

Katarzyna Szarzec

J.S. Milla model *homo oeconomicus*

Model *homo oeconomicus* został nazwany *expressis verbis* po raz pierwszy przez Johna Stuarta Milla i potraktowany przez niego jako fundamentalne założenie w ekonomii, bez którego nie może ona ubiegać się o miano nauki i które wyznacza obszar jej analiz. Celem artykułu jest rekonstrukcja tego modelu w teorii ekonomii Milla i wskazanie na jego znaczenie dla dalszego rozwoju ekonomii. Punktem wyjścia jest prezentacja koncepcji podmiotu gospodarującego w ekonomii klasycznej, o którym zakłada się, że jest racjonalny. Oznacza to, że podmiot posiada cel, który, korzystając ze swojej wiedzy, realizuje, podejmując odpowiednie działania. Następnie wskazane zostaną konkretyzacje, jakich dokonał Mill w stosunku do sposobu analizy prezentowanego przez Adama Smitha i Davida Ricardo w zakresie cech przypisanych podmiotowi gospodarującemu. Na podstawie dzieła Milla *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej* dokonana zostanie rekonstrukcja cech podmiotów gospodarujących. Ponadto zostaną wskazane dalsze kierunki modyfikacji modelu *homo oeconomicus*, dokonywane przez szkoły ekonomii głównego nurtu, kontynuujące myśl klasyczną.

Model *homo oeconomicus* jako fundamentalne założenie w ekonomii

Model *homo oeconomicus* jest już widoczny u A. Smitha w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, gdzie odwołuje się do niego, przywołując mechanizm „niewidzialnej ręki”. Smith uważał, że działaniem człowieka kieruje „jakaś niewidzialna ręka”, czego efektem jest przede wszystkim zmienianie tego, co niekorzystne dla społeczeństwa, w to, co służy jego dobrobytowi¹. Ko-

¹ „Człowiek [...] myśli tylko o swym własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdązał do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze na tym źle wychodzi. Mając na celu swój własny interes, człowiek popiera często interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście”. Smith 1954: t. 2, s. 46.

rzyć z egoistycznego działania gospodarczego podejmowanego przez człowieka osiąga również społeczeństwo. Aby jednakże móc wyjaśnić koncepcję „nie-widzialnej ręki”, należy zrekonstruować działanie podmiotów gospodarujących w warunkach rynku wolnokonkurencyjnego. Dopiero wtedy można uzasadnić, dlaczego i w jaki sposób w gospodarce dochodzi do optymalnej alokacji zasobów i wzrostu bogactwa narodów.

Mill w swoich dziełach: *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* z 1831 r. i w *Systemie logiki dedukcyjnej i indukcyjnej* z 1843 r. rozważa model *homo oeconomicus* jako konstrukcję teoretyczną, umożliwiającą wyjaśnianie naukowe w ekonomii. W pierwszym z nich stwierdził on, że definicja człowieka gospodarującego i cech mu przypisanych nie jest formalnie umieszczona w żadnej pracy z zakresu ekonomii politycznej (podobnie jak definicja prostej u Euklidesa)². To sprawia, że jest ona narażona na nieporozumienia i zapomnienie przy przeprowadzonym wyjaśnianiu. Skoro pewien model człowieka gospodarującego jest przyjmowany jako punkt wyjścia do analiz ekonomicznych, to – zdaniem Milla – powinien on zostać zrekonstruowany w postaci generalnej zasady. Model *homo oeconomicus*, który *explicite* przyznaje racjonalność podmiotom gospodarującym, jest więc przez Milla traktowany jako fundamentalne założenie umożliwiające prawidłowe wyjaśnianie w ekonomii. Odwołując się do niego, uzasadnia też istnienie ekonomii jako nauki zajmującej się badaniem zjawisk społecznych, które charakteryzują się dążeniem człowieka do osiągnięcia bogactwa i istnieniem psychologicznego prawa wyboru większej korzyści³.

Klasyczny model *homo oeconomicus* przedstawia podmiot działający wyłącznie w sferze gospodarki, który dąży do maksymalizacji swych celów gospodarczych i opierając się na swojej obiektywnie prawdziwej i pełnej wiedzy, dokonuje najlepszego wyboru dostępnych środków. Kieruje się on jedynym motywem: korzyści osobistej (zaspokojenia swoich potrzeb materialnych, osiągnięcia bogactwa), który to motyw jest wyizolowany z wielu innych. Ekonomści klasyczni podkreślali, że w badaniach nad gospodarką występuje pewne oddzielenie sfery gospodarczej od sfery moralnej. Skierowali oni (w tym wielkie zasługi ma Mill) ekonomię na tory badania tylko tych dziedzin działania człowieka, którymi kierują motywy gospodarcze i których celem jest osiągnięcie bogactwa materialnego⁴. Mieli przy tym świadomość, iż w działaniach gospodarczych nie do uniknięcia jest „krzyżowanie się”⁵ motywów gospodarczych z innymi

² Por. Mill 2000: 101–102.

³ Por. Mill 1962: t. 2, s. 632.

⁴ „Ekonomia polityczna abstrahuje całkowicie od wszelkich innych ludzkich uczuć czy motywów, wyjąwszy te, które można uważać za zasady, wciąż sprzeciwiające się dążeniu do bogactwa, a mianowicie wstręt do pracy i dążenie do natychmiastowego folgowania sobie w kosztownych uciechach”. Tamże: t. 2, s. 633.

⁵ Taylor 1947: 48.

(w tym moralnymi), ale te pierwsze mają zdecydowaną przewagę, bo to one determinują podjęcie działania gospodarczego.

Mill interpretował model *homo oeconomicus* z naciskiem na jego hedonistyczno-utyitarne znaczenie, wiążąc go ze szczęściem, zaspokojeniem potrzeb i niedoświadczaniem cierpienia. Model ten pozbawił (przynajmniej częściowo) ekonomię ocen wartościujących i można to uznać za pierwszą próbę „wpisania” w ekonomię człowieka jako podmiotu gospodarującego, zmierzającego do osiągnięcia bogactwa, który nie jest za to „potępiany”, jak to miało miejsce w epokach wcześniejszych.

W analizach ekonomicznych podmiot gospodarujący działa na rynku, o którym klasycy pisali jako wolnokonkurencyjnym. Postulowali oni utrzymanie warunków wolnej konkurencji, z wyraźnymi granicami niewielkiej ingerencji państwa w wybory gospodarcze podmiotów, co gwarantuje optymalną alokację zasobów. Jak twierdzi Ricardo:

Dopóki każdy może swobodnie, według własnego uznania, wybierać dziedzinę zastosowania swego kapitału, będzie się naturalnie starał o użycie go w sposób najkorzystniejszy⁶.

Mill przychyliła się do tego poglądu, pisząc w eseju *O wolności*:

Ogólnie mówiąc, nikt nie nadaje się lepiej do kierowania jakąś sprawą lub decydowania, w jaki sposób i przez kogo ma być prowadzona, jak ci, którzy są w niej osobiście zainteresowani. Zasada ta potępia tak częste niegdyś wtrącanie się prawodawstwa lub urzędników do zwykłej produkcji przemysłowej⁷.

Zastosowanie modelu *homo oeconomicus* w wyjaśnianiu działania podmiotu w ekonomii jest równoznaczne ze stosowaniem indywidualizmu metodologicznego. Oznacza to, że społeczeństwo traktowane jest jako prosta suma jednostek i podobnie gospodarka – jako oparta na działaniu podmiotów o przypisanych im cechach, zgodnych z tym modelem. Efekty w skali całej gospodarki są wyjaśniane przez redukcję ich złożoności do analizy jednostki, czyli rekonstruowanie celu i działania racjonalnego podmiotu gospodarującego.

Model *homo oeconomicus* jest typem idealnym, który uznany został za założenie uzasadniające generalizację twierdzeń o zjawiskach gospodarczych. Twórcy ekonomii nie twierdzili jednakże, że taki człowiek istnieje naprawdę, ale nauka z konieczności musi taki wyidealizowany podmiot przyjmować w wyjaśnianiu⁸. Smith przyznaje, że stopień przewagi motywu interesu własnego nad publicznym jest odmienny u różnych ludzi. Ta konkluzja jest jednak zniwelowana przez stwierdzenie, że „przeciętny człowiek” odznacza się „zdrowym roz-

⁶ Ricardo 1957: 95.

⁷ Mill 1999: 127.

⁸ Por. Mill 1962: t. 2, s. 634.

sądkiem”, i taką jednostkę „uśrednioną” można uznać za reprezentatywną dla całej zbiorowości⁹. Mill twierdzi, że dany człowiek jest częścią społeczności, którą tworzą podmioty jednorodne, co oznacza, że: (i) każdy z nich zmierza (niezależnie od pozostałych) do realizacji tego samego celu gospodarczego przy najmniejszej ilości pracy i wyrzeczeń; (ii) każdy z nich znajduje się w tych samych (lub zbliżonych) okolicznościach; (iii) każdy z nich przy danym stanie wiedzy wykonuje te same czynności co podmioty pozostałe¹⁰. To stwierdzenie stało się w szkole klasycznej, nie zawsze świadomym, założeniem dotyczącym natury ludzkiej, co posłużyło do rozumowania dedukcyjnego o zjawiskach gospodarczych, zapewniającego twierdzeniom i prawom ekonomii powszechność i ogólność¹¹.

Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej Milla, opublikowane w roku 1848, stanowią ważne dzieło z teorii ekonomii nawiązujące w swej treści do dwóch wielkich autorów klasycznych Smitha i Ricardo. Stanowią one nie tylko opis i analizę procesów gospodarczych, ale próbę stworzenia fundamentów dla ekonomii jako nauki, ze swoistym aparatem pojęciowym, metodą naukową, poprawnym wnioskowaniem. U Milla – właśnie w tym dziele – najpełniej rysuje się przedmiot ekonomii politycznej i metoda przez nią stosowana, tj. model *homo oeconomicus*, zakładający racjonalność podmiotów gospodarujących. Choć na stronach *Zasad ekonomii politycznej* nie używa on tego terminu bezpośrednio, to prawa rządzące działaniami takich podmiotów są w nich omawiane. Mill zdefiniował tu zakres ekonomii politycznej i sformułował główne założenia określające jej „pretensję do charakteru nauki”¹². Założenia te konstytuują model *homo oeconomicus* w ekonomii. Są one następujące:

(1) Celem podmiotów jest realizacja własnego interesu, związanego z zaspokojeniem ich potrzeb, maksymalizacją bogactwa przy wykorzystaniu dostępnych środków („wszystkie strony troszczą się o swój własny interes”¹³). W rzeczywistości zachowania ludzkie często przeczą temu (np. z powodu nieświadomości, braku rozsądku, lenistwa, zwyczaju, przypadku) i podmioty nie „współzawodniczą” o cenę. Ekonomia rozpatruje wyłącznie sytuacje maksymalizacji własnych celów gospodarczych przez podmioty. Przez utożsamienie bogactwa z posiadaniem, wymianą dóbr materialnych posiadających użyteczność Mill wyraźnie izoluje działanie gospodarcze człowieka od innych jego działań.

(2) Działania podejmowane przez podmioty prowadzą do maksymalizacji ich celów gospodarczych przy wykorzystaniu dostępnych środków i polegają na nieustającym współzawodnictwie („założenie maksimum współzawodnictwa”¹⁴).

⁹ Por. Taylor 1947: 50.

¹⁰ Por. Mill 2000: 101.

¹¹ Por. Taylor 1947: 50.

¹² Mill 1965: t. 1, s. 383.

¹³ Tamże: t. 2, s. 21.

¹⁴ Tamże: t. 1, s. 390.

Według Milla, współzawodnictwo to – obok zwyczaju – drugi czynnik decydujący o produkcji i podziale produktu¹⁵. Jednakże w ekonomii przyjmuje się działanie wyłącznie współzawodnictwa, jako jedynego regulatora rent, zysków, płac i cen¹⁶. Oznacza to, że „kupujący starają się kupić tanio, a sprzedawcy sprzedać drogo”¹⁷. Równowaga gospodarcza jest wynikiem ciągłego współzawodnictwa między kupującymi a sprzedającymi.

Przyjmując założenie o maksymalizacji celów gospodarczych przy danych środkach oraz założenie o współzawodnictwie, Mill formułuje prawo popytu i prawo podaży. Zgodnie z prawem popytu, im wyższa lub niższa cena dobra, tym niższy lub wyższy popyt na to dobro, *ceteris paribus*. Prawo podaży stanowi, że im wyższa lub niższa cena dobra, tym wyższa lub niższa jego podaż, *ceteris paribus*. W najwyższym stopniu współzawodnictwu pomiędzy podmiotami gospodarującymi podlegają ceny i płace.

Mill – kontynuator myśli ekonomicznej Smitha i Ricardo

Mill był kontynuatorem klasycznej myśli ekonomicznej Smitha i Ricardo, ale też dokonał istotnych modyfikacji w analizie ekonomicznej. Ze względu na temat niniejszego opracowania przedstawione zostaną tylko te, które odnoszą się do modelu podmiotu gospodarującego.

Mill dokonał zasadniczej zmiany w wyjaśnianiu źródeł wartości dobra w stosunku do tego, co głosili jego poprzednicy. Według Smitha źródłem wartości dobra jest wynagrodzenie zapłacone czynnikom produkcji (ziemia, praca, kapitał). Ricardo zmodyfikował tę teorię wartości, uznając, iż wartość dobra wynika z jego rzadkości i ilości pracy potrzebnej do jego wytworzenia, zarówno bezpośrednio, jak i przez wykorzystanie kapitału rzeczowego. Z jego teorii wynika, iż z samego faktu wkładu pracy przy wytworzeniu dobra posiada ono wartość. Mill odrzucił tę koncepcję wartości opartej na pracy i stwierdził, iż w ekonomii analizie podlegają tylko te dobra, które posiadają wartość w tym sensie, że posiadają dla nabywcy użyteczność¹⁸ (tzn. mogą być wykorzystane do osiągnięcia danego celu, do jakiegoś użytku) i są trudne do pozyskania¹⁹. Użyteczność

¹⁵ Szerzej: tamże: t. 1, s. 390–391.

¹⁶ „[...] tylko wskutek zasady współzawodnictwa ekonomia polityczna ma pretensję do charakteru nauki. Tak dalece, jak renty, zyski, płace, ceny są określane przez współzawodnictwo, można ustalać ich prawa. Przy założeniu, że współzawodnictwo jest ich wyłącznym regulatorem, mogą być postawione rządzące nimi zasady o rozległej powszechności i ścisłości naukowej”. Tamże: t. 1, s. 383.

¹⁷ Tamże: t. 2, s. 19.

¹⁸ Tamże: t. 2, s. 22.

¹⁹ Trudność uzyskania może się wiązać z: (i) ograniczeniem podaży danych dóbr; (ii) koniecznością użycia pracy i poniesienia określonych wydatków w związku z produkcją, która może być praktycznie nieograniczona, przy ponoszeniu stałych kosztów; (iii) koniecznością

dobra nabywanego przez konsumenta jest to „krańcowa granica jego wartości wymiennej”²⁰.

W teorii Ricardo cena naturalna dobra (długookresowa) jest wyznaczona przez koszty produkcji (płace i zyski). Autor wskazuje na dążenie producenta do minimalizacji kosztów produkcji, jeśli ten chce utrzymać wyższą stopę zwrotu, która możliwa jest dzięki efektom stosowanego przez niego postępu technicznego. Odwołuje się on więc do rachunku kosztów, ale nie rozwija tego. Jednakże jest to właściwy kierunek analizy, zwłaszcza w porównaniu do ustaleń Smitha, który operuje pojęciami naturalnych stóp renty gruntowej, płacy i zysku, w ogóle nie wyjaśniając ich za pomocą kosztów czynników produkcji, przyjmując je jako dane dla konkretnego miejsca i czasu. W swojej koncepcji ceny naturalnej dobra (konieczna, długookresowa) Mill również odwołuje się do kosztów produkcji (płace i zysk z kapitału), ale już ją rozwija²¹. Cena rynkowa (bieżąca) dobra jest wynikiem kształtowania się popytu i podaży. Jej odchylenia od ceny naturalnej mają charakter krótkookresowy, bo w długim okresie cena rynkowa powraca do naturalnej²². U Milla o rynkowej cenie dobra i płacy decydują działania podmiotów, czyli zgłaszany popyt i podaż. Formuluje on prawo popytu i podaży, które wynika z założeń o maksymalizacji celu przy danych nakładach i o współzawodnictwie.

Smith i Ricardo przypisali podmiotowi cel *stricte* gospodarczy, związany z osiągnięciem korzyści materialnych, ale w ich analizach działania podmiotów dotyczą wyborów „mniej–więcej”. Natomiast ustalenia Milla w zakresie celu są przełomowe, wyznaczające kierunek dalszych badań ekonomistów. Według niego celem podmiotów jest maksymalizacja bogactwa, zysku, płac, przy użyciu dostępnych środków. Podkreślał on więc sposób realizacji celu przy ograniczonych środkach.

Również inaczej rozpatrywane jest w analizach Milla funkcjonowanie rynku pracy, co było wyrazem zachodzących zmian. W analizach Smitha i Ricardo za główną determinantę utrzymującą płacę na poziomie płacy naturalnej uznaje się wysoką śmiertelność ludzi, która związana była z nędznymi warunkami ich egzystencji. Odchylenia płacy rynkowej od naturalnej Ricardo wyjaśnia jako wynik zmian liczby ludności. Wzrost płacy rynkowej ponad naturalną powoduje wzrost ludności, bo polepszają się warunki egzystencji. Następuje więc wzrost podaży pracowników przy danym popycie na pracę i pracownicy – współzawodnicząc

użycia pracy i poniesienia określonych wydatków w związku z produkcją, ale przy kosztach rosnących ponad pewną ilość produkcji (płody rolne). Por. tamże: t. 2, s. 25–27.

²⁰ Tamże: t. 2, s. 23.

²¹ Por. tamże: t. 2, s. 36–37.

²² „[...] popyt i podaż zawsze zdążają do równowagi, lecz warunkiem stałej równowagi jest, by rzeczy były wymieniane jedna za drugą zgodnie ze swym kosztem produkcji, czyli, według wyrażenia przez nas użytego, gdy rzeczy pozostają przy swej naturalnej wartości”. Tamże: t. 2, s. 43–44.

o nią – podejmują ją za niższą płacę. W efekcie płaca powraca do poziomu płacy naturalnej. Jest to teza Ricardo o niemożności wzrostu płac w kapitalizmie, którą później podjął niemiecki socjalista Ferdynand Lasalle i nazwał „spізowym prawem płac”²³. Ten mechanizm ustalania się płac występował we wczesnym okresie kapitalizmu, później – w wyniku rozwoju gospodarczego, postępu technicznego – nastąpił wzrost płac i spadek śmiertelności ludzi. W swojej modyfikacji analizy funkcjonowania rynku Mill wskazał na znaczenie postępu technicznego, na co zwracał już uwagę Ricardo, ale ten ostatni wiązał to z redukcją kosztów produkcji i większymi zyskami właścicieli kapitału, a nie z większymi płacami. Mill stwierdził, że poziom płacy zdeterminowany jest przez działania podejmowane przez racjonalnych pracowników (podaż pracy) i racjonalnych producentów (popyt na pracę). Porzucił więc ideę minimalnego wynagradzania pracowników, które wystarczałoby im tylko na „zwykłą” egzystencję i utrzymanie ludności w stanie stacjonarnym.

Podmioty gospodarujące w analizie Milla

Zgodnie z metodą wprowadzoną przez Milla – w ekonomii podlega analizie działanie podmiotu, *homo oeconomicus*, który charakteryzuje racjonalność. Oznacza to, że podmiot posiada cel, który, korzystając ze swojej wiedzy, realizuje, podejmując odpowiednie działania. W klasycznych uproszczonych modelach podmiotów gospodarujących można wyróżnić co najmniej trzy typowe podmioty, których działania różnią się jedynie w zakresie obranego celu. Są to: konsument, producent, pracownik. Podmioty te realizują swoje cele przez dokonywanie aktów wymiany na rynku wolnokonkurencyjnym, a także współzawodniczenie ze sobą. Rekonstrukcja teoretycznego podmiotu będzie przeprowadzona na podstawie przypisanej mu cechy racjonalności (dla trzech wyróżnionych typów).

Celem konsumenta²⁴ jest osiągnięcie bogactwa i maksymalne zaspokojenie swoich potrzeb za pomocą dóbr (które posiadają dla niego użyteczności) przy danym dochodzie. Bogactwo jest przy tym rozumiane jako: „[...] wszystkie pożyteczne i przyjemne rzeczy, z wyjątkiem tych, które mogą być uzyskane w pożądaną ilość bez pracy czy ofiary”²⁵. Dążenie człowieka do bogacenia się nazywa Mill „skrzętnością człowieka”. Popyt zgłaszany na dobro przy danym poziomie

²³ Por. Romanow 1999: 51.

²⁴ W swoich analizach Mill nie używa pojęcia „konsument”, lecz „człowiek” lub odwołuje się do jego statusu społecznego zależnego od posiadanych zasobów gospodarczych, tj. właściciela kapitału, właściciela ziemi i robotnika. Jednak z uwagi, że pojęcie to jest obecnie powszechnie stosowane, a Milla „preintuicje” dotyczące człowieka gospodarującego, mającego na celu zaspokojenie swoich potrzeb przy użyciu dochodu, były właściwe, zdecydowano się na jego użycie w opracowaniu.

²⁵ Mill 1965: t. 1, s. 25.

bieżącego dochodu to popyt efektywny²⁶. Zależy on od preferencji i dochodów konsumenta. Mill w swojej analizie podnosi kwestie realizacji celu przy danym dochodzie²⁷ konsumenta, na co wcześniej ani Smith, ani Ricardo nie wskazali.

Konsument ma pełną i prawdziwą wiedzę o okolicznościach swego działania. Zna on cenę naturalną danego dobra, jego cenę rynkową i użyteczność, jaką to dobro mu przynosi, oraz prawo popytu, zgodnie z którym działa. Zmiana jego popytu na dane dobro zależy od kilku czynników, tj.: (i) rodzaju dobra (powszechnego użytku lub inne); (ii) jego skłonności do współzawodniczenia o to dobro i posiadanego dochodu (jeżeli cena wzrośnie ponad pewien poziom, to wówczas zrezygnuje z jego nabycia, o ile nie jest to dobro konieczne do przetrwania); (iii) szybkości reakcji producentów i zwiększenia przez nich podaży tego dobra²⁸. U Milla pojawia się już więc „zarys” elastyczności popytowej.

Konsument, dążąc do maksymalnego zaspokojenia swoich potrzeb i opierając się na swojej wiedzy o cenie dobra (naturalnej i rynkowej), podejmuje działanie polegające na zakupie dóbr za posiadany bieżący dochód po danej cenie rynkowej. Jeśli konsument nie może zaspokoić popytu na dobro po jego cenie naturalnej, to interpretuje to jako nadwyżkę popytu nad podażą i rozpoczyna współzawodniczenie o nabycie dobra, oferując cenę wyższą od naturalnej o tyle, na ile mu pozwala jego dochód i na ile dane dobro jest mu konieczne potrzebne. W efekcie tej rywalizacji nastąpi wzrost ceny rynkowej dobra, przy czym część konsumentów nie zaspokoi swego popytu. Wzrost ceny rynkowej ponad cenę naturalną jest krótkookresowy i trwa do momentu, kiedy racjonalnie działający producenci – mający wiedzę o wzroście ceny rynkowej dobra – zwiększą swoją produkcję o tyle, że zwiększona podaż zaspokoi popyt po cenie naturalnej.

Celem producenta²⁹ (przemysłowiec, kapitalista, fabrykant, właściciel kapitału) jest maksymalizacja zysku albo przynajmniej osiągnięcie zwykłej stopy zysku dla danej gałęzi, która jest wyższa od alternatywnego zysku przynoszonego przez bieżącą stopę procentową najwyżej oprocentowanego papieru wartości-

²⁶ Pojęcie to wprowadził A. Smith, ale definiował je jako popyt na dobro, realizowany przy jego cenie naturalnej.

²⁷ We współczesnej ekonomii nosi to nazwę ograniczenia budżetowego.

²⁸ Por. Mill 1965: t. 2, s. 29–30. „[...] przypuśćmy, że popyt w pewnym czasie przewyższa podaż, tj. istnieją osoby gotowe kupić po cenie rynkowej większą ilość od ofiarowanej na sprzedaż. Współzawodnictwo ma miejsce po stronie nabywców i wartość wzrasta: lecz jak wiele?”. Tamże: t. 2, s. 29.

²⁹ Mill zwracał uwagę na różnice w efektach działalności przedsiębiorstwa w przypadku, gdy jest jeden właściciel, który jednocześnie zarządza przedsiębiorstwem, a gdy – jak w przypadku spółek akcyjnych – akcjonariat jest rozproszony, spółką kierują zaś pracownicy najemni. Tylko pierwszy przypadek gwarantuje najwyższą dbałość o interesy tego przedsiębiorstwa: „Lecz doświadczenie wykazuje, a przysłowia, stanowiące wyraz powszechnych doświadczeń, świadczą, o ile gorsza jest jakość usług najętych pracowników w porównaniu ze świadczeniami osobiście zainteresowanych w przedsięwzięciu oraz jak jest nieodczuwane przy zatrudnianiu najemnych pracowników by »pańskie oko« czuwało nad nimi”. Mill 1965: t. 1, s. 227.

wego o najniższym poziomie ryzyka. Stopa zysku wyższa od stopy procentowej tak zdefiniowanego papieru wartościowego jest uzasadniona przez trzy czynniki: (i) „wstrzemięźliwość” właściciela w korzystaniu z zainwestowanych środków finansowych; (ii) wyższe ryzyko ponoszone przez właściciela kapitału („odszkodowanie za ryzyko”); (iii) poświęcenie swego czasu, pracy, umiejętności³⁰. Zysk rozumiany jest jako różnica między osiągniętymi przychodami ze sprzedaży a poniesionymi kosztami produkcji. Jest to wielkość otrzymywana przez producenta, którą może wydać na „[...] konieczne potrzeby lub przyjemności życiowe lub z której przez dalsze oszczędzanie może powiększyć swoje bogactwo”³¹.

Producent posiada pełną i prawdziwą wiedzę o: (i) cenie naturalnej dobra, kosztach produkcji (poziom płac) i zwykłej stopie zysku, jaką powinna przynosić produkcja dobra w danej gałęzi; (ii) prawie popytu i podaży; (iii) zmianach popytu i podaży dobra, od których zależy jego cena rynkowa; (iv) stopie procentowej (która odpowiada minimalnemu poziomowi zysku, jaki może osiągnąć właściciel kapitału); (v) stopie zysku w innych gałęziach; (vi) nowych rozwiązaniach produkcyjnych wpływających na wzrost wydajności pracy i spadek kosztów produkcji, które stosowane są już przez innych producentów z tej samej gałęzi. Producent wie, jaką wybrać kombinację czynników produkcji, by przy sprzedaży dobra różnica między przychodami a kosztami produkcji dawała mu stopę zysku z zaangażowanego kapitału przynajmniej równą zwykłej stopie zysku w danej gałęzi. Koszty produkcji to nakłady ponoszone przez właściciela kapitału za pracę świadczoną przez robotnika. Jest to praca dwojakiego rodzaju³²: (i) bezpośrednio związana z produkcją, gdy za wykonaną pracę robotnik otrzymuje płacę; (ii) związana z uprzednio zaangażowaną pracą do wyprodukowania środków produkcji, materiałów, przy pomocy których bieżąca praca się dokonuje („uprzednio nagromadzony zasób produktów przeszłej pracy”³³). Producent wypłaca płacę w postaci zaliczek, tzn., „wykłada” za płacę z własnego kapitału, licząc, że je odzyska wraz ze zwykłą stopą zysku później, sprzedając gotowe produkty. Ponadto producent wie, że by trwale sprzedawać taniej, może obniżyć koszty przez: (i) wzrost wydajności pracy dzięki wzrostowi kapitału rzeczowego; (ii) korzyści skali, które zależą od rozległości rynku i możliwości finansowych do zakupu środków produkcji³⁴.

Producent, w celu maksymalizacji zysku lub przynajmniej osiągnięcia zwykłej stopy zysku dla danej gałęzi, na podstawie swojej pełnej i prawdziwej wiedzy o okolicznościach działania i na podstawie wiedzy o tym, jakiej kombinacji czynników produkcji należy użyć, podejmuje następujące działania: (i) rozpoczy-

³⁰ Por. tamże: t. 1, s. 631–632.

³¹ Tamże: t. 1, s. 630.

³² Por. tamże: t. 2, s. 45.

³³ Tamże: t. 1, s. 97.

³⁴ Szerzej: tamże: t. 1, rozdział IX.

na produkcję i utrzymuje ją na takim poziomie, by dawała przynajmniej zwykłą stopę zysku³⁵; (ii) współzawodniczy z innymi producentami w sprzedaży wyprodukowanych przez siebie dóbr. Oznacza to, że producent wytwarza pewną liczbę dóbr przy danym zaangażowaniu kapitału tak długo, jak długo przynosi mu ten kapitał przynajmniej zwykłą stopę zwrotu³⁶. Producent działa zgodnie z prawem popytu i podaży. Jeśli ma problemy ze zbyciem swojej produkcji, to interpretuje to jako nadwyżkę podaży na rynku (spadek popytu ze względu np. na zmianę preferencji). Podejmuje wtedy działanie współzawodnictwa z innymi producentami o to, by konsumenci nabyli właśnie jego dobro – obniża jego cenę.

Producent, dążąc do maksymalizacji zysku, szuka także sposobów realizacji tego celu przez oszczędności w kosztach produkcji³⁷, bo zysk to również „możność stałego sprzedawania taniej od innych”³⁸. Dążność do maksymalizacji zysku wyzwała innowacyjność w poszukiwaniu redukcji kosztów, co jest korzystne dla konsumenta, bo kupuje on taniej. W długim okresie przy założeniach, że podaż dobra jest nieograniczona i jest ono wytwarzane za pomocą pracy i kapitału oraz istnieje współzawodnictwo, zwykła stopa zysku stanowi jednocześnie minimum, jakie producenci muszą otrzymać, a zarazem maksimum, jakiego mogą oczekiwać³⁹.

Celem pracownika (robotnika) jest otrzymanie maksymalnej płacy za pracę wykonywaną w przedsiębiorstwie albo przynajmniej pewnego niezbędnego minimum umożliwiającego mu egzystencję (tzw. płaca naturalna). Za pracę uznaje się tylko taką czynność, której efektem są dobra materialne⁴⁰. Płaca powinna być – w odczuciu pracownika – adekwatnym jego wynagrodzeniem za „[...] nie tylko sam wysiłek, lecz i wszystkie uczucia nieprzyjemnego rodzaju, wszystkie niewygody ciała oraz przykrość umysłową, związane z używaniem myśli człowieka lub mięśni albo wreszcie jednych i drugich w poszczególnym zajęciu”⁴¹. Mill przyjmuje założenie, że płaca jest otrzymywana za „pospolitą niewykwalifikowaną pracę przeciętnego stopnia trudu i nieprzyjemności”⁴². Podaż pracowników zależy od liczby ludności, a ta od wielkości przestrzeni do życia.

³⁵ „Żaden nowy kapitał nie będzie inwestowany w jakieś zatrudnienie, o ile nie ma w nim nadziei nie tylko na pewien zysk, lecz na zysk tak duży (wziąwszy pod uwagę stopień atrakcyjności zatrudnienia pod innymi względami), jak można oczekiwać w innym zajęciu w tym czasie i miejscu”. Tamże: t. 2, s. 36–37.

³⁶ „Nikt dobrowolnie nie wytwarza z widokiem na stratę. Ktokolwiek tak postępuje, robi to na skutek błędu w obliczeniu, który poprawia tak szybko, jak tylko może”. Tamże: t. 2, s. 36–37.

³⁷ „Oszczędność w użyciu pracy obniża zawsze względną wartość towaru niezależnie od tego, czy oszczędza się pracę niezbędną do produkcji samego towaru, czy też potrzebną do stworzenia kapitału, za którego pomocą produkuje się dany towar”. Tamże: t. 2, s. 47.

³⁸ Tamże: t. 1, s. 220.

³⁹ Por. tamże: t. 2, s. 37.

⁴⁰ Por. tamże: t. 1, s. 88.

⁴¹ Tamże: t. 1, s. 49.

⁴² Tamże: t. 1, s. 535.

Pracownik ma pełną i prawdziwą wiedzę o poziomie płacy naturalnej, którą powinien otrzymać za wykonywaną przez niego pracę, oraz wiedzę o popycie i podaży pracy, co wpływa na płacę rynkową. Wartość pracy, ze względu na subiektywną ocenę włożonego wysiłku, dla każdego pracownika może być inna. Jednakże Mill przyjmuje w analizie założenie o jednorodnej pracy produkcyjnej, dlatego też wartość ta nie powinna podlegać większym odchyleniom. Prawo popytu i podaży działa również na rynku pracy.

Pracownik dla realizacji swojego celu, jakim jest uzyskanie wynagrodzenia z tytułu pracy, i opierając się na swojej pełnej oraz prawdziwej wiedzy o poziomie płacy naturalnej i rynkowej oferowanej za jego pracę, podejmuje pracę wtedy, gdy w jego opinii otrzymywana płaca jest współmierna do jego umiejętności i czasu, jaki na nią przeznaczą. Wszelkie decyzje pracowników co do podjęcia pracy są dobrowolne.

Przyjęte przez Milla założenie współzawodnictwa stosuje się również do rynku pracy⁴³. Poziom płac zależy w najwyższym stopniu od relacji: fundusze na wynagrodzenia (popyt na pracę) do liczby pracowników (podaż pracowników)⁴⁴. Zmiana w tej relacji może być tylko spowodowana przez zmianę produktywności pracownika, a ta przez wdrożenie postępu technicznego lub zmianę ceny dobra. Kiedy wzrasta popyt na dobro przy danej podaży, to następuje wzrost funduszu płac i pracownicy domagają się wyższych płac. W wyniku ich nacisków producenci zaoferują im wyższą płacę. Kiedy natomiast spada popyt na dobro, to producenci zwalniają część pracowników, a pozostali są wynagradzani według niższych płac ze względu na mniejsze fundusze na wynagrodzenia oraz na fakt, iż pracownicy współzawodniczą o pracę i są skłonni zaakceptować poziom płacy niższy od naturalnego.

Podsumowując, Mill przypisuje w swoich analizach podmiotom gospodarującym działającym w warunkach rynku wolnokonkurencyjnego następujące cechy. Racjonalny konsument to taki podmiot, który:

(1) ma za cel maksymalne zaspokojenie potrzeb za pomocą dóbr materialnych, których wartość wynika z przedstawianej dla niego użyteczności i trudności w ich uzyskaniu, przy użyciu będących w jego dyspozycji dochodów;

(2) posiada pełną i prawdziwą wiedzę o okolicznościach działania, tj. cenie naturalnej i rynkowej dobra oferowanego na rynku, użyteczności, jaką ono mu przynosi, oraz o tym, ile więcej w ramach posiadanego dochodu jest za nie gotów zaoferować w odniesieniu do poziomu ceny naturalnej;

(3) podejmuje działanie, polegające na dokonaniu wymiany bieżącego dochodu na dobro według jego ceny naturalnej lub niższej od niej bądź – w przy-

⁴³ „[...] współzawodnictwo musi być uważane w obecnym stanie społecznym za głównego regulatora płac, a zwyczaj i jednostkowe cechy tylko za okoliczności modyfikujące i to w stosunkowo nieznacznym stopniu”. Tamże: t. 1, s. 535.

⁴⁴ Por. tamże: t. 1, s. 536, 538.

padku niedoboru tego dobra – współzawodniczy o jego nabycie, oferując wyższą rynkową cenę od naturalnej.

Racjonalny producent to podmiot, który:

(1) za cel przyjmuje maksymalizację stopy zysku lub przynajmniej osiągnięcie zwykłej stopy zysku dla danej gałęzi, która jest o tyle wyższa od bieżącej stopy procentowej, o ile w opinii producenta stanowi „równowartość za abstynencję, ryzyko i wysiłek związany z zatrudnieniem kapitału”⁴⁵;

(2) posiada pełną i prawdziwą wiedzę o warunkach działania w swojej gałęzi i w innych gałęziach gospodarki; wiedza ta dotyczy: ceny naturalnej dobra, kosztów produkcji, zwykłej stopy zysku, zmian popytu i podaży dobra, stopy procentowej, nowych rozwiązań produkcyjnych wpływających na wzrost wydajności pracy i spadek kosztów produkcji;

(3) podejmuje działanie, polegające na: (i) alokacji wolnych środków kapitałowych w uruchomienie – przez odpowiednią kombinację czynników wytwórczych – produkcji w gałęzi, która daje mu najwyższą stopę zysku i utrzymuje ten poziom tak, by dawał przynajmniej zwykłą stopę zysku dla danej gałęzi; (ii) współzawodniczy z innymi producentami o sprzedaż wyprodukowanych dóbr, oferując niższą cenę (gdy zachodzi nadwyżka podaży nad popytem) i o zmniejszanie kosztów produkcji (postęp techniczny), by osiągnąć wyższy zysk.

Racjonalny pracownik to podmiot, który:

(1) przyjmuje za cel otrzymanie za wykonywaną pracę produkcyjną w przedsiębiorstwie maksymalnej płacy, a przynajmniej płacy naturalnej, która – w jego opinii – będzie wynagradzać go za włożony wysiłek i poświęcony czas;

(2) posiada pełną i prawdziwą wiedzę o poziomie płacy naturalnej, którą powinien otrzymać za wykonywaną pracę, oraz wiedzę o popycie i podaży pracy, co wpływa na poziom płacy rynkowej;

(3) podejmuje działanie, polegające na podjęciu danej pracy wtedy, gdy w jego opinii otrzymywana płaca jest współmierna do jego umiejętności i czasu, jaki na nią poświęca.

W analizie Milla podmiot gospodarujący zawsze dąży do realizacji obranego celu gospodarczego przy danych ograniczeniach i na podstawie swojej pełnej i prawdziwej wiedzy podejmuje odpowiednie działanie. Przy przyjęciu doskonałej wiedzy efekt takiego działania jest zawsze równy oczekiwanemu.

Znaczenie modelu *homo oeconomicus* Milla dla rozwoju teorii ekonomii

Smith pisząc o „niewidzialnej ręce”, tak naprawdę jako pierwszy stworzył model racjonalnego podmiotu gospodarczego (jak go teraz nazywamy), którego

⁴⁵ Tamże: t. I, s. 634.

działania na rynku wywołują pozytywne efekty zarówno dla samego podmiotu, jak dla całej gospodarki. Ten idealny podmiot podlegał modyfikacjom, niektóre poglądy Smitha okazały się błędne, ale niektóre „intuicje” prawdziwe, choć mało teoretycznie rozwinięte. Ekonomiści klasyczni intuicyjnie rozpoznawali siły i kierunki działań podmiotów w gospodarce (zależności cen, popytu i podaży), ale nie posiadali narzędzi do pogłębionej analizy równowagi – rozumianej jako optymalizacja decyzji podmiotów gospodarczych. Koncentrowali swoje badania wokół statycznej równowagi długookresowej gospodarki, rozumianej w kategoriach naturalnej ceny, stopy i płacy. Były to z jednej strony postulaty sprawiedliwości i moralności w życiu społecznym, z drugiej dostrzeganie kwestii kosztów produkcji dobra, które determinują naturalne ceny. Oprócz uznania egoizmu za wiodący cel ludzkiej działalności w sferze gospodarki – klasycy odwoływali się również do wiedzy, która przyczynia się do zwiększenia bogactwa. Jedną z korzyści płynących z postulowanej przez nich wolnej konkurencji była możliwość szybkiego przekazu informacji o stanie rynku, a tym samym założenie, że podmioty będą ją nabywać i działać zgodnie z interesem ogółu. Przypisano podmiotowi gospodarującemu kierowanie się w swoich decyzjach pełną wiedzą opartą na minionych doświadczeniach oraz posiadanie umiejętności analizy zmieniających się okoliczności, do których dostosowuje swoje działania.

Wkład Milla w rozwój ekonomii jest niezwykle istotny, gdyż – jak wynika z przeprowadzonej analizy – podjął on próbę stworzenia podstaw dla ekonomii traktowanej jako nauka, ze swoistym aparatem pojęciowym, metodą naukową. *Zasady ekonomii politycznej* stanowią uwięźnienie jego poglądów wyrażonych we wcześniejszych pracach, w których pisał o stosowanym w ekonomii modelu *homo oeconomicus*. W jego modelu połączone są z jednej strony cele i motywy działania gospodarczego człowieka, a z drugiej – forma tego działania. Zdeterminowało to dalsze kierunki rozwoju dyskusji wokół tego modelu, wśród których główne i najbardziej owocne to: sprecyzowanie motywów działania *homo oeconomicus* i analiza form działania gospodarczego, tj. zasady gospodarności, która oznacza pragnienie uzyskania największej ilości bogactwa najmniejszym nakładem pracy i wyrzeczeń⁴⁶. Fakt powiązania wartości dobra z jego użytecznością dla nabywcy, podkreślenie sposobu działania podmiotu, by osiągnął maksymalizację swoich celów gospodarczych przy użyciu dostępnych środków, a także akcentowanie w analizie rachunku kosztów czyni Milla prekursorem analizy marginalnej, stosowanej w szkole neoklasycznej.

W pismach autorów kierunku neoklasycznego, będących bezpośrednimi kontynuatorami ekonomii klasycznej, jak np. W.S. Jevons⁴⁷, L. Walras⁴⁸, A. Marshall⁴⁹, nastąpiło sprecyzowanie celu podmiotów gospodarujących. W miejsce

⁴⁶ Szerzej o innych kierunkach dyskusji: Taylor 1947: rozdział III.

⁴⁷ W.S. Jevons, *Theory of Political Economy* (1871).

⁴⁸ L. Walras, *Elements de l'economie pure* (1874).

⁴⁹ A. Marshall, *Zasady ekonomiki* (1890).

maksymalizacji bogactwa, ilości pieniędzy, wprowadzona została maksymalizacja użyteczności lub zysku przy danych ograniczeniach. Od tej pory w centrum badań ekonomii stała optymalizacja działań gospodarczych podmiotów. Ekonomiści neoklasycyści zakładali, że podmioty zawsze maksymalizują realizację swoich celów gospodarczych przy danych ograniczeniach i adaptują się do zmian otoczenia – o zmianach tych nabywają natychmiast prawdziwe informacje i właściwie je interpretują. Nie bez znaczenia dla ustaleń tego kierunku było zastosowanie w analizie ekonomicznej matematyki, w tym analizy marginalnej.

Kolejne szkoły kontynuujące w XX wieku myśl klasyczną i neoklasyczną, tj. monetaryzm, nowa ekonomia klasyczna i teoria realnego cyklu koniunkturalnego, uznały zbiór cech przypisanych modelowi *homo oeconomicus* jako niekompletny dla prowadzenia prawidłowej analizy makroekonomicznej. Badacze z tych szkół zwrócili szczególną uwagę na aspekt racjonalnego działania związanego z adaptowaniem się podmiotów do zmieniającego się otoczenia gospodarczego⁵⁰. Uznali, że w rzeczywistości podmioty nie zawsze mają pełne i prawdziwe informacje co do charakteru zmian w gospodarce, na podstawie których podejmują działania dostosowawcze. W szczególności dotyczy to wiedzy o zmianach przeciętnego poziomu cen – głównego nośnika informacji z rynku. W związku z powyższym zasadnicze modyfikacje cech racjonalnego podmiotu, dokonane w tych szkołach, związane były z usunięciem założenia o doskonałej wiedzy oraz wprowadzeniem nowej cechy, tj. umiejętności formułowania przez podmiot oczekiwań adaptacyjnych lub racjonalnych co do zmiennych ekonomicznych⁵¹. Uwaga badaczy została więc skoncentrowana na kwestii właściwej interpretacji przez podmioty sygnałów płynących z dynamicznie zmieniającej się gospodarki, co determinuje ich decyzje i działania dostosowawcze. Współcześnie ekonomiści analizują działania podmiotów, które dokonują wyborów gospodarczych na podstawie wiedzy, co do której brak jest pewności, że jest pełna i prawdziwa.

W trakcie rozwoju szkół kontynuujących klasyczną myśl ekonomiczną następują stopniowe zmiany cech przypisanych racjonalnemu podmiotowi gospodarującemu. Wywołane są one przez dołączanie nowych czynników, wcześniej przez badaczy nieuwzględnianych, a inne czynniki są uznawane za nieistotne. Nie bez

⁵⁰ Szarzec: Szarzec 2005: Rozdział 5.

⁵¹ Hipoteza oczekiwań adaptacyjnych głosi, że podmioty gospodarujące formułują swoje oczekiwania co do przyszłych wartości zmiennych ekonomicznych wyłącznie na podstawie interpretacji zdarzeń gospodarczych z przeszłości. Została ona sformułowana przez P. Cagana w: *The Monetary Dynamics of Hyperinflation*, w: *Studies in the Quantity Theory of Money*, M. Friedman (red.), Chicago 1956. Hipoteza oczekiwań racjonalnych głosi, że podmioty formułują swoje oczekiwania co do przyszłych zjawisk gospodarczych na podstawie informacji o przeszłych i bieżących wielkościach danej zmiennej ekonomicznej oraz właściwego modelu gospodarki, który posiadają. Została ona sformułowana przez J.F. Mutha w: *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, *Econometrica* 1961, no 29.

znaczenia dla tego procesu zmian miało zastosowanie matematyki i rozwój ekonometrii, które zasadniczo wpłynęły na rozwój szkoły neoklasycznej (analiza marginalna) i nowej ekonomii klasycznej (modelowanie makroekonometryczne). Dzięki zmianom wprowadzonym przez szkoły kontynuujące klasyczną myśl ekonomiczną podwyższona zostaje efektywność wyjaśniania, ale i utrzymana teza o samoregulującym się systemie gospodarczym, sformułowana po raz pierwszy w szkole klasycznej.

Dyskusja na temat modelu *homo oeconomicus* i racjonalności podmiotu gospodarczego toczy się w ekonomii od ponad 200 lat. Ale w mocy pozostaje ciągle słuszność i trafność konkluzji Milla co do powodów i zasad działalności gospodarczej człowieka oraz funkcjonowania modelu *homo oeconomicus* jako podstawowego założenia w ekonomii głównego nurtu.

Bibliografia

- Blaug, Mark. 2000. *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Tłum. Izabela Budzyńska [et al.]. Warszawa, PWN
- Mill, John Stuart. 1962. *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*. Tłum. Cz. Znamierowski. Warszawa, PWN
- Mill, John Stuart. 1965. *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*. Tłum. E. Taylor, Warszawa, PWN
- Mill, John Stuart. 1999. *O wolności*. Tłum. A. Kurlandzka, Warszawa, Wydawnictwo AKME
- Mill, John Stuart. 2000. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Batoche Books Kitchener, <http://www.ecn.bris.ac.uk/het/mill/question.pdf>, Lipiec 2003
- Ricardo, David. 1957. *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*. Tłum. J. Drewnowski. Warszawa, PWN
- Romanow, Zbigniew. 1999. *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*. Poznań, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
- Smith, Adam. 1954. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Tłum. G. Wolff [et al.]. Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe
- Szarzec, Katarzyna. 2005. *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*. Warszawa, Wydawca: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych
- Taylor, Edward. 1947. *Wstęp do ekonomiki*. Gdynia, Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarz”

J.S. Mill's Model of *homo oeconomicus*

J.S. Mill is a major figure in the mainstream classical economics. The author places him against the background of the historical development of the theory of political economy. She shows that Mill stands out among the members of that school of

thought by offering a particularly well defined concept of the rational economic agent. Consequently his system of economics makes strong, or perhaps even too stringent, assumptions about human rationality on the one hand, and the rationality of the markets, on the other. The author also shows how Mill's assumptions influenced other authors in economics and how they were modified by later works of that field.