

Ekonomia

Wybrane behawioralne aspekty wyceny nieruchomości

Piotr Jarecki



Wybrane behawioralne aspekty wyceny nieruchomości



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

[Kup książkę](#)

Ekonomia

Wybrane behawioralne aspekty wyceny nieruchomości

Piotr Jarecki



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Łódź 2020

[Kup książkę](#)

Piotr Jarecki – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Gospodarki Przestrzennej, Katedra Inwestycji i Nieruchomości
90-255 Łódź, ul. POW 3/5

RECENZENT

Radosław Wiśniewski

REDAKTOR INICJUJĄCY

Beata Koźniewska

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Aneta Tkaczyk

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Leonora Gralka

PROJEKT OKŁADKI

Agencja Reklamowa efectoro.pl

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/Trambo

© Copyright by Piotr Jarecki, Łódź 2020

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2020

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.09849.20.0.M

Ark. wyd. 9,0; ark. druk. 8,75

ISBN 978-83-8220-042-3

e-ISBN 978-83-8220-043-0

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. 42 665 58 63

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1	
Ekonomiczne aspekty podejmowania decyzji	9
1.1. Człowiek w teorii ekonomii. <i>Homo oeconomicus</i>	9
1.2. Podstawowe zasady ekonomii	18
1.3. Modele ekonomiczne zachowań konsumentów	27
1.4. Analiza ryzyka i niepewności w procesie podejmowania decyzji	32
Rozdział 2	
Psychologiczne i behawioralne aspekty podejmowania decyzji	37
2.1. Świadomość a zachowanie (ludzki umysł)	37
2.2. Myślenie szybkie i wolne. Rola intuicji w procesie podejmowania decyzji	42
2.3. Problem racjonalności. Krytyka teorii <i>homo oeconomicus</i>	47
2.4. Nowe spojrzenie na ekonomię	52
2.5. Proces podejmowania decyzji w teorii ekonomii behawioralnej i psychologii ekonomicznej	54
2.6. Behawioralne podejście do procesów decyzyjnych	58
Rozdział 3	
Wycena nieruchomości w ujęciu normatywnym	65
3.1. Koncepcja wartości w procesie wyceny	65
3.2. Przejawy błędnego zrozumienia wartości rynkowej	72
3.3. Podejścia, metody i techniki w procesie wyceny	79
Rozdział 4	
Behawioralne aspekty funkcjonowania rynków nieruchomości	91
4.1. Behawioralny kontekst rynków nieruchomości	91
4.2. Behawioralne aspekty wyceny nieruchomości w świetle dotychczasowych badań	104
4.3. Behawioralne aspekty wyceny nieruchomości – <i>case study</i>	116
Zakończenie	127
Bibliografia	131
Spis tabel i rysunków	138

Wstęp

Znajomość wartości nieruchomości ułatwia transakcje na bezpośrednich i pośrednich rynkach inwestycyjnych. Podmioty gospodarcze potrzebują informacji o wartości swoich aktywów, natomiast inwestorzy instytucjonalni szukają danych o wartości nieruchomości w celu oceny wyników finansowych swoich funduszy inwestycyjnych. Często na podstawie oszacowanej wartości podejmowane są bardzo ważne decyzje inwestycyjne. Wszyscy uczestnicy rynku nieruchomości poszukują i potrzebują wiedzy o wartości nieruchomości.

Na wycenę nieruchomości należy spojrzeć holistycznie, uwzględniając aspekty ekonomiczne i pozaekonomiczne, które mogą mieć wpływ na proces i wynik procesu wyceny nieruchomości. Okazuje się bowiem, że w obszarze wyceny rośnie świadomość wpływu czynników behawioralnych, a analiza zostaje skoncentrowana na zachowaniach uczestników rynku, silnie uwarunkowanych aspektami psychologicznymi.

Niniejsza praca osadzona jest w nurcie ekonomii behawioralnej, której znaczenie w nurcie ekonomii stale rośnie. Ekonomia behawioralna stanowi nowoczesny nurt badań ekonomicznych, eksponujący podmiotowe podejście do rynku. Jest nauką eksperymentalną, skupiającą się na analizie procesu decyzyjnego i zachowań podmiotów przez odwołanie się do psychologicznych podstaw natury ludzkiej, do emocji i skłonności człowieka do ulegania pokusom. Pozwala zwrócić uwagę na zachowania trudne do zrozumienia w świetle głównego (klasycznego) nurtu ekonomii i je wyjaśnia.

Celem opracowania jest wskazanie istotności czynników behawioralnych w wycenie nieruchomości. Analiza zostanie skoncentrowana na zachowaniach rzeczoznawców majątkowych oraz na wpływie ich klientów na proces i wynik wyceny. Hipoteza badawcza zakłada, że rzeczoznawcy majątkowi nie przestrzegają modelu wyceny nieruchomości, który ma charakter normatywny. Wartość tego modelu jest zatem niewielka.

Praca składa się z czterech rozdziałów. Trzy rozdziały mają charakter teoretyczny, natomiast rozdział czwarty – empiryczny. Rozdział pierwszy dotyczy ekonomicznych aspektów podejmowania decyzji. W tej części pracy przedstawione zostały teorie i modele, które mają wpływ na proces podejmowania decyzji w ujęciu ekonomicznym. Zaprezentowano koncepcję *homo oeconomicus*

oraz podstawowe zasady determinujące proces podejmowania decyzji, problem racjonalności zachowań uczestników rynku, a także analizę ryzyka w procesie podejmowania decyzji.

W rozdziale drugim opisane zostały czynniki pozaekonomiczne, które okazują się istotne w procesie podejmowania decyzji. Rozdział ten podejmuje problematykę świadomości, sposobów myślenia, przedstawia krytykę teorii *homo oeconomicus*, pokazuje proces podejmowania decyzji z perspektywy ekonomii behawioralnej oraz psychologii ekonomicznej.

Rozdział trzeci poświęcono metodyce wyceny nieruchomości: zawiera omówienie kategorii wartości jako podstawy wyceny, przedstawia również model wyceny, który w większości państw został ściśle określony, przyjmując charakter normatywny. Rozdział ten oferuje syntetyczny przegląd podejść, metod oraz technik wyceny.

Ostatni rozdział pracy ma charakter empiryczny. Jego celem jest ujawnienie zachowań uczestników rynku nieruchomości wykraczających poza aspekty ekonomiczne. Zaprezentowano w nim przegląd dotychczasowych badań nad behawioralnymi aspektami wyceny nieruchomości, uwzględniający m.in. badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych, Nowej Zelandii i w Malezji. W tym rozdziale zastosowana została metoda *case study*. Przedmiotem studium była wycena przeprowadzona przez firmę brytyjską na terenie Niemiec, która stała się powodem głośnego sporu sądowego: *Colliers International vs. Titan* (Wyrok sądowy 30/09/2014). Celem studium przypadku była próba wskazania czynników pozaekonomicznych, jakie mogły mieć wpływ na proces dochodzenia do wartości, a także na poziom wartości wycenianej nieruchomości komercyjnej.

W pracy wykorzystano dwie metody badań naukowych: metodę krytycznej analizy literatury przedmiotu (z obszaru ekonomii, metodologii ekonomii, historii myśli ekonomicznej, ekonomii behawioralnej i psychologii; głównie w języku angielskim) oraz metodę *case study* (podstawą były oryginalne materiały sądowe *Colliers International vs. Titan*).

Rozdział 1

Ekonomiczne aspekty podejmowania decyzji

To, co sprawia, że jest ona najbardziej fascynująca, to jej fundamentalne zasady. Są tak proste, że każdy jest w stanie je zrozumieć – jednak niewielu je rozumie.

(M. Friedman, *Kapitalizm i wolność*, Helion, Warszawa 2008, okładka książki)

1.1. Człowiek w teorii ekonomii. *Homo oeconomicus*

Dylematy ekonomiczne zaprzętały umysły ludzi od niepamiętnych czasów. Już na początku cywilizacji człowiek pierwotny parał się rozstrzyganiem zagadnień ekonomicznych, które dotyczyły najprostszych aspektów jego życia – np. czy należy zająć się bezpiecznym zbieraniem ziaren traw i przekształceniem tego produktu w żywność, czy lepiej będzie wybrać się na polowanie, co jest bardziej ryzykownym przedsięwzięciem. To samo ekonomiczne myślenie dotyczyło rolników, rzemieślników czy kupców. Podejmowali oni decyzje o charakterze ekonomicznym jeszcze przed powstaniem samej ekonomii jako nauki (Szaleniec, 2004).

Ekonomię należy zaliczyć do nauk społecznych, ponieważ zajmuje się badaniem problemów, z którymi spotykają się całe społeczeństwa. Jednostki dążą do konsumowania coraz większej ilości dóbr i usług, doprowadzając do sytuacji, w której konsumpcja staje się większa niż produkcja, czego efektem jest niedobór. Potrzeby można uznać za nieograniczone i nienasycone, natomiast środki na ich zaspokojenie, czyli praca, ziemia, kapitał, wiedza, są ograniczone. Ekonomia służy do dzielenia ograniczonych zasobów między nieograniczone potrzeby. Wiąże się to m.in. z ograniczaniem indywidualnych potrzeb oraz z pobudzaniem gotowości do dostarczania zasobów. W historii ekonomii wskazuje się na cztery mechanizmy wykorzystywane do rozwiązywania problemów niedoboru. W pierwotnych społeczeństwach takim mechanizmem była przemoc. Później wraz z rozwojem kultury pojawiały się mechanizmy, które zostały oparte na tradycji (utarte sposoby alokacji

zasobów). Trzecim mechanizmem alokacji zasobów w okresie historycznym była władza instytucji rządowych i kościelnych. Czwartym jest rynek, który ostatecznie stał się głównym mechanizmem alokacyjnym (Landreth i Colander, 2005: 24–25).

Rozważania ekonomiczne znalazły się w kręgu zainteresowań już greckich filozofów i pisarzy. Należy jednak zauważyć, że myśliciele greccy nie traktowali ekonomii jako specyficznej dziedziny nauki, tylko postrzegali ją w kategoriach ogólniejszych, filozoficznych, związanych z takimi cechami, jak uczciwość, słuszność czy sprawiedliwość. Wskazuje się na wielu greckich filozofów, którzy mieli wpływ na kształtowanie się ekonomii jako nauki, zwłaszcza zaś na Hezjoda i Ksenofonta.

Najważniejszą pracą Hezjoda jest dzieło zatytułowane *Theogonia*, w którym autor opisuje narodziny bogów. Według Hezjoda deficyt dóbr nie jest efektem ograniczonych zasobów i nieograniczonych potrzeb i pragnień człowieka. Jest natomiast efektem nieszczęść, które zostały uwolnione w chwili otwarcia mitologicznej puszkii Pandory. Drugim istotnym (z punktu widzenia rozwoju ekonomii) dziełem Hezjoda były *Prace i dni*. Zaprezentowane tam teorie ekonomiczne dotyczą efektywności na szczeblu gospodarstwa domowego i producenta, a zagadnienia te były rozważane przez następne pokolenia badaczy jeszcze przez kolejne dwa stulecia.

Dzieło Ksenofonta zaś, zatytułowane *Oikonomikos* (*Gospodarz*), należy traktować jak podręcznik zarządzania na szczeblu gospodarstwa domowego. Zawarte w nim treści dotyczą przede wszystkim zasad dysponowania majątkiem, jednakże można tam znaleźć też nieco przemyśleń ekonomicznych. Ksenofont zauważył, że zarządzanie majątkiem jest zajęciem, które wymaga odpowiedniej wiedzy, tak jak w wypadku kowalstwa, medycyny czy stolarstwa. Kolejny grecki uczoney – Platon – sądził, że klasa panująca nie powinna posiadać prywatnej własności, a zamiast tego powinna władać własnością wspólną. Taka polityka miałaby na celu unikanie konfliktów na tle kwestii własności. Członkowie społeczeństwa nie byłiby skupieni na własnym dobrobycie, mieliby więc czas na istotniejsze sprawy. Uczeń Platona – Arystoteles – twierdził, że nie należy w żaden sposób ograniczać własności prywatnej. Koncentrował się na procesach wymiany towarów oraz na kwestiach związanych z pieniądzem. Według Arystotelesa potrzeby ludzkie są umiarkowane, natomiast pragnienia nie mają granic. Dlatego produkcja towarów mająca na celu zaspokojenie podstawowych potrzeb była słuszną, natomiast wszystko ponad to, czyli produkcja dążąca do zaspokajania pragnień, było niepotrzebne i złe. Problem konsumpcji mógł zostać rozwiązany także przez jej redukcję, będącą efektem zmiany ludzkiej natury (Landreth i Colander, 2005: 47–49).

Poglądy prezentowane przez greckich filozofów nie doprowadziły do powstania spójnej teorii ekonomicznej. Wiedza ekonomiczna stosowana była tam w praktyce jako wiedza o prowadzeniu gospodarstwa domowego. Podobnie jak Grecy, także Rzymianie mieli praktyczne podejście do zagadnień ekonomicznych. O zarządzaniu gospodarstwem wiejskim pisali tacy autorzy jak Katon Starszy (*O gospodarstwie wiejskim*), Warron (*Zasady nauki o rolnictwie*) i Columella (*O rzeczach wiejskich*) (Szaleniec, 2004). Również średniowieczna doktryna ekonomiczna

nie zajmowała się badaniem gospodarki. W tym czasie próbowano ustalić normy religijne, według których oceniana byłaby działalność gospodarcza.

W społeczeństwie, w którym kapitał, ziemia i praca nie były przedmiotem obrotu rynkowego, ważną rolę odgrywały tradycja, zwyczaj i władza. W okresie średniowiecza tematyka ekonomiczna poruszana była przez teologów. Duchowieństwo postulowało przedkładanie „dóbr wyższego rzędu” nad dobra gospodarcze. Jednym z najważniejszych teologów tego okresu, których nurtowała ta problematyka, był św. Tomasz z Akwinu. Jego idee charakteryzowały się połączeniem religii z myślą Arystotelesa. Pisał:

Możemy powiedzieć, że być nagim jest dla człowieka prawem natury, dlatego, że natura nie dała mu odzieży, a wynalazła ją sztuka. W tym sensie uważa się, że własność wszelkich rzeczy [...] za prawo natury, mianowicie dlatego że cecha własności [...] nie została wprowadzona przez naturę, lecz wymyślona przez rozum ludzki na użytek życia ludzkiego (św. Tomasz z Akwinu, *Summa theologiae*, I-II, 1951, Q 94, art. 5, cyt. za: Shalter, 1951: 47).

Święty Tomasz z Akwinu twierdził, że własność prywatna wedle prawa natury jest własnością wspólną. Jednocześnie nie jest sprzeczna z prawami natury. Z kolei wzrost własności prywatnej należy traktować jako uzupełnienie prawa natury, co jest efektem pożądanym.

Współczesny obraz ekonomii jako nauki powstał w okresie klasycyzmu. Ekonomia klasyczna była nauką zajmującą się gospodarką rynkową, w której najistotniejszą rolę odgrywał przemysł. Za prekursorów ekonomii klasycznej uważa się Williama Petty'ego, który żył i pracował w drugiej połowie XVII wieku, oraz Davida Hume'a, działającego w pierwszej połowie XVIII wieku. Wkład Petty'ego polegał na tym, że postulował on wyrażanie idei w kategoriach liczbowych, wagi i miar. Pisał także o tym, że należy akceptować wyłącznie dowody oparte w sposób widoczny na naturze. Wypowiadał się za zastosowaniem statystycznych technik mierzenia zjawisk społecznych. Zajmował się mierzeniem dochodu narodowego, eksportu, importu oraz zasobu narodowego. Natomiast David Hume poszukiwał związku między wolnością gospodarczą a wolnością sprzedawania swoich zasobów, siły roboczej, zawsze, wszędzie i za dowolną cenę. Uważał, że wzrost wolności gospodarczej jest równoznaczny ze wzrostem wolności politycznej. Za największego twórcę okresu klasycznego uznaje się jednak Adama Smitha, autora takich dzieł jak *Badania nad przyczynami bogactwa narodów* oraz *Teoria uczuć moralnych* (Landreth i Colander, 2005: 65–71). Według Smitha w ekonomii podstawowym podmiotem jest człowiek¹, który wraz z innymi ludźmi tworzy zbiorowość, społeczeństwo. Każdego człowieka charakteryzują pewne cechy, które determinują jego

1 Ekonomia behawioralna nie jest niczym nowym. Większość jej współczesnych teorii korzeniami sięga ekonomii klasycznej, a nawet okresu starożytnego. Ekonomisci behawioralni, podobnie jak kiedyś m.in. Adam Smith, stawiają człowieka w centrum zainteresowania, nie pomijając jego wad i motywów działania oraz emocji, którymi się kieruje.

sposób zachowania. Adam Smith wyróżnił trzy charakterystyczne cechy człowieka i nazwał je naturą ludzką. Składają się na nią:

- 1) egoizm,
- 2) racjonalność działania,
- 3) skłonność do wymiany.

Człowiek natomiast prawie ciągle potrzebuje pomocy swych bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest jakiś interes [...] (Smith, 1954, t. 1: 21).

Postawa egoistyczna prowadzi do przedkładania interesu własnego nad interes innych ludzi. Człowiek wchodzi w kontakty gospodarcze przede wszystkim w trosce o własny interes. Cechuje go przy tym racjonalność działania. Każda decyzja podejmowana jest po przeprowadzeniu rachunku opłacalności. Dbanie o własne dobro zachęca do wymiany:

nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych własnych potrzebach, lecz o ich korzyściach (Smith, 1954, t. 1: 21–22).

Cechy przedstawione przez Smitha są uniwersalne dla wszystkich społeczności i dla każdej epoki. To człowiek, według Smitha, jest czynnikiem tworzącym gospodarkę, mając na uwadze to, że działa on w społeczeństwie.

Gdy (indywidualny przedsiębiorca) kieruje wytwórczością tak, by jej produkt posiadał możliwie najwyższą wartość, myśli o swoim własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach, jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze źle na tym wychodzi. Mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście. Nigdy nie zdarzyło mi się widzieć, aby wiele dobrego zdziałali ludzie, którzy udawali, że handlują dla dobra społecznego (Smith, 1954, t. 1: 46).

Smith prezentował atomistyczne podejście do funkcjonowania społeczeństwa. Zbiorowość jest pojęciem ilościowym, nie należy traktować jej jako odrębnej całości, nie dysponuje ona dobrem wspólnym jako specyficzną kategorią. Korzyść dla całej społeczności jest sumą korzyści poszczególnych jednostek, które w tym społeczeństwie funkcjonują. To, co jest dobre dla poszczególnych jednostek, nie musi być złe dla całej społeczności (Bartkowiak, 2013: 36–39). Motywy podejmowania działań są różne w różnych obszarach życia, natomiast w sferze ekonomicznej przeważa egoizm przejawiający się przez naturalne dążenie do poprawy jakości swojego życia. Prezentowane przez Adama Smitha cechy człowieka i natury ludzkiej stały się podstawą modelu człowieka racjonalnego – *homo oeconomicus*, czyli takiego, który podejmuje decyzje ekonomiczne z uwzględnieniem przede wszystkim własnego interesu. Sam model *homo oeconomicus* zaś jako konstrukcja teoretyczna został stworzony przez Johna Stuarta Milla (Kwaśnicki, 1998: 14–15).

Różnica między poglądami Smitha a Milla odnośnie do natury ludzkiej polega na tym, że Mill uważał, że poziom bogactwa nie może być najważniejszym kryterium postrzegania człowieka. Kierują nim także „inne namiętności i motywy” (Mill, 1882: 1023–1026). Człowiek ekonomiczny unika cierpienia, poszukuje szczęścia oraz dąży do zaspokajania swoich potrzeb.

Człowiek jest istotą, która z konieczności swej natury musi przedkładać większą ilość dóbr nad mniejszą we wszelkich przypadkach [...]. Nie znaczy to, iżby jakiś ekonomista myślał kiedykolwiek tak niedorzecznie by przyjmować, że ludzie rzeczywiście mają taką konstrukcję psychiczną, lecz dlatego, że jest to sposób, w jaki nauka musi postępować z konieczności (Kwarciniński, 2005: 100).

Według J.S. Milla idea człowieka ekonomicznego może być traktowana jako pewien schematyczny model teoretyczny, przydatny w różnego rodzaju analizach, jednakże nie odwzorowuje on rzeczywistego obrazu ekonomicznych zachowań człowieka. Uważał on też, że ekonomia powinna się skupiać głównie na działaniach człowieka wynikających z motywów skierowanych na bogacenie się jednostek. Uwzględnił motywy pozaekonomiczne, ale uznał, że to jednak motywy ekonomiczne są dominujące. W późniejszych okresach dorobek reprezentantów ekonomii klasycznej wpłynął na powstawanie kolejnych, nieco zmodyfikowanych koncepcji *homo oeconomicus*. Teoria ta przedstawiana była przez wiele różnych szkół ekonomii. W niniejszej pracy przybliżone zostaną poglądy na teorię *homo oeconomicus* według takich kierunków ekonomicznych jak: nurt subiektywno-marginalistyczny, szkoła austriacka, szkoła anglo-amerykańska (neoklasyczna), szkoła lozańska (matematyczna), ekonomia instytucjonalna, keynesizm i monetaryzm.

Przedstawicielami kierunku subiektywno-marginalistycznego byli tacy ekonomiści jak Carl Menger, William Stanley Jevons oraz Léon Walras (Górski, 1984: 241). W ekonomii klasycznej przedmiotem badań był interes ogólny (prywatny). W centrum uwagi nurtu subiektywno-marginalistycznego jest człowiek, ale jako przedsiębiorca, jednostka gospodarująca. Podejmowana jest w nim tematyka uwzględniająca interes indywidualny. Podmiot gospodarujący, czyli człowiek, traktowany jest jako konsument lub postrzegany jest przez pryzmat tworzonego przez niego gospodarstwa domowego (Bartkowiak, 2013: 88–90). Teoria człowieka ekonomicznego w tym podejściu opiera się na atomistycznej koncepcji funkcjonowania poszczególnych jednostek na rynku, przy założeniu, że „najważniejszą zasadą ekonomii jest fakt, iż każdy agent motywowany jest przez interes własny” (Edgeworth, 1881: 16). W ramach tego nurtu powstały trzy kolejne szkoły ekonomii: austriacka (psychologiczna), anglo-amerykańska zwana także neoklasyczną oraz lozańska, czyli matematyczna (Grzesiuk, 2014: 254–257). Do najważniejszych przedstawicieli szkoły austriackiej zaliczają się m.in. Carl Menger, Ludwig von Mises oraz Friedrich von Hayek. Charakterystyczną cechą tego nurtu jest hipoteza o atomistycznej konstrukcji gospodarki, co w konsekwencji prowadzi do wyróżnienia indywidualizmu metodologicznego oraz subiektywizmu. Carl Menger pisał, że w badaniach ekonomicznych

każdy, kto dąży do zrozumienia teorii zjawisk gospodarki narodowej, powinien zacząć od rozpatrywania elementów, z jakich składa się gospodarka, a następnie powinien przejść do jednostkowych gospodarek w ramach narodu i dopiero wtedy zająć się badaniami prawa, na mocy którego jednostkowe gospodarki organizują elementy składowe (Menger, 2009: 93).

Teoria człowieka ekonomicznego została przez Carla Mengera zmodyfikowana, zgadzał się on tylko częściowo z założeniami Adama Smitha i innych przedstawicieli ekonomii klasycznej. Cechy wspólne modelu *homo oeconomicus* w ekonomii klasycznej oraz w ekonomii psychologicznej to uniwersalność teorii, maksymalizacja użyteczności determinowana przez ograniczenia budżetowe, stałe preferencje i racjonalna struktura preferencji. Menger wprowadził jednak parę dodatkowych elementów do pierwotnej koncepcji *homo oeconomicus*. Za dwa najważniejsze uznaje się czynnik czasu oraz proces pozyskiwania informacji i uczenia się jako efekt ograniczenia racjonalności człowieka. Nie zgadzał się on natomiast z kilkoma postulatami, które powstały w okresie klasycznym, m.in. według niego przedstawiciele ekonomii klasycznej nie brali pod uwagę tego, że informacja jest zasobem rzadkim. W klasycznej wersji modelu *homo oeconomicus* nie uwzględniono także ryzyka, braków w wiedzy poszczególnych aktorów na rynku oraz czasu potrzebnego na dostosowanie się rynku do zmiennych warunków.

Friedrich von Hayek z kolei uważał, że indywidualizm oparty na spontanicznych działaniach poszczególnych jednostek może przynieść lepsze efekty niż działania, które są planowane. Rozpowszechniana przez niego idea liberalizmu zakłada, że im mniejsza ingerencja państwa, tym lepsze efekty ekonomiczne poszczególnych jednostek. Należy to rozumieć w ten sposób, że jednostki poszukują najlepszych sposobów realizacji własnych interesów, w związku z tym podejmują działania prowadzące do osiągania najlepszych wyników dla gospodarki. W pracach Hayeka pojawia się także krytyka założeń ekonomii klasycznej odnośnie do postrzegania jednostek przez pryzmat gustów lub preferencji. Nieskomplikowane koncepcje ekonomiczne są według F. von Hayeka wprawdzie nierealistyczne, ale dają możliwość formułowania ogólnych wniosków (Grzesiuk, 2014: 250–258). Ludwig von Mises, kolejny przedstawiciel austriackiej szkoły ekonomii, również porusza temat racjonalności w procesie podejmowania decyzji przez poszczególne jednostki. Von Mises uważał, że kolektywny byt nie istnieje, decyzje podejmowane są tylko i wyłącznie przez jednostki. Racjonalne działanie to takie, które prowadzi do osiągnięcia założonego celu. Cele natomiast definiowane są w sposób subiektywny, co oznacza, że nie muszą zawsze prowadzić do maksymalizacji użyteczności w rozumieniu ekonomicznym. Von Mises odrzuca koncepcję *homo oeconomicus* ze względu na jej fikcyjne i hipotetyczne wyobrażenia o człowieku działającym w gospodarce (von Mises, 2007: 260–261).

Drugą ze szkół, które rozwinęły się w ramach nurtu subiektywno-marginalistycznego, jest szkoła anglo-amerykańska, inaczej neoklasyczna. Reprezentując ją Alfred Marshall zdecydował się na próbę rekonstrukcji poglądów przedstawicieli

ekonomii klasycznej. Marshall zgadza się z tym, że ekonomia powinna zajmować się badaniami zbiorowości gospodarczych i społecznych w kontekście zachowań poszczególnych jednostek, które należą do badanych zbiorowości. Zgadza się także z założeniem, że jednostki działające na rynku dokonują wyborów poprzez analizy kosztów i korzyści związanych z tymi wyborami, a dominującym motywem jest konkurencja i współzawodnictwo. Oznacza to, że działania są efektem zaplanowanego procesu, nie wynikają z egoistycznych bodźców. Podstawowa zaś różnica w jego poglądach sprowadza się do tego, że Marshall uważał, że głównym celem jednostek funkcjonujących w gospodarce nie jest maksymalizacja własnego bogactwa, tylko maksymalizacja swojej użyteczności, definiowanej jako przyjemność, radość wynikająca z faktu posiadania i korzystania z konkretnego dobra. Celem życia nie jest samo posiadanie bogactwa, ale czerpanie przyjemności z jego posiadania. Wśród najważniejszych elementów nurtu subiektywno-marginalistycznego należy wymienić koncepcję użyteczności, która jest podstawą podejmowania decyzji przez jednostki działające w gospodarce. Największą wadą tej koncepcji jest to, że bardzo trudno zweryfikować jej tezy w sposób doświadczalny.

Jeden z przedstawicieli lozańskiej szkoły ekonomii Vilfredo Pareto opracował teorię, która pozwalała przezwyciężyć tę trudność. Według tej koncepcji każda jednostka jest zdolna do porównania ze sobą dwóch różnych dóbr i do określenia, jaka kombinacja tych dóbr jest w stanie zagwarantować najwyższy poziom użyteczności. Nie uwzględniono w niej psychologicznych aspektów podejmowania decyzji, skupiono się natomiast na empirycznym podejściu do wyboru danego dobra. Teoria wyboru konsumenta opracowana przez Pareta opiera się na istnieniu punktu równowagi, który powstaje w momencie przecięcia się krzywej obojętności z krzywą ograniczenia budżetowego. Na podstawie tej koncepcji można budować modele zachowań poszczególnych jednostek funkcjonujących w gospodarce, pamiętając o tym, że szkoła matematyczna postuluje odejście od uwzględniania elementów pozaekonomicznych takich jak aspekty społeczne czy socjologiczne. Przedstawiciele tej szkoły, czyli m.in. Vilfredo Pareto i Léon Walras, proponowali stworzenie czystej ekonomii, która powinna mieć charakter nauki ścisłej, abstrakcyjnej oraz obiektywnej (Grzesiuk, 2014: 260–264). Działania jednostek postrzegane są jako efekt tylko i wyłącznie racjonalnych i możliwych do przewidzenia decyzji. Podejście czysto ekonomiczne prezentowane przez przedstawicieli ekonomii klasycznej i neoklasycznej traktuje człowieka jako jednostkę, która w działalności gospodarczej postępuje racjonalnie, mając za cel swój własny dobrobyt.

Kolejna ze szkół – ekonomia instytucjonalna, reprezentowana m.in. przez Thorsteina Veblena, opiera się na wieloaspektowości patrzenia na ludzkie życie i na życie całych społeczeństw. Nie tylko czynniki ekonomiczne wpływają na proces podejmowania decyzji. Jak pisze Veblen:

postępowanie jednostki jest nie tylko ograniczane i kierowane przez jej zwyczajowe relacje z innymi członkami społeczeństwa, ale relacje te, mające charakter instytucjonalny, zmieniają się wraz ze zmianą sytuacji (Veblen, 1909: 623).