду») доповнено основні ідеї історичної школи та удосконалено методи пізнання національної економіки.

Подальший розвиток історичної школи пов'язаний з іменами та працями Густава Шмоллера («Основи загального вчення про народне господарство»), Карла Бюхера («Виникнення народного господарства») та Адольфа Вагнера («Підручник політичної економії»), які одержали назву нової історичної школи. На їх думку, специфіка розвитку та функціонування кожної країни настільки специфічна, що основним предметом економічної науки має стати історія господарства (але не тільки матеріальної культури, а передусім рух духовних цінностей: звичаїв, етичних норм, релігійних уявлень), а основне завдання дослідження повинно бути пов'язано з необхідністю детального опису фактичної господарської поведінки, збору та обробки фактичного і статистичного матеріалу з історії кожної окремої будь-якої господарської установи (середньовічних цехів, купецьких гільдій, фінансових організації, окремих міст). Не випадково економічну науку більшість представників історичної школи визначають як політичну економію. Це передбачає розгляд економічних процесів у безпосередньому зв'язку з правилами державного управління, правовим порядком як важливим фактором економічного життя. Представники нової історичної школи в економічному дослідженні велике значення надають етиці, моральним основам, детально вивчають правові норми, їх вплив на економічні відносини. Дослідники визначають, що правовий порядок побудовано на історичному розвитку, цілі якого не можна виявити із самого початку, тому він виникає послідовно з уривків реальної практики. Правильність правової побудови визначається з неусвідомленої реальної практики.

На відміну від старої історичної школи, яка головну роль держави пов'язувала із заступництвом національної промисловості й захистом від іноземної конкуренції, нова школа бачила в державі основного гаранта національної єдності і згоди, які необхідні для економічного процвітання. Держава повинна вирішувати важливі соціальні завдання – допомагати освіті, охороні здоров'я, непрацездатним. Такі погляди на державні функції представників нової історичної школи зближують їх

позицію з представниками соціалістичних (та соціал-демократичних) шкіл.

Багато уваги представники новітньої історичної школи (В. Зомбарт, М. Вебер) приділяли ролі інститутів у формуванні особливостей економічного ладу, досліджуючи генезис сучасного капіталізму. На думку Вернера Зомбарта, економічні системи характеризуються трьома елементами: *духом* (тобто основними спонуками економічної діяльності), *формами* (сукупністю соціальних, юридичних та інституційних чинників, які визначають рамки економічної діяльності та відносини між економічними суб'єктами – режим власності, статус праці, роль держави) та *субстанцією* (технікою, сукупністю засобів, за допомогою яких утримуються та перетворюються блага).

Макс Вебер аналізував різні типи капіталізму (політичного, промислового, фіскального, імперіалістичного, капіталізму партій); провів класифікацію основних типів правління, що будуються на різних типах правління: раціонально-легальному (тобто законодавчо оформленому раціональному праві), традиційному (на історичних нормах), харизматичному (на вірності особистості лідера, вірі в його унікальні здібності – героїство, силу духу і ораторський талант), та виявив суттєвий вплив на розвиток європейської цивілізації протестантської релігії.

Важливе значення для розвитку теорії національної економіки має цивілізаційний підхід (його найбільш видатним представником був Арнольд Джозеф Тойнбі), який досліджував специфіку розвитку локальних цивілізацій: західної, християнської, православної, ісламської, індуїстської, далекосхідної, буддистської, християнсько-іудаїстської. Основну увагу дослідник приділив впливу релігійних факторів на соціально-економічний розвиток народів. Релігійні цінності реалізуються через еліту, тож основним двигуном розвитку цивілізації є творча меншість, яка спроможна вести суспільство в новому напрямку. Якщо спостерігається спад цивілізації, то це означає, що еліта не змогла знайти адекватної відповіді на сучасні питання, що пов'язано з браком її творчої сили, внаслідок чого їй перестають довіряти та імітувати її поведінку з боку історичної більшості. Це призводить до втрати соціальної єдності та розбалансуванню суспільства у цілому.

У першій половині ХХ ст. виникає необхідність поєднати ідеї неокласичної школи (що ігнорує національні особливості розвитку) та методи дослідження історичної школи (що ігнорує універсальні загальні закони розвитку кожної країни). Ця місія реалізується через ордоліберальний підхід, який був закладений у праці Вальтера Ойкена «Основи національної економіки». У цій праці робиться чітка класифікація різних типів господарства (керованого централізовано та мінового) й використовується компаративістський (порівняльний) метод їх дослідження.

## **Модуль 2. НЕОКЛАСИЧНА ТЕОРІЯ VS СУЧАСНЕ КЕЙНСІАНСТВО. ІНСТИТУЦІЙНА АЛЬТЕРНАТИВА**

### **Т е м а 3. Розвиток неокласичної традиції**

#### **П л а н**

1. Еволюція неокласичних поглядів у ХХ ст. та на початку ХХІ ст. Порівняльна характеристика шкіл мікроекономічного аналізу: австрійської, кембриджської, американської, математичної.

2. Сучасні ідеї неолібералізму.

3. Неокласичні теорії економічного зростання (Р. Солоу і Дж. Мід) та неокласичний синтез (П. Самуельсон, Дж. Хікс).

4. Розвиток монетарної теорії.

Протягом ХХ ст. відбувалася помітна еволюція неокласичного напрямку економічної думки. Однак залишається основна ідея – свобода дії ринкового механізму для досягнення економічної рівноваги. Модифікація цих ідей полягала у визнанні ролі держави у забезпеченні економічної свободи. Особливого значення набули неокласичні *теорії економічного зростання*, які продовжували ідеї теорії граничної продуктивності капіталу Дж. Б. Кларка. Неокласичні моделі зростання виходять із того, що ринкова економіка внутрішньо стійка й має об'єктивні передумови для автоматичного відновлення тимчасової рівноваги.

Так, у моделі британського економіста Джеймса Едуарда Міда (1907–1995) економіка тяжіє до стану рівноваги, тобто в ній усі основні економічні показники зростають стійкими темпами, що дорівнюють темпам зростання робочої сили.

Неокласичний напрям включає в себе: теорію неокласичного синтезу; модель загальної рівноваги Эрроу–Добре; теорію неможливості К.-Дж. Эрроу; теорію співвідношення факторів виробництва (теорія Хекшера–Оліна); теорію промислової організації.

*Віденська школа* (Л. Мізес, Ф. Хайек) поєднала принципи австрійської школи граничної корисності з англійською неокласичною теорією, що дозволило сконцентрувати увагу на аналізі умов і процесів конкуренції.

*Чиказька школа* (Ф. Найт-Фрідмен) досліджує особливості недосконалої конкуренції, що змінює поведінку господарюючих суб'єктів в умовах невизначеності, ризику інфляційних очікувань.

*Неокласичний синтез* являє собою узагальнену економічну концепцію, у якій поєднуються елементи концепції ціноутворення і розподілу доходів у межах неокласичного напрямку з положеннями теорії макроекономічної рівноваги і зростання національного доходу в межах кейнсіанського напрямку економічної теорії. Неокласичний напрям сформувався наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст., кейнсіанський – у 30-ті роки ХХ ст., а перші спроби неокласичного синтезу – у 50-ті. Водночас від неокласиків було запозичено передусім концепцію державного регулювання за допомогою кредитно-грошової політики, від кейнсіанства – теорію ефективного попиту та впливу на нього держави, зокрема за умов кризи. Найвідомішими представниками неокласичного синтезу є американські економісти Е. Хансен, П. Самуельсон, Дж. Хікс (першим запровадив поняття «неокласичний синтез»), яких вважають авторами теорії «доходів – витрат» як ортодоксальної версії кейнсіанської доктрини. На думку Самуельсона, розв'язання ключових проблем грошової та фінансової політики за допомогою категорій теорії доходу відроджує класичні ідеї й надає їм законної сили. Самуельсон спочатку був прихильником кейнсіанства, але поступово відхо-

див від нього й намагався поєднати ці ідеї з неокласичним напрямом. Неокласичний синтез традиційно надає перевагу ринковій економіці та механізму саморегулювання, а тому основними поняттями залишаються капітал, вартість товару (але не в тому сенсі, який мав на увазі К. Маркс), прибуток та ін. При вирішенні проблеми розподілу національного доходу ця теорія дотримується на концепції трьох факторів виробництва, згідно з якою кожному фактору відповідає свій вид доходу). Щодо кейнсіанської теорії Самуельсон визнає необхідність державного регулювання економіки, яке повинно бути ефективним, стабільним і справедливим.

Економістів завжди цікавили питання оптимальних умов досягнення економічної ефективності без порушення принципу справедливості. *Теорія неможливості* К.-Дж. Ерроу побудована на концепції оптимального розміщення ресурсів за умов: кожна людина самостійно відповідає за своє благополуччя та оцінює його; благополуччя окремих людей неможливо урівняти; суспільне благополуччя формується завдяки матеріальним здобуткам окремих незалежних суб'єктів. Тому головний висновок такий: економічну політику можна побудувати тільки на основі досягнення ефективності, а не справедливості.

У середині ХХ ст. в економічній науці на підґрунті ідей неокласичної теорії, історичних та ліберальних поглядів народжується *неоліберальна* школа, яка орієнтована на тісний зв'язок між приватною власністю, цивільним правом, вільним ринком і матеріальним добробутом. Саме на це повинна впливати соціальна та політична політика держави.

Ознаки, що розкривають суть неолібералізму, полягають у такому: предметом дослідження стають не кількісні вимірювання результатів розвитку, а якісні проблеми зміни суспільних відносин; аналіз переміщується на макрорівень; проголошуються ідеї індивідуальної свободи на основі приватної власності та активне втручання держави у створення інституційного середовища для забезпечення конкуренції та умов отримання прибутку.

Історичними передумовами розвитку неолібералізму стали боротьба за ідею суспільного договору як основи функці-

онування найбільш розвинутих країн. Неолібералізм доводить, що кризи, безробіття, проблема закону і порядку ставлять перед кожною людиною питання про його межі претензій до держави (тобто – що можна вимагати від держави). На передній план неолібералісти висувають конституційні проблеми, залишаючи за людиною свободу обрання своєї власної траєкторії розвитку. Тому неоліберальний підхід поєднує принципи ліберального устрою суспільства й держави з ліберальною економічною і зовнішньою політикою.

Неолібералізм – це не тільки напрям в економічній науці, а й практика управління господарською діяльністю. Його прихильники обстоюють принцип саморегулювання господарства, вільного від надмірної регламентації і дотримуються традиційних положень: ринок є найефективнішою системою господарства, оскільки створює найкращі умови для економічного зростання; свобода суб'єктів економічної діяльності має пріоритетне значення; держава повинна забезпечити умови для конкуренції та здійснювати контроль за дотриманням цих умов. Сучасні неолібералісти мають спільну методологію дослідження.

До новітніх течій неолібералізму відносять: концепцію спонтанного характеру ринкового порядку, теорію економіки ринків, монетарну концепцію, теорію раціональних очікувань, концепцію непослідовності політики в часі.

Лібералізм фокусує увагу на поведінці людей, які спрямовують свої зусилля на підвищення матеріального благополуччя, але без втручання в їх внутрішній, духовний світ. Лібералізм не обіцяє людям щастя, а лише наголошує, що останнє будувється на необхідності максимально повного задоволення всіх бажань завдяки матеріальним речам. Якщо людина голодує, їй мало цікавить внутрішній світ, вона шукає умов свого задоволення в зовнішніх матеріальних благах. Тому соціально-економічна політика – це створення сприятливих умов для розв'язання проблем безпечного розвитку країни та створення для людини можливостей самостійно вирішувати свої соціально-матеріальні потреби.

*Монетаризм* (англ. money – гроші) як теорія виник у середині 50-х років ХХ ст. у США. Згідно з цією теорією гро-



шо́ва маса в обі́гу ві́діграє ви́значальну ро́ль у фо́рмуванні еко-  
но́мічної кон'ю́нктури та встано́вленні причи́нно-наслідкови́х  
зв'язки́в між змі́ною кі́лькості гроше́й і величи́ною валово́го  
націо́нального проду́кту. Йо́го лі́дер – гла́ва чи́казької шко́ли  
політи́чної еконо́мії М. Фрі́дмен, виступа́є проти́ акти́вного  
втруча́ння держа́ви в еконо́міку та проти́ держа́вних заходи́в  
стимулюва́ння сукупно́го по́питу. На йо́го думку, держа́вне  
регулюва́ння еконо́міки малоефе́ктивне че́рез затримки́ між  
змі́ною грошови́х показни́ків і реалы́х факто́рів ви́робництва,  
тому́ йо́го слі́д замі́нити́ авто́матичним при́ростом грошово́ї  
маси́ в обі́гу.

Предста́вники мо́нетарної теорі́ї еконо́мічного ци́клу  
стверджу́ють, що са́ме грошо́ва маса є ви́значально́ю умо́вою  
господа́рського меха́нізму. Мо́нетаристи ви́ражають по́гляди  
предста́вників кру́пного ка́піталу, а тому́ вкра́й негати́вно став-  
ля́ться до соці́альних програ́м держа́ви та боро́тьби з безро́біт-  
тя́м, оскі́льки оста́ннє є інстру́ментом подо́лання інфля́ції. Мо-  
нетаристи́ обгру́нтовують «при́родний рі́вень безро́біття», а  
са́ме безро́біття́ вважа́ють до́бровільни́м яви́щем. Ре́цепти мо-  
нетаристськóї шко́ли значно́ю міро́ю вті́лені в програ́мах Мі́ж-  
наро́дного валю́тного фо́нду, експе́рти якого́ вважа́ють, що кре-  
дити́ МВФ спрощу́ють ви́хід менш розви́нутих краї́ні з гли́бокої  
еконо́мічної кри́зи, але не за́вжди врахову́ють націо́нальну спе-  
цифі́ку кожної́ з них, їх і́сторичні́ тради́ції та соці́альні́ умо́ви.

## **Т е м а 4. Розвиток кейнсіанської традиції**

### **П л а н**

1. Основні течії сучасного кейнсіанства. Виникнення альтернативних варіантів кейнсіанства.
2. Характерні риси неокейнсіанства. Неокейнсіанські теорії економічного зростання (Р. Харрод, Є. Домара).
3. Криза кейнсіанства в другій половині 70-х рр. ХХ ст.
4. Особливості методології посткейнсіанства. Нове кейнсіанство (Дж. Стігліц і В. Грінвальд).

Неокейнсіанські теорії стали розвиватися, долаючи вузькі місця концепції Кейнса, який, аналізуючи економіку капіталістичних країн у 1930-ті рр., мусив виходити з умов її глибокої стагнації. Відтак, кейнсіанська теорія була статичною. Вона майже не розглядала довгострокових, перспективних тенденцій, оскільки була тільки спробою пояснити сучасний стан економіки, з'ясувати умови повної зайнятості. До неокейнсіанського напрямку економічної теорії відносяться: теорія економічного зростання (Д. Робінсон); теорія нерівномірних поштовхів (Р.-А.-К. Фріш); теорія попиту; теорія життєвого циклу (Херсі і Бланшар); теорія оптимального розподілу ресурсів (Л. Канторович); теорія інвестицій  $q$  (коєфіцієнт Тойбіна); теорія ринків з асиметричною інформацією (Дж. Ейкерлоф, М. Спенс, Дж.-Ю. Стігліц).

У післявоєнні роки на перший план соціально-економічного розвитку західних країн виступають не проблеми «повної зайнятості», а економічного зростання. Об'єктивною передумовою для цього стали процеси, що відбувалися в економіці післявоєнного періоду. Розгортання науково-технічної революції, нерівномірний розвиток капіталістичних країн, високі темпи економічного зростання в соціалістичних країнах поставили цю проблему на порядок денний. Найбільш впливовим чинником появи нової течії стали відчутні успіхи економіки країн соціалістичного табору, що «змагання двох систем» робили ще гострішими. Не випадково американський економіст Є. Домар писав, що проблема темпів перетворюється на проблему самого існування капіталізму. Саме за цих умов і з'являються теорії, автори яких визначають загальні фактори економічного зростання.

Поява цих теорій була б неможливою без суттєвої зміни поглядів на роль держави в регулюванні відтворювальних процесів.

Нове кейнсіанство виникло як безпосередня реакція на неспроможність ортодоксального кейнсіанства й кейнсіансько-неокласичного синтезу запропонувати теоретичні та практичні засоби для пояснення і вирішення специфічних проблем розвитку ринкової економіки 70-х років минулого століття. Нові

кейнсіанці – це надзвичайно різномісна група вчених-економістів. Основне завдання, яке вони поставили перед собою, полягало у виправленні теоретичних недоліків та неузгоджень у «старій» кейнсіанській моделі, насамперед завдяки розробці теорії пропозиції, у межах якої необхідно раціоналізувати жорсткість заробітних плат і цін.

Нове кейнсіанство стало відповіддю монетаристам, які стверджували, що кейнсіанська економічна теорія спровокувала новий економічний спад, а тому її ідеї не відповідають дійсності.

Теоретична модель зростання, побудована Кейнсом, передбачала можливість впливати на величину сукупного попиту, зайнятості та національного доходу регулюванням «незалежних змінних»: схильності до споживання, граничної ефективності капіталу та норми процента. Ідеї Кейнса розвинули його послідовники: А. Хансен, Р. Харрод, Є. Домар та ін. Після Другої світової війни, намагаючись уникнути недоліків моделі Кейнса, некейнсіанці опрацювали нові ідеї (моделі Р. Харрода, Є. Домара).

Концепція Кейнса передбачала рівновелике зростання виробництва й сукупного попиту як умову динамічної рівноваги. При цьому необхідна обов'язкова рівновага заощаджень і інвестицій та повернення отриманого доходу в процес виробництва, що приводить до збільшення його обсягу. Теоретики економічного зростання – некейнсіанці – прагнуть динамізувати статичну модель Кейнса та обґрунтувати умови стійкої рівноваги з використанням не тільки «дохідного ефекту» Кейнса, а й «виробничого ефекту», тобто повної зайнятості виробничих потужностей і робочої сили, а також виявити причини порушення такої рівноваги. Якщо Кейнс застосовував модель мультиплікатора для короткострокового періоду, то некейнсіанці розширили часові межі дії мультиплікатора, використовуючи цю модель у динамічному аналізі. Важливим нововведенням некейнсіанської теорії стає включення «виробничого ефекту» в модель зростання і врахування умов, необхідних для забезпечення безперервного зростання економіки (динамічної рівноваги).

Послідовник Кейнса англійський економіст Рой Харрод

у спробі подолати кейнсіанську статичну модель розробив динамічний варіант теорії економічного зростання, що передбачає стійкість його темпу протягом тривалого часу, на відміну від «статики», що передбачає просте відтворення (або таке зростання чи скорочення виробництва, яке має епізодичний характер). Харрод виходить із того, що основою економічного зростання є три фактори: робоча сила, випуск продукції або дохід на душу населення, розмір наявного капіталу. Для розробки своєї моделі він запровадив такий показник науково-технічного прогресу, як капіталомісткість, тобто відношення величини капіталу до обсягу випуску продукції.

Нові кейнсіанці стверджують, що теорія кон'юнктурного циклу, положення про неспроможність ринків до очищення є більш реалістичною порівняно з неокласичною версією. Між неокейнсіанськими ідеями та посткейнсіанськими є істотні теоретико-методологічні відмінності. Так, представники посткейнсіанства вважають за необхідне відмовитися від використання методології неокласиків, їх інструментарію та категоріального апарату, а сама теорія повинна бути побудована на принципово нових парадигмах. Нові кейнсіанці у своїх розробках спираються на неокласичні постулати, певним чином коригуючи їх. Основоположна відмінність між новою класичною макроекономікою й новим кейнсіанством полягає в різному ставленні до формування цін. У новокласичних моделях підприємства функціонують і встановлюють ціни в умовах досконалої конкуренції, а в новокейнсіанській теорії визнаються недосконала конкуренція, процеси монополізації, недосконалість інформації. Монополізація пояснюється неоднорідністю (специфічністю) вироблених продуктів, наявністю у кожного працівника особливих індивідуальних характеристик. Більшість нових кейнсіанців прийняли гіпотезу раціональних очікувань. Саме вона істотно вплинула на погляди представників інших сучасних макроекономічних теорій.

Нові кейнсіанці вважають, що принципи неокласичного напряму корисні для застосування в будь-якій теорії, а її окремі теоретичні положення повинні враховуватися в моделях сучасного розвитку. Приміром, відносини попит/пропозиція, раціо-

нальний вибір, дійсно, впливають на економіку, але при цьому треба виходити з правил гри (інституційних обмежень), які встановлюються системою у цілому.

## Т е м а 5. Інституціональний напрям

### П л а н

1. Концептуальні положення та основні течії ХХ ст.
2. Особливості методології сучасних інституціональних підходів.
3. Неоінституціональна економіка. Економічна теорія прав власності (А. Алчіан, Г. Беккер, Г. Демсець, Р. Коуз). Теорія трансакційних витрат (О. Вільямс).
4. Теорія суспільного вибору (Д. Б'юкенен, Е. Доунс, М. Олсон). Соціально-інституціональні технократичні теорії.

Неокласичну економічну теорію критикують представники інституціоналізму. Найбільш системно ця критика простежується в роботі Дж. Ходжсона «Економічна теорія та інститути» (2003).

Інституціоналізм – один із сучасних напрямів економічної думки. Об'єктами його дослідження є певні інституції (корпорації, держава, профспілки), а також правові, психологічні та морально-етичні аспекти (звичаї, навички тощо). Цей науковий напрям сформувався наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Його основоположником вважається американський економіст Т. Веблен, а послідовниками американські вчені Дж.Р. Коммонс, В. Мітчелл, Дж.Б. Кларк, Дж.К. Гелбрейт, англійські економісти Дж. Гобсон, Р. Тоні.

Представники інституціоналізму тісно пов'язують економічні процеси із соціальними, політичними, правовими, організаційними, психологічними та ін. Вони розглядають суспільство як систему, що постійно розвивається й оновлюється. І хоча періодично економісти знову повертаються до ідей неокласичного напрямку, інституціоналісти по-новому дивляться на

такі традиційні цінності капіталізму, як приватне підприємство і свобода. У зв'язку із цим виникають дослідження «нової інституційної економічної теорії» та неоінституціоналізму (термін належить О. Уільямсону). Ця теорія ґрунтувалася на синтезі концепцій неокласичної мікроекономіки та теорії організації. Започаткував нову течію теоретичної думки англійський економіст Р.-Г. Коуз.

Основні течії сучасного інституціоналізму охоплюють: шведську (стокгольмську) школу макроекономіки; нову інституційну економічну теорію; теорію суспільного вибору; теорію людського капіталу; теорію оптимальних валютних зон; теорію портфельних інвестицій; теорію вартості капіталу; аналіз економічного управління в межах фірми.

Нова інституціональна економічна теорія започаткувала новий аспект дослідження зовнішніх ефектів.

До середини 70-х рр. ХХ ст. неоінституціональний напрям перебував на периферії економічної науки. Тільки наприкінці 1970-х – на початку 1980-х рр. нова інституційна економічна теорія починає усвідомлюватися як особлива течія економічної думки. Спочатку вона розроблялася в США, у 1980-ті рр. в цей процес включилися західноєвропейські, а з початку 1990-х – східноєвропейські економісти.

Досліджуючи відмінності між суспільними та приватними вигодами, традиційна інституціональна теорія запропонувала ідею зовнішніх ефектів. Для того, щоб ці ефекти були явними, вважалося за потрібне залучати державу, наприклад, за допомогою податкової політики (зокрема, збільшувати екологічних збір за забруднення навколишнього середовища). Саме завдяки такому підходу серед економістів укоренилася думка, що наявність зовнішніх ефектів робить легітимним втручання держави. Це переконання порушено було Р. Коузом, який довів, що існування зовнішніх ефектів пов'язано з інституційними особливостями, а саме із системою прав власності. Досліджуючи особливості формування ринкової економіки в країнах пострадянського періоду, Коуз попереджав про необхідність, перш за все, створити всі інститути й організації, які роблять ринок можливим. Нова інституціональна економічна теорія доводить, що економічна вза-

емодія не може відбуватися без соціальних утрат (непорозуміння та конфліктів), які можуть бути подолані завдяки особливим соціальним інституціям, що здатні вирішувати питання трансакційних витрат. Саме це створює передумови для синтезу економічної науки та інших соціальних дисциплін.

Ідеї Р. Коуза стали джерелом серйозних зрушень у сучасному економічному аналізі, завдяки яким виникають нові напрями теоретичної думки. Вони створили потужний імпульс для утвердження як науки теорії організації, економічної історії, юриспруденції, стимулювали розвиток нової гілки – право та економіка.

*Теорія суспільного вибору* передбачає встановлення органами нагляду обмежень, що дають можливість суб'єктам економічної діяльності отримати прибуток вище рівня, який забезпечується за умови досконалої конкуренції, але нижче рівня, досягнутого завдяки встановленню монопольних цін. Теорія суспільного вибору суттєво змінила переконання, що рішення політиків, політичних і державних організацій повинні бути спрямовані на створення найбільшої вигоди для суспільства. К. Г. Віксель уперше визначив політику як взаємовигідний обмін між громадянами та громадськими структурами. У рамках «політичного обміну» виділяють два рівні.

Перший – конституційний рівень, який передбачає розробку правил і процедур політичної гри (правил, що регламентують способи фінансування бюджету, прийняття державних законів, систем оподаткування). Основним принципом стає згода, що кваліфікована, як правило, простою більшістю. Його впровадження дасть можливість знаходити узгоджені рішення. Сукупність запропонованих правил, норм поведінки, процедур Дж. Б'юкенен назвав «конституцією економічної поведінки». Відповідно до неї обов'язковою є підтримка збалансованого бюджету, і політики, які беруть участь у виборах, не повинні отримувати можливості контролювати грошову масу. Форма «конституції» має бути одногосно прийнята тими, хто повинен їй підкорятися.

Другий рівень – постконституційний – практична діяльність держави та її органів на основі прийнятих правил і процедур. Критерієм справедливості та ефективності політич-

ної системи має стати поширення правил економічної гри на політичній процес. Прихильники теорії суспільного вибору вважають, що держава повинна виконувати захисні функції і не брати на себе функції участі у виборчій діяльності. Вони висувують принцип захисту порядку без втручання в економіку. Блага суспільного користування пропонують перетворити на товари й послуги, що продаються на ринку. Люди і фірми укладають угоди, реалізують контракти на основі взаємної вигоди без регламентації з боку держави.

Критикуючи думку деяких економістів, які вважають, що держава встановлює правила гри, Б'юкенен стверджує: держава не змінює й не встановлює правила, а лише констатує дотримання або недотримання їх і накладає тільки ті санкції, які заздалегідь затверджені в конституційному договорі. Тобто сама держава санкцій не застосовує, а лише виносить рішення про них.

Завдяки цій теорії сформувався зв'язок між економікою та соціологією, демографією, криміналістикою та правом у цілому. Було доведено, що принцип раціональної й оптимальної поведінки діє в тих галузях, де раніше вважалося, що панують звички та ірраціональність.

Зростання значення людського фактора у виробництві в умовах науково-технічної революції сприяло появі й розширенню на рубежі 60-х рр. ХХ ст. *теорії людського капіталу*. Ця теорія об'єднує різні погляди, ідеї, положення про процес формування, використання знань, навичок, здібностей людини як джерела майбутніх доходів і присвоєння економічних благ. Представники цього напрямку на основі проведених емпіричних та математичних розрахунків отримали кількісну оцінку вкладень у людину та їх вплив на рентабельність інвестицій.

Теорія людського капіталу пояснила структуру розподілу особистих доходів, динаміку заробітків, нерівність в оплаті чоловічої й жіночої праці. Завдяки цьому змінилося і ставлення політиків до витрат на освіту. Освітні інвестиції стали розглядатися як джерело економічного зростання, так само важливі, як і традиційні капіталовкладення.

Завдяки цієї теорії більш широкою трактування набуває поняття «національне багатство». Сьогодні воно охоплює разом



із речовими елементами капіталу (землі, будівлі, споруди, обладнання, товарно-матеріальні цінності) фінансові активи, що матеріалізовані в знаннях і здібностях людей до продуктивної праці. Накопичені наукові знання, зокрема, матеріалізовані в нові технології, вкладення у здоров'я людини почали враховуватися в макроекономічній статистиці як елементи національного багатства, що мають нематеріальну форму.

Теорія людського капіталу створила єдину аналітичну структуру для вивчення засобів, укладених в освіту і профпідготовку, а також пояснила відмінності між країнами, що полягають у структурі зайнятих в економіці. Адже відмінності у вартості людського капіталу в різних країнах істотніші, ніж відмінності у вкладенні в реальний капітал. Серед практичних проблем, які вирішуються завдяки теорії людського капіталу, є визначення доцільності ситуації, коли країни, багаті капіталом, зокрема створеними матеріальними фондами, експортують переважно трудомісткі, а не капіталомісткі продукти.

Теорія людського капіталу стала підґрунтям для нових розділів економічної теорії: економіки дискримінації, економіки зовнішнього господарювання, економіки злочину та ін.

Головний висновок теорії людського капіталу для реальної практичної діяльності полягає в тому, що в сучасних умовах підвищення якості робочої сили має більше значення, ніж зростання фондозабезпеченості праці. Контроль над виробництвом переходить із рук власників монополій на матеріальний капітал у руки тих, хто володіє знаннями. Ця теорія відкриває можливості оцінки вкладу в економічне зростання освітнього фонду (за аналогією з оцінкою вкладу основних майнових фондів), а також можливість управління процесами інвестування на основі зіставлення віддачі від вкладень у майнові та освітні фонди.

Актуальність цієї теорії позначилася змінами орієнтирів у діяльності міжнародних організацій, які почали приділяти спеціальну увагу саме захисту прав людини в бізнесі. Так, у 2011 р. були прийняті Керівні принципи ООН у сфері бізнесу та прав людини, які закликають до розробки і прийняття національних планів дій для захисту прав людини, яка працює у великих корпораціях.

### **Модуль 3. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕЧІЇ XXI ст. У ПРАЦЯХ НОБЕЛІАНТІВ**

#### **Тема 6. Сучасні теорії мікроекономічного аналізу нобеліантами (4 год)**

1. Сучасна методологія мікроекономічного аналізу
2. Основні сучасні течії мікроаналізу.
3. Теорія оптимального розподілу ресурсів. Теорія ігор у моделюванні бізнес-процесів і конфліктів.
4. Теорія контрактів. Теорія ринків з «асиметричною інформацією».

З розвитком суспільства більш актуальними стають дослідження, які будуються на великих обсягах інформації, тому відчутною стає потреба в зборі даних, їх обробці, емпіричному тестуванні теоретичних гіпотез, істотному поліпшенні інформаційних технологій. Завдяки розширенню використання комп'ютерної техніки діапазон економічних інструментів в економічному аналізі значно розширюється. Підвищення ефективності впровадження економічного інструментарію зумовлено введенням кліометричних методів, економетричного моделювання. Такі методологічні інструменти стають основою наукового дослідження, одним із аспектів якого виступає економічна історія. Кліометрія як методологія орієнтується на з'ясування причинно-наслідкових зв'язків, тоді як більш традиційні напрями економічної теорії переважно орієнтуються на опис економічних процесів і подій минулих епох. Кліометричне дослідження включає кілька етапів: постановка змістовної задачі з економічної історії (гіпотеза); введення в розгляд певної тези економічної теорії, пов'язаної з постановкою завдання, її формалізація; пошук репрезентативних історичних джерел, що містять відомості (як правило, статистичні) про процеси, що досліджуються; обробка даних, статистична перевірка гіпотези за допомогою економетричних методів або моделей; змістовна інтерпретація отриманих результатів.

Сьогодні кліометрія стає ключовим напрямом досліджень економічної історії, що ґрунтується на систематичному використанні економічної теорії та кількісних (математико-статистичних) методів і моделей. Кліометрію визначають також як науку, що вивчає економічну історію із застосуванням методів економічного аналізу, статистичного моделювання та розрахунку можливих альтернативних версій розвитку економіки в минулому. Це міждисциплінарний напрям, що виник на стику історії та економіки. Його також називають «ною економічною історією».

Дослідження мікропроцесів, спрямовані на вирішення проблеми ефективного розподілу ресурсів завдяки ринковим силам, здійснюються за різними напрямками, основними з яких є: теорія економічної рівноваги, контрактна теорія, теорія ігор, теорія асиметрії інформації, теорія економічного управління межами фірми. На основі мікроаналізу будуються певні моделі: модель неповних контрактів, модель конфліктів принципал-агент, модель інформаційних сигналів, модель моральних ризиків.

*Теорія економічної рівноваги* доводить, що нефінансові фактори повинні бути враховані при аналізі економічної взаємодії в реальному житті. Наприклад, при вивченні попиту і пропозиції на ринку праці робиться припущення, що працівник може без проблем змінювати місце працевлаштування, якщо на суміжних ринках зростає заробітна плата; при вивченні ринку нерухомості припускається, що пошук квартири – це просте рішення оптимізаційного завдання, яке потребує оцінити всі варіанти за головними параметрами. Ця теорія доводить, що на формування цін впливають високі транзакційні витрати та витрати на пошук товару, а також ризик отримання продукту поганої якості, що суттєво звужує можливості вибору.

*Контрактна теорія*, на відміну від традиційної неокласичної, враховує всі параметри нефінансового характеру, що містяться в кожній усній чи письмовій угоді і здатні суттєво впливати на рішення сторін. Цінність контрактної теорії полягає в тому, що вона долає низку недоліків та нереалістичних припущень стандартної неокласичної теорії та формалізує ідеї старих інституціоналістів, які не використовували математичні

методи дослідження. Контракти здатні істотно послабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії, а тому набувають великого поширення та складніших форм у розвинутих суспільствах. Чим краще сформульовано умови договору, тим більше стимулів і мотивів для всіх сторін отримати максимальні переваги від кооперації. Олівер Харт і Бенгт Хольмстром (Нобелівські лауреати 2016 року) суттєво збагатили цю теорію новим положенням; саме вони сформували ідею оптимальних контрактів, оформивши її у вигляді теоретичних моделей, за допомогою яких можливо сконструювати й кількісно обчислити вигоди та ризики різних типів економічних угод. Сучасна теорія контрактів базується на головних моделях, що формалізують ідеї інституціональної та інформаційної економіки. Найвідомішими моделями, що запропоновані представниками цієї теорії, є такі:

*Модель асиметрії інформації.* Труднощі у формулюванні контрактів часто пов'язані з різним розподілом інформації між учасниками угоди. На основі такої інформаційної асиметрії виникає «принципал-агент конфлікт», коли агенти (менеджери, працівники, боржники) можуть зловживати недостатньою обізнаністю своїх принципалів (власників, роботодавців, кредиторів відповідно). Проблема, яку вирішує теорія контрактів, полягає в тому, щоб виявити інформацію та запропонувати агентові оптимальний контракт, який враховував би його тип і водночас стимулював би агента до більшої добросовісності.

*Модель принципал-агент конфлікт.* За умов неправильно складених контрактів одні типи агентів можуть видавати себе за інших. Так, якщо в договорі про найм не прописано обов'язкової наявності диплому про відповідну освіту, збільшуються ризики найму фахівців без належної підготовки. Надмірно високі ставки у кредитних угодах можуть приваблювати шахраїв, які видаватимуть себе за добросовісних позичальників, оскільки в будь-якому разі не мають наміру повертати позику.

*Модель інформаційних сигналів.* Дана модель, хоч також базується на асиметрії інформації, передбачає можливість агента до моменту укладення контракту надіслати

«сигнал» принципалові щодо себе, довівши йому свою належність до «вищого» типу: порядного позичальника, освіченого працівника, добросовісного страхувальника тощо. При наймі на роботу сигналом може слугувати диплом із високими оцінками, що свідчить про вищу продуктивність праці кандидата, причому сама спеціальність може мати навіть менше значення.

*Модель морального ризику.* Така модель відрізняється від попередніх тим, що асиметрія інформації виявляється вже після укладення угоди. Агент обирає стратегію дій, які важко контролювати принципалові. Наприклад, працівник знижує рівень зусиль, страхувальник починає недбало ставитися до застрахованого ним майна, а менеджери схильні приймати неоптимальні з погляду власників рішення. Це викликає у принципалів потребу закладати в умови контракту відповідні стимули для ефективної поведінки агентів у майбутньому.

*Модель неповних контрактів.* У подібних контрактах, на відміну від повних, які в чистому вигляді є лише в теорії, неможливо докладно й вичерпно прописати дії сторін у майбутньому, оскільки неможливо все врахувати та передбачити всі варіанти розвитку подій. Тому виникає необхідність розробити і формалізувати модель неповних контрактів, у якій замість визначення дій сторін у майбутньому визначається лише, хто саме з учасників матиме право остаточного голосу в ситуаціях, коли контрагенти не зможуть дійти згоди. Результати теорії неповних контрактів активно використовують на практиці під час визначення витрат і доходів від злиттів та поглинань, під час конструювання організаційних схем розподілу влади всередині корпорацій, надання опціонів замість компенсацій менеджерам.

*Теорія ігор* описує раціональну поведінку в ситуаціях конфлікту. У стимуляційних іграх люди грають ролі в уявному світі, утвореному сценаристом. Експериментальні ігри – це психологічні ігри, які мають місце в реальному світі з реальними ставками, втратами та виграшами.

Ігри, які використовуються для дослідження конфліктів, мають такі ознаки:

1) наявність певних правил, які утворюють кордони у поведінці учасників;

2) існування кількох альтернативних напрямів дій, які є доступними для кожного учасника, але кількість цих напрямів є обмеженою;

3) можливості оцінки учасниками наслідків кожного рішення, але завжди є певна невизначеність відносно результатів;

4) невизначеність, яка є наслідком того, що результати, отримані одним учасником, частково залежать від вибору, зробленого іншими, та визначаються не лише останнім рішенням, але й усією історією стратегічних взаємодій.

З огляду на це, гра являє певну структурну модель ситуації, у якій результати взаємодії двох або більше гравців взаємозалежні, причому будь-хто з них невпевнений у результаті, який вони можуть отримати.

Протягом гри учасник може діяти як раціонально, так і ірраціонально. Ключовою дослідницькою проблемою теорії ігор є оцінка розходження поведінки повністю раціонального («економічного») гравця з поведінкою реальної людини в конфлікті.

Гра виконує такі функції: аналіз ступеня розходження поведінки індивідумів із нормативними критеріями раціональності; є інструментом тестування специфічних прогнозів та сценаріїв здійснення реальних конфліктів, змодельованих на основі класичних і сучасних теорій.

Отже, гра є ефективним інструментом дослідження конфліктів, тому що: а) вона створює моделі реальних конфліктів; б) побудована на евристичній функції, тобто забезпечує інноваційний підхід до аналізу конфліктів; в) допомагає зрозуміти, як раціональність порушується під впливом соціальних факторів; г) є інструментом тестування теорій та гіпотез.

Теорія гри використовується для розуміння причин, динаміки та методів ведення війни, запропонованих ще Сунь Цзи у книзі «Трактат про військове мистецтво». Теорія ігор як математичне моделювання конфліктів і кооперації була застосована Ф. Ланчестером та Л. Річардсоном для аналізу подій Першої світової війни, хоча наукові інтереси й моральні позиції цих дослідників були протилежними.

Помітних досягнень у розробці і впровадженні новіт-

ніх технологій прикладного аналізу в економічній теорії здобула *теорія економічного управління межами фірми*. У цій теорії на перший план висувається дослідження управління фірмою. Економічні угоди трапляються не тільки на ринках, а й також і в межах фірм, асоціацій, домашніх господарств, агентств, що дозволяє аналізувати з цих позицій соціальні організації. Ринки (як мережева система організації господарських відносин) й ієрархічні організації типу фірм становлять альтернативні структури управління, які відрізняються підходом до вирішення конфліктів інтересів.

Недолік ринків полягає в тому, що вони часто призводять до конфліктів і розбіжностей. Недолік організацій – у зловживанні владою. Конкурентоспроможні ринки працюють порівняно добре, тому що покупці і продавці можуть звернутися до інших торговельних партнерів у разі незгоди. Але якщо ринкові сили обмежені, фірми краще підходять для вирішення конфлікту, ніж ринки. Ключова ідея теорії полягає в тому, що схильність економічних агентів укладати угоди в межах фірми збільшується відповідно до невизначеності ринкового середовища і залежить від особливостей відносин у межах самої фірми та специфіки її активів.

## **Т е м а 7. Сучасні теорії макроекономічного аналізу нобеліантами**

### **П л а н**

1. Особливості предмета та методології сучасних макроекономічних досліджень. Емпіричні дослідження причинно-наслідкових зв'язків у макроекономіці (С. Кристофер).
2. Теорія економічної політики на основі впливу очікувань суспільства на розвиток економічних процесів.
3. Теорія ринкової влади та механізми її регулювання.
4. Дослідження в галузі економічної організації (Е. Остром, О. Уільямсон).

У сучасних економічних теоріях методологія ґрунтується не тільки на наукових методах узагальнення, а й на емпіричних дослідженнях, що передбачають використання методів конкретизації досліджуваного явища (аналізу накопиченого досвіду). Застосування окремих методів та прийомів дослідження макровідносин відрізняється значною специфікою на кожному із двох рівнів їх вивчення – теоретичному і емпіричному. Останній став провідним методом для опису та структурного аналізу макроекономічних моделей. Емпіричні дослідження – це спостереження й вивчення конкретних явищ, використання експериментів, групування, класифікація та опис результатів, впровадження їх у практичну діяльність людей. Подібний вид дослідження використовується для відповіді на емпіричне питання: які повинні бути результати, що визначені згідно з уявленням вченого? Безумовно, кожний дослідник має власні певні теоретичні погляди на питання, які ним досліджуються. На основі цих теорій пропонуються припущення або гіпотези, на базі яких складаються прогнози конкретних подій, які можуть бути перевірені відповідними експериментами. Теорії, на яких ґрунтуються гіпотези та прогнози, залежно від результатів експерименту, будуть підтверджені чи спростовані. Емпіричний аналіз спирається на менш конкретні теоретичні припущення. Це, в основному, використовується для визначення того, які політичні потрясіння відбулися і які наслідки можуть бути через відсутність змін політичного режиму. З огляду на це актуальним є твердження Томаса Сарджента: «У нашому динамічному і непевному світі наші очікування про те, що будуть робити інші люди та інституції, мають велику вагу у формуванні нашої економічної поведінки».

За впровадження цього методу було присуджено Нобелівську премію Т. Сардженту і К. Сімсу. Нагороду вручено «...за їхні емпіричні дослідження причинно-наслідкових зв'язків у макроекономіці». Їх науковий інтерес був спрямований на розв'язання таких проблем: як структурна макроеконометрика може бути використана для аналізу перманентних змін в економічній політиці; як впливають на економіку тимчасові фактори, включаючи економічну політику держав.



Теорія економічної політики побудована на *концепції непослідовності політики в часі*. У другій половині ХХ ст. вчені почали масштабні системні дослідження механізмів функціонування економіки. Завдяки науковим розробкам, зокрема Я. Тінбергена, Р. А. Манделла, Р. Е. Лукаса та інших нобелівських лауреатів, продемонстровано можливості економічного розвитку.

Протягом багатьох десятиліть одне зі складних завдань урядів становить досягнення довгострокових цілей, серед яких і стабільність цін. Для того, щоб саморегулююча ринкова система працювала в цьому напрямку, необхідна відкритість, прозорість грошово-кредитної політики й довіра до влади. Проблема стабільності цін стала актуальною внаслідок дії таких факторів:

- інтенсивного зростання обсягів фінансових ринків, що підвищує вимоги щодо забезпечення їх стабільності;
- зростаючої незалежності монетарних органів, зокрема центральних банків;
- загострення проблеми очікувань економічних суб'єктів, у тому числі на фінансових ринках.

Дуже часто уряди різних країн помиляються в прогнозах, а держави регулярно потрапляють в «інфляційну пастку». Вчені довели, що всі проблеми випливають зі стратегічних економічних і політичних помилок. На багатьох положеннях цієї теорії базувалися:

- реформування центральних банків різних країн у напрямку розширення відкритості, що дає можливість: знизити асиметрію інформації та ринкову невизначеність у сфері кредитно-грошових відносин; використовувати опублікування інформації центральним банком як спосіб комунікації, яка координує дії економічних суб'єктів; проводити всебічне дослідження недержавними організаціями, а значить, громадськими зусиллями розвивати аналітичний апарат центрального банку й поступово позбавлятися проблеми недосконалого знання про стан економіки та структуру;

- формування підходу до фіскальної політики, яка зосереджується на оптимальних ставках оподаткування різних товарів і факторів виробництва. Оптимальні ставки оподаткування слід вибирати так, щоб звести до мінімуму економічні

диспропорції, викликані податками, завдяки яким покриваються урядові витрати. Економічні диспропорції можна з часом звести до мінімуму, якщо протягом ділової активності тримати ставки оподаткування незмінними. Це явище відоме як «гладження податків». Звідси випливає, що податкові надходження в бюджет під час економічного буму повинні бути вище, ніж у період рецесії, а отже, водночас профіцит бюджету буде більшим, ніж у період рецесії.

Дослідження в галузі *економічної організації* були запропоновані Еліно́р Остро́м у її роботі «Управління суспільством: еволюція інститутів колективних дій». Тривалий час вважалося, що суспільна власність керується менш ефективно за приватну. Це зумовлено тим, що кожний, хто користується спільною (колективною) власністю отримує вигоди від неї, у той час як витрати розподіляються усією громадою. Але емпіричні та історичні методи дослідження випадків спільного управління власністю в різних країнах світу доводять, що суспільна власність найчастіше управляється краще, ніж приватна. Остро́м сформулювала умови, за яких це відбувається.

Головна ідея Еліно́р Остро́м полягає в такому: якщо ми хочемо зупинити процес деградації природного середовища й запобігти хижацькій експлуатації природних ресурсів, необхідно впроваджувати певні режими управління суспільною власністю, параметри яких визначають самі користувачі. Щоб упорядкувати їх діяльність, треба або ввести жорстке державне регулювання через податки і квоти, або приватизувати ресурси. Спираючись на численні емпіричні дослідження, Остро́м дійшла висновку, що суспільною власністю досить часто ефективно управляють самі користувачі, які можуть створювати й забезпечувати дотримання правил, що пом'якшують можливість надмірної експлуатації. Для цього необхідно запобігти трьом найпоширенішим помилкам, що виникають у процесі приватизації й державного регулювання.

Перша пов'язана з колективізацією, друга – з приватизацією. Ці помилки вчена ілюструє на прикладі управління пасовищами в центральній Азії, базуючись на вивченні супутникових знімків Монголії й сусідніх районів Китаю і Росії, де основним

видом господарської діяльності традиційно було кочове пасовищне скотарство. Із супутникових знімків чітко видно, як спочатку соціалізація, а потім приватизація призвели до гірших довгострокових результатів, ніж ті, які спостерігалися в районах традиційного групового управління. Ще одна – це помилка модернізації, коли держава намагається поліпшити традиційні механізми природокористування, ігноруючи сформовані десятиліттями правила і процедури і більше довіряючи соціологам і політикам.

*Теорія ринкової влади* С. Хаймера – полягає в тому, що суб'єкт інвестиційної діяльності, який вивозить капітал, керується прагненням домінувати на ринку та досягнути ринкової влади. Іноземне інвестування здійснюється для придушення конкуренції і збереження контролю над ринком. Практикуються й так звані «захисні інвестиції», тобто створення за кордоном виробничих потужностей, що є мало не збитковими, зі свідомою метою підризу позицій конкурентів на цих ринках.

*Теорія інтернаціоналізації* ґрунтується на тому, що кожна фірма має за мету мінімізацію трансакційних витрат (витрат на укладення угод). Завдяки їх зменшенню операції фірм починають набувати «внутрішнього характеру», тобто відбувається інтернаціоналізація ринків. Мета мінімізації трансакцій залишається основним мотивом переведення діяльності за кордон.

Прихильники *концепції конкурентоспроможності галузі* пояснюють міжнародний рух капіталу посиленням конкуренції технологічного характеру між суб'єктами ринку капіталів.

Згідно з *концепцією технологічного нагромадження* міжнародний рух капіталу є наслідком розвитку технології та інноваційного процесу. Фірма створює нові технології для закріплення контролю і власності на основі своїх специфічних технологічних переваг.

*Концепція оборони національного суверенітету* ґрунтується на тому, що зростання зарубіжних інвестицій у національній економіці може спричинити зменшення частки внутрішнього виробництва. Саме тому уряди дотримуються політики протидії розширенню впливу країн – експортерів капіталу або регулюють експорт-імпорт капіталу.

## Т е м а 8. Поведінкова економіка

### П л а н

1. Історичні передумови виникнення поведінкової економіки.
2. Типи моделей поведінки людини. Модель обмеженої раціональності. Модель перемінної раціональності. Нестандартні переваги. Нестандартні стратегії прийняття рішення. Вибір в умовах невизначеності та ризику.
3. Соціальні, когнітивні, емоційні, психологічні фактори прийняття рішення. Поведінкова теорія фірми.
4. Основні ідеї твору Ричарда Талера «Нова поведінкова економіка».

Реалістична економічна теорія має пояснювати й передбачати не лише поведінку ринків та інституцій, а й економічну поведінку індивіда. Економічна поведінка – це людська поведінка, пов'язана з вибором і прийняттям рішень щодо раціонального використання ресурсів (простору, енергії, матеріальних ресурсів, часу, зусиль, грошей) для задоволення потреб. Брати до уваги результати досліджень людської поведінки необхідно з огляду на те, що індивіди реагують на економічні умови залежно від того, як вони їх сприймають. Ці сприйняття, оцінка і, відповідно, рішення можуть бути помилковими. Людина не завжди приймає оптимальні рішення й максимізує корисність. Цю проблему розглядає *поведінкова теорія*, яка складається із сукупності концепцій і теорій, що описують процес прийняття рішень у різних галузях економіки. Економічна психологія (Д. Канеман, А. Тверські) моделює умови обмеженої раціональності. А. Саймон концентрує увагу на аналізі міжособистісних відносин. А. К. Сен здійснює порівняння сприйняття корисності різними індивідами. Усі ці погляди збагачують уявлення про поведінку індивідів і сприяє розвитку економічної теорії. Представники поведінкової економіки досконально вивчають емоції, якими керуються покупці при виборі товару, складності, з якими вони стикаються під час ухвалення рішення щодо купівлі, вибору іпотеки або пенсійного фонду.

Поведінкова теорія як один із дослідницьких напрямів, що є альтернативним до основної неокласичної течії економічної науки, не обмежується лише описовими методами, а й прагне побудувати модель прийняття рішень. У структуру поведінкової економіки входять: поведінкова економічна теорія; теорія перспектив; економіка добробуту (соціально-економічний аспект забезпеченості продуктами харчування). По суті, поведінкова економіка – це міждисциплінарна галузь, що знаходиться на стику психології та економіки.

Наукові положення поведінкової економіки стають актуальними, коли основні матеріальні потреби людей загалом задоволені, а у самій економіці все більш-менш урегульовано. Тоді виникає питання: чим керуються люди, коли приймають рішення?

У 2018 р. американський вчений Річард Талер отримав Нобелівську премію з економіки за новий підхід у вирішенні питань, які фактори впливають на поведінку. У своїй книзі «Нова поведінкова економіка. Чому люди порушують правила традиційної економіки і як на цьому заробити» він розглядає такі фактори, які не підпорядковуються логічним умовиводам. Нове розуміння основ поведінкової економіки дозволяє суб'єктам краще пристосуватися до виживання на ринку. Одночасно книга дає багато практичних рекомендацій, які, безумовно, дозволяють краще розуміти мотиви поведінки клієнтів, працівників та свої власні. Поведінкова економіка спирається на довготривалі практичні дослідження, узагальнення яких пояснює мотиви вчинків окремих людей, а також їх груп і доводить, що вони не завжди формуються економічними відносинами. В економічному житті ми часто керуємося власними імпульсами і так само часто неусвідомленими уявленнями про переваги, які далеко не завжди мають раціонально-логічне пояснення. У книзі розглядаються питання, які свідчать про ірраціональність прийняття рішення, приміром: «За якими критеріями ми оцінюємо те, що масмо? Чому дорогі ліки ефективніше дешевих? Чому, маючи справу з готівкою, люди чесніші? Як ми переплачуємо за те, що нічого не варто? Чому кожен із нас час від часу збуджено купує речі, насправді зовсім непотрібні? Чому кодекс

поведінки, який приймає компанія, дійсно знижує кількість випадків нечесної поведінки співробітників?» Автор доходить висновку, що люди не просто ірраціональні, а прогнозовано ірраціональні. А це означає, що розуміння передбачуваної ірраціональності споживачів, підприємців і навіть політиків стає відправною точкою для поліпшення процесів прийняття рішень і зміни життя на краще.

Ось деякі положення поведінкової економіки:

1. Гроші є найбільш витратним способом мотивувати людей. Соціальні норми не тільки обходяться нам дешевше, але часто є більш ефективними.

2. Безкоштовне заряджає нас емоційною енергією, яка змушує вважати пропозицію більш цінною, ніж вона є насправді.

3. Досить легко маніпулювати бажанням споживачів витратити ту чи іншу суму, а це означає, що споживачі не можуть повністю контролювати ні власні переваги, ні бажання заплатити ту чи іншу ціну за продукт або отриманий досвід.

4. Істина полягає в тому, що плацебо ефективно, тому що люди вірять у нього.

5. Для того, щоб людина пристрасно забажала привласнити будь-яку річ, остання повинна дістатися йому якомога важче.

6. Люди є чесними лише настільки, наскільки їх це влаштовує (у тому числі і з погляду відповідності очікуванням інших).

7. Якщо ми визнаємо, що знаходимося в пастці власної точки зору, що не дозволяє нам просунути на шляху до істини, то можемо погодитися з ідеєю необхідності залучення до вирішення конфлікту і створення правил нейтральної третьої сторони, що не заражена нашими очікуваннями.

8. Коли ми потрапляємо в ситуації, у яких наш особистий фінансовий добробут стикається з нашими моральними стандартами, ми здатні по-новому поглянути на реальність, уявити собі світ з точки зору відповідності нашим власним егоїстичним інтересам і, отже, допустити можливість обману.

Автор робить висновок: люди є заручниками в чужій грі з не завжди зрозумілими правилами. Нам властиво вважати, що

ми сидимо за кермом і повністю контролюємо прийняті нами рішення та напрями руху нашого життя; але, на жаль, подібне сприйняття пов'язане, імовірніше за все, з нашими бажаннями (тобто тим, якими ми бажаємо бачити себе), а не з реальним станом речей. Ті психологічні фактори, що впливають на поведінку людей, визначаються як ефекти поведінки. Представники поведінкової економіки розглядають велику кількість таких ефектів, приміром, ефект володіння, мислений рахунок, помилкові уявлення підприємця, вибір за замовчуванням, неприйняття втрат тощо.

## ЗМІСТ

Вступ.....	3
<b>Модуль 1. Загальна характеристика сучасних економічних учень</b>	
Тема 1. Особливості сучасного соціально-економічного розвитку та його відображення в економічних теоріях..	4
Тема 2. Еволюція сучасної економічної теорії.....	9
<b>Модуль 2. Неокласична теорія vs сучасне кейнсіанство. Інституційна альтернатива</b>	
Тема 3. Розвиток неокласичної традиції .....	20
Тема 4. Розвиток кейнсіанської традиції.....	24
Тема 5. Інституціональний напрям.....	28
<b>Модуль 3. Сучасні економічні течії ХХІ ст. в працях нобеліантів</b>	
Тема 6. Сучасні теорії мікроекономічного аналізу нобеліантами.....	33
Тема 7. Сучасні теорії макроекономічного аналізу нобеліантами.....	38
Тема 8. Поведінкова економіка.....	43



Навчальне видання

*Електронне видання*

**ГРИЦЕНКО Олена Аврамівна**

## **СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ**

**Конспект лекцій**

для студентів  
другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня  
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»  
спеціальності 051 «Економіка»  
спеціалізації «Бізнес-консалтинг»  
денної форми навчання

Відповідальна за випуск *Л. С. Шевченко*

Редактор *О. І. Борисенко*

Комп'ютерна верстка *А. В. Старжинської*