

ADAM LIPOWSKI

Z METODOLOGII NAUK EKONOMICZNYCH: STRUKTURA LOGICZNA UJĘCIA POZYTYWNEGO I NORMATYWNEGO

I. WSTĘP

Już na pierwszy rzut oka jest widoczne, że w metodologii ekonomii kwestie dotyczące jej ujęcia pozytywnego v. normatywnego rozpatruje się od bardzo dawna, prawie od 200 lat¹, natomiast w metodologii polityki gospodarczej – od niedawna². W przypadku tej ostatniej to opóźnienie wiąże z powszechnym ujmowaniem jej wyłącznie w kategoriach normatywnych, które po II wojnie światowej zapoczątkowali ekonomiści tej rangi, co R. Frisch, J. E. Meade, J. Tinbergen, H. Theil, W. Leontief i inni³, którym przyświecała idea określenia zasad racjonalnej polityki gospodarczej w systemie rynkowym⁴.

Zasługą włoskiego ekonomisty N. Acocelli jest to, że nie ograniczył się tylko do normatywnego ujęcia polityki gospodarczej, lecz uwzględnił również jej ujęcie pozytywne, które – nawiasem mówiąc – nie znalazło później kontynuatorów wśród autorów kolejnych wydań podręczników do polityki

¹ Uważa się, że pierwszym poważnym tekstem metodologicznym na ten temat była praca N. Seniora z 1827 r. (*Introductory Lecture on Political Economy*). Zob. też: J. N. Keynes, *The Scope and Method of Political Economy*, Londyn 1891; L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londyn 1932; M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, cz. I, Chicago 1953; J. M. Buchanan, *Positive Economic, Welfare Economics, and Political Economy*, „Journal of Law and Economics” 2, 1959; A. Bergson, *Essays in Normative Economics*, Cambridge 1966; M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, Warszawa 1995, rozdz. 3 i 5; R. Solow, *How Did That Way and What Way They Did It Get*, „Daedalus”, Winter 1997; J. Davis, *Normative and Positive Economics*, w: *Encyclopedia of Political Economy*, t. 2, red. P. A. O'Hara, Londyn 1999; H. Putnam, *The Collapse of the Fact/Value and Other Essays*, Cambridge-Londyn 2004; H. Landreth, O. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 2005, s. 169-171; D. W. Hands, *The Positive-Normative Dichotomy and Economics*, <http://www.usp.br/feaecon/media/fck/File/2009>; B. Czarny, *Pozytywizm a sądy wartościujące w ekonomii*, Warszawa 2010.

² N. Acocella, *Fondamenti di Politica Economica*, Rzym 1994 (wyd. angielskie: *The Foundations of Economic Policy. Values and Techniques*, Cambridge 1998, rozdz. 9; wyd. polskie: *Zasady polityki gospodarczej*, Warszawa 2002, rozdz. 9).

³ Zob. R. Frisch, *L'emploi des modèles pour l'elaboration d'une politique économique rationnelle*, „Revue d' Economie Politique” 60, 1950; J. E. Meade, *The Theory of International Economic Policy*, Oxford 1955; H. Theil, *On the Theory of Economic Policy*, „American Economic Review” 46, 1956; J. Tinbergen, *On the Theory of Economic Policy*, Amsterdam 1952; *Economic Policies, Principles and Design*, Amsterdam 1956; W. Leontief, *National Economic Planning: Methods and Problems*, w: W. Leontief, H. Stein (red.), *The Economic System in an Age of Discontinuity*, New York 1976.

⁴ Oczywiście inną przyczyną tego opóźnienia jest to, że ekonomia jest o wiele starsza od polityki gospodarczej.

gospodarczej. Zwyciężyła tu zapewne siła tradycji, którą ugruntowali swym autorytetem naukowym wymienieni wcześniej ekonomiści.

Przy bliższym jednak wnikięciu w literaturę metodologiczną dostrzegłem w niej dwie charakterystyczne tendencje w tradycyjnym sposobie interpretacji ujęcia pozytywnego v. normatywnego.

Tendencja pierwsza polega na tym, że w metodologii ekonomii rzadko się rozpatruje następujące dwa logiczne następstwa: a) ekonomii normatywnej względem ekonomii pozytywnej; b) normatywnej polityki gospodarczej względem ekonomii normatywnej. W obu wypadkach jest to rezultat odrębnego rozpatrywania tych ujęć (z przewagą zainteresowania ujęciem pozytywnym⁵), w dodatku w separacji od polityki gospodarczej. W metodologii polityki gospodarczej pomijany jest wręcz wpływ pozytywnej polityki gospodarczej na ekonomię normatywną oraz nieuwzględniana jest (tak jak w metodologii ekonomii) zależność normatywnej polityki gospodarczej od ekonomii normatywnej. Wynika to z faktu, że oba ujęcia są traktowane w izolacji od ekonomii⁶.

Z kolei tendencja druga polega na niedoprecyzowaniu stopnia ogólności gospodarki – i to zarówno w metodologii ekonomii, jak i polityki gospodarczej. Chodzi tu o kwestie związane z możliwością operowania gospodarką abstrakcyjną lub gospodarką konkretną (o czym w następnym punkcie). To niedoprecyzowanie powoduje, że studiując publikacje metodologiczne, trzeba niekiedy niemałego wysiłku interpretacyjnego, aby się zorientować, o jaki stopień ogólności gospodarki chodzi.

Uważam, że obie powyższe tendencje powodują, iż interpretacja tradycyjna posiada istotne ograniczenia. Po pierwsze, bez uprzedniego ustalenia, na czym polega ujęcie pozytywne w ekonomii i polityce gospodarczej, nie jest możliwe prawidłowe metodologicznie sformułowanie przez ekonomię normatywną celów normatywnych, a przez normatywną politykę gospodarczą – narzędzi służących do osiągnięcia ich. Te cele i narzędzia są wówczas pozbawione układu odniesienia, a tak jest w konsekwencji w krytykowanej tu interpretacji obu tych ujęć. Po drugie, bez sprecyzowania stopnia ogólności gospodarki, owe cele normatywne i narzędzia również są zawieszane w próżni, gdyż nie wiadomo, do jakiego typu gospodarki się odnoszą.

Wszystko to w sumie powoduje wieloznaczność i dowolność pojęć „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna” oraz „pozytywna polityka gospodarcza” i „normatywna polityka gospodarcza” używanych przez metodologów nauk ekonomicznych. Rzekoma nieuchronność tej okoliczności skłoniła ostatnio jednego z nich do wysunięcia wniosku, że należy w ogóle zrezygnować z podziału na ekonomię pozytywną i normatywną⁷. Wniosek ten uważam za równie nihilistyczny, co pochopny. W tym opracowaniu zamierzam przewyciężyć wspomniane ograniczenia interpretacyjne poprzez analizę ujęcia pozytywnego v. normatywnego w ekonomii i polityce gospodarczej w ramach ich struktury logicznej. Proponuję więc strukturalny sposób interpretacji obu tych ujęć

⁵ Jest to związane z istnieniem (bądź nie) sądów wartościujących w ekonomii, która to kwestia jest najczęściej chyba dyskutowana w metodologii nauk ekonomicznych.

⁶ Inny mankament zostanie omówiony w pkt XI.

⁷ B. Czarny, op. cit., rozdz. 5.

w naukach ekonomicznych. Dzięki temu wykazę, że ujęcia te – po pierwsze – można określić jednoznacznie, a po drugie – mają one istotne znaczenie dla głębszego zrozumienia złożonej natury nauk ekonomicznych.

II. EKONOMIA POZYTYWNA

Zacznę od sprecyzowania stopnia ogólności gospodarki w ekonomii pozytywnej. Ekonomia ta operuje gospodarką rynkową (lub jej fragmentem) nieokreśloną przez wyznaczniki czasoprzestrzenne. Jest to więc gospodarka abstrakcyjna.

Ekonomię pozytywną konstituuje odpowiedź na pytanie diagnostyczne: *Co jest?* Przedmiotem tego pytania są zjawiska (procesy, stany) występujące w gospodarce abstrakcyjnej.

Przy odpowiedzi na powyższe pytanie udzielanej przez ekonomistę pozytywnego charakterystyczny jest stosowany warsztat badawczy. W analogii do słynnego przykładu z „jabłkiem Newtona”⁸ ekonomista ten, postrzegając pewne zjawisko empiryczne występujące w gospodarce konkretnej, czyli określonej przez wyznaczniki czasoprzestrzenne, uogólnia je tak, aby rozpatrywać je na gruncie gospodarki abstrakcyjnej. Zjawisko empiryczne w tym wypadku pełni wyłącznie rolę źródła teoretycznej inspiracji ekonomisty pozytywnego.

Zjawiska gospodarcze, które winna badać ekonomia pozytywna, mogą być rozmaitej natury; są to na przykład zjawiska cenowe (inflacyjne), równowagowe, wzrostowe, koniunkturalne, innowacyjne, zatrudnieniowe, podziałowe, ekologiczne, koncentracyjne⁹.

Celem tej ekonomii jest wykrycie praw rządzących wymiarami wybranych kategorii zjawisk¹⁰, operowanie zbudowanym dla tego celu modelem teoretycznym czynników rynkowych determinujących te wymiary¹¹. Wynik modelu powinny stanowić sformułowane w trybie warunkowym (jeśli *a* to *b*) twierdzenia orzekające o związkach przyczynowo-skutkowych, czyli o tym jakie czynniki i w jaki sposób generują dane wymiary zjawiska lub zjawisk (jeśli ich wymiary są współzależne).

⁸ Według historyków nauki, Newton zauważył spadające z drzewa jabłko i jako wyjaśnienie przyczyn tego faktu sformułował teorię grawitacji w odniesieniu do wszelkich ciał fizycznych.

⁹ Niekiedy wysuwa się pogląd, że twierdzenia wartościujące istnieją również w ekonomii pozytywnej. Zawierać się one mają w samym wstępie procesu badawczego, tj. w wyborze do analizy określonego zjawiska gospodarczego. Tak być może, ale nie musi. Ekonomista pozytywny nie musi być bowiem powodowany na przykład chęcią doznawania przyjemności intelektualnej w samym procesie poznawczym. Zresztą bliższe wyjaśnienie przyczyn powodujących wybór określonego tematu naukowego należy do psychologii i socjologii wiedzy, a nie metodologii nauk ekonomicznych.

¹⁰ Wymiary te, wyrażone jakościowo w przeciwstawnej formie przymiotnikowej (np. wysoki/niski, głęboki/płytki, ujemny/dodatni, duży/mały, szybki/wolny, pełny/niepełny, równy/nierówny), w wielkościach globalnych bądź strukturalnych, mogą być rozpatrywane w określonym momencie lub w ciągu czasowym.

¹¹ Ten model może być przedstawiony w języku opisowym (werbalnym) lub formalnym (matematycznym). W tej chwili rozróżnienie to nie jest istotne, będzie natomiast takie przy rozpatrywaniu kwestii dotyczących przyczyn różnic w poglądach w ramach ekonomii pozytywnej.

Od strony podmiotowej czynnikami tymi są decyzje ekonomiczne podmiotów rynkowych, to znaczy przedsiębiorstw sektora realnego i finansowego oraz gospodarstw domowych, podejmowane w warunkach kształtowania się trzech podstawowych typów relacji między nimi: negocjacyjnych i kooperacyjnych (sprzedawca–nabywca) oraz rywalizacyjnych (sprzedawca–sprzedawca)¹². A zatem cel ekonomii pozytywnej sprowadza się do wykrycia prawidłowości w zachowaniu podmiotów rynkowych uwarunkowanym wyróżnionymi trzema typami relacji pomiędzy nimi z punktu widzenia kształtowania przez nie określonych wymiarów zjawiska (zjawisk).

Wynika z tego, że ekonomia pozytywna nie wyjaśnia bezpośrednio wymiarów zjawisk empirycznych występujących w konkretnej gospodarce. Ponadto ekonomia ta nie zajmuje się ani nierynkowymi zachowaniami podmiotów rynkowych, ani też nieekonomicznymi następstwami ich zachowań rynkowych¹³. W tak rozumianym celu ekonomii pozytywnej nie ma – jak widać – państwa jako kreatora polityki gospodarczej¹⁴. Istnieją jedynie wzajemnie oddziałujące na siebie podmioty rynkowe, zawierające w sposób dobrowolny transakcje kupna–sprzedaży.

Dla dopełnienia charakterystyki ekonomii pozytywnej należy jeszcze podjąć kwestię ewentualnych różnic w stanowiskach teoretycznych pomiędzy przedstawicielami tej ekonomii. A więc ustalić, czy są możliwe różnice w ich modelach czynników determinujących określone wymiary zjawiska gospodarczego; jeśli tak, to jakie i dlaczego¹⁵.

Odpowiedź na pierwsze pytanie jest twierdząca. Różnice są możliwe i mogą polegać na wykryciu odmiennych prawidłowości w zachowaniach podmiotów rynkowych. Pozostaje jeszcze odpowiedź na pytanie: dlaczego? Dochodzę tu do kwestii źródeł tych różnic.

Odrzucam trywialny przypadek, gdy różnice te wynikają ze stosowania przez tych ekonomistów w modelach nieprecyzyjnych lub wręcz niezdefiniowanych pojęć, sprzecznych ze sobą przesłanek i założeń (w dodatku ukrytych), z nieprawidłowości logicznego przez nich wnioskowania¹⁶. Przyjmując zatem, że pod względem metodologicznym ich modele (nawet opisowe) są zadowalające, źródeł różnic między nimi należy szukać w odmienności założeń określających wewnętrzną strukturę logiczną tych modeli. Odmienności te mogą polegać na różnej liczbie zmiennych występujących w modelach, niejednakowej ich hierarchii pod względem istotności i wreszcie na innych współzależnościach między tymi zmiennymi.

Zilustruję to na przykładzie dwóch hipotetycznych modeli: 1 i 2 wyjaśniających wymiary pewnego zjawiska – X . Wyobraźmy sobie, że w modelu 1 funkcją

¹² Bliżej zob. A. Lipowski *Mechanizm rynkowy w gospodarce polskiej*, Warszawa 1988, pkt 1.2.

¹³ Nierynkowe zachowania podmiotów rynkowych mają miejsce w ich relacjach z państwem (np. typu *rent-seeking*), zaś nieekonomiczne następstwa zachowań tych podmiotów (w relacji między sobą) dotyczą ich wpływu na scenę polityczną.

¹⁴ Dalej, rozpatrując państwo, również będę je widział wyłącznie w tej funkcji.

¹⁵ Mam tu na myśli modele konkurujące ze sobą, a nie komplementarne względem siebie (jak w fizyce teoretycznej teorii Newtona i Einsteina).

¹⁶ Przypadek ten występować może głównie w modelu opisowym, który z istoty swej jest analitycznie mniej rygorystyczny niż model formalny.

celu firmy jest maksymalizacja zysku, a konsumenta – maksymalizacja użyteczności, przy czym podmioty te operują rachunkiem marginalnym na podstawie pełnej informacji. Ponadto w modelu tym funkcjonuje rynek zatowarzony. Natomiast model 2 przyjmuje inną funkcję celu firmy, na przykład zysk satysfakcjonujący, a konsumenta – jakościowo-cenowy wybór odmiany danego wyrobu, zaś dążenie przez nich do celu odbywa się na podstawie niepełnej informacji, a dodatkowo gdy funkcjonują oni w warunkach rynku skoncentrowanego. Wreszcie w modelu 1 główną rolę grają czynniki popytowe, a w modelu 2 – podażowe¹⁷.

Nietrudno jest się zorientować, że w obu tych modelach skutek rozbieżnych założeń kształtować się będą inne interakcje pomiędzy podmiotami rynkowymi, a przez to przykładowe wymiary X będą wyjaśnione w odmienny sposób.

Uogólniając powyższy przykład, można powiedzieć, że w ekonomii pozytywnej mogą być przyjmowane w modelach teoretycznych różne założenia behawioralne, informacyjne i strukturalne. Różnice zaś pomiędzy tymi założeniami mogą stanowić podstawę racjonalnych sporów w obrębie tej ekonomii, co upodabnia je do sporów istniejących w naukach przyrodniczych. Chodzi o spory koncentrujące się wokół tego, które założenia uważa się za bardziej, a które za mniej „realistyczne”¹⁸ z punktu widzenia istoty gospodarki rynkowej¹⁹. Mogą one przybrać dwojaką postać: a) analiz krytycznych dotyczących „realizmu” założeń określonego modelu; b) tworzenia nowego modelu o założeniach alternatywnych w stosunku do założeń modelu dotychczasowego. W obu wypadkach spory powyższe mogą przyczynić się do pogłębienia wiedzy pozytywnej w zakresie problematyki funkcjonowania podmiotów rynkowych.

Specyficzne w tego rodzaju sporach w ekonomii pozytywnej jest to, że metody sprawdzalności założeń modelowych pod kątem ich „realizmu”, a więc i metody rozstrzygania tych sporów, dają wyniki o wiele mniej jednoznaczne niż te w naukach przyrodniczych (dotyczy to zresztą także innych dziedzin nauk humanistycznych).

Nie będę tu wchodził w skomplikowane kwestie metodologiczne związane z owymi metodami²⁰. Ograniczę się do stwierdzenia, że gdyby metody te dawały wyniki jednoznaczne, to w odniesieniu do każdego zjawiska gospodarczego ugruntowałyby się z czasem jedno wspólnie podzielane stanowisko teoretyczne na temat praw rządzących jego wymiarami, dzięki przyjęciu podobnych założeń behawioralnych, informacyjnych i strukturalnych odnośnie do zachowania podmiotów rynkowych. Jeśli natomiast przeważa sytuacja przeciwna, to znaczy istnieją co najmniej dwa rywalizujące ze sobą w tej materii modele teoretyczne, świadczy to o trudnościach w jednoznacznej ocenie stopnia „realizmu” założeń przyjmowanych w każdym z nich²¹.

¹⁷ Ze względów prezentacyjnych ograniczam się do powyższych założeń, choć może być ich znacznie więcej (np. założenie niska v. wysoka skłonność do ryzyka lub malejące v. rosnące przychody).

¹⁸ Wobec tego, że rzecz dotyczy gospodarki abstrakcyjnej, „realizm” założeń biorę w cudzysłów, gdyż nie chodzi tu o proste odwzorowanie rzeczywistości występującej w konkretnej gospodarce.

¹⁹ Zob. U. Mäki (red.), *The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge 2009, zwłaszcza rozdz. 3, w którym zaprezentowano pogłębione rozumienie kwestii realizmu w ekonomii pozytywnej.

²⁰ Dotyczy to zwłaszcza kwestii zdolności prognostycznej danego modelu w gospodarce konkretnej.

²¹ Ocena ta zależy nie tylko od „szkiełka i oka” badacza, ale także od jego intuicji.

Dla charakterystyki ekonomii pozytywnej najistotniejsze jest jednak co innego, a mianowicie to, że – niezależnie od kwestii (nie)zawodności metod sprawdzalności jej założeń modelowych – uprawiana jest ona w kategoriach prawdy i fałszu (analogicznie jak w naukach przyrodniczych).

III. EKONOMIA NORMATYWNA (1)

Ekonomię normatywną (1) konstytuują odpowiedzi na cztery logicznie następujące po sobie pytania:

1. *Jak być powinno w gospodarce?*
2. *Co jest w niej korzystne, a co niekorzystne?*
3. *Co należy zrobić?*
4. *Kto ma to zrobić?*

Pytania te odnoszą się do gospodarki abstrakcyjnej. Przedmiotem zainteresowania ekonomii normatywnej są bowiem wymiary zjawisk, których czynniki sprawcze zostały wykryte przez ekonomię pozytywną. Tym samym pierwsze trzy powyższe pytania można przeformułować następująco:

1. *Jakie wymiary powinno posiadać określone zjawisko gospodarcze?*
2. *Jakie wymiary zjawiska zbadanego przez ekonomię pozytywną są pożądane, a jakie niepożądane i dlaczego?*
3. *Co trzeba zrobić z tymi wymiarami?*
4. *Kto ma to zrobić?*

Odpowiedź na pytanie pierwsze polega na określeniu przez ekonomistę normatywnego (1) wzorcowych (idealnych) wymiarów zjawiska gospodarczego. Te wzorcowe wymiary są pochodną przyjmowanego przez niego systemu aksjologicznego (o którym dalej). Następnie, porównując wymiary zjawiska zbadanego przez ekonomię pozytywną z wzorcem, ekonomista ten jest w stanie odpowiedzieć na pierwszą część pytania drugiego. W przypadku stwierdzenia odchylenia tych wymiarów od wzorca ekonomista normatywny (1) oceni je jako niepożądane. Pożądane będą wymiary pokrywające się ze wzorcem.

Dalej, odpowiadając na pytanie: *dłaczego?*, ekonomista normatywny (1) ocenia działanie rynkowych czynników sprawczych. W konsekwencji to działanie tych czynników ma być uznane za odpowiedzialne za taką, a nie inną ocenę wymiarów tego zjawiska. A skoro chodzi tu o podmioty rynkowe, to w wypadku wymiarów niepożądanych ekonomista normatywny (1) będzie winić za to te podmioty, wykazując, na czym polega ich niewłaściwe zachowanie powodujące te wymiary. Przy czym nacisk może tu być przez niego położony na niewłaściwe zachowanie bądź przedsiębiorstw sektora realnego i (lub) finansowego, bądź gospodarstw domowych, bądź wreszcie obu tych grup podmiotów jednocześnie²². Natomiast w wypadku wymiarów pożądanych zachowanie podmiotów rynkowych będzie uznane za właściwe, z wykazaniem, na czym ono polega.

²² Zależy to głównie od modelu czynników sprawczych ekonomii pozytywnej, który ekonomista normatywny (1) uznaje za „realistyczny”.

Na gruncie oceny wymiarów zjawiska ekonomista normatywny (1) może teraz przejść do pytania trzeciego, które odnosi do wymiarów niepożądanych. W odpowiedzi na to pytanie sformułuje cel normatywny w postaci postulatu uzyskania wymiarów wzorcowych danego zjawiska, czyli ich zmiany z niepożądanych na pożądane. Jest to cel nadrzędny opisujący stan, który należy osiągnąć. Ekonomista normatywny (1) wyznacza jednocześnie cel, który określam jako operacyjny, w postaci dezyderatu właściwego zachowania podmiotów rynkowych z punktu widzenia celu nadrzędnego²³.

W odpowiedzi na pytanie czwarte (*Kto to ma zrobić?*) ekonomista ten określa podmiot odpowiedzialny za osiągnięcie celu normatywnego (1). Wychodzi tu z założenia, że skoro oceniane jako niewłaściwe zachowanie podmiotów rynkowych wykazuje cechy trwałości²⁴, to samorzutnie nie stanie się ono właściwe. Aby to nastąpiło, wymagana jest ingerencja z zewnątrz w zachowanie tych podmiotów podmiotu o charakterze nierynkowym. Tym podmiotem ma być krajowa władza publiczna – państwo. To państwo, aby osiągnąć cel nadrzędny (1), musi spowodować niezbędną poprawę zachowania podmiotów rynkowych (cel operacyjny [1]).

Państwo w ekonomii normatywnej (1) ma więc charakter egzogeniczny w stosunku do gospodarki. Stanowi ono przysłowiową czarną skrzynkę służącą do osiągania celów normatywnych zgodnie z oczekiwaniami tej ekonomii²⁵. A zatem ekonomia normatywna (1) nie zajmuje się samym państwem, a tym samym kwestią jego skuteczności politycznej i ekonomicznej. Ogranicza się jedynie do wypowiedzi na temat jego powinności ekonomicznych.

Widać tu wyraźnie, czym się różni ekonomista normatywny (1) od ekonomisty pozytywnego. Ten ostatni wymiarów zjawiska gospodarczego nie ocenia, lecz traktując je jako dane, analizuje je pod kątem ich czynników sprawczych, formułując na ten temat twierdzenia orzekająco-warunkowe. Ten pierwszy natomiast, będąc aksjologicznie motywowany pożądanymi wymiarami zjawiska, cały wysiłek intelektualny skupia na wykazaniu walorów tych wymiarów i potrzebie urzeczywistnienia ich. Twierdzenia, które w związku z tym formułuje, są twierdzeniami wartościującymi i postulatywnymi.

Przejdę teraz do kwestii ewentualnych różnic stanowisk pomiędzy ekonomistami normatywnymi (1). Zilustruję tę kwestię znów na przykładzie zjawiska X oraz trzech przedstawicieli ekonomii normatywnej (1) – A , B i C .

Przede wszystkim, każdy z nich może dać inną odpowiedź na pytanie pierwsze, określając odmienny wzorzec wymiarów X . Przypuśćmy, że A uważa, iż takimi wzorcowymi wymiarami X jest poziom x_1 , a B – poziom x_2 . Natomiast C wzorcowych wymiarów X nie określa *a priori*, gdyż uważa, że poziom ten jest

²³ Dalej będę posługiwać się oznaczeniami: cel normatywny (1), cel nadrzędny (1) i cel operacyjny (1) na określenie, że są to cele sformułowane przez ekonomię normatywną (1).

²⁴ Jest to podstawowy warunek wykrycia przez ekonomię pozytywną prawidłowości w ich zachowaniu.

²⁵ Pojęcie „czarna skrzynka” (*black box*) jest znane w interpretacji krytyków neoklasycznego modelu przedsiębiorstwa (zob. np. H. Demsetz, *The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution*, „American Economic Review” 87, 1997, nr 2). Jak się okazuje, pojęcie to jest na tyle pojemne, że może być wykorzystane w analizie traktowania państwa przez ekonomię normatywną (1).

taki, jaki ukształtują podmioty rynkowe. Według niego zatem, jakiegokolwiek wymiary X są wówczas wzorcowe.

Źródłem różnic między odpowiedziami na pytanie pierwsze należy szukać w rozbieżnościach o charakterze aksjologicznym. To wyznawany przez ekonomistów normatywnych (1) system aksjologiczny stoi – jak pamiętamy – za przyjęciem przez każdego z nich takiego, a nie innego wzorca. Określony zaś system aksjologiczny oparty jest na wartościach uznawanych za wartości najwyższe (naczelne), stanowiące cele same w sobie, a więc niepodlegające uzasadnieniu. Wartościami tymi w gospodarce mogą być na przykład: wolność ekonomiczna, efektywność, równość, bezpieczeństwo socjalne, samorządność, samowystarczalność czy suwerenność. Tak więc sprawa sprowadza się do tego, że ekonomiści normatywni (1) mogą odwoływać się do odmiennych wartości²⁶.

Oczywiste jest zatem, że rozbieżności między przyjmowanymi przez nich różnymi wzorcami nie sposób wyeliminować za pomocą racjonalnej argumentacji, gdyż taka w tym wypadku nie istnieje. Nie ma bowiem sposobu na ustalenie, który wzorec jest „lepszy”, a który „gorszy” – wszystko zależy od subiektywnych kryteriów wartościowania. Różnice stanowisk w ekonomii normatywnej (1) w kwestii wzorca wymiarów zjawisk gospodarczych mają więc jakościowo odmienny charakter od różnic poglądów w ekonomii pozytywnej. O ile w tej ostatniej różnice te mogą być – jak stwierdziłem – podstawą racjonalnych sporów, o tyle w ekonomii normatywnej (1) nie wchodzi one w rachubę, gdyż operuje ona kategoriami „dobra” i „zła”, a nie prawdy i fałszu.

Rozbieżności między A , B i C w sprawie wzorca powodują ich odmienne odpowiedzi na pozostałe pytania. Oznaczmy w związku z tym ogólne wymiary X zbadane przez ekonomię pozytywną jako x^* , natomiast dwa jego przeciwstawne wymiary szczególne jako x_1^* i x_2^* .

W odpowiedzi na pierwszą część pytania drugiego za wymiary niepożądane A uzna oczywiście x_2^* , a za pożądane – x_1^* . Dla B z kolei niepożądane będą x_1^* , pożądane zaś x_2^* . Natomiast C uchyli się od oceny obu tych wymiarów.

To z kolei będzie powodem różnych odpowiedzi A , B i C na pytanie: *dłaczego?* A w konsekwencji stwierdzi, że przyczyną x_1^* jest właściwe zachowanie podmiotów rynkowych, zaś przyczyną x_2^* – zachowanie niewłaściwe. Stanowisko B będzie tutaj oczywiście dokładnie odwrotne. C w ogóle nie będzie oceniał zachowania podmiotów rynkowych.

Wobec tego, że odpowiedzi A , B i C na pytanie drugie są pochodne przyjmowanego przez nich wzorca, niemożliwe jest dojście do konsensusu między nimi ze względu na brak racjonalnych podstaw toczenia sporów na ten temat.

Powyższe rozbieżności prowadzą do odmiennych odpowiedzi na pytanie trzecie. Tutaj jednak zarysowują się różnice zdań między A i B a C . I tak, A i B będą formułować ten sam cel nadrzędny (1) (choć każdy z nich z innego powodu: A ze względu na x_2^* , B – x_1^*). C oczywiście sprzeciwi się temu postulatowi, twierdząc, że wymiary te już są wzorcowe.

²⁶ W wypadku gdy różne systemy aksjologiczne są oparte na kilku, ale tych samych wartościach, mogą się różnić pod względem odmiennej stopy substytucji między tymi wartościami.

W ślad za powyższym postulatem A i B sformułują cel operatywny (1) w postaci dezyderatu odpowiedniej poprawy zachowania podmiotów rynkowych, z którym C – rzecz jasna – się nie zgodzi.

Podobnie jak w wypadku odpowiedzi na pytanie drugie, również z tych samych powodów, niemożliwe jest dojście do konsensusu między A i B a C .

Rozbieżność nie do zniwelowania pomiędzy tymi ekonomistami dotyczy również ich odpowiedzi na pytanie czwarte. Podczas gdy A i B będą adresować do państwa apel o wzięcie odpowiedzialności za osiągnięcie postulowanego przez nich celu normatywnego (1), C będzie stał na stanowisku, że państwo w żadnym razie nie powinno ingerować w wymiary X .

IV. NORMATYWNA POLITYKA GOSPODARCZA (1)

Normatywne ujęcie polityki gospodarczej (1) stanowi logiczną implikację ustaleń teleologicznych ekonomii normatywnej (1). Politykę tę konstytuuje odpowiedź na pytanie: *jak to trzeba zrobić?* A zatem jej zadaniem jest określenie właściwych narzędzi ekonomicznych, za pomocą których nastąpić powinno osiągnięcie (przez państwo) celu nadrzędnego (1)²⁷. Narzędzia powyższe powinny skorygować działania czynników sprawczych wymiarów określonego zjawiska, czyli wywołać pożądaną reakcję podmiotów rynkowych (cel operacyjny [1]). Jest to program maksimum. Programem minimum byłoby stosowanie (medycznej) zasady *primum non nocere*. Chodziłoby zatem o to, by państwo przynajmniej „nie szkodziło”, czyli nie pogarszało, i to nie tylko wymiarów zjawiska objętego celem nadrzędnym, ale także wymiarów innego zjawiska nieobjętego tym celem, w warunkach, gdy wymiary tych dwóch zjawisk są współzależne. W obu wypadkach oznacza to istnienie ograniczeń w wyborze określonych narzędzi.

Pozostaje teraz do wyjaśnienia kwestia istnienia możliwych różnic poglądów pomiędzy przedstawicielami normatywnej polityki gospodarczej (1). Różnice te nie dotyczą oczywiście kwestii zasadności ingerencji państwa w zachowanie podmiotów rynkowych, omawiany bowiem teraz przykład odnosi się do sytuacji, gdy wszyscy uważają, że ingerencja ta jest potrzebna. Oznacza to jednocześnie, że istnieje uprzednia zgodność poglądów na temat celu normatywnego (1). Inną sprawą jest natomiast sposób osiągania tego celu – tu różnice zdań są możliwe i polegać mogą na proponowaniu odmiennych narzędzi.

Zilustruję to na przykładzie trzech ekonomistów (D , E i F) i dwóch zjawisk (X i Y). Zadaniem tych ekonomistów jest wskazanie narzędzi poprawiających zachowanie podmiotów rynkowych, tak aby w konsekwencji wymiary X stały się wzorcowe. Przypuśćmy, że według D powinno to być narzędzie y , według E – z , a według F – $ż$. Każdy z nich jednocześnie uważa, że proponowane przez jego adwersarzy narzędzia są niewłaściwe. Zatem D twierdzi, że z i $ż$ nie uczynią

²⁷ Narzędzia te należy traktować w znaczeniu szerokim, a więc nie tylko jako pojedyncze instrumenty (wybrane ze znanego ich arsenału), lecz także jako metainstrumenty w postaci reformy instytucjonalnej zmieniającej systemowe warunki funkcjonowania podmiotów rynkowych (w tym wprowadzającej nowe instrumenty i nowe sposoby ich stosowania).

wymiarów X wzorcowymi, a nawet mogą je pogorszyć. Ten sam pogląd, ale na y , ma E . Z kolei F jest zdania, że stosowanie przez państwo y i z , przy współzależności wymiarów X i Y , spowodować może na zasadzie wtórnych reperkusji pogorszenie wymiarów Y .

Możliwy jest też odmienny rodzaj rozbieżnych poglądów między D , E i F . Na przykład D może uważać, że z uczyni wymiary X wzorcowymi, ale z nadmiernym opóźnieniem w czasie. Pogląd podobny, ale na z i y , mają odpowiednio E i F .

Powodem różnic w powyższych stanowiskach mogą być rozbieżne poglądy na temat przewidywanego kierunku oddziaływania poszczególnych narzędzi na zachowanie podmiotów rynkowych. Różnice zdań na ten temat mogą tu być podstawą racjonalnych sporów, dzięki którym może się pogłębiać wiedza w ramach omawianego ujęcia polityki gospodarczej. Kwestia zaś metod rozstrzygania tych sporów jest analogiczna do tej w ekonomii pozytywnej.

V. POZYTYWNA POLITYKA GOSPODARCZA (1)

Pod względem warsztatowym pozytywna polityka gospodarcza (1) pokrywa się z ekonomią pozytywną. Politykę tę konstytuuje więc odpowiedź na pytanie diagnostyczne: *co jest?* Postrzegając empiryczne zjawisko występujące w gospodarce konkretnej, przedstawiciel tego ujęcia polityki gospodarczej też je uogólnia, aby zbadać je w gospodarce abstrakcyjnej. Zatem również jego celem jest wykrycie praw rządzących wymiarami wybranego zjawiska (zjawisk) w oparciu o model teoretyczny ich czynników sprawczych, w którym twierdzenia mają charakter orzekająco-warunkowy.

Wszystko co do tej pory powiedziałem na temat pozytywnej polityki gospodarczej (1) stanowi – jak widać – powtórzenie kluczowych elementów ekonomii pozytywnej. Różnice między nimi dotyczą rodzaju owych czynników sprawczych. Wiemy, że w ekonomii pozytywnej za pomocą teoretycznego modelu czynnikowego wyjaśnia się zachowania podmiotów rynkowych w ramach czystych interakcji zachodzących między nimi. Natomiast pozytywna polityka gospodarcza (1) też zajmuje się zachowaniem podmiotów rynkowych, ale skorygowanym przez ekonomiczne narzędzia oddziaływania na nie, przy czym akcent winien być tu położony na owo oddziaływanie. Zatem na gruncie odpowiednio zmodyfikowanego modelu czynnikowego przedstawiciele tego ujęcia polityki gospodarczej winni dążyć do wykrycia związków przyczynowo-skutkowych, jakie występują między tymi narzędziami a zachowaniem podmiotów rynkowych. Krótko mówiąc, podczas gdy w ekonomii pozytywnej operuje się modelem rynkowych czynników sprawczych, to w pozytywnej polityce gospodarczej (1) – modelem nierynkowych czynników sprawczych w ich oddziaływaniu na rynkowe czynniki sprawcze.

Od strony podmiotowej czynnikami nierynkowymi są decyzje państwa dotyczące celu jego ingerencji w wymiary wybranego zjawiska (zjawisk) oraz użytych narzędzi. A więc zadanie pozytywnej polityki gospodarczej (1) sprowadza się do wykrycia prawidłowości w podejmowaniu przez państwo

decyzji w obu powyższych kwestiach, z punktu widzenia ich oddziaływania na zachowanie podmiotów rynkowych.

Jeśli ośrodkiem zainteresowania tej polityki jest państwo, to musi ono być przez nią odpowiednio określone. Chodzi zatem o otwarcie „czarnej skrzynki” ekonomii normatywnej (1), czyli – innymi słowy – o uczynienie z niej „skrzynki białej”. Zgodnie z tym podejściem, państwo jest endogenicznym elementem modelu czynnikowego, tak jak podmioty rynkowe w ekonomii pozytywnej. Na to państwo składają się wyborcy oraz zorganizowani w partię politycy sprawujący władzę gospodarczą (ustawodawczą i wykonawczą) i kierujący się określonymi celami²⁸. Dzięki temu nabiera teoretycznego znaczenia kwestia skuteczności politycznej i ekonomicznej państwa.

Należy teraz zastanowić się nad tym, czy możliwe są różnice w poglądach teoretycznych w obrębie tego ujęcia polityki gospodarczej²⁹. Okazuje się, że różnice te są możliwe i mają charakter analogiczny do tych w ekonomii pozytywnej. A więc nadal rzecz dotyczy przypadku sformułowania różnych praw rządzących wymiarami danego zjawiska³⁰, ale obecnie chodzi o różne modele teoretyczne opisujące wpływ polityków na zachowanie podmiotów rynkowych.

Jakie jest źródło tych różnic? Kwestię tę rozpatrzę na przykładzie czterech hipotetycznych modeli: 1, 2, 3 i 4 wyjaśniających wymiary *X*. Przypuśćmy, że w modelu 1 rozpatruje się działanie polityków przy założeniu, że kierują się oni interesem publicznym, natomiast w modelu 2 politycy kierują się interesem ekonomicznym swych wyborców. Zarówno w modelu 1, jak i 2 przyjmuje się, że wyjściowym warunkiem ingerencji polityków w wymiary zjawisk gospodarczych jest posiadanie przez nich (polityków) władzy ekonomicznej. Władza ta w systemie demokracji parlamentarnej pochodzi z wyborów³¹, te zaś są walką polityków z różnych partii o elektorat z wykorzystaniem tak zwanego marketingu politycznego. Dotąd jeszcze nie ma różnic w założeniach między tymi modelami. Zaczynają się one, gdy rozważymy sposób wykorzystania przez polityków tego marketingu. W trakcie kampanii wyborczej w modelu 1 marketing służy politykom do przekonywania wyborców do celów zgodnych z interesem publicznym, natomiast w modelu 2 marketing jest użyty do obietnicy podporządkowania się ekonomicznym interesom większości wyborców. W okresie między wyborami w modelu 1 zakłada się, że zdobywszy poparcie większości elektoratu, politycy dążą do osiągnięcia zamierzonych celów, a w modelu 2 politycy dążą do spełnienia wyborczej obietnicy, mając na uwadze najbliższe wybory³².

Istota różnic założeń między modelem 1 a modelem 2 polega więc na odmiennych relacjach politycy–preferencje wyborców. W modelu 1 preferencje

²⁸ Mowa jest tu o politykach krajowych. W pewnym przypadku występującym w tekście rzecz dotyczy również władz monetarnych.

²⁹ Tutaj również chodzi o poglądy konkurujące ze sobą, a nie komplementarne względem siebie.

³⁰ A więc przyjmuję, że modele powyższe są poprawne metodologicznie.

³¹ Może ona przybrać formę zarówno systemu prezydenckiego, jak i gabinetowego.

³² Gospodarcze skutki stosowania przez polityków marketingu politycznego w powyższym celu w czasie oficjalnej kampanii wyborczej i w okresie międzykampanijnym zostały zbadane w: A. Lipowski, *Polityka gospodarcza jako instrument marketingu politycznego*, „*Ekonomista*” 2007, nr 6.

te są przez polityków kształtowane z punktu widzenia interesu publicznego, w modelu 2 zaś są one dane i politycy starają się do nich dostosować. W omawianych modelach politycy muszą zatem wykazać odmienne umiejętności mobilizacji elektoratu: w modelu 1 – umiejętność perswazji, w modelu 2 – umiejętność identyfikacji (interesów wyborców).

Przechodząc z kolei do modeli 3 i 4, przypuśćmy, że w modelu 3 bada się działanie polityków przy założeniu, że podmioty rynkowe reagują na narzędzia ekonomiczne zgodnie z celem tych polityków. Z kolei w modelu 4 przyjmuje się, że reakcje podmiotów rynkowych na te narzędzia są z tymi celami niezgodne. Innymi słowy – w modelu 3 politycy nie są zaskakiwani przez podmioty rynkowe, a w modelu 4 – są zaskakiwani. Tutaj również nietrudno jest zorientować się, że wskutek rozbieżnych założeń modele 3 i 4 opisują odmiennie działania polityków (dotyczy to także władz monetarnych).

Również na tym przykładzie widać, że wskutek rozbieżnych założeń model 1 v. model 2 oraz model 3 v. model 4 opisują odmiennie prawidłowości działania polityków, a przez to odmiennie wyjaśniają ich wpływ na wymiary X.

Uogólniając powyższy przykład, można powiedzieć, że modele teoretyczne w pozytywnej polityce gospodarczej (1) mogą się różnić pod względem założeń behawioralnych i prognostycznych. Różnice w tych założeniach mogą być podstawą racjonalnych sporów na temat stopnia ich „realizmu”, co może się przyczynić do rozwoju wiedzy pozytywnej w odniesieniu do tej problematyki. W trakcie tych sporów wystąpić mogą trudności metodologiczne w jednoznacznej sprawdzalności „realizmu” powyższych założeń. I znów trudności te są analogiczne do tych stwierdzonych w ekonomii pozytywnej. Powtórzyć tu więc należy, że dla charakterystyki pozytywnej polityki gospodarczej (1) kluczowe jest to, iż założenia te podlegają procedurze sprawdzenia w kategoriach prawdy i fałszu.

VI. EKONOMIA NORMATYWNA (2)

Ekonomię tę konstituują odpowiedzi na pięć logicznie następujących po sobie pytań:

1. *Jakie wymiary powinno posiadać określone zjawisko gospodarcze?*
2. *Jakie wymiary zjawiska zbadanego przez pozytywną politykę gospodarczą (1) są pożądane, a jakie niepożądane, i dlaczego?*
3. *Jakie zmiany zaszły w wymiarach tego zjawiska w stosunku do tych zbadanych przez ekonomię pozytywną?*
4. *Co trzeba zrobić z tymi wymiarami?*
5. *Kto ma to w zrobić?*

Odpowiedź ekonomisty normatywnego (2) na pytanie pierwsze jest ta sama co ekonomisty normatywnego (1), gdyż przyjmuje on ten sam wzorzec zjawiska.

Również tryb jego odpowiedzi na pierwszą część pytania drugiego jest analogiczny do tego udzielonego przez ekonomistę normatywnego (1) – na podstawie przyjętego wzorca identyfikuje on wymiary pożądane i niepożądane.

Z kolei w odpowiedzi na pytanie: *dlaczego?*, ekonomista normatywny (2) twierdzi, że wymiary pożądane zostały uzyskane udaną ingerencją państwa, zaś niepożądane – ingerencją nieudaną.

Odpowiedź na pytanie trzecie wymaga porównania wymiarów zjawiska zbadanego przez pozytywną politykę gospodarczą (1) z wymiarami zjawiska zbadanego przez ekonomię pozytywną, a więc z wymiarami rynkowymi.

Należy tu najpierw wyjaśnić, skąd to pytanie w ogóle się wzięło, gdyż nie ma go w zestawie pytań ekonomii normatywnej (1). Otóż ekonomistę normatywnego (2) interesują nie tylko absolutne wymiary zjawiska (pytanie drugie), lecz także jego wymiary względne – w porównaniu z wymiarami ocenionymi przez ekonomistę normatywnego (1). Chodzi mu bowiem o zorientowanie się co do kierunku zmian tych wymiarów, a konkretnie, czy uległy one poprawie, pogorszeniu, czy też nie zmieniły się w wyniku ingerencji państwa. Zgodnie z tym, jeśli ekonomista normatywny (2) uzna wymiary rynkowe przed ingerencją państwa za niepożądane (pożądane), a wymiary po tej ingerencji za pożądane (niepożądane), to w odpowiedzi na powyższe pytanie oceni on zmiany w tych wymiarach jako ich poprawę (pogorszenie). Gdy natomiast wymiary rynkowe przed ingerencją państwa uznane były za niepożądane, a teraz też są niepożądane, wówczas ekonomista ten stwierdzi brak ich zmian na lepsze.

Jeśli ekonomista normatywny (2) konstatuje pogorszenie wymiarów zjawiska bądź brak ich poprawy, będzie winić za to państwo, to ono bowiem nie spowodowało osiągnięcia – według niego – celu nadrzędnego (1) ze względu na błędną lub niesprawną ingerencję w zachowanie podmiotów rynkowych, nie tylko niepowodującą ich (zachowania) poprawę, ale nawet psującą je. Błędną ingerencją państwa ekonomista normatywny (2) będzie upatrywać w tym, że – mając na uwadze interes ekonomiczny swych wyborców – politycy formułują cele o charakterze politycznym skierowane bezpośrednio do nich. W sytuacji ich rozbieżności z celem nadrzędnym (1) politycy zrezygnują z tego celu ze względu na ryzyko utraty władzy. Jest to syndrom, który ekonomista ten określa jako syndrom „nie chce”.

Z kolei niesprawną ingerencją państwa wynika z tego, że politycy błędnie antycypowali reakcję podmiotów rynkowych na narzędzia. Odpowiada temu syndrom „nie może”.

W sumie chodzi więc o niewłaściwe decyzje polityków dotyczące celu ich ingerencji lub o jej nieskuteczność (przeciwnskuteczność). Politycy zawiedli, gdyż do celu nadrzędnego (1) albo w ogóle nie dążyli, kierując się celem politycznym, albo dążyli, ale byli zaskakiwani przez podmioty rynkowe, wykazując swą nieskuteczność.

Przypadek pogorszenia wymiarów zjawiska ekonomista normatywny (2) zinterpretuje jako złamanie przez państwo zasady *primum non nocere*. Przy czym ekonomista ten może przypadek ten zakwalifikować do kategorii wtórnych reperkusji, które wystąpiły w wymiarach określonego zjawiska, spowodowanych oddziaływaniem przez państwo na wymiary innego zjawiska, z nim współzależnego.

Z drugiej strony, ekonomista ten może przekonywać, że w razie stwierdzonego przez niego polepszenia wymiarów zjawiska zostało ono spowodowane udaną ingerencją polityków w zachowanie podmiotów rynkowych, skutkującą

poprawą tego zachowania. Poprawa ta została osiągnięta dzięki temu, że – po pierwsze – politycy, kierując się interesem publicznym, dążyli do osiągnięcia celu normatywnego (1). Jest to syndrom „chce”. Po drugie – politycy trafnie antycypowali reakcję podmiotów rynkowych na narzędzia, a przez to wykazali swą skuteczność, zgodnie z syndromem „może”.

Odpowiedź na pytanie drugie i trzecie umożliwiła mu odpowiedź na pytanie czwarte. Gdy ekonomista normatywny (2) ocenił wymiary zjawiska zbadanego przez pozytywną politykę gospodarczą (1) jako niepożądane, a jednocześnie stwierdził ich pogorszenie bądź brak w nich zmian na lepsze, wówczas ma podstawy do sformułowania postulatu uczynienia tych wymiarów wzorcowymi (cel nadrzędny [2]) poprzez spowodowanie odpowiedniej poprawy zachowania podmiotów rynkowych (cel operacyjny [2]). Czyli powtarza on tu cel normatywny (1) i operacyjny (1).

Pozostaje jeszcze odpowiedź na pytanie piąte. Dla ekonomisty normatywnego (2) jedno jest tutaj pewne: podmiotem odpowiedzialnym za osiągnięcie celu normatywnego (2) nie może być państwo w rozumieniu władzy krajowej, gdyż to ona właśnie – według niego – zawiodła w osiągnięciu celu normatywnego (1). Władza ta znajduje się więc obecnie w tej samej sytuacji co wcześniej podmioty rynkowe, również ocenione negatywnie (przez ekonomistę normatywnego [1]) za niewłaściwe zachowanie.

Skoro zatem odpada władza krajowa, to jedyną logiczną odpowiedzią na pytanie piąte, jaka może nasunąć się ekonomistcie normatywnemu (2), jest dezyderat, aby owym podmiotem była władza ponadkrajowa, ingerująca – zamiast władzy krajowej – w wymiary zjawiska (zjawisk), tym razem w skali gospodarki wspólnego rynku³³.

Dla tego ekonomisty również ta władza ma charakter egzogeniczny w stosunku do gospodarki³⁴, stanowiąc „czarną skrzynkę”, analogicznie do państwa (władzy krajowej) w ekonomii normatywnej (1).

Pojawia się teraz kwestia, czy w ekonomii normatywnej (2) można udzielić różnych odpowiedzi na powyższe pytania, a jeśli tak, to z jakiego powodu? Jak się okazuje, odmiennych odpowiedzi można udzielić na wszystkie pytania, prócz ostatniego.

I tak, na pytanie pierwsze ekonomiści normatywni (2) mogą dać różne odpowiedzi, analogicznie jak to czynią ekonomiści normatywni (1).

Podobnie sprawa wygląda w wypadku odpowiedzi na pytania drugie i trzecie. Rozpatrzę tę kwestię ponownie na przykładzie wymiarów X oraz dwóch przedstawicieli ekonomii normatywnej (2) – G i H . Oznaczmy, jak poprzednio, przez x_1 i x_2 alternatywne wzorce wymiarów X , przez x^* – ogólne jego wymiary zbadane przez ekonomię pozytywną, przez x_1^* i x_2^* – skrajne jego wymiary szczególne. Wprowadźmy teraz symbol x^{**} dla oznaczenia ogólnych wymiarów X zbadanych przez pozytywną politykę gospodarczą (1), zaś x_1^{**} i x_2^{**} – dla przeciwstawnych jego wymiarów szczególnych.

³³ Dla ekonomisty normatywnego (2) jedynie takie rozwiązanie systemowe uniemożliwi politykom krajowym włączanie wewnątrz krajowych spraw gospodarczych do celów politycznych.

³⁴ W tym wypadku jest to gospodarka w skali wspólnego obszaru ekonomicznego.

Jeśli teraz dla G wzorcem są x_1 , a dla $H - x_2$, to G oceni x_1^{**} jako pożądane, a x_2^{**} jako niepożądane, natomiast ocena H obu tych skrajnych wymiarów będzie dokładnie odwrotna.

Odmierna w związku z powyższym będzie teraz ich odpowiedź na pytanie: *dlaczego?* Dla G przyczyną x_1^{**} jest właściwa ingerencja państwa, zaś przyczyną x_2^{**} – ingerencja niewłaściwa. Natomiast dla H – odwrotnie: państwo ingerowało właściwie w przypadku x_2^{**} , a niewłaściwie w przypadku x_1^{**} .

Również odmienna będzie ich odpowiedź na pytanie trzecie. G będzie twierdzić, że w przypadku x_1^{**} wymiary X uległy poprawie w stosunku do x_2^* , w przypadku x_1^{**} uległy one pogorszeniu w stosunku do x_1^* , oraz w przypadku x_2^{**} nie uległy polepszeniu w stosunku do x_2^* . Daje to mu podstawę do konkluzji, że jeśli nastąpiła poprawa wymiarów X , to została ona spowodowana udaną ingerencją państwa w zachowanie podmiotów rynkowych, natomiast gdy miało miejsce pogorszenie tych wymiarów, bądź niepolepszenie ich, to stoi za tym nieudana ingerencja państwa.

Odmiennego zdania na temat oceny zmian wymiarów X będzie H . Według niego, wymiary te uległy poprawie w przypadku x_2^{**} w porównaniu z x_1^* , pogorszeniu w przypadku x_1^{**} w stosunku do x_2^{**} oraz nie uległy polepszeniu w przypadku x_1^{**} w porównaniu z x_1^* .

Powyższe różnice zdań między G i H ujawnione przy odpowiedzi na trzy pierwsze pytania mają swe źródło w odmiennej aksjologii, a przez to nie mogą być zniwelowane drogą racjonalnych sporów. Jest to sytuacja analogiczna do omówionej w wypadku ekonomii normatywnej (1).

Jeśli chodzi o odpowiedź na pytanie czwarte, to różnice między G i H zaznaczyć się mogą w odniesieniu do przypadku x^{**} . A więc G będzie postulować uczynienie wymiarów X wzorcowymi (cel nadrzędny [2]) poprzez poprawę zachowania podmiotów rynkowych (cel operacyjny [2]) wówczas, gdy wystąpi przypadek x_2^{**} . Podobny postulat zgłosi H , ale w odniesieniu do x_1^{**} . Tutaj konsensus między nimi w powyższym zakresie również jest niemożliwy.

Nie ma natomiast powodu do udzielenia różnych odpowiedzi na pytanie piąte, gdyż obaj ekonomiści zgodnie stwierdzą, że podmiotem odpowiedzialnym za osiągnięcie celów normatywnych (2) winny być władze ponadkrajowe.

VII. NORMATYWNA POLITYKA GOSPODARCZA (2)

Na pytanie: *jak to trzeba zrobić?*, aby osiągnąć cel nadrzędny (2), przedstawiciel tego ujęcia polityki gospodarczej podaje dwie, logicznie po sobie następujące odpowiedzi. Odpowiedź pierwsza brzmi: należy dokonać reformy ustrojowej państwa, zakładającej przeniesienie prawa do ingerencji w wymiary określonych zjawisk gospodarczych z władz krajowych do władz ponadkrajowych. Jest to więc reforma oznaczająca umiędzynarodowienie tej ingerencji. W znaczeniu narzędziowym reformę tę można traktować jako metainstrument tego ujęcia polityki gospodarczej.

Odpowiedź druga dotyczy rodzaju instrumentów i sposobów ich stosowania przez władzę ponadkrajową. W kwestii tej obowiązują te same wymogi, co w poprzednim ujęciu normatywnym polityki gospodarczej. Są to wymogi

związane z koniecznością zapewnienia poprawy zachowania podmiotów rynkowych (program maksimum i minimum).

Sprawa ewentualnych różnic w powyższej kwestii pomiędzy przedstawicielami omawianego ujęcia polityki gospodarczej nie będzie poruszona, gdyż również jest analogiczna do tej omawianej w odniesieniu do normatywnej polityki gospodarczej (1).

VIII. POZYTYWNA POLITYKA GOSPODARCZA (2)

To ujęcie polityki gospodarczej warsztatowo pokrywa się z pozytywną polityką gospodarczą (1). Tak więc w odpowiedzi na pytanie: *jak jest?*, jej zadaniem jest wykrycie praw rządzących – traktowanymi jako dane – wymiarami wybranego zjawiska (zjawisk) na podstawie modelu teoretycznego nierynkowych czynników sprawczych tych wymiarów. Ale w obecnym przypadku od strony podmiotowej czynnikami nierynkowymi są decyzje władz ponadkrajowych dotyczące celu ich ingerencji w wymiary tego zjawiska (zjawisk) oraz użytych narzędzi. Czyli że zadanie pozytywnej polityki gospodarczej (2) sprowadza się do wykrycia związków przyczynowo-skutkowych, jakie występują między narzędziami stosowanymi przez władze ponadkrajowe w określonym celu a zachowaniem podmiotów rynkowych. Związki te są przedstawiane w formie zdań orzekająco-warunkowych.

Władza stanowi więc tutaj endogeniczny element modelu czynnikowego. Na strukturę tej władzy składają się reguły wyboru polityków w poszczególnych krajach oraz sami politycy (szczebla ponadkrajowego) sprawujący władzę ustawodawczą i wykonawczą w skali wspólnego rynku i kierujący się określonymi celami.

Podobnie jak w przypadku pozytywnej polityki gospodarczej (1), może wystąpić różnica w stanowiskach teoretycznych w obrębie przedstawicieli omawianego ujęcia polityki gospodarczej. Możliwe są mianowicie różne prawidłowości działania polityków ponadkrajowych w ich oddziaływaniu na zachowanie podmiotów rynkowych.

Kwestię źródeł tych różnic rozpatrzę na przykładzie czterech hipotetycznych modeli: 1, 2, 3 i 4 wyjaśniających wymiary X . Wyobraźmy sobie, że w modelu 1 politycy ponadkrajowi kierują się interesem wspólnego rynku, a modelu 2 – interesem ekonomicznym wyborców w swoim kraju. W modelu 3 politycy ci nie są zaskakiwani przez podmioty rynkowe, w 4 – są zaskakiwani³⁵.

Istota różnic w założeniach między modelem 1 a 2 polega na tym, że w modelu 1 obowiązują takie reguły wyboru polityków ponadkrajowych, które skłaniają ich do reprezentowania interesów wspólnego rynku, a nie gospodarki kraju z którego pochodzą. Natomiast w modelu 2 reguły te skłaniają polityków ponadkrajowych do działania na rzecz gospodarki kraju pochodzenia. W wypadku różnic w założeniach między modelem 3 i 4 ich istota jest taka sama, co w pozytywnej polityce gospodarczej (1).

³⁵ W modelach 3 i 4 politycy kierują się celami normatywnymi (2).

Uogólniając powyższy przykład, można powiedzieć, że również w wypadku tego ujęcia polityki gospodarczej modele teoretyczne mogą się różnić pod względem założeń behawioralnych i prognostycznych. Różnice te mogą być podstawą racjonalnych sporów pogłębiających wiedzę pozytywną w powyższej dziedzinie. Spory te dotyczyłyby stopnia „realizmu” przyjętych założeń w ramach każdego z modeli. Tutaj także nie ma niezawodnych metod sprawdzalności poszczególnych założeń, ale założenia te podlegają krytycznej analizie w kategoriach prawdy i fałszu.

IX. EKONOMIA NORMATYWNA (3)

Ekonomię normatywną (3) konstituują odpowiedzi na pięć pytań, analogicznych do tych w ekonomii normatywnej (2), a więc:

1. *Jakie wymiary powinno posiadać określone zjawisko gospodarcze?*
2. *Jakie wymiary zjawiska zbadanego przez pozytywną politykę gospodarczą (2) są pożądane, a jakie niepożądane i dlaczego?*
3. *Jakie zmiany zaszły w wymiarach tego zjawiska w stosunku do tych zbadanych przez pozytywną politykę gospodarczą (1)?*
4. *Co trzeba zrobić z tymi wymiarami?*
5. *Kto ma to zrobić?*

Odpowiedź ekonomisty normatywnego (3) na pytanie pierwsze jest taka sama, jak w ekonomii normatywnej (1) i (2).

Jeśli chodzi o kolejne pytania, to postępowanie ekonomisty normatywnego (3) w trakcie odpowiedzi na nie jest analogiczne do tej omówionej odpowiednio wcześniej. Odpowiadając na pierwszą część pytania drugiego, ekonomista ten, opierając się na przyjętym wzorcu dokona identyfikacji pożądanych i niepożądanych wymiarów danego zjawiska.

W odpowiedzi na pytanie: *dlaczego?*, stwierdzi on, że wymiary pożądane zostały spowodowane przez udaną ingerencję władz ponadkrajowych, a wymiary niepożądane – przez ingerencję nieudaną.

Następnie ekonomista normatywny (3) odpowie na pytanie trzecie, stwierdzając przypadki, gdy wymiary te zostały przez władze ponadkrajowe poprawione, pogorszone lub niezmienione w porównaniu z wymiarami osiągniętymi w wyniku ingerencji władz krajowych.

Pogorszenie wymiarów ekonomista ten zinterpretuje jako złamanie przez władze ponadkrajowe zasady *primum non nocere* wraz z identyfikacją wtórnych reperkusji w odniesieniu do współzależnych wymiarów innego zjawiska.

Za oba te przypadki ekonomista normatywny (3) będzie winić władze ponadkrajowe, które nie spowodowały osiągnięcia celu nadrzędnego (2) ze względu na błędną lub niesprawną ingerencję w zachowaniu podmiotów rynkowych. Przyczyn tego faktu może on upatrywać w niewłaściwych decyzjach tych władz o celu ingerencji lub w jej nieskuteczności (przeciwnskuteczności). Władze ponadkrajowe zawiodły, gdyż (podobnie jak ich odpowiednicy krajowi) albo do celu nadrzędnego (2) w ogóle nie dążyły, albo błędnie antycypowały zachowanie podmiotów rynkowych.

W wypadku wymiarów niepożądanych ekonomista ten powinien teraz odpowiedzieć na pytanie czwarte. Ale odpowiedź na to pytanie wymaga uprzedniego wyjaśnienia sytuacji, w której się znalazł. A jest ona specyficzna.

Jak pamiętamy, ekonomista normatywny (1) sformułował cel nadrzędny (1), który ma zostać osiągnięty przez odpowiednią poprawę zachowania podmiotów rynkowych (cel operacyjny [1]) dzięki ingerencji w to zachowanie podmiotu nierynkowego, jakim jest państwo (władza krajowa). Z kolei ekonomista normatywny (2) sformułował dla tego zjawiska taki sam cel nadrzędny (2) również przez odpowiednią poprawę zachowania podmiotów rynkowych (cel operacyjny [2]), ale tym razem w wyniku ingerencji władz ponadkrajowych. W odmiennej sytuacji znajduje się natomiast ekonomista normatywny (3). Nie może on bowiem sformułować takiego samego jak jego poprzednicy celu nadrzędnego (3), ponieważ nie istnieje podmiot nierynkowy mogący zastąpić władzę ponadkrajową w funkcji zapewnienia osiągnięcia celu operacyjnego (3).

Wobec tego, że w świetle oceny tego ekonomisty również władza ponadkrajowa okazała się zawodna, jedyny logiczny wniosek dotyczący celu nadrzędnego (3), jaki się narzuca temu ekonomiście, to przynajmniej niedopuszczenie do dalszego pogarszania wymiarów danego zjawiska. Oznacza to zatem jego rezygnację z postulatu osiągania jego wymiarów wzorcowych, czyli z programu maksimum, na rzecz programu minimum w interpretacji normatywnej polityki gospodarczej (1) i (2). Oznacza to powrót do wymiarów kształtowanych wyłącznie przez podmioty rynkowe. Wówczas wymiary te mogą być niepożądane, ale w mniejszym stopniu aniżeli wówczas, gdy mają na nie wpływ władze krajowe i ponadkrajowe.

Widać tu więc, że dopiero ekonomia normatywna (3) dokonuje oceny celu nadrzędnego (2) (i pośrednio także celu nadrzędnego [1]) z punktu widzenia jego osiągalności przez podmiot nierynkowy. Wyrazem tego jest cel nadrzędny (3), który nie stanowi mechanicznego powtórzenia celów (1) i (2), gdyż jest rezultatem uwzględnienia przez tę ekonomię faktu istnienia nieprzewidywalnych ograniczeń podmiotowych w ich osiągnięciu.

Przy celu nadrzędnym (3) celem operacyjnym (3) dla ekonomisty normatywnego (3) jest spowodowanie odpowiedniej poprawy zachowania podmiotów rynkowych w porównaniu z zachowaniem będącym pod wpływem ingerencji władz ponadkrajowych (i krajowych) poprzez uwolnienie ich spod tej ingerencji. Tak więc również cel operacyjny (3) nie stanowi mechanicznego powtórzenia celów (1) i (2).

W odpowiedzi na pytanie piąte ekonomista normatywny (3) wskaże, że podmiotem odpowiedzialnym za osiągnięcie celu nadrzędnego (3) są władze ponadkrajowe. To one bowiem winny stworzyć warunki systemowe niezbędne dla realizacji programu minimum.

Przejdę teraz do kwestii możliwej różnicy zdań pomiędzy przedstawicielami tego ujęcia ekonomii normatywnej. Kwestię tę rozpatrzę nadal na przykładzie wymiarów X oraz ekonomistów M i N . Oznaczmy, jak poprzednio, przez x_1 i x_2 alternatywne wzorce wymiarów X , przez x^{**} – ogólne jego wymiary zbadane przez pozytywną politykę gospodarczą (1), przez x_1^{**} i x_2^{**} przeciwstawne jego wymiary szczególne. Wprowadźmy teraz symbol x^{***} na oznaczenie ogólnych

wymiarów X zbadanych przez pozytywną politykę gospodarczą (2), zaś x_1^{***} i x_2^{***} – jego przeciwstawnych wymiarów szczególnych³⁶.

Pierwsza różnica między M a N zaznaczyć się może przy odpowiedzi na pytanie pierwsze. Dla M wzorcowymi wymiarami są x_1 , a dla N – x_2 .

W konsekwencji każdy z nich może wówczas udzielić innej odpowiedzi na pierwszą część pytania drugiego. M jako niepożądane uzna x_2^{***} , a pożądane – x_1^{***} , natomiast N – odwrotnie.

Następnie obaj adwersarze udziela innej odpowiedzi na pytanie: *dla czego?* Zdaniem M , x_1^{***} jest efektem udanej ingerencji władz ponadkrajowych w zachowanie podmiotów rynkowych, zaś x_2^{***} – ingerencji nieudanej. Natomiast według N udana ingerencja tych władz miała miejsce w przypadku x_2^{***} , a nieudana w przypadku x_1^{***} .

W związku z tym różnice zdań między M a N uwidocznia się w ich odpowiedziach na pytanie trzecie. M będzie utrzymywać, że wymiary X zostały: a) poprawione w przypadku x_1^{***} vs x_2^{**} ; b) pogorszone w przypadku x_2^{***} vs x_1^{**} ; c) niezmienione w przypadku x_2^{***} vs x_2^{**} . Natomiast dla N wymiary X zostały: a) poprawione w przypadku x_2^{***} vs x_1^{**} ; b) pogorszone w przypadku x_1^{***} vs x_2^{**} ; c) niezmienione w przypadku x_1^{***} vs x_1^{**} .

Z powyższych odpowiedzi widać, że to, co dla M oznacza poprawę wymiarów X , dla N jest ich pogorszeniem i *vice versa*. Także ocenione jako niezmienione wymiary X według M i N miały miejsce w różnych przypadkach.

Odmienne odpowiedzi na pytanie drugie i trzecie są podstawą rozbieżności w ocenie postępowania władz ponadkrajowych w trakcie ich ingerencji w zachowanie podmiotów rynkowych. W przypadku x_1^{***} vs x_2^{**} M oceni tę ingerencję jako udaną, natomiast N jako nieudaną (złamanie zasady *primum non nocere*). W przypadku zaś x_2^{***} vs x_1^{**} dla M ingerencja jest nieudana (złamanie zasady *primum non nocere*), a dla N – udana. To samo dotyczy przypadku wtórnych reperkusji.

Należy tu zwrócić uwagę, że choć M i N zidentyfikowali odmienne wypadki złamania przez władze ponadkrajowe powyższej zasady, to zgodnie uznają, że politycy ponadkrajowi pogorszyli wymiary X nie tylko w porównaniu z x^{**} , ale także z x^* . Czyli że M i N mają tu podstawę twierdzić, że ingerencja kolejnych szczebli podmiotów nierynkowych w zachowanie podmiotów rynkowych powoduje oddalanie wymiarów X od wzorca.

Wreszcie nieudana ingerencja polityków ponadkrajowych, ale bez złamania zasady *primum non nocere*, według M miała miejsce w innych przypadkach (x_2^{***} vs x_2^{**}) niż według N (x_1^{***} vs x_1^{**}).

W sumie każdy z adwersarzy będzie przekonywać, że władze ponadkrajowe wykazały właściwą (niewłaściwą) motywację i skuteczność (nieskuteczność/ /przeciwnskuteczność), ale w odniesieniu do odmiennych przypadków wymiarów szczególnych x^{***} . Z przyczyn aksjologicznych konsensus między M i N w powyższym zakresie nie jest oczywiście możliwy.

³⁶ Są to wymiary zjawiska występującego na tym samym rynku, jak w wypadku pozytywnej polityki gospodarczej (2).

X. NORMATYWNA POLITYKA GOSPODARCZA (3)

Przy celu normatywnym (3) odpowiedzią przedstawiciela tego ujęcia polityki gospodarczej na pytanie: *jak to trzeba zrobić?*, czyli w tym wypadku: jak władza ponadkrajowa ma ten cel osiągnąć?, jest postulat reformy instytucjonalnej gospodarki wspólnego rynku pozbawiającej tej władzy prawa do ingerencji w wymiary określonych zjawisk, tak aby wymiary te miały wyłącznie charakter rynkowy. Jest to więc reforma oznaczająca liberalizację wspólnego rynku, na którym kształtują się te zjawiska.

W znaczeniu narzędziowym reformę tę można traktować jako metainstrument normatywnej polityki gospodarczej (3).

XI. UWAGI KOŃCOWE

W opracowaniu przedstawiłem strukturalny sposób interpretacji ujęcia pozytywnego i normatywnego w naukach ekonomicznych. Sposób ten polega na rozpatrywaniu tych ujęć w ekonomii i polityce gospodarczej w ramach określonej struktury logicznej. Jeśli strukturą w sensie ogólnym jest układ powiązanych elementów, to w naszym przypadku elementami tymi są ekonomia pozytywna i pozytywna polityka gospodarcza oraz ekonomia normatywna i normatywna polityka gospodarcza.

Związek między tymi elementami ma miejsce, gdy ekonomia pozytywna i pozytywna polityka gospodarcza dostarczają ekonomii normatywnej teoretycznej wiedzy o czynnikach determinujących określone wymiary wybranych zjawisk gospodarczych. Z kolei ekonomia normatywna na podstawie oceny tych wymiarów i ich czynników wytycza normatywnej polityce gospodarczej cele normatywne. Wreszcie ta ostatnia dokonuje wyboru narzędzi ekonomicznych, za pomocą których winna cele te osiągnąć.

Oznacza to w konsekwencji, że ekonomia normatywna nie może być uprawiana niezależnie nie tylko od ekonomii pozytywnej, ale i od pozytywnej polityki gospodarczej. Dotyczy to również normatywnej polityki gospodarczej bezpośrednio zależnej od ekonomii normatywnej. Jedynym autonomicznym aspektem ekonomii normatywnej jest aksjologia, reszta bowiem jest zastosowaniem tej aksjologii w sformułowaniu przez tę ekonomię twierdzeń wartościujących i postulatywnych odnoszących się do wiedzy teoretycznej ekonomii pozytywnej i pozytywnej polityki gospodarczej.

Implikacją strukturalnego sposobu interpretacji powyższych ujęć jest ukazanie ich w nowym (w szeregu przypadkach) świetle w porównaniu z interpretacją tradycyjną. Wspólny z interpretacją tradycyjną jest tylko status logiczny twierdzeń występujących w ujęciach pozytywnym i normatywnym nauk ekonomicznych (twierdzenia orzekające *vs* wartościująco-postulatywne) decydujący o charakterze metodologicznym tych nauk.

Przejdę teraz do wypunktowania różnic w tych interpretacjach. Przede wszystkim w mojej interpretacji rzecz dotyczy gospodarki abstrakcyjnej, toteż

oba ujęcia metodologiczne w naukach ekonomicznych odnoszą się do uogólnionych zjawisk tej gospodarki. Będzie to miało kluczowe znaczenie w kwestii praktycznego wykorzystania tych nauk w gospodarce konkretnej (o czym poniżej).

Jeśli chodzi o interpretację ekonomii pozytywnej, to jej istotą są – jak już zasygnalizowałem wcześniej – modele teoretyczne (opisowe lub formalne) wyjaśniające (rynkowe) czynniki determinujące określone wymiary wybranych zjawisk gospodarczych. Nie jest to więc – jak się niekiedy uważa – ekonomia, której racją bytu ma być bezpośrednie wyjaśnianie zjawisk empirycznych w gospodarce konkretnej. W wypadku tej gospodarki ekonomia pozytywna daje natomiast niezbędne dla zbudowania empirycznego modelu czynnikowego podstawy teoretyczne w postaci wiedzy o celu, narzędziach i metodzie postępowania. Nie jest to również ekonomia mająca się zajmować prognozowaniem wymiarów zjawisk, gdyż wówczas ich czynniki są już znane, a nie szukane (tak jak w ekonomii pozytywnej).

Ważną cechą tej ekonomii jest również to, że w jej obrębie możliwy jest racjonalny spór wokół kwestii realizmu alternatywnych założeń modelowych. Z tego względu ekonomia pozytywna ma szanse rozwoju poznawczego.

Te same cechy posiada też pozytywna polityka gospodarcza. Jest ona przy tym ujęta bardziej ogólnie aniżeli u Acocelli, który rozpatruje ją wyłącznie w kategoriach „niesprawności państwa”³⁷. Taki jednostronny sposób interpretacji pozytywnej polityki gospodarczej uważam za metodologicznie błędny, gdyż owa „niesprawność państwa” jest określeniem wartościującym, a więc należącym do arsenału ekonomii normatywnej. Natomiast mój sposób interpretacji tej polityki jest bardziej ogólny, gdyż uwzględnia zarówno państwo niesprawne, jak i sprawne, i to bez posługiwania się określeniami normatywnymi.

Ponadto rozdzielam, czego nie ma u Acocelli, pozytywną politykę gospodarczą na dwa rodzaje. Rodzaj pierwszy odnosi się do działania polityków krajowych, drugi – ponadkrajowych. Takie podejście uważam za bardziej adekwatne do obecnych tendencji regionalizacyjnych (UE, WTO itd.) na świecie, niż ograniczanie się wyłącznie do państw narodowych z ich pełną suwerennością gospodarczą³⁸.

Przechodząc do interpretacji ekonomii normatywnej, to nowością w moim podejściu jest uporządkowanie jej kluczowych elementów w następującej logicznej kolejności (w skrócie): aksjologia → ocena wymiarów zjawiska → cele normatywne (nadrzędne i operacyjne) → podmiot odpowiedzialny.

Ponadto, w analogii do pozytywnej polityki gospodarczej, rozpatruję trzy rodzaje ekonomii normatywnej, w zależności od tego, kogo (czego) dotyczą jej twierdzenia wartościująco-postulatywne. W pierwszym rodzaju tej ekonomii chodzi o czyste interakcje rynkowe. W rodzajach drugim i trzecim – o ingerencję w te interakcje kolejno polityków krajowych i ponadkrajowych.

³⁷ Określenie to występuje w tytule rozdz. 9 jego książki (N. Acocella, op. cit., s. 240).

³⁸ Jest charakterystyczne, że w podręczniku pod obiecująco (ale i zobowiązująco) brzmiącym tytułem (*Economic Policy in the Age of Globalization*, Cambridge 2005) rozdział poświęcony pozytywnej teorii polityki gospodarczej Acocella pozostawił w takiej postaci, jak we wcześniejszych wydaniach tego podręcznika (zob. przyp. 2).

Ekonomia normatywna w mojej interpretacji nie jest ani wyłącznie etastyczna (antyrynkowa), ani wyłącznie antyetatystyczna (prorynkowa), lecz uwzględnia oba te punkty widzenia na normatywną rolę rynku i państwa w gospodarce.

Warte jest także podkreślenia, że istotną cechą ekonomii normatywnej w moim ujęciu jest to, że spory na temat oceny wymiarów zjawisk i celów normatywnych mają charakter aksjologiczny. Przez to ekonomia ta jest pozbawiona szans na rozwój.

Ostatni element struktury logicznej nauk ekonomicznych: normatywna polityka gospodarcza, jest z kolei ujęta wężej niż w interpretacji tradycyjnej, gdyż ma ona jedynie wybrać narzędzia ekonomiczne, a nie cele normatywne, jak to się powszechnie ujmuje. Określenie „normatywna polityka gospodarcza” może sugerować, że spory w jej łonie mają charakter aksjologiczny, podobnie jak w ekonomii normatywnej. Tak jednak nie jest, gdyż spory te mają podobny charakter, jak w ujęciu pozytywnym. Tak więc, choć twierdzenia tej polityki są postulatywne, ma ona szanse na rozwój poznawczy.

Ponadto normatywną politykę gospodarczą dzieli również na trzy rodzaje, co jest konsekwencją trzech rodzajów ekonomii normatywnej.

W świetle zaprezentowanego w opracowaniu strukturalnego sposobu interpretacji ujęcia pozytywnego i normatywnego w naukach ekonomicznych nasuwa się następująca syntetyczna charakterystyka ekonomistów – przedstawicieli tych ujęć. Ekonomista pozytywny i ekonomista zajmujący się pozytywną polityką gospodarczą są analitykami. Ekonomista normatywny jest idealistą, natomiast ekonomista zajmujący się normatywną polityką gospodarczą jest pragmatykiem. Każdy z nich pełni w naukach ekonomicznych określoną rolę, które wzajemnie się dopełniają.

Na zakończenie należy odpowiedzieć na pytanie: jaki może być pożytek z tego typu refleksji metodologicznej, przedstawionej w tym opracowaniu? Po pierwsze – strukturalny sposób interpretacji ujęcia pozytywnego v. normatywnego w naukach ekonomicznych może przyczynić się do nowego odczytania głównych nurtów i dziedzin w tych naukach, w tym do pogłębienia krytycznej analizy współczesnego dorobku myśli ekonomicznej pod kątem tego, które ujęcie ekonomii i polityki gospodarczej jest stosunkowo bardziej rozwinięte, a które mniej i zasługuje na większą uwagę. Według mojego rozeznania, które poddaję pod dyskusję, ta pierwsza sytuacja występuje w przypadku ekonomii pozytywnej, ekonomii normatywnej (1) i normatywnej polityki gospodarczej (1). Natomiast sytuacja przeciwna ma miejsce w przypadku pozytywnej polityki gospodarczej (2) oraz odpowiadających jej ekonomii normatywnej (3) i normatywnej polityki gospodarczej (3).

Wynika z tego, że największym zainteresowaniem ekonomistów cieszą się (od strony pozytywnej i normatywnej) podmioty rynkowe, a najmniejszym – politycy ponadkrajowi. Miejsce pośrednie na tej mapie zainteresowania zajmują politycy krajowi.

Po drugie – niniejsze opracowanie może przyczynić się do lepszego zrozumienia natury różnic poglądów w naukach ekonomicznych, a przez to do zorientowania się, kiedy wynikające z nich spory są płodne teoriopoznawczo, a kiedy są jałowe, a więc zbędne z tego punktu widzenia.

Po trzecie – doprecyzowanie w opracowaniu charakteru gospodarki pod względem stopnia jej ogólności umożliwi identyfikację dwóch błędów metodologicznych przy określaniu dla konkretnej gospodarki celów normatywnych, narzędzi i podmiotu odpowiedzialnego.

Błąd pierwszy polega na obieraniu swoistej „drogi na skrót”, to znaczy na bezpośrednim opieraniu się na (wybranym) teoretycznym modelu czynnikowym zbudowanym dla gospodarki abstrakcyjnej, a nie na modelu empirycznym dotyczącym konkretnej gospodarki.

Z kolei błąd drugi może wystąpić w przypadku modelu empirycznego, gdy wybierze się model czynników nie tych, które faktycznie determinują określone wymiary zjawiska w danej gospodarce. Chodzi o to, że w konkretnej gospodarce, zwłaszcza w obecnych warunkach, empiryczne wymiary zjawisk gospodarczych z reguły znajdują się pod wpływem nie tylko czystych interakcji występujących między podmiotami rynkowymi, ale jednocześnie także podmiotów nierynkowych (władz krajowych i [lub] ponadkrajowych – UE, WTO itp.)³⁹.

Jest oczywiste, że w konsekwencji obu tych błędów wnioski normatywne mogą okazać się nieadekwatne do specyfiki konkretnej gospodarki⁴⁰. Świadomość zaś konsekwencji tych błędów jest wyjściowym warunkiem niepopelnienia ich.

prof. dr hab. Adam Lipowski

*Instytut Nauk Ekonomicznych PAN w Warszawie
i Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej*

ON THE METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCES: A LOGICAL STRUCTURE OF THE POSITIVE AND NORMATIVE APPROACH

Summary

In this methodological paper I present a structural way of the interpretation of the positive vs normative approach in economic sciences. This interpretation consists of the analysis of those approaches in economics and economic policy within the conceptual framework of their logical structure. The related elements of this structure are: positive economics and positive economic policy as well as normative economics and normative economic policy. Those elements interrelate when positive economics and positive economic policy provide normative economics and normative economic policy with theoretical knowledge on certain dimensions of the factors of selected economic events. Whereas on the basis of the judgments of those dimensions and their factors the task of normative economics is to set normative purposes to normative economic policy. Then, the latter chooses economic instruments that achieve those purposes.

The implication of the structural way of a methodological interpretation of the foregoing approaches is to portray them in the new light in comparison with the traditional interpretation that analyses separately economics and economic policy.

³⁹ Narzucają się tu dwa dobitne i zadziwiająco analogiczne przykłady tego rodzaju konfuzji. Przykład pierwszy to długoletni spór wokół przyczyn Wielkiego Kryzysu lat 30. XX w., w tym roli FED v. giełdy w wywołaniu kryzysu. Przykład drugi dotyczy aktualnego sporu na temat źródeł ostatniego kryzysu finansowego w USA. Jedni oskarżają o to administrację (złe regulacje) – inni FED (zbyt tani pieniądz i brak nadzoru), a jeszcze inni – sektor finansowy. Jest to – jak sądzę – konsekwencja braku empirycznego modelu czynnikowego powyższych zjawisk dla tej gospodarki.

⁴⁰ Dobrym przykładem prawidłowego podejścia metodologicznego z tego punktu widzenia jest M. Friedmana, A. Schwartz, *Monetary History of the United States 1867-1960* (Princeton 1963). Ich praca zawiera, w mojej interpretacji, empiryczny model czynnikowy wymiarów zjawisk pieniężno-cenowych w konkretnej gospodarce (USA), zbudowany na podstawie odpowiedniego modelu teoretycznego dla gospodarki abstrakcyjnej.

