

Chaos u podstaw ekonomii (o wieloznaczności terminów „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna”)

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

Klasyfikacja ekonomii na pozytywną i normatywną jest zwykle prezentowana w pierwszych rozdziałach podręczników¹. Bez trudu można ją znaleźć w ekonomicznych słownikach i encyklopediach². Podział ten pojawia się także w wielu monografiach o szczegółowych aspektach gospodarowania. Ponieważ jest stosowany powszechnie od prawie półtora wieku, stał się tradycyjny, a nawet klasyczny i, zdaniem jego zwolenników, ma (obok podziału na mikroekonomię i makroekonomię) podstawowe znaczenie dla uporządkowania wiedzy ekonomicznej.

Otóż moim zdaniem — wbrew np. Stanleyowi Wongowi — nie jest prawdą, że znaczenie terminów „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna” jest jasne i że:

wśród ekonomistów panuje powszechna zgoda co do tego, że ekonomia pozytywna jest tą częścią ekonomii, która zajmuje się opisywaniem i wyjaśnianiem zjawisk gospodarczych, a ekonomia normatywna wykorzystuje ekonomię pozytywną do dawania rad w kwestiach praktycznych, np. z zakresu polityki gospodarczej państwa [Wong 1987, s. 920].

Przeciwnie, uważam, że współcześni ekonomiści, którzy dzielą ekonomię na pozytywną i normatywną, w różny sposób interpretują znaczenie tych — wydawałoby się podstawowych, a nawet „klasycznych” — terminów³. W tym

¹ Zob. np. [Samuelson, Nordhaus, 1989, s. 9, 12; Woll, 1993, s. 10; Begg, Dornbusch, Fischer, 1994, s. 11; Mankiw, 1998, s. 26, 32; McConnell, Brue, 1999, s. 10; Gwartney, Stroup, 1997, s. 5, 13; Parkin, 2000, s. 12–13; Baumol, Blinder, 1997, s. 2, 16; Arnold, 1992, s. 1, 20; Spencer, Amos, 1993, s. 5, 13; Byrnes, Stone, 1993, s. 3, 17; Taylor, 2004, s. 36; Slowman, 2000, s. 22; Burda, Wypłoz, 1997, s. 29 polskiego wydania].

² Zob. np. Wong [1987, s. 920–921]; Rutherford [1995]; *Normative Economics i Positive Economics* w: *Macmillan's Dictionary of Modern Economics*, s. 310, 337; *Normative Ökonomik i Positive Ökonomik* w: *Vahlens Großes Wirtschaftslexikon*, s. 1537 i 1670; *Normative Ökonomik i Positive Ökonomik* w: Woll [2000, s. 553, 593]; Blaug [1998, s. 378–379]; [Davis, 1999, s. 804–807].

³ Najnowszą propozycję takiej interpretacji opublikował Phillipe Mongin: „[...] sąd wypowiedziany przez ekonomistę jest uznawany za *normatywny*, jeśli zawiera on sąd wartościujący

artykule chcą właśnie pokazać wieloznaczność podziału ekonomii na ekonomię pozytywną i ekonomię normatywną⁴.

Zaczynam od omówienia kryteriów rozróżnienia „ekonomii pozytywnej” i „ekonomii normatywnej”, którymi najczęściej posługują się różni ekonomiści. Następnie tworzę typologię znaczeń nadawanych współcześnie nazwom „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna”. Wreszcie poszczególnym znaczeniom z tej typologii przyporządkowuję przykłady wypowiedzi ekonomistów, którzy terminami „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna” posługują się w takim właśnie znaczeniu. Jak sadzę, tym samym pokazuję wieloznaczność języka ekonomistów.

1. Kryteria rozróżnienia „ekonomii pozytywnej” i „ekonomii normatywnej”

Autorzy dzielący ekonomię na pozytywną i normatywną zwykle, choć nie zawsze, odwołują się do dwóch kryteriów. Po pierwsze, istotne jest dla nich, czy klasyfikowana część ekonomii dotyczy wyłącznie faktów (składa się z sądów o faktach), czy też dotyczy również wartości (składa się m.in. z sądów o wartościach). Po drugie, znaczenie ma to, czy wchodzące w jej skład twierdzenia są, czy też nie są, rozstrzygalne empirycznie (lub rozstrzygalne logicznie⁵). Oba te kryteria bywają stosowane albo łącznie, albo osobno. W efekcie powstają różniące się od siebie klasyfikacje różnych części ekonomii⁶.

Poniżej, studiując te podziały, przede wszystkim sprawdzam sposób postrzeżenia przez ich autorów wypowiedzi zawierających opinie o skuteczności środków osiągnięcia danych celów, a także wypowiedzi o związkach (np. związkach logicznych) różnych celów (ideałów etycznych). Rzecz w tym, że wyróżniając ekonomię normatywną i ekonomię pozytywną, ekonomiści napotykać następujący problem. Otóż wiele wypowiedzi na różne sposoby doty-

wypowiadany przez *tego* ekonomistę (a nie przez kogoś innego). W innym przypadku sąd taki jest uznawany za *pozytywny*” [Mongin, 2006, s. 258–259]. Zdaniem Mongina jest to pogląd standardowy i jasny.

⁴ Po raz pierwszy tym tematem zajmowałem się w pracy [Czarny, 2004, s. 117–142]. Ten artykuł jest ulepszoną wersją tamtej pracy.

⁵ Wielu autorów piszących o stosunku ekonomii pozytywnej do ekonomii normatywnej zapomina, że nie tylko sprawdzian empiryczny, lecz również sprawdzian logiczny pozwala rozstrzygnąć spór o prawdziwość wypowiedzi. Dalej w zasadzie pomijam tę kwestię, aby dodatkowo nie komplikować i tak złożonej analizy.

⁶ Zwraca na to uwagę np. Samuel Weston: „Problemem w przypadku rozróżnienia *ekonomia pozytywna* / *ekonomia normatywna* jest brak jednoznaczności co do jego dokładnej treści. Znaczenie terminu «ekonomia pozytywna» nie stanowiło przy tym nigdy zbyt wielkiego problemu. Wyjątkiem były jedynie sytuacje, w których mieszało się ono z kwestiami, dotyczącymi pozytywizmu filozoficznego. Natomiast to, czym jest ekonomia «normatywna», jest o wiele bardziej problematyczne. Powszechnie przywoływany związek pomiędzy cechą «normatywności» a czasownikami «powinno się» lub «należy», na który wskazuje się w podręcznikach podstaw ekonomii, nie rozstrzyga, czy ekonomia normatywna obejmuje całe doradztwo z zakresu polityki gospodarczej, czy też tylko tę część tego doradztwa, która zawiera twierdzenia o standardach etycznych” [Weston, 1994, s. 3].

czących sądów wartościujących, można ocenić w kategoriach prawdy i fałszu (są one rozstrzygalne empirycznie lub logicznie). Chodzi m.in. właśnie o twierdzenia o skuteczności środków osiągnięcia danego celu, a także o twierdzenia, dotyczące związków różnych celów. W takich przypadkach zastosowanie obu przywołanych kryteriów klasyfikacyjnych powoduje odmienne rozstrzygnięcie kwestii ich przynależności do ekonomii pozytywnej lub normatywnej.

Krótko mówiąc, w przypadku takich wypowiedzi wynik zastosowania wspomnianych kryteriów klasyfikacji bywa sprzeczny. Z jednej strony podstawowym argumentem za wykluczeniem wypowiedzi dotyczących sądów wartościujących z zakresu „ekonomii pozytywnej” dla wielu ekonomistów, przez niemal dwa stulecia po Davidzie Humie w duchu Nassau seniora, Johna Stuarta Milla i Johna Neville’a Keynesa wypowiadających się na te tematy, był wszak związek tych sądów z subiektywnymi przekonaniem, których nie da się przecież obiektywnie („intersubiektywnie sprawdzalnie”) ocenić w kategoriach prawdy lub fałszu. Jednak z drugiej strony (na co z największym naciskiem zwracał uwagę Max Weber) twierdzenia o skuteczności środków osiągnięcia danego celu, a także twierdzenia o związkach różnych celów są rozstrzygalne empirycznie i (lub) logicznie, co z kolei umożliwia ich uznanie za część „ekonomii pozytywnej”⁷. Taki stan rzeczy jest przyczyną wielu nieporozumień. Krótko mówiąc, nie jest oczywiste, czy twierdzenia o skuteczności środków osiągnięcia danego celu, a także twierdzenia o logicznych związkach różnych celów należy zaliczyć do ekonomii normatywnej (wszak dotyczą one sądów wartościujących), czy też do ekonomii pozytywnej (wszak są one sprawdzalne empirycznie lub logicznie). Różni autorzy w różny sposób radzą sobie z tym problemem.

2. Typologia znaczeń nazw „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna”

Moim zdaniem analiza współczesnej literatury ekonomicznej pozwala wyróżnić co najmniej cztery różne warianty klasyfikacji ekonomii na ekonomię pozytywną i ekonomię normatywną. Przedstawię je po kolei.

1. Zgodnie z pierwszym stanowiskiem ekonomia pozytywna zajmuje się rozstrzygalnymi (empirycznie lub logicznie) faktami. Natomiast ekonomia normatywna jest tą częścią ekonomii, która dotyczy nierozstrzygalnych sądów wartościujących.

Otóż uważam, że odpowiadające pierwszemu stanowisku definicje, przyjmujące taką (lub podobną) formę, są obciążone wadą wieloznaczności. Problemem jest niejasne znaczenie terminu „dotyczy” (lub podobnych terminów). W efekcie definicje te nie pozwalają jednoznacznie sklasyfikować wypowie-

⁷ Ewolucję ideału ekonomii wolnej od sądów wartościujących opisuję w [Czarny, 2004, s. 47–77].

dzi o skuteczności środków osiągnięcia różnych celów, a także wypowiedzi o związkach różnych sądów wartościujących.

2. Zgodnie ze stanowiskiem drugim ekonomia pozytywna zajmuje się — znowu — rozstrzygalnymi faktami, a ekonomia normatywna dotyczy nierozstrzygalnych sądów wartościujących. Jednak w tym przypadku autorzy, którzy powołują się na wiadomą klasyfikację działań ekonomii, uznają, że wypowiedzi o skuteczności środków osiągnięcia różnych celów i (lub) wypowiedzi o związkach różnych celów stanowią część ekonomii pozytywnej, uzasadniając to ich rozstrzygalnością. Zasadniczo różni to ich stanowisko od stanowiska pierwszego.

Sądzę, że stanowisko numer dwa jest arbitralne. Wypowiedzi o skuteczności środków osiągnięcia różnych celów bywają wypowiedziami wieloznacznymi i mogą zostać uznane za nierozstrzygalne sądy wartościujące, a nie za rozstrzygalne wypowiedzi np. o skuteczności środków osiągnięcia danych celów.

Na przykład wypowiedź: „Aby obniżyć koszty transakcyjne w gospodarce, należy karać złodziei” jest wieloznaczna. Można ją rozumieć na dwa sposoby. Oto interpretacja pierwsza: „Karamie złodziei przyczynia się do obniżenia kosztów transakcyjnych w gospodarce”. Nie chodzi wtedy o sąd wartościujący, lecz o sąd opisowy. Opinię „Aby obniżyć koszty transakcyjne w gospodarce, należy karać złodziei” można wówczas poddać sprawdzianowi empirycznemu lub logicznemu, który rozstrzygnie, czy jest ona prawdziwa, czy też fałszywa. A oto druga interpretacja wypowiedzi „Aby obniżyć koszty transakcyjne w gospodarce, należy karać złodziei”: „Należy karać złodziei, ponieważ powoduje to obniżenie kosztów transakcyjnych w gospodarce”. Ta z kolei wypowiedź jest sądem wartościującym, ponieważ wartościuje przedmiot wypowiedzi, czyli „karamie złodziei”. Nie podlega ona zatem ocenie w kategoriach prawdy i fałszu.

3. Zgodnie z trzecim stanowiskiem ekonomia pozytywna zajmuje się — znowu — rozstrzygalnymi faktami, ekonomia normatywna zaś dotyczy nierozstrzygalnych sądów wartościujących. Tym razem jednak twórcy klasyfikacji uznają, że np. wypowiedzi o skuteczności środków osiągnięcia różnych celów i (lub) wypowiedzi o związkach różnych celów stanowią część ekonomii normatywnej, a nie ekonomii pozytywnej.

Znowu, stanowisko trzecie jest arbitralne, jak bowiem pokazałem wyżej, wypowiedzi o skuteczności środków osiągnięcia różnych celów są wieloznaczne i mogą zostać uznane za sprawdzalne wypowiedzi np. o skuteczności środków osiągnięcia danych celów, a nie za niesprawdzalne sądy wartościujące.

4. Zgodnie z czwartym, bardzo prostym i względnie rzadkim, stanowiskiem ekonomia pozytywna składa się z wypowiedzi, co do których można rozstrzygnąć, czy są prawdziwe, czy fałszywe. Natomiast ekonomia normatywna składa się z wypowiedzi nierozstrzygalnych.

W efekcie np. wypowiedzi o skuteczności środków osiągnięcia różnych celów przez zwolenników takiego podziału często są uznawane za część ekonomii pozytywnej (wszak można je uznać za sądy rozstrzygalne), a w skład eko-

nomii normatywnej zalicza się wszystkie te twierdzenia, w których przypadku — z różnych przyczyn — nie jest możliwe rozstrzygnięcie, czy są one prawdziwe, czy też fałszywe (np. twierdzenia, których nie da się obalić).

3. Przykłady

Jak sądzę, przedstawionym czterem wariantom podziału ekonomii na pozytywną i normatywną przyporządkować można stanowiska konkretnych ekonomistów, co staram się poniżej pokazać.

3.1. Pierwsze stanowisko

Przypominam, że zgodnie z tą interpretacją ekonomia pozytywna zajmuje się rozstrzygalnymi faktami, a ekonomia normatywna dotyczy nierozstrzygalnych sądów wartościujących. Szukając przykładu takiego poglądu, przyjrzę się powszechnie używanemu (także w Polsce) podręcznikowi ekonomii.

David Begg, Rudiger Dornbusch i Stanley Fischer stwierdzają:

Choć kompetentne i szeroko zakrojone badania w zasadzie są w stanie doprowadzić do rozstrzygnięcia wielu na razie niejasnych problemów z zakresu ekonomii pozytywnej, nie można tego powiedzieć o sporach w ekonomii normatywnej. Ekonomia normatywna jest oparta na subiektywnych sądach wartościujących, a nie na poszukiwaniu jakiegokolwiek prawdy obiektywnej [1994, s. 11].

Zauważmy, że Begg, Dornbusch i Fischer twierdzą jednocześnie dwie rzeczy. Po pierwsze, utrzymują, że — w odróżnieniu do ekonomii pozytywnej — ekonomia normatywna jest oparta na sądach wartościujących [co, jak należy rozumieć, jest równoznaczne z tym, że dotyczy ona sądów wartościujących (przekonuje o tym uznanie przez autorów ekonomii dobrobytu za ekonomię normatywną, o czym piszę dalej)]. Po drugie, są zdania, że — w odróżnieniu od wypowiedzi z zakresu ekonomii pozytywnej — wypowiedzi należące do ekonomii normatywnej są niesprawdzalne, a więc niemożliwe do sklasyfikowania ze względu na kryterium prawdy lub fałszu.

Jest oczywiste, że pierwsza opinia skłania do uznania wypowiedzi o środkach osiągnięcia danego celu, o związkach (logicznych i empirycznych) różnych celów, a także o aktach wartościowania dokonywanych przez ludzi za część ekonomii normatywnej (wszak dotyczą one sądów wartościujących). Jednak opinia druga wyklucza tę możliwość. Przeciwnie kwestia prawdziwości lub fałszywości takich wypowiedzi może zostać rozstrzygnięta dzięki testowi empirycznemu lub logicznemu, co sprawia, że należą one do ekonomii pozytywnej. A zatem stanowisko, o którym mowa, okazuje się wieloznaczne, a nawet sprzeczne wewnętrznie.

Ta wieloznaczność stanowiska Begga, Dornbuscha i Fischera jest szczególnie wyraźna, kiedy przyglądamy się próbom autorów praktycznego zastosowania podziału ekonomii na pozytywną i normatywną. Jak pamiętamy, Begg, Dornbusch i Fischer uznali, że wypowiedzi z zakresu ekonomii norma-

tywnej są niesprawdzalne. Wykluczyli tym samym możliwość zaliczenia do ekonomii normatywnej wypowiedzi o środkach realizacji danego celu (wszak ich prawdziwość lub fałszywość może zostać ustalona dzięki testowi empirycznemu lub logicznemu). Mimo to, w innym miejscu twierdzą, że

ekonomia dobrobytu stanowi dział ekonomii, który dotyczy kwestii normatywnych. Jej celem nie jest opisanie, jak działa gospodarka, lecz ocena, jak dobrze ona działa [Begg, Dornbusch, Fischer, 1994, s. 256].

Tymczasem ekonomia dobrobytu bada skuteczność środków, służących osiągnięciu wybranego przez jej twórców celu, którym zwykle jest optimum Pareta, zatem jej twierdzenia są sprawdzalne. Weźmy np. należące do ekonomii dobrobytu tzw. twierdzenie Coase'a. Zgodnie z tym twierdzeniem, mimo efektów zewnętrznych — przy jednoznacznie zdefiniowanych prawach własności i braku innych zakłóceń w rodzaju asymetrycznej informacji i znacznych kosztów transakcyjnych — negocjacje doprowadzić mogą do osiągnięcia takiej wielkości produkcji, której odpowiada jedno z optimum Pareta w tej gospodarce; zob. [Czarny, Rapacki, 2002, s. 292–293; Begg, Dornbusch, Fischer, 1994, s. 267–268]. Skoro tak, to twierdzenie Coase'a wskazuje skuteczny (w pewnych warunkach) środek (są nim negocjacje zainteresowanych stron) osiągania danego celu gospodarowania (celem tym jest osiągnięcie „optimum Pareta”). Przy tym prawdziwość tego twierdzenia można oczywiście sprawdzić, np. za pomocą testu logicznego. Ogólnie zatem, nie popadając w sprzeczność, Begg, Dornbusch i Fischer nie mogą uznawać zawierającej sprawdzalne twierdzenia o skuteczności różnych środków osiągania danych celów ekonomii dobrobytu za część ekonomii normatywnej składającej się z wypowiedzi niemożliwych do sprawdzenia. Skoro jednak tak czynią, to ich stanowisko nie odpowiada regułom logiki i jest — właśnie — sprzeczne wewnętrznie.

Wyniku mojej analizy nie zmienia ewentualne uznanie przez autorów optimum Pareta za godny osiągnięcia (pożądany) cel gospodarowania; zob. np. [Begg, Dornbusch, Fischer, 1994, s. 258, 275]. Co prawda niekiedy ich uwagi zdają się sugerować, że to właśnie zdarzenie (akt etycznej akceptacji optimum Pareta jako celu gospodarowania) jest decydujące dla rozstrzygnięcia, czy analiza ma charakter pozytywny, czy normatywny. O społecznej stracie spowodowanej monopolizacją autorzy pisali przecież:

Czy społeczeństwo powinno sprzeciwiać się temu, że monopolista ogranicza produkcję i podnosi cenę ponad poziom kosztu krańcowego? Kwestia ta należy nie do ekonomii pozytywnej, ponieważ nie chodzi tu o opis rzeczywistego zachowania, lecz raczej do ekonomii normatywnej, która dostarcza rekomendacji i zaleceń z zakresu polityki gospodarczej. Takimi problemami obszernie zajmujemy się w części 3. [Begg, Dornbusch, Fischer, 1994, s. 149].

Jednak nie może przecież być tak, że „obiektywna” analiza środków osiągnięcia pewnego celu, prowadzona przed uznaniem tego celu za godny osiągnięcia, należy do ekonomii pozytywnej, po podjęciu takiej decyzji zaś, mimo że przecież nadal pozostaje ona „obiektywna”, staje się częścią ekonomii normatywnej. Przecież sama treść i merytoryczna poprawność klasyfikowanej analizy dla wyniku owej klasyfikacji nie miałyby wtedy żadnego znaczenia.

Tak czy owak sprawdzalne twierdzenia o skuteczności różnych środków służących osiągnięciu optimum Pareta, takie jak twierdzenie Coase’a, twierdzenie o stanowieniu cen na rynku zmonopolizowanym naturalnie w oparciu o koszty krańcowe (przeciętne) (ang. *marginal cost pricing, average cost pricing*), a nawet twierdzenie o „handlu głosami” (ang. *logrolling*), Begg, Dornbusch i Fischer uznają za część

opartej na subiektywnych sądach wartościujących, a nie na poszukiwaniu jakiegokolwiek prawdy obiektywnej

(zob. wyżej), czyli — zawierającej wypowiedzi niemożliwe do sprawdzenia, ekonomii normatywnej. W rezultacie ich stanowisko okazuje się wewnętrznie sprzeczne.

Alternatywą dla takiego wniosku jest uznanie, że samo opowiedzenie się ekonomisty za urzeczywistnieniem pewnego celu, którego możliwość osiągnięcia obiektywnie zbadano, czyni całą tę sprawdzalną empirycznie i (lub) logicznie analizę częścią ekonomii normatywnej. Jednak w efekcie do ekonomii normatywnej moglibyśmy wtedy zaliczyć np. te części ekonomii, w których czyniony jest użytek z zasady racjonalności. Wystarczyłoby np. ogłosić, że maksymalizacja (przez konsumenta) użyteczności z konsumowanych dóbr jest pożądana (co — notabene — być może jest mniej kontrowersyjne niż akceptacja dążenia do osiągnięcia przez społeczeństwo optimum Pareta czy też dążenia do maksymalizacji nadwyżki całkowitej), aby cała teoria postępowania konsumenta musiała zostać uznana za część ekonomii normatywnej. Podobny los z powodzeniem mógłby spotkać np. całą teorię maksymalizującego zysk przedsiębiorstwa.

Oto podsumowanie: jak się okazuje, proponowana przez Begg, Dornbuscha i Fischera klasyfikacja rodzajów ekonomii zawodzi, nie pozwalając zadowalająco sklasyfikować np. ekonomii dobrobytu. W ostatecznym rachunku przyczyną tego stanu rzeczy jest stosowanie przez posługujących się tym różnieniem autorów jednocześnie dwóch kryteriów klasyfikacji (raz — ważne jest dla nich to, czy opinie ekonomistów dotyczą faktów, czy też wartości; innym zaś razem za decydujące uznają oni to, czy opinie te są obiektywnie rozstrzygalne). Otóż np. w przypadku prób sklasyfikowania ocen skuteczności środków osiągnięcia danych celów kryteria te okazują się rozbieżne⁸.

⁸ Podobnego do odkrytego przeze mnie w podręczniku Begg, Dornbuscha i Fischera i przeanalizowanego przed chwilą przykładu dostarcza znana encyklopedia ekonomiczna. Otóż zgod-

3.2. Drugie stanowisko

Stanowisko drugie stanowi konkretyzację stanowiska pierwszego i różni się od niego istotnym uzupełnieniem. Mianowicie, zgodnie ze stanowiskiem drugim ekonomia pozytywna — znowu — zajmuje się rozstrzygalnymi faktami, a ekonomia normatywna dotyczy nierozstrzygalnych sądów wartościujących. Jednak zwolennicy tego wariantu wiadomej klasyfikacji uznają dodatkowo, że np. oceny skuteczności środków osiągania danych celów są częścią ekonomii pozytywnej, wprost uzasadniając to ich rozstrzygalnością.

Jak sądzę, takiej właśnie opinii broni Artur Woll, kiedy wypowiada się na temat statusu i roli niesprawdzalnych sądów wartościujących w ekonomii. Zdaniem Wolla:

Szczególna *trudność* pojawia się w przypadku wystąpienia typowego dla związków charakteryzujących gospodarowanie *stosunku cel–środek*. Wypowiedź: „Czynniki produkcji (praca, ziemia, kapitał) powinny być w pełni wykorzystane” — rozpatrywana w izolacji — stanowi sąd wartościujący. Ludzie mogą się różnić poglądem na to, czy zasoby powinny być całkowicie wykorzystane. Zdecydowana większość może z powodzeniem uznać taki stan za w najwyższym stopniu pożądany. (W niczym nie zmienia to charakteru tej wypowiedzi; nie zależy on od jakichkolwiek większości). [Jednak — B. Cz.] ta sama wypowiedź może mieć charakter naukowy. Jeśli przy danych zasobach produkcyjnych wzrost gospodarczy ma być możliwie szybki [...], zasoby muszą zostać w pełni wykorzystane, da się bowiem przekonująco wykazać, że tempo wzrostu jest wyższe przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji niż przy ich niepełnym wykorzystaniu. W tym przypadku wzrost gospodarczy stanowi niemożliwy do naukowego uzasadnienia cel; pełne wykorzystanie zasobów byłoby natomiast uzasadnionym naukowo środkiem wspierającym osiągnięcie tego celu (wzrostu). Czy zastosowanie pewnego środka ma pewne skutki, czy też nie, da się naukowo ustalić,

nie z opinią Rutherforda, ekonomia pozytywna stanowi „empiryczną, naukową ekonomię opartą na ilościowej analizie danych ekonomicznych” [Rutherford, 1995, s. 357]. Natomiast ekonomia normatywna, stanowiąca przeciwieństwo ekonomii pozytywnej, jest „ekonomią opartą na sądach wartościujących, która stwierdza, co powinno mieć miejsce [...]”. Jednocześnie, zdaniem autora, „ten rodzaj ekonomii [...] dotyczy kwestii, które nie mogą zostać rozwiązane dzięki odwołaniu się do faktów” [Rutherford, 1995, s. 328].

Słowa Rutherforda wywołują oczywiste wątpliwości. Na przykład: czy logiczna analiza spójności założeń, wnioskowanie, logiczny test poprawności hipotez itp. nie należą do ekonomii pozytywnej? W ich przypadku nie mamy przecież do czynienia z ekonomią „empiryczną, naukową [...]”, opartą na ilościowej analizie danych ekonomicznych”. Dalej: co oznaczają słowa „oparta na sądach wartościujących”? Przy pewnym znaczeniu tych słów do ekonomii normatywnej zaliczyć można wszystkie wypowiedzi ekonomistów. Przecież uprawianie ekonomii oznacza konieczność zaakceptowania tzw. metodologicznych sądów wartościujących (chodzi np. o wybór przedmiotu i metody badań). (Podobne pytanie można by skierować pod adresem definicji, którymi operują Begg, Dornbusch i Fischer). Krótko mówiąc, uważam, że definicja Rutherforda jest wieloznaczna i nie pozwala jednoznacznie sklasyfikować instrumentalnych (dotyczących celów i środków ich osiągnięcia) sądów wartościujących, a także wypowiedzi o logicznych i empirycznych związkach różnych sądów wartościujących.

więc wypowiedź o zasadności użycia określonych środków dla osiągnięcia wyznaczonych celów nie stanowi sądu wartościującego w wiadomym znaczeniu [Woll, 1993, s. 10].

W efekcie Woll uznaje, że wypowiedzi o środkach realizacji danych celów mają naukowy („pozytywny”) charakter. Wynika stąd, że należą one do ekonomii pozytywnej (w tym miejscu Woll co prawda nie używa nazw „ekonomia normatywna” i „ekonomia pozytywna”, jednak por. np. hasła *Normative Ökonomik* i *Positive Ökonomik* w [Woll, 2000, s. 553, 593]).

Zauważmy, że skutkiem takiego stanowiska, jak to, które reprezentuje Woll, jest m.in. silne ograniczenie zakresu ekonomii normatywnej. Z ekonomii normatywnej wykluczone zostają jednak oceny skuteczności środków osiągnięcia różnych celów, a zapewne także analizy spójności (np. logicznej) różnych celów (różnych sądów wartościujących) (one również są rozstrzygalne — np. logicznie)⁹.

3.3. Trzecie stanowisko

Najliczniej reprezentowane jest w literaturze stanowisko trzecie. Otóż zdaniem bardzo wielu ekonomistów ekonomia pozytywna zajmuje się rozstrzygalnymi faktami, ekonomia normatywna dotyczy nierozstrzygalnych sądów wartościujących, natomiast wypowiedzi o skuteczności środków osiągnięcia danego celu stanowią część ekonomii normatywnej, a nie pozytywnej.

Właśnie taką opinię reprezentują Daniel Hausman i Michael McPherson, nazywając ją „standardowym poglądem”, dotyczącym podziału ekonomii na normatywną i pozytywną¹⁰. A zatem ekonomia pozytywna zajmuje się faktami, a normatywna — sądami wartościującymi.

⁹ Takie samo stanowisko, jak Artur Woll, w wiadomej kwestii reprezentuje Pieter Hennipman. Hennipman stwierdza: „Ekonomia dobrobytu nie uznaje kryteriów alokacji za zalecenia, lecz ma je za ustalenia, które mogą zostać zastosowane w celu osiągnięcia *być może* [kursywa — B. Cz.] pożądanego celu, czyli optymalnej alokacji czynników. Jak to ujmuje Archibald, kryteria te «dotyczą stosunku pomiędzy *danymi* celami i dostępnymi środkami» [...]. Stanowią sądy instrumentalne i jako takie są w sposób niekwestionowalny pozytywne, chociaż często nazywa się je również normatywnymi, co w rzeczywistości stanowi godną najwyższego pożałowania niezręczność terminologiczną. A zatem ekonomia dobrobytu nie różni się od innych części ekonomii; jak stwierdza dalej Archibald, «twierdzenia o dobrobycie nie różnią się np. od twierdzeń o tym, w jaki sposób w gospodarce ma zostać osiągnięty stan pełnego zatrudnienia»” [Hennipman, 1984, s. 90]. Do poglądu Wolla (i Hennipmana) zbliżona jest np. opinia Johna Slowmana, wyrażona przez niego w podręczniku podstaw ekonomii [Slowman, 2000, s. 22]; analogiczne definicje „ekonomii normatywnej” i „ekonomii pozytywnej” zawiera m.in. popularny w Niemczech *Vahlens Großes Wirtschaftslexikon* z 1993 roku. Także opinia Michaela Burdy i Charlesa Wypłosa wydaje się należeć do tej tradycji [Burda, Wypłosz, 1997, s. 29 polskiego wydania].

¹⁰ „Standardowość” tego poglądu wynika zapewne m.in. stąd, że pokrywa się on z klasyfikacją zaproponowaną przez Johna Neville’a Keynesa u schyłku XIX wieku. To J.N. Keynes wprowadził do słownika współczesnych ekonomistów nazwy „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna”. Zgodnie z rozważanym tu stanowiskiem trzecim zakres terminu „ekonomia normatywna” pokrywa się z zakresem Keynesa „ekonomii normatywnej” i „ekonomii praktycznej” (zob. Czarny [2004, s. 63–65]).

Badania problemów faktycznych są nazywane „pozytywnymi”. Zgodnie ze standardowym poglądem ich wyniki mogą być istotne dla polityków gospodarczych, mogą bowiem ujawnić, że konkretne środki ułatwiają lub wykluczają osiągnięcie pożądanych celów. Jednak bez pewnych wstępnych założeń wartościujących ustalenia pozytywnej nauki nie rozwiązują żadnego ważnego problemu z zakresu polityki gospodarczej. Zgodnie ze standardowym poglądem nauka pozytywna może być, powinna być i (niezależnie od nieporozumień) rzeczywiście jest wolna od wartości. [...] Natomiast „nauka normatywna”, która jest przeciwstawiana nauce pozytywnej, polega na badaniach z zakresu polityki gospodarczej i wartości. Ekonomia normatywna polega na stosowaniu ekonomii pozytywnej w celu badania problemów pozostających w bezpośrednim związku z wartościami [Hausman, McPherson, 1996, s. 212–213].

Oczywiście stosownych przykładów, ilustrujących stanowisko trzecie, dostarczają również podręczniki podstaw ekonomii¹¹. Oto, jak sądzę, odpowiedni cytat z czternastego wydania używanego powszechnie w Stanach Zjednoczonych podręcznika *Economics* McConnella i Brue’a. Zdaniem autorów

ekonomia pozytywna koncentruje swoją uwagę na faktach [...] i unika sądów wartościujących. W przeciwieństwie do tego ekonomia normatywna odwołuje się do sądów wartościujących o tym, jaka powinna być gospodarka lub *jakie konkretnie działania z zakresu polityki gospodarczej należałoby zalecić, aby osiągnąć taki jej stan* [kursywa — B. Cz.] [McConnell, Brue, 1999, s. 10].

3.4. Czwarte stanowisko

Zgodnie z prostym, lecz rzadko spotykanym, czwartym już wariantem podziału ekonomii na pozytywną i normatywną ekonomia pozytywna dotyczy wypowiedzi rozstrzygalnych, a ekonomia normatywna — wypowiedzi nierozstrzygalnych. W efekcie np. sądy wartościujące dotyczące środków osiągania celów zostają uznane za część ekonomii pozytywnej, natomiast w skład ekonomii normatywnej zalicza się wszystkie te twierdzenia, w których przypadku — z różnych przyczyn — nie sposób ustalić, czy mamy do czynienia z prawdą, czy też z fałszem.

Taką mniej więcej opinię można znaleźć np. w wypowiedziach Roberta Heilbronera. Dla Heilbronera złamaniem reguły niewartościowania jest nie tylko dokonanie oceny skuteczności pewnych środków osiągnięcia danego

¹¹ W Polsce takie same „klasyczne” stanowisko wydaje się reprezentować m.in. Ewelina Nojszewska („ekonomiści stosują dwa sposoby prezentacji efektów swojej pracy. Niektórzy wyłącznie przedstawiają zdarzenia gospodarcze, prezentują dane empiryczne, budują teorie, ale niczego nie wartościują, czyli nie oceniają, co jest dobre, a co nie, i nikogo nie pouczają, co należy zrobić, aby zaradzić różnym trudnościom. Ekonomiści ci reprezentują ekonomię pozytywną. Pozostali ekonomiści dokonują ocen: głoszą, co jest słuszne, a co nie, jak być powinno, a czego należy unikać. Ponadto podsuwają sposoby osiągania celów, które uważają za słuszne. Reprezentują oni kierunek zwany ekonomią normatywną [Nojszewska, 1999, s. 16]; podobnie uważają m.in. [Fiedor, 1997, s. 665, 667; Matkowski, 1999, s. 14].

celu w porównaniu z innymi środkami [Heilbroner 1973, s. 132, 140, 142], lecz także np. pomylenie korelacji statystycznej ze związkiem przyczynowo-skutkowym [s. 131], przyjęcie nieprawdziwych założeń o maksymalizacji, dotyczących zachowania ludzi (np. założenie o *homo oeconomicus*) [s. 134–135], które to założenia oddziałują w dodatku na użytkownika wiedzy „perswazyjnie”, sugerując mu, że „więcej znaczy lepiej” [s. 137]; tendencyjny dobór pewnej problematyki badawczej i tendencyjna ocena wyników uzyskanych w trakcie badania [s. 138–139]. Co prawda, Heilbroner pisze również, że wszystkie te zjawiska nie są wyłącznie problemem ekonomistów, i że zmagają się z nimi również naukowcy uprawiający nauki przyrodnicze [s. 141], jednak ma rację Blaug, pisząc o

swobodnym sposobie, w jaki Heilbroner posługuje się terminem *sądy wartościujące*, nazywając nim wszelkie niemożliwe do sprawdzenia metafizyczne twierdzenia, które wywierają wpływ na obraz świata ekonomisty [Blaug, 1992, s. 185–186 wyd. pol.].

Podobne poglądy reprezentował Lionel Robbins. Robbins nazywa interpersonalne porównania użyteczności „sądami wartościującymi” (ang. *judgements of value*) [Robbins, 1932, s. 125, w przypisie; także: Robbins 1935, s. 141–142] lub — o wiele częściej — „konwencjonalnymi założeniami” (ang. *conventional assumptions*). Oczywiście Robbins nie pisze wprost, że interpersonalne porównania użyteczności stanowią wskazania tego, co jest dobre, a co złe, i (lub) co należy robić, a czego robić nie należy. Co chwila podkreśla natomiast, że wyników interpersonalnych porównań użyteczności nie sposób jest poddać empirycznej weryfikacji. Interpersonalne porównania użyteczności są — twierdzi Robbins z naciskiem w wielu miejscach swej słynnej pracy — niemożliwe do obiektywnego sprawdzenia. Przyjrzyjmy się jego argumentom:

Nie istnieją żadne metody umożliwiające porównanie wielkości zadowolenia osoby A i osoby B. Jeśli np. zmierzylibyśmy tym osobom ciśnienie krwi, uzyskalibyśmy informacje o ich ciśnieniu krwi, a nie o poziomie ich zadowolenia. Introspekcja ani nie umożliwia podmiotowi A odkrycie tego, co dzieje się w umyśle podmiotu B, ani też podmiotowi B odkrycie tego, co dzieje się w umyśle podmiotu A. Nie istnieje żaden sposób porównania zadowolenia różnych ludzi [Robbins, 1932, s. 124, podobnie s. 125 i 133; także: Robbins, 1935, s. 139–140].

W efekcie, czytając Robbinsa, można z łatwością odnieść wrażenie, że interpersonalne porównania użyteczności uważa on za sądy wartościujące, ponieważ są one niemożliwe do sprawdzenia¹².

¹² Tak samo interpretują Robbinsa np. Kurt Klappholz i Subroto Roy (zob. [Klappholz 1964, s. 105; Roy 1989, s. 107]). Także Blaug jest tego zdania: „Aby pokazać, że Heilbroner nie jest osamotniony w swym prostym zabiegu wrzucenia do jednego worka z nieróżnicującym napisem «sądy wartościujące» wszystkich twierdzeń innych niż odnoszące się wyłącznie do faktów, roz-

Dodam, że w swojej sławnej pracy Lionel Robbins, podobnie jak Max Weber, w zasadzie wprost nie proponuje klasyfikacji ekonomii na pozytywną i normatywną. Sposób zdefiniowania przezeń ekonomii sprawia, że *cała* ekonomia staje się analizą środków osiągnięcia danych celów. Analiza ta jest pozytywna w tym sensie, że składają się na nią obiektywne („intersubiektywnie sprawdzalne”) wypowiedzi o środkach realizacji danych celów. (Często natomiast Robbins posługuje się terminami *positive science* i *positive analysis*). Reszta tego, co robią ekonomiści, stanowi dlań „etykę”, czyli „studia normatywne” („analizę normatywną”), na które składają się dyskusje o słuszności wyboru takich, a nie innych, celów gospodarowania. Wyniki tych rozważań są, jego zdaniem, po prostu sądami wartościującymi.

Co ciekawe, krytykującemu Heilbronera, a także Robbinsa Blaugowi również zdarza się pisać o ekonomii normatywnej w sposób, który sugeruje, że chodzi o wszystkie te, dotyczące gospodarowania, wypowiedzi, które nie są możliwe do empirycznego sprawdzenia¹³. Zdaniem Blauga ekonomia pozytywna zawiera tylko sprawdzalne empirycznie wypowiedzi, których obiektywność nie zależy od deklarowanych przez autora wartości. Polemizując z opinią, że wszystkie wypowiedzi ekonomistów są oparte na sądach wartościujących, autor *The Methodology of Economics* pisze:

Tymczasem, skoro mogę twierdzić, że elastyczność popytu na importowane samochody w Wielkiej Brytanii w — powiedzmy — 1979 r. wynosi 1,3 i liczba ta jest albo prawdziwa, albo fałszywa niezależnie od czyichkolwiek życzeń, to wypowiedziałem oto przynajmniej jedno twierdzenie należące do ekonomii pozytywnej, którego obiektywność nie zależy od deklarowanych przeze mnie wartości [Blaug, 1992, s. 188 polskiego wydania].

Wszystkie pozostałe wypowiedzi — zdaniem Blauga — należą do ekonomii normatywnej. Przecież, argumentuje Blaug:

[...] ekonomia pozytywna jest tą częścią ekonomii, do której należą wszystkie falsyfikowalne hipotezy ekonomiczne. [...] Skoro [...] twierdzenia o „niewidzialnej ręce” nie można sfalsyfikować, [...] więc nie należy ono do ekonomii pozytywnej, tylko do ekonomii normatywnej [1992, s. 196–197 polskiego wydania]¹⁴.

ważmy rozpowszechnione za sprawą Robbinsa przekonanie, że międzyosobowe porównania użyteczności są sądami wartościującymi, na które nie powinno być miejsca w «naukowej» ekonomii dobrobytu. Jednak wypowiedzi o międzyosobowych porównaniach użyteczności nie są sądami wartościującymi, lecz jedynie niemożliwymi do sprawdzenia wypowiedziami o faktach; są one albo prawdziwe, albo fałszywe, i do dziś nie znamy żadnej metody ustalenia, który z tych przypadków ma miejsce” [Blaug, 1992, s. 185–186 polskiego wydania].

¹³ Te wypowiedzi Blauga szczegółowo analizowałem również w *Postowiu* do polskiego wydania *Metodologii ekonomii* Blauga [Czarny, 1995, s. 274].

¹⁴ Podobnie w *Macmillan’s Dictionary of Modern Economics* z 1992 r. ekonomię pozytywną definiuje się jako „tę część nauki ekonomii, która zajmuje się sądami możliwymi do zweryfiko-

Dodam, że podobną opinię wypowiada Blaug w kolejnym wydaniu opublikowanej między pierwszym (1980) a drugim (1992) wydaniem *Methodology of Economics* pracy pt. *Economic Theory in Retrospect*:

Kryterium falsyfikacji może pozwolić nam na sklasyfikowanie zdań teoretycznych w kategoriach twierdzeń pozytywnych lub normatywnych i dzięki temu wskazać, na czym należy skupić badania empiryczne [Blaug, 1985, s. 712–713 polskiego wydania].

I podobnie:

ponieważ w każdym praktycznym zaleceniu ekonomicznym zawierają się interpersonalne porównania użyteczności, te zaś nie dają się zweryfikować, przeto w praktyce w ekonomii dobrobytu zawsze prawie występują sądy wartościujące [1985, s. 709 polskiego wydania].

Słowa Blauga zaskakują tym bardziej, że w *The Methodology of Economics*, krytykując poglądy Heilbronera i Robbinsa, sam pisze, iż

nie wszystkie niemożliwe do sprawdzenia sądy są sędami wartościującymi [Blaug, 1992, s. 186 polskiego wydania],

por. [Czarny, 1995, s. 367]. Jest chyba tak, że cytowane tu opinie Blauga mają charakter doraźny, chwilowy. Jeśliby bowiem przytoczony przed chwilą jego pogląd potraktować poważnie, miałyby to paradoksalne konsekwencje. Na przykład Milтона Friedmana głoszącego swoją słynną tezę o dopuszczalności nierealistycznych założeń w ekonomii [Friedman, 1953] należałoby wtedy uznać za ekonomistę normatywnego. Zaakceptowanie poglądu Blauga, że ekonomia normatywna składa się z wypowiedzi, które nie są możliwe do empirycznej weryfikacji, oznaczałoby również, że ekonomią normatywną stają się np. wszystkie twierdzenia o niesprecyzowanej zawartości klauzul *ceteris paribus*, a także tautologie.

4. Podsumowanie

Zgodnie z zapowiedzią ze wstępu, studiując literaturę ekonomiczną, zidentyfikowałem cztery warianty podziału ekonomii na „ekonomię pozytywną” i „ekonomię normatywną”. Wariantom tym przyporządkowałem następnie wypowiedzi opowiadających się właśnie za nimi ekonomistów. Oznacza to, że stosowany powszechnie od prawie półtora wieku tradycyjny podział nauki o gospodarowaniu na podstawowe działy okazał się wieloznaczny, a przez to — niejasny¹⁵.

wania poprzez odwołanie się do faktów” [s. 337], co sugeruje, że wszystkie pozostałe sądy wchodziły w skład ekonomii normatywnej.

¹⁵ Naturalne wyjście z tej kłopotliwej sytuacji wskazują Richard Lipsey i Alec K. Chrystal (zob. [Lipsey, Chrystal 2004, s. 15]). Problem zaklasyfikowania sądów o środkach osiągania da-

Jak wiadomo, wieloznaczność jest wadą wypowiedzi. Jednym ze skutków wieloznaczności są spory, niepotrzebnie angażujące czas i wysiłek uczestników (zob. np. Czarny, Rapacki [2002, s. 26–27]. Odkryty u podstaw nauki o gospodarowaniu chaos szkodzi zatem efektywności pracy ekonomistów.

Bibliografia

- Arnold R., 1992, *Economics*, West, New York.
- Baumol W.J., Blinder A.S., 1997, *Economics. Principles and Policy*, Harcourt, Brace & Jovanovich, New York i in.
- Begg D., Dornbusch R., Fischer S., 1994, *Economics*, McGraw-Hill, London i in.
- Blaug M., 1985, *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge (polskie wydanie: Blaug M., 1994, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa).
- Blaug M., 1992 *Methodology of Economics. Or How Economists Explain*, Cambridge University Press, Cambridge (polskie wydanie: Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa).
- Blaug M., 1998, *The Positive-Normative Distinction*, w: *The Handbook of Economic Methodology*, J.B. Davis, D.W. Hands i U. Mäki (red.), Edward Elgar, Cheltenham i in.
- Burda M., Wypłoz Ch., 1997, *Macroeconomics. A European Text*, Oxford University Press, Oxford (polskie wydanie: Burda M., Wypłoz Ch., 2000, *Makroekonomia. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa).
- Byrnes R.T., Stone G.W., 1993, *Economics*, Harper Collins College Publishers, New York.
- Czarny B., 1995, *Od tłumacza*, w: M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Czarny B., 2004, *Pozytywizm i falsyfikacjonizm a sądy wartościujące w ekonomii*, SGH, Warszawa.
- Czarny B., Rapacki R., 2002, *Podstawy ekonomii*, PWE, Warszawa.
- Davis J.B., 1999, *Normative and Positive Economics*, w: P.A. O'Hara (red.), *Encyclopedia of Political Economy*, Vol. 2, Routledge, London i in.
- Fiedor B., 1997, *Metodologiczny indywidualizm we współczesnej ekonomii neoklasycznej. Istota oraz główne kierunki krytyki i modyfikacji*, „*Ekonomista*” nr 5–6, s. 663–681.
- Friedman M., 1953, *On the Methodology of Positive Economics*, w: *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.

nych celów, a także wypowiedzi o sądach wartościujących rozwiązują oni w następujący sposób: wypowiedzi o środkach osiągnięcia danych celów są po prostu wieloznaczne i mogą zostać uznane albo za normatywne, albo za pozytywne. „Komentator może być zdania, że państwo powinno bardziej starać się zmniejszyć bezrobocie lub chronić środowisko naturalne. Mamy wtedy do czynienia z opinią normatywną (ang. *normative advice*). [...] Opinia, która zależy od sądów wartościujących, jest normatywna — narzuca ona innym, co powinni robić. [...] Przykładem innego rodzaju opinii jest sąd: «jeśli państwo chce zmniejszyć bezrobocie, to skutecznym sposobem osiągnięcia takiego celu jest taki sposób». Jest to opinia pozytywna [ang. *positive advice*]. Nie zależy ona od oceny wartości zmniejszenia bezrobocia. Zamiast tego doradca stwierdza: «jeśli to jest Twój cel, oto są środki jego osiągnięcia»” [Lipsey, Chrystal, 2004, s. 14]. Natomiast rozstrzygalne wypowiedzi o sądach wartościujących Lipsey i Chrystal uznają — po prostu — za sądy opisowe. Stworzywszy taką klasyfikację, Lipsey i Chrystal w ogóle nie wspominają o podziale ekonomii na pozytywną i normatywną, lecz zadowalają się wskazaniem różnic treści akceptowanych przez ekonomistów sądów wartościujących jako jednej z przyczyn ich sporów [tamże, s. 19]. Podobne ujęcie znajdujemy w podręczniku Gregory Mankiwa i Marka Taylora z 2006 r. (zob. [Mankiw, Taylor, 2006, s. 28, 406, 818, 819].

- Gwartney J., Stroup R., 1997, *Economics: Private and Public Choice*, McGraw-Hill, New York.
- Hausman D.M., McPherson M.S., 1996, *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Heilbroner R.L., 1973, *Economics as a „Value-Free” Science*, „Social Research” Vol. 40, No. 1, s. 129–143.
- Hennipman P., 1984, *Normative or Positive: Mishan’s Half-Way House*, „De Economist” No. 1, s. 86–99.
- Klappholz K., 1964, *Value Judgement and Economics*, w: *The Philosophy of Economics: An Anthology*, red. D. Hausman, Cambridge University Press, Cambridge 1994.
- Lipsey R.G., Chrystal K.A., 2004, *Economics*, Publisher Wheatsheaf Books, New York i in.
- Macmillan’s Dictionary of Modern Economics*, 1992, Macmillan, London.
- Mankiw N.G., 1998, *Principles of Economics*, The Dryden Press, New York i in.
- Mankiw N.G., Taylor M.P., 2006, *Economics*, Thomson Learning, London.
- Matkowski Z., 1999, *Podstawy ekonomii*, Warszawa.
- McConnell C., Brue S., 1999, *Economics*, McGraw-Hill, New York i in.
- Mongin P., 2006, *Value Judgements and Value Neutrality in Economics*, „Economica” Vol. 73, No. 290, s. 257–286.
- Nojszewska E., 1999, *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- Parkin M., 2000, *Economics*, Addison-Wesley, New York.
- Robbins L., 1932, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London.
- Robbins L., 1935, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (wydanie drugie, zmienione i rozszerzone), Macmillan, London.
- Roy S., 1989, *Philosophy of Economics: On the Scope of Reasoning in Economics*, Routledge, London i in.
- Rutherford D., 1995, *Routledge Dictionary of Economics*, Routledge, London i in.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 1989, *Economics*, McGraw-Hill, New York.
- Slowman J., 2000, *Economics*, Pearson Education, London.
- Spencer M.H., Amos O.M. Jr., 1993, *Contemporary Economics*, Worth Publishers, Inc, New York.
- Taylor J., 2004, *Economics*, Houghton Mifflin Company, New York.
- Vahlens Großes Wirtschaftslexikon*, 1993, E. Dichtl i O. Issing (red.), Beck, Vahlen, München.
- 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.
- Woll A., 1993, *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Vahlen, München.
- Woll A., 2000, *Wirtschaftslexikon*, Vahlen, Wien, München.
- Wong S., 1987, *Positive Economics*, w: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (red.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, MacMillan Press, London i in.

A b s t r a c t **Chaos in Basics of Economics (About Ambiguity of the Terms “Positive Economics” and “Normative Economics”)**

A

In this article I want to show the ambiguity of the popular division of economics: “positive economics” and “normative economics”. In my opinion economists interpret the meaning of these terms in different ways. At the beginning I present the criteria of distinguishing “positive economics” from “normative economics”, which are often used by different groups of contemporary economists. Then I create a typology of different meanings of these terms used by the economists. Finally, I quote different economists who use these terms in different meanings. This way I present the ambiguities in economists’ language. I conclude by indicating the damage caused by the ambiguity of the discussed classification. It can be the cause of unsolved arguments that unnecessarily involve participants’ time and effort.