

Katarzyna Szarzec

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

MODEL *HOMO OECONOMICUS* W TEORII MAKROEKONOMII GŁÓWNEGO NURTU*

Wprowadzenie

Homo oeconomicus uznany jest w szkołach ekonomii głównego nurtu za model umożliwiający formułowanie teoretycznych uogólnień o funkcjonowaniu całej gospodarki (teza indywidualizmu metodologicznego) oraz dostarczający ekonomii jedności naukowej¹. Jest on już widoczny u A. Smitha, który opiera się na nim, wyjaśniając mechanizm „niewidzialnej ręki”. Jednakże to J.S. Mill jako pierwszy uznał model człowieka gospodarującego za fundamentalne założenie umożliwiające wyjaśnianie naukowe w ekonomii². Twórcy ekonomii klasycznej wprowadzili do analizy teoretycznego człowieka gospodarującego, który charakteryzuje się następującymi cechami: a) dąży on do realizacji określonego celu gospodarczego; b) posiada wiedzę – zawsze pełną i prawdziwą – o okolicznościach, w których podejmuje działanie; c) dla realizacji preferowanego celu wykonuje on czynności (dobiera środki), które podpowiada mu jego wiedza³. Tak scharakteryzowane działanie człowieka jest nazywane racjonalnym. Oprócz cechy racjonalności, takiemu modelowemu podmiotowi przypisane są również wolicjonalność i intencjonalność.

Ekonomiści neoklasycy dokonali istotnej modyfikacji modelu *homo oeconomicus*. Cel podmiotu został doprecyzowany, poprzez odniesienie zakładanego efektu do poniesionych nakładów. W przypadku konsumenta celem jest maksymalizacja użyteczności przy danym dochodzie, a producenta – maksyma-

* Artykuł napisany w ramach realizacji grantu NCN, nr umowy UMO-2011/01/B/HS4/01051.

¹ R.E. Hogarth, M.W. Reder: *Introduction*. Do: *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*. Ed. R.E. Hogarth, M.W. Reder. University of Chicago Press, Chicago-London 1987, s. 4.

² J.S. Mill: *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Batoche Books Kitchener, 2000, s. 101-102.

³ K. Szarzec: *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*. PTE-FPAKE, Warszawa 2005, s. 42-43.

lizacja zysku przy danych nakładach. Wiedza przypisana teoretycznemu podmiotowi jest doskonała. Otrzymany efekt takiego działania jest zawsze równy zakładanemu, można więc nazwać taki modelowy podmiot „genialnym”.

Celem artykułu jest prezentacja zmian jakim podlegał neoklasyczny model *homo oeconomicus* w trakcie rozwoju makroekonomii głównego nurtu. Wykorzystana zostanie do tego koncepcja racjonalności O. Langego. Wyróżnia on – ze względu na charakter wiedzy posiadanej przez podmiot – racjonalność metodologiczną i rzeczową⁴. Według tej pierwszej, działanie podmiotu jest racjonalne z punktu widzenia wiedzy posiadanej przez niego, która nie musi być obiektywnie pełna i prawdziwa. Dane działanie może zostać uznane za racjonalne, gdy podmiot działa wykorzystując swoją wiedzę, która obiektywnie uznana jest za fałszywą, a efekt otrzymany różni się zasadniczo od oczekiwanego. Racjonalność rzeczowa występuje wtedy, „[...] gdy dobór środków odpowiada prawdziwej, obiektywnie istniejącej sytuacji, tj. istniejącym rzeczywiście faktom, prawom i stosunkom”⁵. Takiemu racjonalnemu podmiotowi przypisana jest więc obiektywnie doskonała wiedza. Istotą racjonalności rzeczowej jest zgodność osiągniętego efektu działania z efektem oczekiwanym, podczas gdy metodologicznej – w ogóle podjęcie przez podmiot działania zmierzającego do realizacji celu korzystając z jego wiedzy. Te dwa terminy zwane są też odpowiednio – jako racjonalność pełna i ograniczona.

1. „Zwyczajny” *homo oeconomicus* w analizach J.M. Keynesa

W *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza* Keynes kwestionuje „genialność” neoklasycznego modelu *homo oeconomicus*, którego działania zawsze prowadzą do oczyszczania się rynków i ustalenia równowagi przy pełnym zatrudnieniu. Głównym przesłaniem jego dzieła było to, że w odniesieniu do ogólnego poziomu zatrudnienia i produktu nie ma żadnego działania „niewidzialnej ręki”, które by przekształcało interes osobisty w społeczne optimum. Z teorii Keynesa wynika, że poziom dochodu i produkcji w stanie równowagi nie musi odpowiadać sytuacji pełnego zatrudnienia, a nawet prawdopodobnie gospodarka wpadnie w pułapkę równowagi przy niskim poziomie zatrudnienia. Nie będzie działał żaden spontaniczny, automatyczny mechanizm rynkowy, któ-

⁴ O. Lange: *Ekonomia polityczna*. PWN, Warszawa 1978, s. 140. Koncepcję racjonalności ograniczonej, zbliżonej do racjonalności metodologicznej sformułował H.A. Simon. T. Kowalski: *Proces formułowania oczekiwań a teoria wyboru publicznego. Implikacje dla polityki gospodarczej*. AEP, Poznań 2001, s. 63-71.

⁵ O. Lange: Op. cit., s. 140.

ry by doprowadzał do stanu pełnego wykorzystania czynników produkcji. Keynes twierdzi, że suma efektów działań podmiotów, które są efektywne dla nich, nie musi oznaczać efektywności całej gospodarki w rozumieniu neoklasyków. Może wystąpić równowaga, w której występuje bezrobocie, i jest to sytuacja częstsza niż przypadek pełnego zatrudnienia rozpatrywany przez neoklasyków.

Keynes koncentruje się na wyjaśnieniu determinant popytu efektywnego, stworzonego przez konsumpcję i inwestycję. W analizie tych determinant nacisk położony jest na kwestie niepewności, niedoskonałej wiedzy, nastrojów psychicznych. Wskazuje on na ograniczenia racjonalności podmiotów związane z „nieokreśloną”/niepewną wiedzą („*uncertain*” *knowledge*)⁶, na podstawie której podejmują decyzje i formułują oczekiwania. Zwraca uwagę na warunki niepewności, niepełną wiedzę, trafność przewidywań, „stan zaufania” do gospodarki. Podkreśla znaczenie krótko- i długookresowych oczekiwań, które podmioty formułują na podstawie rachunku prawdopodobieństwa, ale też pod wpływem stopnia zaufania do trafności prognozy, czynników psychospołecznych, wśród których istotne miejsce zajmują różne skłonności podmiotów i „instynkty zwierzęce”. W warunkach niepewności suma efektów działań racjonalnych i efektywnych z punktu widzenia jednostki może nie „równać się” efektywności w skali całej gospodarki rozumianej jako równowaga przy pełnym zatrudnieniu. Im większa jest niepewność, tym bardziej dominuje ona nad rachunkiem ekonomicznym. W analizie Keynesa racjonalny podmiot gospodarujący to taki, który: a) posiada cel gospodarczy; b) ma wiedzę niedoskonałą, bo działa w warunkach niepewności; c) podejmuje działania, które podpowiada mu jego wiedza. Racjonalność podmiotu jest ograniczona ze względu na niedoskonałość wiedzy (podmioty są racjonalne metodologicznie).

Keynes próbuje wyjaśnić nieefektywność w skali makroekonomicznej, odwołując się do ograniczeń racjonalności podmiotów (ale nie zapisuje tego w sposób formalny) oraz (ale traktuje to jako przypadek szczególny) do sztywności cen i płac. Kontynuatorzy jego myśli w nurcie powojennego keynesizmu (m.in. J.R. Hicks, A.P. Lerner) „zredukowali” myśl Keynesa do sztywności cen i płac, nie rozwijając jego ustaleń w zakresie cech podmiotu. Dlatego też wyjaśnienia Keynesa i jego interpretacje przez keynesistów spotkały się z zarzutem braku podstaw mikroekonomicznych dla ich teorii makroekonomicznej⁷. Wykazały to już interpretacje i modyfikacje krzywej Phillipsa przez M. Friedmana i E.S. Phelps. Ta krytyka, obok takich czynników, jak prace nad koncepcją ra-

⁶ J.M. Keynes: *The General Theory of Employment*. „The Quarterly Journal of Economics” 1937, Vol. 51, No. 5, s. 213-214.

⁷ A. Wojtyła: *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. PWN, Warszawa 2000, s. 120-122.

cjonalności ograniczonej H.A. Simona, zmiany w warunkach gospodarowania związane z nasileniem się procesów inflacji oraz zastosowanie narzędzi ekonomicznych, wywarła wpływ na dokonane kolejne konkretyzacje cech przypisyanych racjonalnemu podmiotowi przez ekonomistów ze współczesnych szkół makroekonomii głównego nurtu.

2. Oczekiwania podmiotów – współczesny nurt neoklasyczny

Szkoły nurtu neoklasycznego, tj. monetaryzm, nowa ekonomia klasyczna i szkoła realnego cyklu koniunkturalnego, dokonały ważnych modyfikacji neoklasycznego modelu *homo oeconomicus* w zakresie wiedzy. M. Friedman⁸ (niezależnie E.S. Phelps⁹) wprowadził do analiz formułę hipotezy oczekiwań adaptacyjnych (opracowaną przez P. Cagana¹⁰). Friedman podkreślał, że podmioty działają w zmiennym otoczeniu makroekonomicznym i nie zawsze mają one pełne i prawdziwe informacje co do charakteru tych zmian i potrafią je właściwie zinterpretować. W szczególności dotyczy to wiedzy o zmianach przeciętnego poziomu cen, który jest głównym nośnikiem informacji z rynku. Podmioty muszą rozpoznać, jaki charakter ma ta zmiana: endogeniczny (np. wzrost realnego popytu na dane dobro) czy związany z polityką gospodarczą i wówczas mający charakter inflacyjny.

Według hipotezy oczekiwań adaptacyjnych podmioty formułują swoje oczekiwania co do przyszłych wartości zmiennych ekonomicznych na podstawie interpretacji zdarzeń gospodarczych z przeszłości. Ich wiedza nie jest doskonała. Dlatego też efekt działania nie musi być równy oczekiwanemu, czego przejawem jest występowanie wahań koniunkturalnych. Podmioty mogą popełnić błąd w ocenie sytuacji, ale – po nabyciu nowych informacji – dążą do zniwelowania skutków podjętego wcześniej działania, które oparte było na fałszywej wiedzy. Friedman zarzucił wyjaśnieniom A.W. Phillipisa i R.G. Lipseya, że wyprowadzały one fałszywy wniosek, iż podmioty gospodarujące stale popełniają błędy w swoich oczekiwaniach i nigdy nie dostrzegają różnic w wartościach nominalnych i realnych swoich dochodów (ulegają iluzji pieniężnej). Znaczyłoby to, że są one nieracjonalne, popełniają systematyczne błędy i nie uczą się.

⁸ M. Friedman: *The Role of Monetary Policy*. „American Economic Review” 1968, No. 1.

⁹ E.S. Phelps: *Money-Wage Dynamics and Labour Market Equilibrium*. „Journal of Political Economy” 1968, No. 4.

¹⁰ P. Cagan: *The Monetary Dynamics of Hyperinflation*. W: *Studies in the Quantity Theory of Money*. Red. M. Friedman. University of Chicago Press, Chicago 1956.

Kolejny krok w analizie racjonalności podmiotu uczynili ekonomiści nowoklasycyści. Skrytykowali oni modele keynesowskie i monetarystyczne za to, że zakładana jest w nich „zbyt mała racjonalność podmiotów gospodarujących”¹¹. Główny zarzut, jaki R.E. Lucas i L.A. Rapping sformułowali wobec hipotezy oczekiwań adaptacyjnych, dotyczył cech przypisanych podmiotowi¹². Otóż, jeżeli inflacja z okresu na okres by się zwiększała, to podmioty formułujące swe oczekiwania co do poziomu inflacji tylko na podstawie danych historycznych będą ciągle niedoszacowywać przyszły poziom cen. Będzie tak, ponieważ do formułowania oczekiwań podmioty nie uwzględniają ani bieżących informacji, ani zmian w polityce rządu. Jak zauważa T.J. Sargent, jeśli zmianie ulegną ustalone „reguły ruchu”, to zmieniają się też ograniczenia i determinanty działania podmiotów, co – poprzez nabycie przez nie nowej wiedzy – wpłynie na zmiany ich systematycznych zachowań i stochastyczne działanie rynku¹³.

Nowoklasycy zaproponowali włączenie do modeli hipotezy racjonalnych oczekiwań w wersji mocnej, opracowanej przez J. Mutha¹⁴. Według niej subiektywne oczekiwania podmiotów gospodarujących dotyczące zmiennych ekonomicznych są zbieżne z rzeczywistymi, czyli obiektywnymi matematycznie uwarunkowanymi oczekiwaniami co do tych zmiennych. W skład wiedzy podmiotu wchodzi: informacje na temat przeszłych wielkości danej zmiennej ekonomicznej, bieżące informacje, model gospodarczy. Oczekiwania racjonalne są endogeniczne i charakteryzuje je podejście „zwrócone do przodu”. Wiedza podmiotów nie jest doskonała, „[...] nie tylko w takim sensie, że przyszłość jest niepewna, ale raczej w takim, że żaden podmiot nie jest w pełni poinformowany o obecnym stanie gospodarki”¹⁵. Dlatego też formułowane przez nie oczekiwania nie są doskonałe.

W modelach nowoklasycyści równowaga makroekonomiczna powstaje wskutek działań racjonalnych podmiotów na rynku konkurencji doskonałej, przy ciągłym oczyszczaniu się rynku. Podmioty są racjonalne metodologicznie. Źródłem szoków gospodarczych mogą być jedynie błędy w oczekiwaniach popełnianie – na podstawie niedoskonałej wiedzy – przez podmioty, dotyczące nie-

¹¹ J. Muth: *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. „Econometrica” 1961, No. 3, s. 316.

¹² R.E. Lucas, L.A. Rapping: *Price Expectations and the Phillips Curve*. „American Economic Review” 1969, No. 3.

¹³ T. Sargent: *Rational Expectations and the Reconstruction of Macroeconomics*. W: *The Rational Expectations Revolution: Readings from the Front Line*. Red. P.J. Miller. Cambridge 1996.

¹⁴ J. Muth: Op. cit.

¹⁵ R.E. Lucas: *An Equilibrium Model of Business Cycles*. „Journal of Political Economy” 1975, No. 6, s. 1113.

właściwego zinterpretowania sygnałów dochodzących z rynku („błędy losowe”). Efektem tego jest odchylenie produktu i zatrudnienia od poziomów naturalnych w reakcji na nieoczekiwany wzrost poziomu cen (wywołany np. zaskakującą zmianą polityki monetarnej). W gospodarce tworzonej przez racjonalne podmioty nie ma jednak miejsca na trwałą nieefektywność – ewentualne jej wystąpienie ma charakter krótkookresowy i następuje powrót do pełnego zatrudnienia.

3. Heterogeniczny model *homo oeconomicus* – nowy keynesizm

Ekonomiści nowokeynesowscy skupili się na stworzeniu fundamentów mikroekonomicznych do ustaleń teorii Keynesa¹⁶. Jedną z definicji zakresu badań tej szkoły określa ją jako „[...] program badawczy próbujący wyjaśnić, że wahania gospodarcze są konsekwencją zakłóceń w mechanizmie koordynacji wyborów dokonywanych przez racjonalne podmioty, z których każdy z osobna maksymalizuje swoje cele, ale które jako zbiorowość nie mogą osiągnąć efektywnej alokacji w rozumieniu Pareto”¹⁷. Nowokeynesiści postulują przyjmowanie realistycznych założeń mikroekonomicznych (zwłaszcza dotyczących rynku pracy). Starają się wyjaśnić, jak działania racjonalnych optymalizujących podmiotów wywołują sztywności realne i nominalne (cen, płac, stopy procentowej), a te w konsekwencji – wahania koniunkturalne i bezrobocie przymusowe.

Program nowego keynesizmu jest daleki od takiej spójności, jednolitości i konsensusu, jakie charakteryzują nurt neoklasyczny. Trudno w nim wyróżnić jeden główny model – jest ich wiele¹⁸. Jednak ich cechą wspólną jest to, że modele są budowane na podstawie założenia o racjonalnym podmiocie. Tak jak w przypadku modeli nowoklasycznych, w modelach nowokeynesowskich przyjmuje się hipotezę oczekiwań racjonalnych i wskazuje się na niedoskonałą wiedzę podmiotu. *Novum* tych modeli w kontekście założenia o racjonalności polega na definiowaniu celu gospodarczego przy danych nakładach, w których istotne są koszty dostosowań i pozyskiwania informacji, oraz wskazywaniu na asymetrię informacji.

Wśród wielu modeli nowokeynesowskich należy zwrócić uwagę na te, które były nowatorskie z punktu widzenia założenia o racjonalności. Syntetycznie zostaną zaprezentowane modele: małych kosztów menu, prawie-racjonalności, niejawnych kontraktów i płac wydajnościowych.

¹⁶ Klasyfikacja tematyki dyskusji wokół dzieł Keynesa w: M. Blaug: *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. WN PWN, Warszawa 2000, s. 707.

¹⁷ M. Parkin: *Macroeconomics*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1984, cyt. za: A. Wojtyna: *Op. cit.*, s. 151.

¹⁸ I. Bludnik: *Neokeynesizm. Analiza krytyczna*. UEP, Poznań 2010, s. 23-35.

Modele małych kosztów menu N.G. Mankiwa¹⁹ i prawie-racjonalności G.A. Akerlofa i J.L. Yellen²⁰ opierają się na obserwacji, że zmiany cen (wymagające aktualizacji i druku nowych katalogów i cenników, informowania sprzedawców, negocjowania nowych umów) są kosztowne. Dla pojedynczego przedsiębiorstwa koszty te są małe, ale z perspektywy całej gospodarki – bardzo duże. Tę pozorną sprzeczność wyjaśniają oba modele, chociaż inaczej ją mikroekonomicznie uzasadniają. Mankiw czyni to za pomocą makroekonomicznego modelu monopolu, w którym optymalizujące działania przedsiębiorstwa, będącego „twórcą cen”, wywołują negatywne skutki dla gospodarki. Dla pojedynczego przedsiębiorstwa koszty menu są małe, ale i tak rezygnuje ono z ciągłych dostosowań cen. Jest tak, gdy oczekiwany przychód z takiego inercyjnego zachowania będzie wyższy od kosztu dostosowań. Z perspektywy pojedynczego przedsiębiorstwa nie ma bodźców dla zmiany cen, bo generuje to koszty menu.

Novum modelu Akerlofa i Yellen polega na stwierdzeniu, że w gospodarce część przedsiębiorstw zawsze maksymalizuje, a część się od tego powstrzymuje. Niemaksymalizujące przedsiębiorstwa w przypadku wystąpienia szoku w gospodarce powstrzymują się od działań dostosowawczych w krótkim okresie, tzn. usztywniają nominalne ceny i płace. Przyczyną tego jest to, że wzrost przychodu, jaki zostałby uzyskany w wyniku podjęcia działania, jest niesatysfakcjonujący. Tak zachowujące się przedsiębiorstwo określa się jako prawie-racjonalne. Z jego punktu widzenia ta inercja płac i cen nie jest kosztowna. Jednak skutki dla całej gospodarki są już istotne, bo mogą powodować pierwszorzędne straty w skali makroekonomicznej w postaci wahań produkcji i zatrudnienia.

W modelach nowokeynesowskich cechy racjonalnego podmiotu analizowane są zwłaszcza w kontekście rynku pracy. Wiele modeli opiera się na stwierdzeniu, że praca różni się od innych dóbr²¹. Do analiz został włączony – charakterystyczny tylko dla rynku pracy – aspekt społeczny zawierania kontraktów, który jest opisywany za pomocą języka ekonomii, tzn. z pozycji racjonalnego podmiotu podejmującego decyzje na podstawie rachunku kosztów i zysków. Model niejawnych kontraktów opiera się na dwóch założeniach: o zróżnicowa-

¹⁹ N.G. Mankiw: *Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly*. „The Quarterly Journal of Economics” 1985, No. 2.

²⁰ G.A. Akerlof, J.L. Yellen: *A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia*. „The Quarterly Journal of Economics” 1985, Vol. 100.

²¹ D.F. Gordon: *A Neo-Classical Theory Of Keynesian Unemployment*. W: *The Phillips Curve and Labor Markets*. Ed. K. Brunner, A.H. Metzger. North-Holland Pub. Co, Amsterdam 1976; M.N. Baily: *Wages and Employment under Uncertain Demand*. „The Review of Economic Studies” 1974, No. 1; C. Azariadis: *Implicit Contracts and Underemployment Equilibria*. „Journal of Political Economy” 1975, No. 6.

nym stopniu awersji do ryzyka pracodawców oraz pracowników i o zawieraniu przez podmioty kontraktów niejawnych. Pracownicy są niechętnie nastawieni do ryzyka, a pracodawcy są neutralni wobec niego. Obie strony zawierają kontrakty niejawne, w których pracownicy wolą płacę niższą, ale niepodlegającą większym wahaniom w zależności od sytuacji makroekonomicznej, od płacy wyższej, ale niepewnej. W interesie maksymalizującego zysk przedsiębiorcy jest zawarcie niejawnego kontraktu z niższą płacą niż rynkowa, gwarantującego pracownikowi płacę stabilną. Stawki płac są w tej sytuacji nie tylko wynagrodzeniem za pracę, ale również ubezpieczeniem od ryzyka zmian dochodów pracowników. W ten sposób przedsiębiorcy zyskują mniejszą rotację pracowników i niższe koszty. Natomiast pracownicy otrzymują strumień dochodów, który jest stabilny w okresie zatrudnienia, zapewniając „wygładzony” w czasie poziom konsumpcji. Przedsiębiorstwo działa tu jako „ubezpieczyciel” ryzyka od zmian dochodu pracowników.

Ważne ustalenia w zakresie celu gospodarczego na rynku pracy mają modele płac wydajnościowych. U ich podstaw leży przekonanie, że wysokość płacy ma wpływ na wydajność zatrudnionych. Zgodnie z tymi modelami przedsiębiorstwo oferuje płacę wydajnościową wyższą niż równoważącą rynek, gdyż jest przekonane, że obniżka płac realnych do poziomu równoważącego rynek może negatywnie wpłynąć na poziom wydajności pracowników. W celu uzasadnienia, dlaczego przedsiębiorcom opłaca się zatrudniać pracowników przy wyższej płacy niż czyszczącej rynek, powstały cztery grupy modeli: bumelanta, rotacji załogi, ujemnej selekcji, socjologiczny (uczciwości). Modele te dają uzasadnienie dla stosowania płac wydajnościowych, na podstawie rygorystycznych fundamentów mikroekonomicznych, przy założeniu racjonalności i dobrowolności działań podmiotów²². Pierwsze trzy analizują wyłącznie ekonomiczne uwarunkowania wyborów podmiotów, podkreślając znaczenie asymetrii informacji i kosztów rotacji. Natomiast oryginalny model socjologiczny („wymiany prezentów”) zaprezentowany przez Akerlofa²³ wprowadza do analizy normy społeczne i modeluje ich wpływ na zachowania ekonomiczne ludzi znajdujących się w relacjach społecznych.

²² K. Szarzec: *Państwo w gospodarce. Studium teoretyczne – od Adama Smitha do współczesności*. WN PWN, Warszawa 2013, s. 220-223; I. Bludnik: *Op. cit.*, s. 106-148; A. Wojtyła: *Op. cit.*, s. 225-232; E. Kwiatkowski: *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*. WN PWN, Warszawa 2002, s. 179-195; L.F. Katz: *Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation*. W: *NBER Macroeconomics Annual 1986*. Red. S. Fischer. „NBER” 1986; J.L. Yellen: *Efficiency Wage Models of Unemployment*. „American Economic Review” 1984, No. 2.

²³ G.A. Akerlof: *Labor Contracts as Partial Gift Exchange*. „The Quarterly Journal of Economics” 1982, No. 4.

Podsumowanie

Makroekonomiczne modele głównego nurtu neoklasycznego i keynesowskiego budowane są na podstawie modeli podmiotu gospodarującego o ograniczonej racjonalności. Podmioty dokonują wyborów gospodarczych na podstawie wiedzy, co do której brak jest pewności, że jest pełna i prawdziwa. Szkoły te, podkreślając wagę posiadanej przez podmiot wiedzy, wskazują równocześnie właśnie na ograniczenia tej wiedzy jako przyczyny wahań koniunkturalnych. Tytuł że ekonomiści neoklasycyści bezpośrednio wskazują na błędy w oczekiwaniach podmiotów, podczas gdy nowokeynesiści podkreślają, że niedoskonała wiedza i powstrzymywanie się podmiotów od działań maksymalizujących stają się przyczyną sztywności cen oraz płac i potem bezrobocia przymusowego.

Bibliografia

- Akerlof G.A., Yellen J.L.: *A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia*. „The Quarterly Journal of Economics” 1985, Vol. 100.
- Akerlof G.A.: *Labor Contracts as Partial Gift Exchange*. „The Quarterly Journal of Economics” 1982, No. 4.
- Azariadis C.: *Implicit Contracts and Underemployment Equilibria*. „Journal of Political Economy” 1975, No. 6.
- Baily M.N.: *Wages and Employment under Uncertain Demand*. „The Review of Economic Studies” 1974, No. 1.
- Blaug M.: *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. WN PWN, Warszawa 2000.
- Bludnik I.: *Neokeynesizm. Analiza krytyczna*. UEP, Poznań 2010.
- Cagan P.: *The Monetary Dynamics of Hyperinflation*. W: *Studies in the Quantity Theory of Money*. Red. M. Friedman. University of Chicago Press, Chicago 1956.
- Friedman M.: *The Role of Monetary Policy*. „American Economic Review” 1968, No. 1.
- Gordon D.F.: *A Neo-Classical Theory Of Keynesian Unemployment*. W: *The Phillips Curve and Labor Markets*. Ed. K. Brunner, A.H. Metzger. North-Holland Pub. Co, Amsterdam 1976.
- Hogarth R.E., Reder M.W.: *Introduction*. W: *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*. Ed. R.E. Hogarth, M.W. Reder. University of Chicago Press, Chicago-London 1987.
- Katz L.F.: *Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation*. W: *NBER Macroeconomics Annual 1986*. Red. S. Fischer. „NBER” 1986.
- Keynes J.M.: *The General Theory of Employment*. „The Quarterly Journal of Economics” 1937, Vol. 51, No. 5.

- Kowalski T.: *Proces formułowania oczekiwań a teoria wyboru publicznego. Implikacje dla polityki gospodarczej*. AEP, Poznań 2001.
- Kwiatkowski E.: *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*. WN PWN, Warszawa 2002.
- Lange O.: *Ekonomia polityczna*. PWN, Warszawa 1978.
- Lucas R.E., Rapping L.A.: *Price Expectations and the Phillips Curve*. „American Economic Review” 1969, No. 3.
- Mankiw N.G.: *Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly*. „The Quarterly Journal of Economics” 1985, No. 2.
- Mill J.S.: *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Batoche Books Kitchener, 2000.
- Muth J.: *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. „Econometrica” 1961, No. 3.
- Parkin M.: *Macroeconomics*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1984.
- Phelps E.S.: *Money-Wage Dynamics and Labour Market Equilibrium*. „Journal of Political Economy” 1968, No. 4.
- R.E. Lucas: *An Equilibrium Model of Business Cycles*. „Journal of Political Economy” 1975, No. 6.
- Sargent T.: *Rational Expectations and the Reconstruction of Macroeconomics*. W: *The Rational Expectations Revolution: Readings from the Front Line*. Red. P.J. Miller. Cambridge 1996.
- Szarzec K.: *Państwo w gospodarce. Studium teoretyczne – od Adama Smitha do współczesności*. WN PWN, Warszawa 2013.
- Szarzec K.: *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*. PTE-FPAKE, Warszawa 2005.
- Wojtyna A.: *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. PWN, Warszawa 2000.
- Yellen J.L.: *Efficiency Wage Models of Unemployment*. „American Economic Review” 1984, No. 2.

MODEL HOMO OECONOMICUS IN THE CONTEMPORARY THEORIES OF MACROECONOMICS

Summary

An objective of a paper is to present attributes of *homo oeconomicus* in the mainstream macroeconomics. In the process of development of mainstream schools a gradual concretization of the model proceeded and attributes of a rational economic man were being changed. The economic man becomes less ideal and closer to the reality.