

Spory o naturę ekonomii dobrobytu we współczesnej metodologii ekonomii

Bogusław Czarny, dr nauk ekonomicznych, Kolegium Gospodarki Światowej, Katedra Ekonomii II, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Moim celem jest opisanie sporów ekonomistów o to, czy ekonomia dobrobytu (ang. *welfare economics*) jest ekonomią normatywną, czy też ekonomią pozytywną. Formułuję także własny pogląd na przedmiot całej kontrowersji¹.

Wstępem do tej dyskusji była debata Ezry Mishana i Pietera Hennipmana z lat 1982–1984. Zgodnie z początkową opinią Mishana ekonomia dobrobytu stanowi

gałąź badań, próbującą formułować twierdzenia, dzięki którym możemy uporządkować na skali od gorszych do lepszych możliwe alternatywne sytuacje ekonomiczne [Mishan, 1965, s. 156].

Innymi słowy celem ekonomii dobrobytu nie jest opisanie sposobu działania gospodarki, lecz ocena tego, jak dobrze ona działa (por. taki sam pogląd w: [Begg, Dornbush, Fisher, 1994, s. 312]; podobnie do dziś uważa — zapewne — większość ekonomistów; zob. [Ng 1992, s. 6–7]). W efekcie debaty z Hennipmanem Mishan porzucił jednak ten pogląd i — w zasadzie — zaakceptował stanowisko Hennipmana, zgodnie z którym ekonomia dobrobytu jest częścią ekonomii pozytywnej, a nie normatywnej (zob. [Mishan 1981; Mishan, 1984a; Mishan, 1984b; Hennipman, 1982; Hennipman, 1984a; Hennipman, 1984b])². Otóż nie-

¹ Problematyką tą zajmowałem się m.in. w: [Czarny, 2004, s. 117–142]. Ten artykuł jest ulepszoną wersją tamtej pracy.

² „Jestem zmuszony przyznać, że krytyczna analiza atakowanych podstaw tej dziedziny wiedzy [ekonomii dobrobytu — B.Cz.], jak się wydaje, prowadzi mnie nieuchronnie, mimo pewnego ociągania się z mojej strony, ku klarownej koncepcji neutralnej ekonomii dobrobytu w jej wersji sformułowanej przez profesora Hennipmana. Czuję się zobowiązany jasno stwierdzić, że wiele jego obserwacji, w szczególności zaś te poczynione w trakcie prywatnej korespondencji ze mną, przyczyniły się do pobudzenia mojego umysłu, a także sprawiły, że staranniejszym przemyśleniem logiczne podstawy stanowiska, którego zwolennikiem kiedyś byłem [...]. Mimo wszystkich moich wcześniejszych zastrzeżeń teraz nie mam już żadnych wątpliwości, że jeśli nasze [profesora Mishana i profesora Hennipmana — B.Cz.] stanowiska uległy zbliżeniu, to kompromis ten jest bliższy jego pozycji wyjściowej, a nie mojej. W tych okolicznościach, nie ma już żadnej po-

oczekiwanie spór, który toczyli Mishan z Hennipmanem, po kilku latach porócił na łamy czasopism ekonomicznych.

W pierwszej części tej pracy przedstawiam poglądy George'a Archibalda, Pietera Hennipmana i Yew-Kwanga Ng, którzy uważają ekonomię dobrobytu za część ekonomii pozytywnej. W części drugiej prezentuję przeciwne opinie Marka Blauga. W części trzeciej wskazuję kontrargumenty zaprzeczające pogładowi Blauga. Pracę kończę hipotezą, że spór, o który chodzi, jest spowodowany m.in. istniejącą co najmniej od czasów Johna Neville'a Keynesa i Maxa Webera wieloznacznością terminów „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna”.

1. Nowa paretiańska ekonomia dobrobytu jako ekonomia pozytywna

„Nowa” („ordynalna”, „paretiańska”) ekonomia dobrobytu powstała w latach trzydziestych XX w. i wyparła „starą” („kardynalną”) ekonomię dobrobytu stworzoną przez Alfreda Marshalla (1842–1924) i Artura C. Pigou (1877–1959). Twórcom tej nowej ekonomii dobrobytu chodziło o analizę środków osiągnięcia danego celu w postaci maksymalizacji społecznego dobrobytu (ang. *social welfare*), a więc o ekonomię normatywną w rozumieniu Johna N. Keynesa. Jednak analiza ta miała być wolna od subiektywnych sądów wartościujących i składać się wyłącznie ze sprawdzalnych sądów opisowych oraz ze sprawdzalnych sądów o skuteczności konkretnych środków służących realizacji pewnych celów (dalej te sądy o skuteczności środków nazywał będę instrumentalnymi sądami wartościującymi — zob. [Blaug, 1992, s. 176 polskiego wydania]).

Dla powstania ordynalnej ekonomii dobrobytu podstawowe znaczenie miało zaproponowane przez Vilfreda Pareta nowe kryterium oceny poziomu dobrobytu społeczeństwa. Przypomnijmy zatem: zgodnie z zasadą Pareta poziom dobrobytu w społeczeństwie zwiększa się pod warunkiem, że czyjekolwiek położenie polepsza się, a jednocześnie niczyje położenie się nie pogarsza. Natomiast sytuacja od nazwiska Pareta nazwana optimum Pareta to taka sytuacja, kiedy nie sposób powiększyć czyjegokolwiek zadowolenia inaczej niż za cenę jednoczesnego zmniejszenia się poziomu zadowolenia innej osoby. Pareto udowodnił, że doskonała konkurencja samoczynnie prowadzi do osiągnięcia optimum Pareta. Innymi słowy żadna realokacja zasobów rozdzielonych mechanizmem wolnej konkurencji nie jest w stanie polepszyć czyjegokolwiek położenia bez jednoczesnego pogorszenia sytuacji co najmniej jednej osoby (zob. np. [Czarny, Rapacki, 2002, s. 96, 321–322, 674]).

Jak wiadomo, to, jakie konkretnie optimum Pareta powstanie w gospodarce, w której panuje konkurencja doskonała, zależy od danego wyjściowego

trzeby kontynuowania i rozszerzania zakresu tej wymiany poglądów” ([Mishan, 1984b, s. 234]; zob. także odpowiedź Hennipmana: [Hennipman, 1984b, s. 238]). Jeszcze wcześniej o status paretiańskiej ekonomii dobrobytu, używając — z grubsza — tych samych argumentów jak, odpowiednio, Mishan i Hennipman, spierali się Lionel Robbins [1932] i George C. Archibald [1959].

podziału zasobów między członków społeczeństwa. Różnym wariantom podziału odpowiadają różne optima Pareta. W efekcie co prawda kryterium Pareta umożliwi uporządkowanie stanów gospodarki na optymalne w sensie Pareta i nieoptymalne w sensie Pareta, nie wiadomo jednak, które z nieskończenie wielu optimów Pareta, powstających za sprawą wolnego rynku przy różnych wyjściowych podziałach zasobów, jest lepsze, a które gorsze. Krótko mówiąc, Pareto nie podejmował się oceny zmian, które mogłyby zmniejszyć lub zwiększyć zbiorowe zadowolenie po osiągnięciu optimum Pareta.

Otóż, zdaniem takich ekonomistów jak m.in. George C. Archibald (zob. [Archibald, 1959]), Yew-Kwang Ng (zob. [Yew-Kwang Ng, 1992]) i Pieter Hennipman (zob. [Hennipman, 1976; 1982; 1984a; 1984b; 1992; 1993]) nowa ekonomia dobrobytu jest częścią ekonomii pozytywnej. Bada ona skuteczność środków służących osiągnięciu celu, jakim jest optimum Pareta. (Na przykład, ekonomiści zajmujący się ekonomią dobrobytu zalecają stosowanie zbywalnych zezwoleń na emisję zanieczyszczeń [ang. *tradable pollution permits*], a nie limitów emisji, w celu maksymalizacji nadwyżki całkowitej w gospodarce trapionej negatywnymi efektami zewnętrznymi). Oczywiście w toku dziesięcioleci analizy składające się na nową ekonomię dobrobytu zostały bardzo rozbudowane i usystematyzowane. Jednak nadal dotyczą one środków osiągania celu w postaci maksymalizacji nadwyżki całkowitej i — jako takie — są możliwe do zweryfikowania (logicznego i/lub empirycznego).

Jak pisze Archibald

twierdzenia ekonomii dobrobytu są twierdzeniami ekonomii pozytywnej; odnoszą się one do relacji pomiędzy *danymi* celami i pozostającymi do dyspozycji środkami. [...] W ekonomii mamy do czynienia z pojedynczym dychotomicznym podziałem: z jednej strony, badania pozytywne, odnoszące się do sposobu, w jaki coś może zostać zrobione, z drugiej zaś, normatywne zalecenia, wedle których owo coś należy zrobić [Archibald, 1959, s. 320–321].

Z kolei Ng wskazuje, że co prawda ekonomiści są podzieleni w tej sprawie, jednak większość z nich wydaje się uznawać ekonomię dobrobytu za normatywną. Jego daniem

wyduje się to nieco dziwne, ponieważ również większość ekonomistów uznaje ekonomię za naukę. Jeśli ekonomia jest nauką (która to nauka jest przecież pozytywna), to — jako część ekonomii — ekonomia dobrobytu również powinna zostać uznana za pozytywną. A może ekonomia dobrobytu nie jest częścią ekonomii? Widać tutaj wyraźny brak konsekwencji [Ng, 1992, s. 6].

I dalej:

Jeśli dobrobyt społeczny definiujemy w sposób pozytywny i ograniczamy się do badania tych czynników społecznych, które wpływają na dobrobyt społeczny, chodzi o analizę pozytywną (zob. [Ng, 1992, s. 6]).

Podobnie rozumuje Hennipman, twierdząc np., że tezie

„monopolizacja, cła i efekty zewnętrzne powodują stratę dobrobytu” nie należy nadawać formy zalecenia podjęcia działań mających wyeliminować te zjawiska; wykazanie istnienia Potencjalnego Zysku w Sensie Pareta to jedna rzecz, a wezwanie do uczynienia czegoś w tej sprawie, to druga rzecz [Hennipman, 1976, s. 54–55].

2. Blaug o normatywnym charakterze nowej paretiańskiej ekonomii dobrobytu

W odróżnieniu od Archibalda, Hennipmana i Ng Mark Blaug od lat twierdzi, że nowa ekonomia dobrobytu

jest jawnie i bezwstydnie normatywna [Blaug, 1992, s. 192 polskiego wydania].

Na poparcie swego radykalnego stwierdzenia Blaug przytacza następujące argumenty.

Argument pierwszy

Nową paretiańską ekonomię dobrobytu uważa Blaug za mieszankę m.in. instrumentalnych i innych sądów wartościujących. W szczególności sądem wartościującym jest — według Blauga — sama definicja optimum Pareta. Polemizując z Archibaldem i Hennipmanem, Blaug zarzuca im odejście od tradycyjnego nazewnictwa i zbłądną drobiazgowość.

Żadne rozumowanie nie powinno zostać odrzucone tylko dlatego, że oznacza ono wyłamanie się z językowych konwencji, jednak wydaje się, że dzieleniem włosa na czworo jest używanie dwóch interpretacji optimum Pareta: jednej, wolnej od wartościowania i należącej bez reszty do ekonomii pozytywnej oraz drugiej, obciążonej wartościowaniem i jako taka stanowiącej część ekonomii normatywnej [Blaug 1992, s. 196 polskiego wydania].

A zatem, według Blauga optimum Pareta jest „obciążone wartościowaniem” i stanowi, po prostu, — mniej lub bardziej jawny — sąd wartościujący. Jak sądzę, pisząc o „obciążeniu wartościowaniem” definicji „optimum Pareta”, Blaug ma na myśli jednoczesne spełnianie przez nazwę „optimum Pareta” funkcji opisowej i funkcji perswazyjnej. Przecież to w tym znaczeniu autor *The Methodology of Economics* operował tuż przed wypowiedzeniem za cytowanych słów terminem „obciążenie wartościowaniem” przy okazji krytyki poglądów Gunnara Myrdala (zob. [Blaug, 1992, s. 187–189, por. s. 195–197

polskiego wydania tej pracy]). Funkcja perswazyjna nazwy „optimum Pareta” polega w tym przypadku na tym, że natrafiający na ten termin czytelnik może uznać osiągnięcie optimum Pareta za oczywisty cel gospodarowania społeczeństwa (być może podobnie, jak inny czytelnik innej pracy w podobnych okolicznościach, za pożądane uznaje osiągnięcie np. maksymalnego poziomu realnego PKB w ujęciu *per capita*)³.

Nic dziwnego zatem, że w takiej sytuacji, zdaniem Blauga,

ekonomia dobrobytu stanowi, przede wszystkim, tę część ekonomii, która zajmuje się kryteriami etycznymi, pozwalającymi nam zdecydować, że jakiś stan gospodarczy świata jest bardziej pożądany niż inny, a mówienie o pozytywnej ekonomii dobrobytu oznacza, że mówiący lubuje się w paradoksach [Blaug, 1992, s. 196 polskiego wydania].

Alternatywę dla swojego poglądu w postaci Archibalda i Hennipmana „pozytywnej” interpretacji „optimum Pareta” i — ogólnie — „nowej” paretiańskiej ekonomii dobrobytu Blaug uznaje właśnie za swoisty paradoks, którego zaakceptowanie wymagałoby, jego zdaniem,

nadludzkiej wprost odporności [potrzebnej po to, aby nie pozwolić sobie na] „proste” założenie, iż Potencjalny Zysk w Sensie Pareta jest [...] pożądany [...] [Blaug, 1992, s. 196 polskiego wydania].

Argument drugi

Po drugie, zdaniem Blauga, ekonomia dobrobytu jest dziedziną normatywną dlatego, ponieważ opiera się na trzech szczegółowych założeniach, które — podobnie jak samo „optimum Pareta” — są sądami wartościującymi. Założenia te są zresztą wykorzystywane przy definiowaniu „optimum Pareto”, używanego potem jako kryterium oceny różnych stanów społecznych. W szczególności chodzi o następujące założenia „zwolenników «optimum Pareta»”:

- a) każda jednostka jest najbardziej kompetentna, aby wypowiadać się na temat własnego dobrobytu;
- b) dobrobyt społeczny zależy wyłącznie od dobrobytu jednostek;
- c) spadek użyteczności jednej osoby w żaden sposób nie może zostać zrekompensowany wzrostem użyteczności kogoś innego.

Blaug pisze, że założenia te są sądami wartościującymi, a w dodatku jest przecież oczywiste, że — podobnie jak wszystkie tego rodzaju założenia, dokonywane przy okazji agregowania funkcji dobrobytu poszczególnych osób —

³ Zgodnie z alternatywną, lecz także wartościującą, interpretacją niektórych ekonomistów optimum Pareta jest nazwą skutecznego środka realizacji tzw. zasady minimalnej spolegliwości (ang. *minimal benevolence principle*), zgodnie z którą — *ceteris paribus* — moralnie dobre jest, jeśli sytuacja ludzi się polepsza. W takim ujęciu zalecenie osiągania optimum Pareta jest po prostu instrumentalnym sądem wartościującym („należy osiągać optimum Pareta, ponieważ zapewnia to polepszenie się sytuacji ludzi”) (zob. [Hausman, McPherson, 2006, s. 65, 67]; por. [Gloria-Palermo, Palermo, 2005, s. 67–68]).

decydują one o wynikach prowadzonych analiz [Blaug, 1992, s. 193–196 polskiego wydania; podobnie: Blaug, 1985, s. 591–592, 707–708]⁴.

Zauważmy, iż argumentację Blauga można by rozszerzyć, twierdząc ogólnie, że każdy sposób zdefiniowania terminu *dobrobyt* oznacza milczącą akceptację pewnego sądu wartościującego. Sąd ten dotyczy mianowicie sposobu agregowania funkcji dobrobytu poszczególnych osób. Chodzić mogłoby np. o założenie, że użyteczności poszczególnych osób mają jednakowe znaczenie.

Rzeczywiście, w niektórych swoich pracach odwołując się do takiej właśnie argumentacji, Blaug wydaje się bronić opinii, że *cała* ekonomia (a nie tylko nowa ekonomia dobrobytu) jest normatywna. Na przykład, w *Economic Theory in Retrospect* Blauga można znaleźć i takie słowa:

Oceniając daną zmianę dochodu narodowego, normalnie stosujemy ceny z roku bazowego albo ceny z roku końcowego, jak gdyby wybór stosowanych cen nie wymagał żadnych sądów wartościujących, i pomijamy zachodzące równocześnie zmiany w podziale dochodu; tym samym zaś i tym, którzy na owej zmianie skorzystają, i tym, którzy na niej tracą, przypisujemy jednakowe wagi [Blaug, 1985, s. 607].

I nieco dalej:

To, że system cen stanowi pewną szczególną normę oceny — taką mianowicie, dla której dolar równa się dolarowi bez względu na to, kto go posiada — nie powinno przesłaniać nam faktu, że sama akceptacja wyników, do jakich doprowadzają systemy cen konkurencyjnych, już jest pewnym sądem wartościującym. [...] Ekonomści nieustannie angażują się w wygłaszanie fundamentalnego sądu wartościującego — tego mianowicie, że brać pod uwagę należy tylko niektóre typy preferencji indywidualnych, i — co więcej — że należy je traktować jak równie ważne [Blaug, 1985, s. 706].

Dodam, że opisywane tu przeze mnie opinie Blauga nie są odosobnione. Dokładnie takie samo jest m.in. stanowisko Nicoli Acocelli [1998, s. 36, 37, 38 i *passim* polskiego wydania], podobnie argumentuje John B. Davis; zob. [2005, s. 194–195]. Zbliżony pogląd prezentuje również Viwian Walsh:

Od czasów wczesnego pozytywizmu logicznego, aż do dziś ekonomiści wydają się wyznawać osobiwą wiarę. Z jednej strony stosowanie sądów wartościujących i zajmowanie się tymi wszystkimi problemami z zakresu ekonomii politycznej, których nie sposób poruszyć bez sądów wartościujących, zostało [...] zakazane. Z drugiej strony, jak się wydaje, uznano, że zasada Pareta [...] za sprawą jakiegoś cudu nie wymaga żadnego nieuchronnie spornego wartościowania i powstaje spontanicznie, od razu w swoim gotowym kształcie [...].

⁴ Przed zmianą stanowiska, która — notabene — dokonała się pod wpływem krytyki autorstwa Hennipmana, podobnie jak Blaug argumentował Mishan (zob. [Mishan, 1984a, s. 77]).

Nieco dalej Walsh pisze o

skutkach tej wiary, że zasada Pareta jakimś sposobem nie przemycą sądów moralnych do zdominowanej przez podejście empirycystyczne teorii ekonomicznej.

Jak stwierdza, do skutków tych należy

uczynienie z doktryny utilitaryzmu etycznego zaplecza teorii wyboru publicznego.

(Jego zdaniem przyczyniło się do tego również zaakceptowanie przez ekonomistów założenia o niemożności interpersonalnego porównywania użyteczności). W efekcie — zdaniem Walsh —

jest brutalnym faktem, że wciśnięcie ekonomicznej analizy w kaftan ściśle *ordynalnych* użyteczności i zasad Pareta *nie* uwolniło teorii ekonomicznej od ukrytej filozofii moralnej ([Walsh, 1987, s. 867], podobnie: [Brochier, 1997, s. 43; Putnam, 2002, s. 56; Pressman, 2004]).

Argument trzeci

Broniąc tezy o tym, że nowa paretiańska ekonomia dobrobytu jest „normatywna”, Blaug powołuje się również na argumenty pomocnicze. Na przykład, stwierdza, co następuje:

Jeśli twierdzenie o „niewidzialnej ręce” jest twierdzeniem ekonomii pozytywnej, to można je sfalsyfikować empirycznie, ponieważ ekonomia pozytywna jest tą częścią ekonomii, do której należą wszystkie falsyfikowalne hipotezy ekonomiczne. A jednak twierdzenia o „niewidzialnej ręce” nie da się sfalsyfikować. [...] Skoro tak, to [...] nie należy ono do ekonomii pozytywnej, tylko do ekonomii normatywnej [Blaug, 1992, s. 196–197 polskiego wydania].

Ponieważ „twierdzenie o «niewidzialnej ręce»” jest „podstawą tej argumentacji”, wynika stąd — według Blauga — wniosek, że

koncepcji optimum Pareta i powiązanej z nią koncepcji Potencjalnego Zysku w Sensie Pareta *nie należy* mylić z twierdzeniami ekonomii pozytywnej [Blaug, 1992, s. 196–197 polskiego wydania]⁵.

⁵ Podsumowując całą swoją argumentację, Blaug powtarza: „koncepcji optimum Pareta i powiązanej z nią koncepcji Potencjalnego Zysku w Sensie Pareta *nie należy* mylić z twierdzeniami ekonomii pozytywnej. Jeśli wynika stąd, że ekonomia musi zrezygnować z pomysłu, iż istnieją czysto techniczne, nie obciążone wartościowaniem argumenty na rzecz pewnych zmian ekonomicznych, i uznać, że w rzeczywistości same terminy «efektywny» i «nieefektywny» są terminami należącymi do ekonomii normatywnej, nie zaś do ekonomii pozytywnej, tym lepiej. Pretensja, że jesteśmy w stanie wypowiedzieć się w sposób «naukowy» w sprawach «efektywności»,

Oto podsumowanie. Powołując się na opisane przeze mnie przed chwilą argumenty, Blaug i inni ekonomiści twierdzą, że ekonomia dobrobytu ma normatywny charakter. Zwykle dodają oni, że usunięcie z ekonomii dobrobytu sądów wartościujących oznaczałoby jej zupełne zniszczenie i w efekcie — zubożenie nauk ekonomicznych (np. destrukcja ekonomii dobrobytu byłaby nieuniknionym skutkiem rezygnacji ekonomistów z posługiwania się tak ważnym kryterium oceny poziomu dobrobytu jak optimum Pareta, które jest przecież sądem wartościującym). Zdaniem ekonomistów, którzy podzielają poglądy Blauga, świadczy to o braku realizmu zwolenników uwolnienia ekonomii od sądów wartościujących.

3. Kontrargumentacja, komentarz

Sądzę, że obrona tezy Marka Blauga o normatywnym charakterze współczesnej ekonomii dobrobytu (podobnie jak wcześniejsza obrona tego samego twierdzenia przez Ezrę Mishana) zakończyła się niepowodzeniem. Do takiego wniosku skłaniają mnie następujące kontrargumenty (odpowiadają one argumentom 1.–3. z poprzedniego podrozdziału).

Kontrargument pierwszy

Oczywiście nie jest trudno utożsamić optimum Pareta z akceptowanym niejawnie ideałem etycznym⁶. Przecież termin „optimum” ma pozytywne konotacje. Także sama treść tej definicji sprzyja jej uznaniu za opis stanu bezwarunkowo pożądanego. Wiele pozbawionych codziennego kontaktu z żargonem ekonomii osób zapewne będzie skłonne zgodzić się, że sytuacja, w której czyjeś położenie się polepsza, a położenie nikogo innego się nie pogarsza, jest lepsza od sytuacji wyjściowej. [Jednak osoby takie nie biorą pod uwagę podziału dochodów. Można sobie wyobrazić, że dla kogoś pożądaną zmianą alokacji dóbr w gospodarce jest taka zmiana, w której wyniku dochodzi do straty w sensie Pareta, lecz jednocześnie następuje pewne wyrównanie dochodów obywateli. Innymi słowy, dla wielu równość („sprawiedliwość” — ang. *equity*) jest wartością samoistną i niezależną od „efektywności” (ang. *efficiency*).

Ogólnie sądzę jednak, że „optimum Pareta” jest dobrym przykładem terminu, który jeśli nawet był obciążony wartościująco, już dawno uległ etyczne-

bez opowiadania się za jakimikolwiek sądami wartościującymi, spowodowała już wystarczająco niewiarygodne zamieszanie” [Blaug 1992, s. 196–197 polskiego wydania]. Jak sądzę, w ostatecznym rachunku autor *The Methodology of Economics* jeszcze raz odwołuje się tu do argumentu języka „obciążonego wartościowaniem”.

⁶ Samuel Weston zauważa, że: „zazwyczaj w podręcznikach mikroekonomii dla średnio zaawansowanych w którymś z rozdziałów wstępnych stosowanie kryterium Pareta zostaje w sposób nierzucający się w oczy usprawiedliwione na takiej podstawie, że przecież «nikt nie sprzeciwiłby się polepszeniu czyjejś sytuacji, jeśli tylko można by tego dokonać, nie pogarszając sytuacji nikogo innego». W kolejnych rozdziałach kryterium Pareta staje się podstawą oceny np. środków z zakresu polityki ochrony konkurencji. Taki zabieg jest skrajnie mylący, ponieważ sugeruje on przyszłemu ekonomiście, że oto zdobył on naukowy instrument, którego zastosowanie dostarcza argumentów, czyniących zbędną np. analizę praw własności [lub zmian rozkładu dochodów w społeczeństwie — B.Cz.] [...]” [Weston, 1994, s. 15].

mu zneutralizowaniu⁷. W dodatku w budzących wątpliwości przypadkach wystarczy zaakceptować dla celów dyskusji naukowej odpowiednią umowę terminologiczną zapewniającą, że wchodzące w grę nazwy będą traktowane jak neutralne i wolne od ocen.

Innego zdania jest np. Hilary Putnam, który twierdzi, że funkcja opisowa i funkcja oceniająca terminów, o których mowa, nie dadzą się rozdzielić. Putnam nazywa takie terminy „gęstymi” pojęciami etycznymi (ang. „*thick*” *ethical concepts*). Zdaniem Putnama adekwatne użycie takiej nazwy, jak np. „okrutny” lub „przestępstwo” w celach opisowych, wymaga zaakceptowania określonych sądów wartościujących, czyli np. potępienia zachowań nazywanych terminem „okrutne”; zob. [Putnam, 2002, s. 35–43, 62], podobnie [Mongin, 2006, s. 270]⁸.

Jednak — moim zdaniem — nie jest tak, że wartościowanie w sensie etycznym jest warunkiem koniecznym adekwatnego opisywania. Jak to, nawiązując do Ernsta Nagela, trafnie ujmuje Abraham Kaplan,

[...] możemy powiedzieć, że ktoś jest „dobrym nazistą”, niekoniecznie rozumiejąc przez to, iż bycie nazistą jest — w jakimkolwiek sensie — dobre; mówimy wtedy jedynie, że w tym przypadku pewne cechy występują, nie zajmując stanowiska w kwestii tego, czy są one godne aprobaty. [...] Chociaż dokonanie oceny może być spowodowane przekonaniem o istnieniu pewnych cech ocenianego przedmiotu, jesteśmy w stanie opisywać, nie dokonując ocen, twierdzi Nagel; w każdym razie, z pewnością jesteśmy w stanie opisywać w sposób, który nie oznacza jednoczesnego wartościowania tych samych rzeczy, które opisujemy (zob. [Kaplan, 1964, s. 92], por. [Nagel, 1960, s. 421–423 polskiego tłumaczenia]).

Jeszcze inaczej: czym innym jest rozumienie treści sądów wartościujących, a czym innym ich ocenianie.

Co się zaś tyczy „językowych konwencji”, z których rzekomo „wylamali się” Archibald i Hennipman, a także ich „zbędnej drobiazgowości”, to uznanie optimum Pareta nie za etyczny ideał, lecz za wolną od sądów wartościujących definicję nie wydaje mi się dzieleniem włosa na czworo. Zabieg taki spełnia ważną funkcję: mianowicie to właśnie dzięki niemu można wykazać, że wypo-

⁷ Jak wiadomo perswazyjny lub emocjonalny wpływ obciążonych wartościująco terminów może z czasem słabnąć. Na przykład, zdaniem Fritza Machlupa, na skutek takich właśnie procesów słownik współczesnej socjologii został już praktycznie zneutralizowany [Machlup, 1969, s. 117]. Także Terence Hutchison pisze, że: „słowa lub pojęcia nie są ze swej natury, czy też w swej istocie, normatywne, perswazyjne lub obciążone wartościowaniem, i dotyczy to nawet takich słów jak «wartość», «dobra» [...]. „Istnieje «postęp» w analizie logicznej i naukowej, a jego ważny element stanowi neutralizowanie obciążonego wartościująco, czy też perswazyjnego języka potocznego, którym posługują się, zaczynając swoje analizy, ekonomiści” [Hutchison, 1964, s. 71].

⁸ Przed laty tak samo argumentował Leo Strauss (zob. [1951, s. 211–214; 1953, s. 51–59]). Jego zdaniem, aby móc zidentyfikować i opisać badane przedmioty (np. „sztukę” i „kicz”), naukowcy, zajmujący się sprawami społecznymi, muszą akceptować (lub odrzucać) pewne sądy wartościujące (np. sądy wartościujące rozpowszechnione w badanym społeczeństwie lub sądy wartościujące rozpowszechnione w społeczeństwie, którego częścią są ci naukowcy).

wiedzi składające się na nową ekonomię dobrobytu podlegają ocenie w kategoriach prawdy i fałszu, a zatem należą do ekonomii pozytywnej. Innymi słowy, dlaczego właściwie Blaug arbitralnie wybiera tylko jedną z możliwych interpretacji optimum Pareta, w ten sposób przesądzając wynik dyskusji o tym, czy nowa paretiańska ekonomia jest pozytywna, czy też normatywna?

Kontrargument drugi

Uważam, że założenia, akceptowane przy okazji definiowania podstawowych dla nowej ekonomii dobrobytu nazw, takich jak „funkcja dobrobytu” i „optimum Pareta”, nie są — wbrew Blaugowi — sądami wartościującymi. (Przypomnijmy: a) jednostka jest najbardziej kompetentna do wypowiedzania się na temat własnego dobrobytu; b) dobrobyt społeczny zależy tylko od dobrobytu jednostek; c) spadek użyteczności jednej osoby w żaden sposób nie może zostać zrekompensowany wzrostem użyteczności kogoś innego). Sądzę, że założenia te pełnią po prostu funkcję opisową. (Po skonkretyzowaniu mogą się one okazać prawdziwe lub fałszywe). Innymi słowy nie pełnią one w ekonomii dobrobytu innej funkcji niż podobne założenia w podobnych okolicznościach przyjmowane w innych działach ekonomii. Mam na myśli np. założenia akceptowane przy okazji definiowania terminów „funkcja użyteczności” i „użyteczność” w teorii zachowania konsumenta, które składają się na obraz tzw. racjonalności konsumenta (np.: „konsument maksymalizuje użyteczność, co oznacza, że jego decyzje nie są sprzeczne logicznie”; „konsument woli większą ilość dóbr od mniejszej ilości dóbr”; „krajcowa użyteczność nabywanych przez konsumenta dóbr maleje” itd.) (por. [Hennipman, 1984a, s. 88–89], por. [Archibald, 1959; Albert, 1956; Albert, 1958]).

Przyjęcie takich (lub dowolnych innych) założeń oznacza po prostu pewne rozstrzygnięcia, dotyczące metody badań⁹. W efekcie do ekonomicznej analizy wprowadzone zostają konkretne definicje. Z kolei zastosowanie właściwych definicji w roli narzędzia analizy pozwala uzyskać wnioski istotne poznawczo i/lub cenne praktycznie. Jeśli jest inaczej, i założenia, o których mowa, okazują się mało użyteczne jako narzędzie badania rzeczywistości, może to doprowadzić do przebudowy wykorzystywanego modelu ekonomicznego (np. „zliberalizowania” kryterium optimum Pareta poprzez zaakceptowanie koncepcji „płatności kompensacyjnych” Hicksa-Kaldora; rezygnacji z założenia o malejącej krajcowej stopie substytucji dóbr nabywanych przez konsumenta itp.).

Generalnie zatem uważam, że założenia, o których pisze Blaug, zostają przyjęte w efekcie pewnych rozstrzygnięć metodologicznych i nie powoduje to przeniknięcia sądów wartościujących o charakterze moralnym, etycznym, estetycznym itp. do samej treści wypowiedzi ekonomistów. Pod tym względem ekonomia dobrobytu nie różni się niczym od innych działów ekonomii i — generalnie — nauki. Także w naukach przyrodniczych stosuje się przecież

⁹ Takie decyzje sam Blaug nazywa realizacją „metodologicznych sądów wartościujących”.

określoną terminologię i definiuje się stosowane nazwy, a posługiwanie się tą terminologią i tymi definicjami wpływa na treść ustaleń przyrodników. W tym kontekście przypomnę jeszcze tylko, że zwolennicy ideału ekonomii wolnej od wartościowania od wielu lat deklarowali, iż nie twierdzą niczego ponad to, że ekonomia może być wolna od wartości „w dokładnie tym samym sensie” jak nauki przyrodnicze (np. przed półtora wiekiem twierdził tak John E. Cairnes — zob. [Cairnes, 1873, s. 252–253, 261]), a w latach pięćdziesiątych XX w. opinię taką powtarzał Milton Friedman — zob. [Friedman, 1953, s. 17])¹⁰.

Kontrargument trzeci

Na zakończenie zajmę się „pomocniczą” argumentacją Blauga. Otóż definicję optimum Pareta, a wraz z nim całą „nową ekonomię dobrobytu”, udaje się Blaugowi sklasyfikować jako „normatywne” dzięki uznaniu ekonomii normatywnej za tę część ekonomii, do której należą niemożliwe do sfalsyfikowania wypowiedzi ekonomistów. Jednak taka definicja ekonomii normatywnej zasadniczo odbiega od tradycji historycznej (zob. np. [Hutchison, 1964]). Co więcej, jej zaakceptowanie oznacza, że ekonomią normatywną stają się np. wszystkie tautologie; twierdzenia zawierające terminy, którym nie odpowiadają możliwe do zaobserwowania desygnaty; twierdzenia o niesprecyzowanej zawartości klauzul *ceteris paribus* i tak dalej. Krótko mówiąc, cały ten wątek argumentacji Blauga uznaję za stworzony przez autora *The Methodology of Economics* wyłącznie na potrzeby polemiki ze zwolennikami innego niż akceptowane przez Blauga zaklasyfikowania nowej paretiańskiej ekonomii dobrobytu, traktując go jak dobry przykład polemicznej *adhokerii*.

Natomiast w przypadku opinii Blauga, zgodnie z którą

same terminy „efektywny” i „nieefektywny” są terminami należącymi do ekonomii normatywnej, nie zaś do ekonomii pozytywnej,

a także w przypadku jego wątpliwości co do tego, czy

jesteśmy w stanie wypowiadać się w sposób „naukowy” w sprawach „efektywności”,

to — jak sędzę — chodzi w nich o „perswazyjność” (wartościujące „obciążenie”) definicji przywoływanych przez Blauga terminów. Jednak analizą problemu „perswazyjnego języka”, zajmowałem się już wcześniej (zob. także np. [Czarny, 2004, s. 90–102]).

¹⁰ Taka sama kontrargumentacja mogłaby dotyczyć ogólnej sugestii Blauga, że cała ekonomia jest normatywna. Znowu wskazane przez Blauga przykłady sądów wartościujących, rzekomo towarzyszących analizie ekonomicznej, moim zdaniem okazują się rozstrzygnięciami metodologicznymi, a nie — sądami wartościującymi.

Dodam, że dotycząca tej samej problematyki (choć wyrażona przy okazji polemiki z Mishanem) opinia Hennipmana, pokrywa się z tą moją opinią:

To prawda, że wyrażenia takie jak „optymalna alokacja” lub „efektywna alokacja”, a także ich negatywne odpowiedniki na pierwszy rzut oka mogą sugerować aprobatę lub brak aprobaty w pewnym ogólnym czy też absolutnym sensie, jednak takie wrażenie nie może być wiążące dla ekonomii. W kontekście teorii ekonomicznej terminy te stanowią część zawodowego, technicznego słownika i mają specyficznie ekonomiczne, a zatem względne znaczenie. Utrzymywać, że są one nieodwracalnie obciążone wartościująco, co powoduje, że ekonomia dobrobytu jest nieuchronnie normatywna, stanowi semantyczny mistycyzm [Hennipman, 1984a, s. 89].

W efekcie, kończąc tę analizę, nadal (por. [Czarny, 1995, s. 367]) sędzę, iż pogląd Archibalda, Hennipmana i Ng, którzy uznają ekonomię dobrobytu za zbiór intersubiektywnie sprawdzalnych, a więc należących do ekonomii pozytywnej, wypowiedzi o przydatności różnych środków do osiągania danych celów, takich jak właśnie optimum Pareta, zwycięsko wyszedł z konfrontacji z krytyką Blauga.

*

Myślę, że za *post scriptum* do opisanych przed chwilą sporów uznać można krótką pracę Blauga z 1998 r. pt. *The Positive-Normative Distinction* [1998]. Wymieniając przykłady posługiwania się terminem „sąd wartościujący”, Blaug wskazuje w tym kontekście na „suwerenność konsumenta” oraz „optimum Pareta”. Blaug pisze:

Podobnie współczesna doktryna optymalności w sensie Pareta opiera się, między innymi, na fundamentalnym założeniu suwerenności konsumenta, zgodnie z którym jedynie autentyczne preferencje jednostek mogą zostać uznane za kryterium oceny poziomu ich dobrobytu, czyli że (jeśli odwołamy się do używanego powszechnie języka) jednostka jest najlepszym sędzią w kwestiach dotyczących jej dobrobytu. Od dawna twierdzono, że założenie to [założenie o suwerenności konsumenta — B.Cz.] stanowi *par excellence* sąd wartościujący, co pociąga za sobą wniosek, iż paretiańska ekonomia dobrobytu ma głęboko normatywny charakter.

Jednakże Chris Archibald i Pieter Hennipman są innego zdania, utrzymując, że twierdzenia, które wchodzą w skład paretiańskiej ekonomii dobrobytu należą do ekonomii pozytywnej; zgodnie z tym poglądem, założenie suwerenności konsumenta nie jest sądem wartościującym, lecz — po prostu — stanowi sformułowanie generalnej zasady, zgodnie z którą podczas szacowania wielkości Potencjalnego Zysku w Sensie Pareta preferencje jednostek należy uznać za dane, czemu wcale nie musi towarzyszyć akceptacja czy też pochwała tych preferencji [...] [Blaug, 1998, s. 373].

Po tych słowach Blaug nie stawia jednak kropki nad i; jak się wydaje, jego zdaniem sprawa po prostu pozostaje otwarta:

Nawet jeśli Archibald i Hennisman mają rację [sic! — B.Cz.], widzimy jedynie jak trudne jest rozstrzygnięcie, co jest, a co nie jest sądem wartościującym, a także ustalenie, jaką właściwie dokładnie funkcję w analizie ekonomicznej spełniają założenia, które przypominają sądy wartościujące.

To wrażenie okazuje się jednak złudne i w tej samej pracy już kilka linijek dalej Blaug znowu pisze o sądach wartościujących, takich jak suwerenność konsumenta lub paretiańska definicja zwiększenia się poziomu społecznego dobrobytu [zob. Blaug, 1998, s. 373].

4. Uwagi końcowe

Być może ekonomia dobrobytu dla wielu jest normatywna, bowiem — niezależnie, czy według nich optimum Pareta jest, czy nie jest, ideałem etycznym — uznają oni ekonomię dobrobytu za zbiór sądów, które oceniają środki osiągnięcia danego celu (np. optimum Pareta). Tymczasem, np. dla zwolenników zaproponowanej przed laty przez Johna Neville'a Keynesa i bardzo rozpowszechnionej klasyfikacji działań ekonomii oznacza to właśnie, że ekonomia dobrobytu należy do ekonomii normatywnej. Przecież wedle Keynesa „studia empiryczne i instytucjonalne, które dostarczają praktycznych zaleceń, dotyczących środków osiągania zakładanych celów” stanowią „normatywną” sztukę, a nie „pozytywną” naukę; zob. [Keynes, 1891, s. 31–36, 57]. (Jednak Mark Blaug nie argumentuje w ten sposób).

Natomiast np. zwolennicy równie wpływowych opinii Maxa Webera, mogą mieć w pamięci jego dobrze znane słowa:

Podważenie tego, że można wychodzić od pewnego [...] celu i dyskutować jedynie o środkach niezbędnych dla jego osiągnięcia, jak i to, że może to przynieść w wyniku dyskusję rozstrzygalną czysto empirycznie — nie wpadło jeszcze nigdy nikomu do głowy [Weber, 1917, s. 500–501].

To właśnie ten, charakterystyczny dla Webera, a jeszcze wcześniej dla Johna Stuarta Milla, sposób myślenia może skłaniać ich do uznania ekonomii dobrobytu za ekonomię pozytywną (por. [Czarny, 2004, s. 63–65, 67–69 i cały rozdział 4.]).

Powracające co jakiś czas w literaturze i opisane przeze mnie spory o naturę paretiańskiej ekonomii dobrobytu okazywałyby się wtedy — po prostu — przykładem zamieszania, spowodowanego wieloznacznością tak popularnych wśród ekonomistów terminów „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna”.

Bibliografia

- Acocella N., 1998, *The Foundations of Economic Policy. Values and Techniques*, Cambridge University Press, Cambridge (polskie wydanie: N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej*, PWN, Warszawa 2002).
- Albert H., 1956, *Das Werturteilsproblem im Lichte der logischen Analyse*, „Zeitschrift für die Gesamte Sozialwissenschaften” nr 112, s. 410–439.
- Albert H., 1958, *Das Ende der Wohlfahrtsökonomik*, „Gewerkschaftliche Monatshefte” nr 9, s. 33.
- Archibald G.C., 1959, *Welfare Economics, Ethics, and Essentialism*, „Economica” Vol. 26, No. 104, s. 316–327.
- Begg D., Dornbusch R., Fischer S., 1994, *Economics*, McGraw-Hill, London.
- Blaug M., 1985, *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge (polskie wydanie: Blaug M. *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994).
- Blaug M., 1992, *Methodology of Economics. Or How Economists Explain*, Cambridge University Press, Cambridge (polskie wydanie: M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995).
- Blaug M., 1993, *Pieter Hennisman On Paretian Welfare Economics: A Comment*, „De Economist” Vol. 141, No. 1, s. 127–129.
- Blaug M., 1998, *The Positive-Normative Distinction*, w: J.B. Davis, D.W. Hands, U. Mäki (red.), *The Handbook of Economic Methodology*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Brochier H., 1997, *Economics as a Positive and Normative Science*, w: A. d’Autume, J. Cartelier (red.), *Is Economics Becoming a Hard Science?*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Cairnes J.E., 1873, *Essays in Political Economy*, Macmillan, London.
- Czarny B., 1995, *Od tłumacza*, w: M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Czarny B., 2004, *Pozytywizm i falsyfikacjonizm a sady wartościujące w ekonomii*, SGH, Warszawa.
- Czarny B., Rapacki R., 2002, *Podstawy ekonomii*, PWE, Warszawa.
- Davis J.B., 2005, *Robbins, Textbooks, and the Extreme Value Neutrability View*, „History of Political Economy” Vol. 37, No. 2, s. 191–196.
- Friedman M., 1953, *On the Methodology of Positive Economics*, w: *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Gloria-Palermo S., Palermo G., 2005, *Austrian Economics and Value Judgements: a Critical Comparison with Neoclassical Economics*, „Review of Political Economy” Vol. 17, No. 1, s. 63–78.
- Hausman D.M., McPherson M.S., 2006, *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hennisman P., 1976, *Pareto Optimality: Value Judgement or Analytical Tool*, w: J.S. Carmer, A. Heertje, A.P. Venekamp (red.), *Relevance and Precision. From Quantitative Analysis to Economy Policy*, North-Holland, Amsterdam.
- Hennisman P., 1982, *Welfare Economics is in Impasse: Some Observations on Mishan’s Vision*, „De Economist” Vol. 130, No. 4, s. 457–464.
- Hennisman P., 1984a, *Normative or Positive: Mishan’s Half-Way House*, „De Economist” No. 1, s. 86–99.
- Hennisman P., 1984b, *The Nature of Welfare Economics: A Final Note*, „De Economist” Vol. 132, No. 2, s. 238.
- Hennisman P., 1992, *The Reasoning of a Great Methodologist: Mark Blaug on the Nature of Paretian Welfare Economics*, „De Economist” Vol. 140, No. 4, s. 413–445.
- Hennisman P., 1993, *Moving in Circles: Blaug Once Again on the Nature of Paretian Welfare Economics*, „De Economist” Vol. 141, No. 2, s. 290–294.
- Hutchison, T.W., 1964, *Positive Economics and Policy Objectives*, Allen and Unwin, London.

- Kaplan A., 1964, *The Conduct of Inquiry: Methodology for Behavioral Science*, w: G. Riley (red.), *Values, Objectivity, and the Social Sciences*, Addison-Wesley 1974.
- Keynes J.N., 1891, *The Scope and Method of Political Economy*, Macmillan & Co., London.
- Machlup F., 1969, *Positive and Normative Economics*, w: R. Heilbroner (red.), *Economics Means and Social Ends*, Prentice Hall, New York 1969.
- Mishan E.J., 1965, *A Survey of Welfare Economics 1939–1959*, w: *Surveys of Economic Theory*, Vol. 1, *Money, Interest and Welfare*, London.
- Mishan E.J., 1981, *Economic Efficiency and Social Welfare*, Allen and Unwin, London.
- Mishan E.J., 1984a, *The Implications of Alternative Foundations for Welfare Economics*, „De Economist” Vol. 132, No. 1, s. 75–85.
- Mishan E.J., 1984b, *Welfare Criteria: Concluding Comments*, „De Economist” Vol. 132, No. 2, s. 234–238.
- Mongin P., 2006, *Value Judgements and Value Neutrality in Economics*, „Economica” Vol. 73, No. 290, s. 257–286.
- Nagel E., 1961, *The Structure of Science. Problems in the Logic of Scientific Explanation*, London (polskie wydanie: E. Nagel, *Struktura Nauki. Zagadnienia logiki wyjaśnień naukowych*, PWN, Warszawa 1970).
- Ng Y.-K., 1992, *Welfare Economics: Introduction and Development of Basic Concepts*, Macmillan, London (reprint wydania z 1983 z poprawkami).
- Pressman S., 2004, *The Two Dogmas of Neoclassical Economics*, „Science and Society” Vol. 68, No. 4, s. 483–493.
- Putnam H., 2002, *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), London.
- Robbins L., 1932, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London.
- Strauss L., 1951, *The Social Science of Max Weber*, „Measure” Vol. 2, s. 204–230.
- Strauss L., 1953, *Natural Right and History*, University of Chicago Press, Chicago (niemieckie tłumaczenie: *Naturrecht und Geschichte*, Stuttgart 1956).
- Walsh V., 1987 *Philosophy and economics*, w: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (red.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, t. 3, Macmillan, London.
- Weber M., 1917, *Der Sinn der „Wertfreiheit” der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften*, w: M. Weber, 1973, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, C.H. Mohr, Tübingen.
- Weston S.C., 1994, *Toward a Better Understanding of the Positive/Normative Distinction in Economics*, „Economics and Philosophy” Vol. 10, No. 1, s. 1–17.

Abstract **The Debate on the Nature of Welfare Economics in the Contemporary Methodology of Economics**

A

In this article I describe dispute about whether welfare economics is normative economics, or the positive economics. The introduction to the discussion was a debate between Ezra Mishan and Pieter Hennipman in 1982–1984. It resulted in Mishan's acceptance of the Hennipman's view, that welfare economics is a part of the positive economics. After a couple of years the topic appeared back in the economic journals. In the first part of this article I present views of George Archibald, Pieter Hennipman and Yew-Kwang Ng, which treat welfare economics as a part of positive economics. In the second part I present contrary opinions of Mark Blaug. In the third part I present counterarguments, which (in my opinion) undermine Blaug's position. I end with the hypothesis that dispute, which I described, can be caused—among others—by the existing, since the time of John Neville Keynes and Max Weber, ambiguity of the terms “positive economics” and “normative economics”.