

**О.Ф. ІВАШИНА, д.е.н., професор,
Академія митної служби України**

НОВА МАКРОЕКОНОМІКА ТА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ

Розглядаються макроекономічні наслідки застосування теорії адаптивних і раціональних очікувань, а також ті інституціональні чинники, які можуть їх покращити. Розглянуто окремі макроекономічні результати їх використання. Встановлено теоретичні слабкості моделей очікування та доводиться необхідність побудови моделі раціональних очікувань з урахуванням інституціональних чинників і “обмеженої раціональності” економічних суб’єктів.

Ключові слова: раціональність, адаптивні очікування, раціональні очікування, нові класики, інституціоналізм.

В умовах нестабільності та криз поведінка економічних суб’єктів стає важливим чинником створення реальних ефектів в економіці. У свій час це привело до появи та використання суб’єктивно-психологічного підходу, який став важливим методологічним прийомом дослідження в “основному напрямку” економічної теорії. Відповідно до нього людина розглядається як “homo oeconomicus” – економічна людина, раціональний суб’єкт. Починаючи з маржинальної революції останньої третини ХІХ ст., неокласична економічна теорія виходить з раціональної поведінки економічного суб’єкта як базового методологічного принципу. У реальності економічний суб’єкт завжди знаходиться в умовах невизначеності, ризику, обмеженого часу, асиметричності та неповноти інформації, однак неокласики відкидають усі ці чинники і вважають, що він приймає раціональні, економічно обґрунтовані рішення. На подібних уявленнях базується методологія неокласичної теорії ринкової та макроекономічної рівноваги.

Опоненти неокласиків – кейнсіанці – використали цей фундаментальний методологічний принцип у своїй базовій макроекономічній моделі рівноваги. Так, основний психологічний закон Кейнса пояснює вибір усіх агрегованих суб’єктів ринкової економіки саме на основі визнання абсолютної раціональності їх поведінки. Разом з тим, на відміну від неокласиків, у “Загальній теорії” Кейнс включив до аналізу фактор невизначеності і тим самим відмовився від неокласичної позиції щодо можливості передбачати майбутнє відповідно до

бентамівської теорії калькуляції майбутнього. В кейнсіанській теорії економічні суб’єкти поводять себе зовсім не так, як уявний homo oeconomicus в неокласичних моделях. Вони не здатні передбачити майбутнє і тому діють не стільки за розрахунком, скільки під впливом інтуїції, азарту, тих ірраціональних мотивів поведінки, які Кейнс визначив як життєві сили (animal spirits) [1].

Методологічна обмеженість неокласичного і кейнсіанського підходів стала очевидною з моменту їх поширення. Вона проявилася в скептицизмі щодо можливостей даних теорій враховувати поведінку економічних суб’єктів при вирішенні окремих важливих практичних питань економічного розвитку. Якщо у неокласиків присутня раціональність поведінки економічного суб’єкта і відсутня невизначеність, то в кейнсіанському підході з’являється невизначеність і зникає раціональність поведінки економічного суб’єкта. З появою теорії “неокласичного синтезу” сфери дії раціональності та визначеності було обмежено областю мікроекономіки, а макрорівень характеризується існуванням “грошової ілюзії”, яка є результатом нераціональної поведінки економічних суб’єктів, зумовленою браком достовірної інформації.

Як спробу вирішення проблеми невизначеності, яка полягає у запізненні інформації, необхідної для прийняття рішень, і у запізненні прийняття самих рішень, можна вважати врахування чиннику часу в неокейнсіанських моделях макроекономічного регулювання. Наприклад, якщо при проведенні заходів грошово-кредитної політики, НБУ може приймати рішення достатньо швидко, то в інших випадках процес прийняття економіко-політичних рішень може відбуватися довго. Так, при проведенні податкової або бюджетної політики в умовах парламентської демократії законопроекти проходять два читання і можуть перетворитися в урядові інструкції лише тоді, коли запропоновані заходи стають недоцільними.

Крім того, завжди виникають певні проблеми, пов’язані з втратою інформації та слабкою інформативністю окремих макроекономічних показників. Внаслідок узагальнення

© О.Ф. Івашина, 2013

багатьох індивідуально-економічних величин у загальноекономічні агрегати відбувається втрата інформації. Використовуючи лише загальну величину макроекономічних показників, неможливо визначити реальний вплив окремих величин, агрегованих в певний показник. Очевидна слабка інформативність макроекономічних показників як міри загального блага або результативності процесу суспільного виробництва.

У посткейнсіанській теорії невизначеність майбутнього набуває інших ознак – вона означає відсутність надійної наукової основи для розрахунку відповідних імовірностей. Невизначеність відрізняється від ризику в неокласичних моделях, у яких майбутнє можна описати за допомогою ймовірних розподілів, і саме вона впливає на формування очікувань економічних суб'єктів.

Проблема формування очікувань економічних суб'єктів в межах кейнсіанства та їх впливу на реальні економічні процеси розглядається в роботах самого Дж. Кейнса, Ф. Карвальо, Ф. Найта та представлена в концепціях невизначеності та ризику, що відображають об'єктивну відсутність повної та достовірної інформації про наслідки можливих дій [1, с. 265-273; 2; 3, с. 597-611].

Спробу знайти компроміс між раціональністю та невизначеністю поведінки економічного суб'єкта, ліквідувати розрив між мікро- і макрорівнем в економічній теорії зроблено в межах нової класики (нової макроекономіки) шляхом створення логічно доведеної та емпірично підтвердженої теорії раціональних очікувань.

Особливо необхідно виділити роботи представників нової класики Р. Барроу, Р. Лукаса, Б. Маккалума, Дж. Мута, Т. Сарджента та ін [4-8]. Нові класики запропонували модель адаптивних очікувань та переваг, у якій очікування та переваги вважаються залежними від результатів попередніх дій, а з часом, і модель раціональних очікувань, що включає до розгляду інформацію про стан і перспективи розвитку ринків, вибір і розробку стратегій, раціональної процедури прийняття рішень. З позицій теорії раціональних очікувань вони дослідили проблеми нейтральності грошей в економіці, безробіття та зайнятості, ефективності державного регулювання економіки.

У другій половині ХХ ст. посилюється інтерес до інституціональних методів дослідження. Він значною мірою був зумовлений наявністю багатьох фактів, які суперечать мо-

делі очікуваної корисності, побудованої на основі аксіом Неймана-Моргенштерна, що й нині є фундаментом для пояснення індивідуальних рішень в умовах невизначеності. Насамперед, це моделі аномалій очікуваної корисності, які відображають залежність очікувань від контексту, ефекту володіння, зміни очікувань тощо, оскільки люди схильні перебільшувати очікувану корисність у порівнянні з моделлю Неймана-Моргенштерна та недооцінювати ризику [9, с. 21-32; 10, с. 98-106];

У інституціональній теорії зазначена проблема раціональних очікувань знаходить своє відображення в важливих передумовах поведінки людини – обмеженій раціональності та опортуністичній поведінці. Ще в межах американського інституціоналізму Т. Веблен піддав критиці концепцію раціональності та принцип максимізації як визначальний у поясненні поведінки економічних суб'єктів [11]. В інституціональній теорії відбувається розширення концептуальних меж у розв'язанні методологічних питань теоретичного обґрунтування раціонального вибору економічних суб'єктів. Інституціоналісти використовують методологічні засади, відмінні від методологічних засад “основного напрямку” в економічній теорії, насамперед, через невизнання абсолютної раціональності економічних суб'єктів. Концептуально недосконалість людини в інституціональній теорії виражається в термінах обмеженої раціональності, структурної невизначеності як одного з різновидів ситуації вибору та опортунізму як поведінки, спрямованої на задоволення потреб і не пов'язаної з морально-етичними чинниками.

Новий підхід пов'язаний з роботами Г. Саймона, в яких він жорстко критикує неокласичну модель раціонального вибору [12, с. 16-38]. Його “теорія неповної раціональності” враховує наявність інформаційних і когнітивних обмежень. Проблема раціонального вибору досліджується О. Уільямсоном, Д. Нортон, Дж. Стиглером, Й. Макнілом переважно в межах теорії контрактів, в якій контракт розглядається як спосіб забезпечення взаємовідносин між економічними суб'єктами з метою їх адаптації до непередбачуваних змін у майбутньому, в теорії опортуністичної поведінки учасників контракту, внаслідок неповноти інформації контрагента про умови угоди та навіть пряме перекручення важливої інформації [13-16].

Питання, навколо яких сьогодні відбувається дискусія щодо гіпотез раціонального очікування, полягає у необхідності включення в

макроекономіку інституціональних чинників на основі уявлень про “слабку раціональність” економічних суб’єктів, яка приводить до всіх інших економічних наслідків, ніж вважають представники нової класики. Тому метою статті є визначення макроекономічних наслідків застосування теорії адаптивних і раціональних очікувань при проведенні стимулюючої економічної політики, а також тих інституціональних чинників, які можуть їх покращити.

Розглянемо окремі макроекономічні наслідки використання теорій адаптивних і раціональних очікувань, запропонованих новими класиками. Як відомо, у традиційній неокласичній моделі не модифікованій очікуваннями, економічні суб’єкти на ринку праці орієнтуються на реальні ставки заробітної плати, а необхідна кількість праці у певному періоді вважається функцією від ставки реальної заробітної плати в тому ж періоді. Очевидно, що це припущення є достатньо сміливим і не реалістичним внаслідок цінових змін, дій профспілок, існування трудових контрактів та дії інших чинників. На відміну від основної неокласичної моделі ринку праці та товарного ринку, яка не враховує цінових змін, нові класики намагаються їх врахувати. Вони вважають, що відповідно до очікуваної зміни цін та її впливу на характер і ступінь узгодженості між очікуваними та дійсними цінами відбуваються суттєві зміни в результатах функціонування економіки.

Той, хто укладає трудову угоду на початку року з постійною ставкою заробітної плати на весь рік, ще не знає, якою буде реальна заробітна плата. Кожен працюючий в якості винагороди хоче отримати певну реальну заробітну плату і, пропонуючи власну працю, крім номінальної заробітної плати, очікує та враховує зміну цін в цей період. Він орієнтується не тільки на існуючу ставку заробітної плати, скільки на очікувану в даному періоді зміну цін та реальну заробітну плату. Нова класична теорія включає до аналізу вплив очікуваних змін окремих показників на повну та неповну зайнятість, інфляцію, кон’юнктуру, економічне зростання.

Надамо принципове роз’яснення значення кількох можливих варіантів впливу очікуваної зміни цін на макроекономічні показники. По-перше, якщо економічні суб’єкти на ринку праці орієнтуються на очікувану ціну, а не на існуючу, то і рівновага буде іншою, ніж при орієнтації пропозиції праці на існуючі ціни та заробітну плату в даному періоді. Якщо очіку-

вані ціни встановлені на певний період, то саме вони є визначальним фактором формування ставки реальної заробітної плати. По-друге, якщо існуючі ціни вищі за очікувані, то це приводить до зростання рівня зайнятості; якщо нижчі – до його падіння. По-третє, зайнятості, яка відповідає намаганням максимізувати економічну ефективність, і орієнтованої на очікувану заробітну плату, можна досягти лише за умови узгодженості існуючих і очікуваних цін. При не очікуваному високому рівні цін на товари (не очікувані низькі ставки реальної заробітної плати) економічні суб’єкти змушені працювати більше у порівнянні з розрахунком максимізації економічної ефективності, при не очікуваному низькому рівні цін (не очікувана висока заробітна плата), навпаки, працювати менше. Таким чином, очікування економічних суб’єктів можуть суттєво впливати на реальні економічні ефекти.

На рівні теоретичного та емпіричного аналізу існує достатньо доказів того, що наслідки систематичних і очікуваних змін проявляються в економічній політиці і стосуються не тільки зміни номінальних величин, а і реальних макроекономічних величин. Так, у неокласичній моделі модифікованій очікуванням фіксованих цін, зростання грошової маси та перевищення її над попитом приводить до зростання цін і збільшення обсягів виробництва. Це достатньо просто побачити на прикладі широко відомої моделі IS – LM. Підвищення цін і попиту змушує підприємців збільшувати попит на працю, що означає зростання зайнятості при зростаючих ставках номінальної заробітної плати та зменшенні ставок реальної заробітної плати.

Тільки при правильно визначеній величині грошової маси на товарному ринку формується рівновага з таким існуючим рівнем цін, який відповідає очікуваному рівню цін. У такому випадку утворюється реальний доход і зайнятість, які відповідають основній неокласичній моделі, в якій величина пропозиції на ринку праці залежить від існуючої реальної заробітної плати. У будь-якому іншому випадку реальний продукт і зайнятість відхиляються від реального продукту і повної зайнятості в основній неокласичній моделі. Так, внаслідок недостатньої пропозиції грошової маси, товарного попиту та очікуваному низькому рівні цін, відбувається зменшення виробництва і зайнятості в порівнянні з “рівновагою повної зайнятості” основної неокласичної моделі. Тепер “неповну зайнятість” можна інтерпретувати як

результат недостатньої пропозиції праці, яка формується внаслідок недооцінки працівниками своєї реальної заробітної плати.

При створенні надлишкової пропозиції грошової маси та попиту на товарному ринку, а також не очікуваному високому рівні цін створюється реальний продукт і формується зайнятість на рівні більш високому, ніж в основній неокласичній моделі. Цю “надлишкову зайнятість” можна розглядати як результат пропозиції праці, орієнтованої на дуже оптимістичні очікування рівня реальної заробітної плати. Таким чином нові класики вважають, що у випадку фіксованого очікування ціни грошово-кредитна політика, яка достатньо точно регулює грошову масу, є найбільш придатною для регулювання виробництва та зайнятості. Разом з тим, вона не є безконфліктною в області цін, оскільки високого рівня виробництва та зайнятості можна досягти лише за умови досягнення небажано високого рівня інфляції. Відповідно до цієї моделі не очікувана інфляція приводить до збільшення зайнятості, не очікувана дефляція – до зменшення зайнятості, а очікувана зміна рівня цін є нейтральною щодо створення реального продукту та зайнятості.

У рамках неокласичної моделі протягом всього довгого періоду проведення аналізу передбачається постійний рівень цін. Однак фіксовані очікування зміни цін економічними суб'єктами не є реалістичними, в реальності очікування щодо рівня цін змінюється від одного короткого періоду до іншого. У запропонованій новими класиками теорії адаптивних очікувань господарюючі суб'єкти очікують рівень цін, який залежить від цін, що існували в попередньому періоді або протягом кількох попередніх періодів. Нові класики виходять із імовірності того, що досвід минулого може визначати очікування в майбутньому і, дійсно, в багатьох випадках практичний досвід минулого доводить, що зміни окремих макроекономічних величин можна апроксимативно пояснити за допомогою спеціальних форм авторегресивної моделі очікування. При такому підході очікувані ціни або очікувані зміни цін пояснюються виключно змінами цін, які відбувалися в минулому. Тому теорії адаптивних очікувань використовують авторегресивну модель очікування. Очевидною слабкістю подібних моделей є те, що очікування в них виражаються виключно в застиглому вигляді завдяки минулому досвіду.

Як відомо із основної неокласичної мо-

делі, заходи в області грошово-кредитної політики придатні для впливу на реальні макроекономічні величини: реальний випуск, реальну заробітну плату. Висновки нової макроекономіки не суперечать висновкам основної неокласичній моделі про те, що при незмінних очікуваннях щодо цін можна отримати довгострокові реальні макроекономічні результати шляхом зміни грошової маси. Так, збільшення грошової маси приводить до того, що зайнятість і реальний випуск на довгий час можуть вийти за межі рівноваги повної зайнятості відповідно до основної неокласичної моделі, а ставка реальної заробітної плати зменшиться. І навпаки, в результаті зменшення грошової маси можуть зменшитися реальний продукт і зайнятість нижче рівня повної зайнятості в основній неокласичній моделі. Умовою досягнення таких результатів є те, що очікування рівня цін економічними суб'єктами залишаться незмінними незалежно від того, виконуються вони завдяки господарському процесу або ні. Однак, якщо очікування щодо зміни цін економічними суб'єктами не виправдовуються, то на наступний період вони переглядають свої очікування. У такому випадку результатом зміни пропозиції грошової маси будуть тільки тимчасові реальні ефекти. На довгий термін, як і в основній неокласичній моделі, з'являються виключно інфляційні або дефляційні наслідки.

Розглянуті гіпотези очікувань мають серйозні теоретичні слабкості. Так, в моделі з фіксованим очікуванням ціни очікуваний рівень цін вводиться лише як екзогенна величина. В авторегресивній моделі адаптивних очікувань очікування ціни визначаються виключно цінами минулих періодів, а в більш простих версіях – тільки цінами останнього періоду. Хоча при зміні величини та функції попиту очікування не відповідають цінам минулого періоду, економічні суб'єкти залишаються при цьому вірними ірраціональному очікуванню всупереч емпірично отриманому досвіду, вони не вчаться на власних помилкових прогнозах. Для того щоб діставати уроки із помилкових прогнозів (адаптивні гіпотези очікування) висувалися версії авторегресивних гіпотез очікування, однак при цьому, як і раніше, зберігається незмінною основна помилка формування очікування – їх орієнтація виключно на минуле.

У свій час М. Фридмен висунув модифіковану гіпотезу адаптивних очікувань, відповідно до якої очікування базуються на минулому досвіді, однак при цьому постійно пере-

віряються і змінюються в процесі економічної діяльності. Саме тому економічні суб'єкти можуть приймати невірні рішення в короткому періоді, однак в довгому періоді їх передбачення правильні, а дії цілком логічні [17, с. 226].

Цієї помилки уникає теорія раціональних очікувань, яка належить Дж. Муту. На відміну від Г. Саймона, який вважає, що люди переривають пошуки найкращого вирішення проблеми тоді, коли знаходять перший задовільний для них варіант поведінки та наслідують йому, Мут доводить, що при розв'язанні будь-яких проблем люди намагаються діяти раціонально, і навіть в умовах невизначеності діють за вже перевіреними в минулому схемами. Це означає, що економічні суб'єкти завжди діють за принципом оптимальності [7 с. 316].

У теорії раціональних очікувань дії економічних суб'єктів дійсно є оптимальними, якщо суб'єктивні очікування узгоджуються з умовними математично розрахованими очікуваннями на основі усієї наявної інформації. Відповідно до ідеї Мута це означає, що раціональні очікування схожі з передбаченнями релевантної теорії. Мут вважає, що в дійсності економічні очікування виводяться із передбачень "релевантних" теорій. Якщо це так, то в поєднанні з такими теоріями теорія раціональних очікувань має важливі наслідки. Насамперед, мова йде про повернення до неокласичних уявлень про взаємодію реального та грошового секторів економіки. Так загально визнана "релевантна" макроекономічна теорія за своєю суттю є неокласичною моделлю, і навіть при введенні раціональної гіпотези очікування надає той же результат, що і основна неокласична модель: експансивна і контрактивна політика грошової маси не мають ніяких реальних наслідків, навіть короткострокових, за виключенням інфляційних і дефляційних цін. Це має серйозні наслідки кон'юнктурно-теоретичного та кон'юнктурно-політичного характеру.

Очевидно, що теорія раціональних очікувань не вирішує усіх проблем прийняття оптимальних рішень економічними суб'єктами. Її основним недоліком є те, що вона відкидає усі моделі неповної раціональності, і навіть ті підходи неокласиків і кейнсіанців, які недооцінюють раціональність економічних суб'єктів. Можна навести приклади деяких таких теорій: теорія пошуку інформації, яка пояснює, що пошук інформації потребує витрат і часу, а тому граничні вигоди від отриманої інформації дорівнюють граничним витратам на пошук ін-

формації [15, с. 501–520; 18, с. 101–109]; теорія очікуваної корисності, яка пояснює, чому за наявності кількох можливих наслідків певної дії очікувана корисність являє собою суму корисностей кожного варіанта наслідків з урахуванням імовірності даного варіанта [9; 19]; теорія стратегічної раціональності передбачає максимізацію вигоди від операцій, які багатократно повторюються, при цьому внаслідок добросовісної поведінки виникає корисність типу гудвіл (ділова репутація), що протистоїть вигодам опортуністичної поведінки [20, с. 43–44]; теоретико-ігрові моделі раціональної поведінки в ситуації, коли інші учасники також є "раціональними гравцями" [21, с. 239–254; 22, с. 448–476];

Маючи ситуацію невизначеності, економічні суб'єкти поводять себе обачливо і розумно. Вони не ігнорують проблему, як потрібно було б робити відповідно до неокласичних уявлень, не підкоряються останнім інформаційним сигналам, які можуть надавати викривлені дані про ситуацію в економіці, відповідно до кейнсіанських рецептів, і тим більше не відмовляються від пошуку найбільш оптимального варіанту вирішення проблеми, як це пропонує Г. Саймон. До інформації економічні суб'єкти відносяться як до будь-якого рідкісного ресурсу, а тому намагаються використати її ефективно і при прийнятті рішень покладаються насамперед на свій досвід і знання.

Досвід макроекономічного регулювання доводить необхідність побудови моделей на основі "слабкої раціональності", що приводить до зовсім інших економічних наслідків. Послідовна критика версії "жорсткої раціональності" надана в межах інституціональної теорії. Інституціональна економічна теорія не відкидає, а послідовно використовує принцип обмеженої раціональності. Він передбачає значні послаблення жорстких передумов неокласичної теорії відносно поведінки людини та уніфікацію економічного підходу.

Інституціональна теорія розглядає економічних суб'єктів як гравців, що діють за певними правилами. Їх різноманітність зумовлена по-перше "відмінністю в раціональності підходу до справ...", по-друге, відмінностями в "економічних горизонтах"... суб'єкти не мають однакової сили уявлення, однакової масштабності мислення... Різноманітність... суб'єктів виникає, нарешті, з нерівності їх сили та їх впливу" [23, с. 122–123].

Інституціональна теорія аналізує економічні процеси на основі моделі обмеженого

раціонального вибору, яка пояснює можливість формування раціональних очікувань у економічних суб'єктів. У ній всі інститути розглядаються крізь призму їхнього впливу на рішення економічних суб'єктів. Інститути як набір правил і норм не визначають повністю поведінку людини, а лише обмежують набір альтернатив, із яких індивід може вибирати відповідно до власної цільової функції. Цей вибір відбувається на основі трансакційних витрат і враховує важливі аспекти прийняття рішень на мікрорівні, що впливають на макроекономічні результати та ефективність економічної політики

Сучасна інституціональна теорія враховує надмірну психологізацію та навіть екзистенціалізацію відносин, які впливають на очікування економічних суб'єктів. На думку дослідників, не фундаментальні дослідження та офіційні аналітичні матеріали відіграють вирішальну роль при прийнятті рішень, а розмови, упередження, публічні виступи, прогнози. Вони доводять відсутність зв'язку та залежності майбутнього і теперішнього стану ринку від моделей минулого. Невдачі визначаються надмірною довірою до аналітичних досліджень і фундаментальних теоретичних розробок. Ефективність операцій визначається "теорією хаосу" та психологічним настроєм економічного суб'єкта в момент контакту з ринком [24, с. 155].

Неокласики та нові класики відкидають важливість влади для формування раціональних очікувань економічними суб'єктами та пояснення функціонування ринкової економіки. Хоча необхідність цього виникає із самих методологічних передумов неокласики. Як тільки ми приймаємо постулат про максимізуючу поведінку, то в умовах асиметрії інформації (а факт її існування в реальній економіці беззаперечний) влада стає неминучою: раціональний індивід, максимізатор "за визначенням", не відмовиться від збільшення власної вигоди шляхом використання цієї асиметрії для підкорення даної мети інших агентів [25, с. 44].

Усі ці варіанти "обмеженої раціональності" надають економічному суб'єкту "право на помилку", однак не в сенсі трансцендентальної ірраціональності, а, скоріше, в сенсі відносності та конкретності об'єктивної істини. Зрозуміло, що не все змінні, які розглядаються в моделях "обмеженої раціональності", об'єктивно визначені в даний момент часу. Майбутній розвиток об'єктивно детермінований наявними передумовами, тому економічні суб'єкти нама-

гаються раціонально, у формі трансцендентальних раціональних процедур урахувати інформацію про ці передумови та робити правильні висновки.

Таким чином, теорія раціональних очікувань, яка безпосередньо виходить із постулату оптимальності, перевершує концепцію адаптивних очікувань та кейнсіанську ідею "грошових ілюзій". Визначити, яка зі схем ближче до реальності шляхом емпіричного дослідження неможливо, оскільки процес формування очікувань не доступний для безпосереднього спостереження. Досягнення більш реалістичних передбачень ми пов'язуємо з використанням методологічного принципу обмеженої раціональності економічного суб'єкта. Якщо врахувати хоча б один із існуючих її варіантів, це значно ускладнить сам процес побудови макроекономічних моделей, однак надасть їм більшої реалістичності. Тому врахування інституціональних чинників раціональної поведінки економічних суб'єктів в макроекономічних моделях є умовою їх дієвості і потребує подальших досліджень.

Література

1. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс // Классика экономической мысли. Сочинения / Кейнс Д. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – С. 480-786. – [Серия: Антология мысли].
2. Carvalho F. J. C. Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for A Monetary Production Economy // F. J. C. Carvalho. – Aldershot: Edward Edgar, 1992.
3. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 359 с.
4. Barro R. Money, Espectations and the Business Cycle / R. Barro. New York, 1981. – 357 p.
5. Lucas R. On the Mechanism of Economic Development / R. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3-42.
6. MacCallum B. The Significance of Rational Espectation Theory / B. MacCallum // Challenge / 1990. Jan./Feb. – P. 31-47.
7. Muth J. Rational Espectation and Theory of Price Movements / J. Muth // Econometrica. – 1961. – Vol. 29. – №3. – P. 315-335.
8. Sargent T. J. Rational Espectation, the Real Rate of Interest and the "Natural" Rate of Unemployment / T. J. Sargent // Brooking Paper on Economic Activity. – 1973. – № 2.

9. Нейман Д. Теория и экономическое поведение / Д. Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 708 с.
10. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98-106.
11. Веблен Т. Теория праздного класса / Веблен Т.; [пер.с англ.]. – М. : Прогресс, 1999. – 680 с.
12. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 3. – С. 16-38.
13. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 3. – С. 39-49.
14. Норт Д. Институты, институциональное изменение и функционирование экономики. / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 527 с.
15. Стиглер Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995.
16. Macneil I. Contracts: Adjustments of Long-term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law / I. Macneil // North-Western University Law Review. – 1978. – Vol. 72. – P. 886–894.
17. Friedman M. A. Theory of Consumption Function / M. A. Friedman. – N. Y.: Prentice-Hall, 1957.
18. Eggertson T. Economic Behavior and Institution / Eggertson T. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990. – 320 p.
19. Морис А. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы / А. Морис // Thesis. – 1994. – № 5 – С. 217-241.
20. Edvinsson L. Intellectual Capital Realizing Your Company’s True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M.S. Malone– New York : Harper Business, 1997. – 225 p.
21. Льюис Р. Д. Игры и решения. Введение и критический обзор / Р. Д. Льюис, Х. Райфа; пер. с англ. – М. : Наука, 1961.
22. Баумоль У. Эмпирические методы и оптимальные несовершенные решения / У. Баумоль, Р. Квант // Теория фирмы. – СПб., 1995. – С. 448–476.
23. Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт. / Р. Барр // Пер. с фр. – М.: МЭО. – Т.1, 1995. – 608 с.
24. Яременко О. Л. Институциональные характеристики финансовой глобализации / О. Л. Яременко, Т. В. Розит // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – 2009. – Вып. 37-1. – С. 153–157.
25. Дементьев В. Власть как проблема экономической теории / В. Дементьев // Экономика Украины. – 2003. – №5. – С. 41-46.

Статья поступила в редакцию 25.12.2012