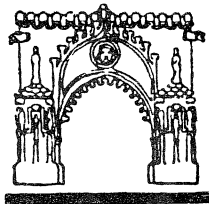


PRACE WROCŁAWSKIEGO TOWARZYSTWA NAUKOWEGO
TRAVAUX DE LA SOCIÉTÉ DES SCIENCES ET DES LETTRES DE WROCŁAW
SERIA A. NR 163

JERZY CHODOROWSKI

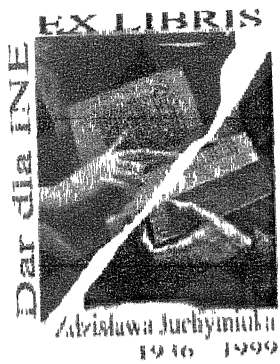
DEFINICJE W SYSTEMACH
EKONOMICZNYCH



WROCŁAW 1974

- Nr 111. Aleksander Nyrek, Gospodarka rybna na Górnym Śląsku od połowy XVI do połowy XIX w., 1966, s. 240 + 7 ilustr. + 2 mapy.
- Nr 112. Maria Eustachiewicz, Twórczość Dominika Rudnickiego 1966, s. 187.
- Nr 113. Waclaw Korta, Średniowieczna annalistyka śląska, 1966, s. 408.
- Nr 114. Henryk Rosenstrauch, Studia nad językiem Menandra, 1967, s. 188.
- Nr 115. Jan Kolasa, Rules of Procedure of the United Nations General Assembly, 1967, s. 208.
- Nr 116. Adam Chełmoński, Przedsiębiorstwo państwowe wobec organów zwierzchnich, 1966, s. 164.
- Nr 117. Janina Ławińska-Tyszkowska, Elementy dramatyczne idylli Teokryta; Alicja Szastyńska-Siemion, Liryka archaiczna w zwierciadle poezji aleksandryjskiej. Studia hellenistica, 1967, s. 177.
- Nr 118. Mieczysław Pater, Ruch katolicki na Śląsku w latach 1848-1870, 1967, s. 288.
- Nr 119. Hanna Wałkowska, Formy zawierania małżeństw w Indiach starożytnych, 1967, s. 121.
- Nr 120. Gerard Koziłek, Das dramatische Werk Zacharias Werners, 1967, s. 362.
- Nr 121. Zbigniew Kwaśny, Hutnictwo żelaza na Górnym Śląsku w pierwszej połowie XIX wieku, 1968, s. 302.
- Nr 122. Janina Dąbrowa, Wina jako przesłanka odpowiedzialności cywilnej, 1968, s. 252.
- Nr 123. Norbert Morciniec, Dinstinktive Spracheinheiten im Niederländischen und Deutschen, 1968, s. 104.
- Nr 124. Jan Hryńczuk, Poglądy estetyczne naturalistów niemieckich, 1968, s. 138.
- Nr 125. Józef Heistein, Twórczość powieściowa Alberta Moravii, 1968, s. 204.
- Nr 126. Michał Staszaków, Komuna w doktrynie prawnej XII-XIV w., 1968, s. 126.
- Nr 127. Z badań nad wpływem i znaczeniem rewolucji rosyjskich 1917 roku dla ziem polskich (red. H. Zieliński), 1968, s. 224.
- Nr 128. Tadeusz Kotula, Les curies municipales en Afrique romaine, 1968, s. 196.
- Nr 129. Franciszek Longchamps, Z problemów poznania prawa, 1968, s. 60.
- Nr 130. Jarosław Wit Opatrny, Korespondencja Polaków z Janem Ewangelistą Purkyniem, 1969, s. 493.
- Nr 131. Jerzy Sydor, Wiosna Ludów w powiatach górskich Dolnego Śląska 1969, s. 299.

DEFINICJE W SYSTEMACH EKONOMICZNYCH



Dar dla INE

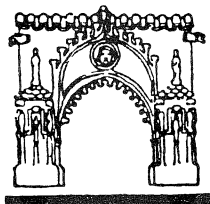
EX LIBRIS

Zdzisława Juchymik
1946 - 1999

PRACE WROCŁAWSKIEGO TOWARZYSTWA NAUKOWEGO
TRAVAUX DE LA SOCIÉTÉ DES SCIENCES ET DES LETTRES DE WROCŁAW
SERIA A. NR 165

JERZY CHODOROWSKI

DEFINICJE W SYSTEMACH
EKONOMICZNYCH



WROCŁAW 1974

Definitionen in ökonomischen Systemen
Zusammenfassung S. 204-207

Redaktor tomu: Adam Chełmoński
Sekretarz Redakcji: Helena Mrozowska

Wydano z pomocą finansową Polskiej Akademii Nauk

3 1 3 2 6 6



Zakład Narodowy im Ossolińskich — Wydawnictwo. Wrocław 1974,
Nakład 900 egz. Objętość. ark. wyd. 11,90, ark. druk. 13,50 Papier
druk. sat. kl. III, 70 g 61 × 86. Oddano do składania 22 II 1974
Podpisano do druku 6 VI 1974. Druk ukończono w czerwcu 1974 r.
Wrocławska Drukarnia Naukowa Zam. nr 584/74 P-16 Cena zł 35 —

DEFINICJE W SYSTEMACH EKONOMICZNYCH

WSTĘP

1 NIEZBĘDNOŚĆ DEFINICJI W SYSTEMACH EKONOMICZNYCH

Definicje są w systemach ekonomicznych niezbędne zarówno ze względów teoretyczno-poznawczych jak i praktycznych (komunikatywność wykładu, ekonomia prowadzenia dyskusji itp.).

O ile ekonomia ma pozostać nauką, celem jej musi być formułowanie praw ogólnych odnoszących się do faktów i zjawisk przez nią badanych. Jak każda nauka pozytywna, nie może ona być zbiorem prostych danych, prostych faktów, zaczerpniętych z życia i tylko opisanych. Musi jednocześnie porządkować ten zebrany materiał oraz wychwytywać w nim pewne powiązania, a także ukazywać regularność ich pojawiania się. Jeśli ma być wiedzą, nie może być tylko sumą wiadomości. Same fakty, same dane, nie są dla teorii ekonomii ciekawe. Pojedynczy fakt ekonomiczny nie wzbudza w nas zainteresowania jako fakt; mijamy go bez większego wrażenia, jak tysiące innych wydarzeń życia codziennego. Nabiera on znaczenia dopiero w momencie, gdy jego uwielokrotnienia składają się na treść jakiejś prawidłowości lub wraz z nią wchodzi w obręb jakiejś syntetyzującej teorii. Wtedy zaczynamy się nim interesować.

Prawdziwe poznanie umysłowe zjawisk następuje dopiero wówczas, gdy przebijając powłokę faktów wykrywamy jakieś związki między nimi, jakieś kryjące się za nimi myślowe konstrukcje. Dokonanie zaś tej operacji możliwe jest tylko przy zastosowaniu pojęć. Natomiast do zbudowania pojęć, do ich wyrażenia i wprowadzenia w obręb ekonomii niezbędne są właśnie definicje.

Poza tym na całym obszarze, na którym ekonomia obraca się

zdala od doświadczenia, tzn. między poszukiwaniem przesłanek empirycznych a weryfikacją osiągniętych rezultatów, stosowana jest wyłącznie dedukcja. Podstawą zaś rozumowania dedukcyjnego są definicje: definicje aksjomatów i pojęć ekonomicznych, a nierzadko i definicje modeli, typów i praw ekonomicznych. Stanowią one niezbędny punkt wyjścia dla całych łańcuchów przesłanek i wniosków.

Konieczność istnienia definicji w systemach ekonomicznych nie wynika wyłącznie stąd, że — jak to ujął lapidarnie choć jednostronnie Condillac — „tylko rzeczy nam one ukazują”, że przekładają badaną rzeczywistość na język naukowy. Ich niezbędność płynie również z faktu, że ułatwiają, a często wprost umożliwiają, prowadzenie dyskusji i stanowią zabezpieczenie przed jałowością sporów.

Chcąc zakomunikować swym słuchaczom czy czytelnikom jakiś sąd, muszę być pewny, że nie tylko są oni zaznajomieni z pojęciami, których użyję do wypowiedzenia swej tezy, lecz również będą rozumieć te pojęcia tak jak ja je rozumiem. Gdy wypowiadam zdanie: „N. Senior uważał, że procent jest wynagrodzeniem za abstynencję”, adresaci tej tezy muszą pojmować „wynagrodzenie” i „abstynencję” zgodnie ze mną. Jeśli jednak rozumiem przez „wynagrodzenie” jedynie zapłatę, oni zaś zapłatę usprawiedliwioną, słuszną, albo jeśli ja rozumiem przez „abstynencję” jedynie obywanie się bez czegoś — oni zaś obywanie się za cenę jakiejś ofiary, wówczas jesteśmy na najlepszej drodze do grubego nieporozumienia. Jedyne wyjście — to zdefiniowanie używanych pojęć i zakomunikowanie ich odbiorcom wypowiedzianego sądu, w którym one występują.

Dla zilustrowania niezbędności definicji w systemach ekonomicznych wystarczy zacytować parę przykładów z historii myśli ekonomicznej, świadczących do jakiego zamieszania może doprowadzić brak ścisłych, choć niekoniecznie prawdziwych, definicji

Tak np. do najczęściej w ekonomii używanych terminów należą „statyka” i „dynamika”. Szermuje się nimi we wszystkich postaciach: rzeczownikowej, przymiotnikowej, przysłówkowej, a nawet czasownikowej. Jednak z tą powszechnością ich używania nie

idzie w parze ich jednoznaczność. F. Machlup [86: 13 i n.]¹ zebrał 40 definicji tych pojęć i wyróżnił wśród nich: 6 znaczeń krańcowo różnych; 10 różnic w podstawie ujęcia i w przedmiocie tych terminów; 4 różnice w pojmowaniu ich założeń niezmienności, niezależności, zależności i wzajemnej zależności poszczególnych zmiennych; 9 różnic w posługiwaniu się przez nie kategorią równowagi; 4 różnice w rozumieniu zachowania się indywidualnego i w pojmowaniu faktów społecznych oraz 5 różnic odnoszących się do formalnych cech zmiennych wspomnianych pojęć.

Nic więc dziwnego, że już J. Schumpeter uskarżał się [141: 966, 967], że „natura dynamiki ekonomicznej nie została nawet jasno unaoczniona; niektórzy identyfikowali ją z historyczną teorią zmiany lub z teorią dopuszczającą istnienie trendów; inni z teorią ogólnej wzajemnej zależności, przeciwstawiając ją częściowej analizie zjawisk wycinkowych; jeszcze inni utożsamiali ją z teorią gospodarki współczesnej, kontrastującą ze związaną węzłami tradycji gospodarką średniowieczną, a nieliczni po prostu z teorią drobnych zmian w danych ekonomicznych... Byli i tacy, w których ręku cała dyskusja wyrodziła się w spór o słowa. Wszystko to zmierza do wykazania, jakie znaczenie mają logicznie ścisłe definicje nawet dla czysto praktycznych celów...” Stąd niebezpieczeństwo niezrozumienia partnera w dyskusji jest poważne. Przypomnę, że sam Schumpeter przez dynamikę rozumiał naprzód teorię rozwoju, lecz potem przestrzegał przed mieszaniem wzrostu z kategorią dynamiki [86: 41].

W naszej ekonomii sytuacja nie wygląda lepiej. Wystarczy wskazać na żywy, chwilami bardzo zaciekle, szczególnie w latach pięćdziesiątych przybierający na sile, a stale wijący się po bezdrożach terminologicznych, spór na temat prawa wartości. Brak jakichś ogólnie uznawanych definicji wyjściowych zapędzał dyskutantów w uliczki bez wyjścia, tak iż nie darmo mówiono, że ekonomiści znajdują się w kleszczach prawa wartości. Trawestując

¹ W pracy niniejszej przyjęty został skrócony sposób cytowania: pierwsza liczba w nawiasie kwadratowym oznacza kolejną pozycję w wykazie prac cytowanych, zamieszczonym na końcu pracy, druga i następne — strony cytowanej pozycji.

Teokryta, można by powiedzieć, że wprawdzie przelewały się potoki słów, lecz sens kapał kroplami.

Biograf tej kontrowersji tak pisze: „Spór o prawo wartości posiada dwa, ściśle zresztą łączące się ze sobą aspekty. Z jednej strony mianowicie dotyczy on roli i zakresu działania tego prawa... z drugiej natomiast — jego istoty. Mogło by się wydawać, że momentem wyjściowym sporu stanie się ten ostatni problem. Tak się jednak złożyło, że rozpoczął się on właśnie od pierwszego zagadnienia. Dopiero... kiedy się okazało, że poszczególni dyskutanci różnią się między sobą... poglądami na temat samego określenia prawa wartości w gospodarce socjalistycznej, część z nich zajęła się omówieniem także i tego problemu” [84: 174, 175].

Zanim jednak zaczęły się pojawiać pierwsze ścisłe definicje prawa wartości usiłujące stworzyć stałą i mocną podstawę do dyskusji, czegoż to nie można było o tym prawie wyczytać! „U podstaw cen tkwi wartość”, „należy dążyć do tego, by formy wartościowe — cena, koszty własne itd. w większej mierze odzwierciedlały społecznie niezbędne nakłady”, „wartość stanowi ekonomiczną treść ceny”, „państwo socjalistyczne planując ceny bierze za punkt wyjścia wartość wytworzonych towarów — oto typowe przykłady formułowania związku, jaki zachodzi między ceną a wartością. W dodatku najczęściej, nawet po tak rozciąglonym sformułowaniu — natychmiast, jednym tchem nieledwie, następuje zastrzeżenie, że nie oznacza to, iż ceny muszą pokrywać się z wartością, gdyż państwo socjalistyczne wykorzystując prawo wartości, planowo odchyła ceny od wartości. Tak więc prawem wartości była i tendencja do pokrywania się stosunku cen towarów ze stosunkiem ich wartości i planowe odbieganie od tej tendencji [26: 174, 175].

Dlaczego tak miało być? Dlaczego nazywać prawem wartości planowe, świadome wyłączenie mechanizmu sprowadzającego ceny do wartości? „Bez sięgnięcia do skarbcza sofistyki (podawanej niekiedy za dialektykę) nie można na to pytanie odpowiedzieć. W żadnym chyba zagadnieniu teoretycznym skala nieporozumień nie osiągnęła takich rozmiarów jak w rozważaniach na temat prawa wartości w gospodarce socjalistycznej, i to głównie wskutek

niedostatecznego wysiłku w kierunku sprecyzowania używanych pojęć. »Zbitki znaczeniowe« stały się niejednokrotnie źródłem pozornych różnic lub pozornej zgodności zdań w dyskusjach” [26: 176, 156, 169, 170]. Tak to mścił się brak jasno zdefiniowanego prawa wartości. Istnienie jego definicji może nie wykluczyłyby sporów, lecz bezspornie nie byłyby one jałowe.

I ostatni przykład. W systemie B. Minca zostały zdefiniowane [99: 160-162]: „wydajność techniczna zasobów trwałych” oraz stopień wykorzystania „mocy produkcyjnej” przy pomocy pojęcia „mocy produkcyjnej”. Samo zaś pojęcie „mocy produkcyjnej” nie zostało zdefiniowane. Brak tej definicji zawiesza informatywność definicji „wydajności technicznej zasobów trwałych” oraz definicji „stopnia wykorzystania mocy produkcyjnej”. Bez niej bowiem nie wiadomo, jak należy rozumieć „moc produkcyjną”: czy jako tę ilość produktu, przy której koszt całkowity na jednostkę produktu osiąga swoje minimum, czy też jako tę ilość produktu, której koszt zmienny na jednostkę produktu osiąga swoje minimum. Jest to przypadek, w którym brak odpowiednio precyzyjnej definicji pojęcia ekonomicznego używanego do definiowania innych pojęć, jest stałą groźbą niewłaściwej jego interpretacji, mogącej spowodować opaczne rozumienie pojęć od niego zależnych.

2. NIEPOPULARNOŚĆ DEFINICJI W METODOLOGII EKONOMII

Problem definicji ekonomicznych wchodzi w zakres metodologii ekonomii. Teoria definicji należy bowiem do logiki formalnej i wraz z jej metodami ma zastosowanie w ekonomii. Jednak, poza paroma wyjątkami, o których będą mówić niżej, nikt w ciągu dwuwiekowego prawie rozwoju ekonomii problemem tym poważniej się nie zajmował. Tę niepopularność definicji można wytłumaczyć dwiema przyczynami.

Po pierwsze, jest ona częściowo wynikiem zawiedzionych nadziei: definicje nie spełniły, bo nie mogły spełnić, stawianych im zbyt wygórowanych żądań. J. B. Say, idąc za zdaniem E. B. Condillaca, który uważał, że nauka nie jest niczym innym niż

językiem dobrze skonstruowanym, twierdził, że wobec tego, ktokolwiek opanował język nauki, opanował naukę. Jest jasne, że zdanie to odnosi się do definicji, gdyż stanowią one podstawowe narzędzie języka naukowego. W swej gorliwości przyznawania olbrzymiej roli precyzyjnemu sposobowi wyrażania się Say posunął się nawet tak daleko, że przyczynę od stulecia wybuchających coraz to nowych wojen upatrywał w fałszywej definicji kapitału, która ograniczała to pojęcie wyłącznie do złota i srebra [135: 849].

Trudno jednak podzielać euforię Saya. Znajomość bowiem definicji — to jeszcze nie znajomość nauki. Są systemy teoretyczne o logicznie wypolerowanych definicjach, lecz bez wartości. Poprawne definicje — to warunek konieczny, lecz nie wystarczający, by praca naukowa była godna swego miana.

Podobna krańcowość w sprowadzaniu wszelkiej patologii do różnic w używaniu słów przez ludzi doprowadziła twórców semantyki ogólnej, tj. nauki o tym „jak ludzie używają słów i jak słowa wpływają na tych, którzy ich używają”, do uczynienia z niej wszechmocnej „techniki psychoterapii o zasięgu niemal wszechobejmującym: od bólu żołądka i próchnicy zębów do konfliktów społecznych włącznie” [136: 147]. Sprawdza się stare powiedzenie, że nikt nie wyrządza większej szkody jakiejś idei niż jej nieudolny apostoł.

Stąd zrozumiała jest, choć nieuzasadniony, krańcowo przeciwny a równie emocjonalnie zabarwiony sąd prekursora starszej szkoły historycznej w ekonomii, A. Müllera, który wyraził się, że definicje są trucizną nauki. Między tymi dwiema skrajnymi opiniami (Say — Müller) oscylowały poglądy różnych ekonomistów na definicje, wypowiedziane coraz to rzadziej i zamykane w coraz to mniejsze ilości zdań.

Niechęć do definicji można tłumaczyć, po wtóre, pewnymi rygorami, które narzucają one myśleniu i formułowaniu wypowiedzi. Nie pozwalają na wieloznaczność terminów, na niesprecyzowanie treści i zakresu pojęć, na ukrywanie w powodzi słów skomplikowanej i niepewnej sytuacji panującej w badanej problematyce, słowem nie tolerują żadnego źródła niejasności. Są więc

uciążliwe i dlatego dzielą los metod matematycznych wprowadzanych do ekonomii: gdy są zbyt krępujące, często przytacza się fakty świadczące o ich nadużywaniu, by skompromitować samo używanie.

Już A. Comte wyrażał się z goryczą o ekonomistach swego czasu: „Gdy się nieuprzedzonym okiem spogląda na jałowe spory, które prowadzą oni między sobą na temat najbardziej podstawowych pojęć wartości, użyteczności, produkcji itd., czyż nie można pomyśleć, że słyszy się najdziwniejsze debaty średniowiecznych scholastyków na temat atrybutów czystej istoty?” [31: 181].

W początkach naszego stulecia nauka ekonomii, szczególnie w Niemczech i Austrii, zabrnęła w spory słowne. Cały zamęt istniejący dokoła potocznego znaczenia słów został wciągnięty w obręb definicji. Słynna „Grundbegriffslehre” poprzedzająca każdy niemal podręcznikowy wykład ekonomii i wypełniająca karty licznych specjalnych monografii wyrodziła się w scholastyczną interpretację słów. Nie powiązana ani z problematyką rzeczową ekonomii ani z ogólnologicznymi podstawami wiedzy, zaroiliła się od definicji, jak je surowo ocenił A. Amonn [7: 199] — bez sensu i wartości.

Stąd niektórzy ekonomiści (np. H. Dietzel, F. Gottl) wystąpili z całkowitą negacją definicji ekonomicznych i wszelkiej nauki o pojęciach podstawowych w ekonomii. Byli i tacy, którzy — jak pisze F. Wieser — stawiali pytanie „czy nie należy skazać na śmierć te inne (niż przyrodnicze) nauki, w których jako dozwolona metoda panuje zamiast badania rzeczy, badanie jak ludzie sobie te rzeczy przedstawiają i jak je wypowiadają. Czy z tego powodu, nie wspominając o innych, nie zasługują one na w pełni uzasadniony zarzut badania »scholastycznej istoty« i zarzut »nieempirycznej postawy?“ [172: 3]. Nie bez racji więc przyłgnęło do ekonomii złośliwe określenie, kiedyś nadane filozofii, a stwierdzające, że jest ona „stałym nadużywaniem terminologii specjalnie w tym celu stworzonej” [130: 111].

W powojennej zaś literaturze ekonomicznej w Polsce, kto nie był entuzjastą ścisłego definiowania pojęć, mógł się powoływać na autorytet F. Engelsa, który w przedmowie do III tomu *Kapi-*

tału [90: t. III, 1, 13] przestrzegał przed szukaniem u K. Marksa gotowych i niezmiennych, raz na zawsze obowiązujących definicji tam, gdzie Marks jedynie analizuje oraz przed wtłaczaniem pojęć w sztywne definicje. Wprawdzie cytata ten nie dowodzi wcale negatywnego stosunku Engelsa do definicji w ogóle, lecz przytaczano go zazwyczaj nie *in extenso*, a w streszczeniu i z odpowiednim naciskiem na nazwisko autora, co wystarczało do wywołania u słuchaczy lub czytelników odpowiedniego nastawienia. Na skutki nie trzeba było długo czekać: dyskusja na temat prawa wartości, o której wspominałem wyżej, jest ich najlepszym obrazem

Nic więc dziwnego, że w takiej atmosferze przyjęły się w ekonomii niemal powszechnie dwa argumenty wytaczane przeciw rygorom definicyjnym:

a) ważna jest nie definicja, lecz empiria, nie jak mówimy, lecz co mówimy;

b) definicje są wskutek swej ścisłej, zwartej formy czynnikiem działającym na rzecz tradycyjności, a nawet dogmatyczności systemu ekonomicznego. Ich stała, jakby spetryfikowana, forma stoi na przeszkodzie badaniom zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej.

Niepopularność definicji w metodologii ekonomii odbiła się także i na autorach, którzy w zasadzie uznawali ich niezbędność. Nawet oni nie zdobyli się na pełne opracowanie problemu.

3 Z HISTORII PROBLEMU DEFINICJI EKONOMICZNEJ

Wśród ekonomistów-teoretyków, którzy rozumieją i doceniają znaczenie problemu definicji w ekonomii, jedni kładą ciężar swych zainteresowań na pojęcia ekonomiczne, na semantykę terminologii ekonomicznej, tzn. na związki między wyrażeniami a ich desygnatami, słowem na treść ekonomiczną definicji. Inni natomiast poza treścią zajmują się — choć bardzo ogólnikowo — także ich formą i postulatami poprawności. Zatem wyrażane przez ekonomistów opinie na temat definicji, które można by dziś podciągnąć pod semantykę logiczną (naukę o języku nauki), grawitują albo ku semantyce albo ku metodologii formalnej.

Pierwsze w historii myśli ekonomicznej zainteresowanie się definicjami należy właśnie do pierwszej z wymienionych grup W 1826 r. N. W. Senior napisał dodatek do *Elements of Logic* R. Whateleya pt. *On Certain Terms which are Peculiarly Liably to be Used in Political Economy*. Jest w nim mowa o tym, że różnice poglądów między ekonomistami sprowadziłyby się do minimum, tak jak to się dzieje wśród matematyków, gdyby posiadali oni tak precyzyjny słownik terminologiczny jak matematycy. Zbyt wolny postęp w nauce ekonomii był wedle Seniora wynikiem właśnie zbyt małej wagi udzielanej przez ekonomistów jasnemu i ustalonemu językowi oraz dążeniu do ścisłych i jednakowych definicji terminów ekonomicznych.

Podobny charakter noszą ogólne uwagi na temat pojęć ekonomicznych wypowiedziane przez J. B. Sayera [135: 848, 849]. W. S. Jevonsa [58: 22] oraz innych autorów, którzy potrącali jedynie o definicje na marginesie rozważań metodologicznych lub kontrowersji teoretycznych.

A. Marshall poświęcił definicjom ekonomicznym 3 strony w swych *Principles of Economics* [92: 51-53]. Poglądy jego, zresztą bardzo skąpe i ogólnikowe, cechuje pragmatyzm. Marshalla nie interesuje rola definicji w ekonomii, a wyłącznie praktyczne wskazówki ich tworzenia, w doborze których kieruje się względami dogodności.

Specjalną wzmiankę należy poświęcić H. L. Mooremu, pionierowi ekonomii ilościowej, który w artykule na temat paradoksów współzawodnictwa opowiedział się za stosowaniem drobiazgowej analizy semantycznej terminów ekonomicznych celem uniknięcia ich dwuznaczności a często i bezsensowności [86: 5].

W 1947 r. ukazała się, wydana w Londynie, książka L. M. Fräsera pt. *Economic Thought and Language*. Treścią jej jest krytyka niektórych podstawowych pojęć ekonomicznych. Zamiarem autora nie było wypracowanie jakichś ogólnych tez na temat definicji w ekonomii, lecz wyprowadzenie definicji podstawowych pojęć ekonomicznych z chaosu i ustalenie ich prawidłowej treści.

Do tej samej grupy należy także inny współczesny unikat poświęcony w całości definicjom ekonomicznym. Jest nim zbiór

esejów F. Machlupa, ogłoszony w 1963 r. pt. *Essays on Economic Semantics*. Jak wskazuje już sam tytuł, autor zajął się treścią definicji ekonomicznych, poddając je drobiazgowym badaniom semantycznym i dowodząc, że problem definicji ekonomicznych nie jest złudą, lecz jedynie może mało docenianym, choć poważnym zagadnieniem metodologicznym.

Drugą grupę zainteresowań definicjami ekonomicznymi, równie nielicznie reprezentowaną w historii myśli ekonomicznej jak grupa pierwsza, otwiera mała rozprawka Th. R. Malthusa pt. *Definitions in Political Economy*, wydana w 1827 r. Jest to pierwsza próba potraktowania definicji ekonomicznych jako części metodologii ekonomii. Jej autor położył główny nacisk na formę definicji i formalne między nimi związki. Poglądy Malthusa charakteryzuje właściwa początkom rozwoju ekonomii wiara w możliwość ujęcia całej nauki w ścisłe terminy, troska o zachowanie całości systemu i dążność do jaknajwiększego uściślenia używanych definicji [88: 2]. Usiłowania jego nie dały tych rezultatów, które spodziewał się osiągnąć oczyszczając pole definicji ze sprzeczności. Ekonomia brnęła nadal w kłójące się ze sobą określenia, niejasne pojęcia i wadliwe definicje. Spowodowało to reakcję wielu autorów, która doprowadziła aż do zaprzeczenia wartości wszelkich definicji. W rzędzie ich przeciwników znaleźli się: R. Johnes, następca Malthusa na katedrze historii ekonomii politycznej w kolegium w Haileybury, A. Comte i Th. Rogers [64: 154].

Liczni inni ekonomiści nie zajmowali w ogóle żadnego stanowiska wobec tego kryzysu definicji. Należał do nich i K. Marks. Jego krytyka systemu ekonomii kapitalistycznej obejmowała wprawdzie i logikę wywodów różnych autorów, np. ekonomii wulgarnej wytykał brak logiki w traktowaniu form repartycji dochodu jako form produkcji, tylko występujących sub alia specie; Millowi zarzucał pomijanie logicznych błędów jego poprzedników, Roscherowi mieszanie przyczyn i skutków [90: t. I, 636], definicje jednak, jako narzędzie logiki, w krytyce tej nie zostały wydzielone. Postawa taka charakteryzuje na ogół i kontynuatorów Marksa. Jedynie R. Luksemburg zamieściła w swym *Wstępie do ekonomii politycznej* pewne uwagi na temat upadku logicznej i ekonomicznej wartości definicji [82: 10].

Po okresie takiej deprecjacji definicji, J. N. Keynes (ojciec) poświęcając im w swym *The Scope and Method of Political Economy* specjalny rozdział, musiał zacząć swe wywody od obrony sensu istnienia definicji w ekonomii. Operując argumentami swych poprzedników, a Malthusa przede wszystkim, Keynes nie pozostał na ich terenie i nie zajął stanowiska konserwatywnego, lecz ustosunkował się do całego zagadnienia definicji z relatywizmem. Był to jednak relatywizm umiarkowany, nie obejmował bowiem końcowej analizy podstawowych pojęć nauki [64: 158, 155, 164, 169, 170].

Wprawdzie dotychczas nikt z ekonomistów nie wzniósł się na poziom rozważań o definicjach, na jakim stoją prace Malthusa i J. N. Keynesa, to jednak już po Keynesie trzej autorzy poświęcili definicjom ekonomicznym specjalne uwagi w swych systemach. Byli nimi L. Cossa [32: 71, 72], G. Schmoller [138: 103-105] oraz F. Neumann [107: 146].

Powojenna literatura ekonomiczna w Polsce nie zawiera żadnej pozycji specjalnie poświęconej definicjom ekonomicznym. Niemniej jednak poszczególni ekonomiści wykazują zrozumienie dla jasnego i prawidłowego formułowania pojęć oraz praw ekonomicznych, a nawet dla roli definicji w poznawaniu zjawisk gospodarczych [np. 83; 77; 24; 17].

4. CEL I ZAKRES PRACY

Celem niniejszej pracy jest danie odpowiedzi na trzy pytania:

1. Jaką funkcję² spełniają definicje w systemach ekonomicznych?
2. Jakie są wymogi poprawnej definicji ekonomicznej?
3. Jakie są możliwości ujednoczenia różnych definicji jednego i tego samego terminu ekonomicznego?

Pytanie pierwsze dotyczy stanu faktycznego (*de definitione oeconomica lata*), dwa następne — stanu pożądanego (*de definitione oeconomica ferenda*). Po rozdziale pierwszym, w którym

² „Funkcję” rozumiem w tym wypadku potocznie, tzn. jako działalność, zadanie lub rolę. Użycie jej w znaczeniu logicznym lub matematycznym zostanie poprzedzone specjalnym zastrzeżeniem.

dokonuję ogólnej charakterystyki definicji jako swoistej konstrukcji myślowej, powyższe trzy problemy omawiam w następujących trzech rozdziałach pracy: *Funkcje definicji ekonomicznych* (rozdz. II), *Wymogi poprawności definicji ekonomicznych* (rozdz. III) oraz *Problem ujednoczenia definicji ekonomicznych* (rozdz. IV).

W tym układzie odpowiedź na pytanie pierwsze, czym są definicje ekonomiczne, jest tylko koniecznym przygotowaniem do odpowiedzi na pytanie, jakimi definicje być powinny. Cały więc ciężar pracy spoczywa na dwóch ostatnich rozdziałach, w których odpowiedź ta została zawarta i które wskutek tego mają charakter normatywny.

Nie podzielam bowiem poglądu, że metodologia ekonomii winna być nauką wyłącznie pozytywną, jedynie opisem postępowania badawczego ekonomistów. Takie ujęcie jej przedmiotu może być z wielu względów atrakcyjne i niekiedy także użyteczne: pozwala ekonomiście-teoretykowi zdać sobie sprawę z tego co robi i jak postępuje, a w konsekwencji może nawet — w co już trudniej uwierzyć — wzmóc efektywność jego pracy. Jednak nie da się uznać tych ewentualnych korzyści za wystarczający ekwiwalent wysiłku, którego wymaga skonstruowanie metodologii i zapoznanie się z jej tezami. Wydaje się, że metodologia powinna być również nauką normatywną. Ma pełną rację istnienia dopiero wtedy, gdy zawiera oceny, normy i postulaty. Nie chodzi tu oczywiście o dokładną receptę postępowania badawczego, ani o niezmiennie wzory-kanony krępujące inwencję ekonomisty, a raczej o ogólne zasady i wynikające z nich (choćby nawet dyskusyjne) zalecenia, jak rozwiązać konkretne problemy.

Tak pojmowały (i pojmują dziś) metodologię różne szkoły ekonomiczne, np. starsza i młodsza szkoła historyczna w słynnym sporze o metodę w latach 1883-1885. Dlatego też w problemie definicji ekonomicznych, który stanowi część metodologii ekonomii, główny nacisk położyłem na wymogi poprawności i postulat jednolitości definicji. Wiele też na ten temat w pracy wypowiedzianych może odnosić się także i do definicji innych nauk społecznych, czasem do wszystkich, czasem do niektórych, co nie pomniejsza ich znaczenia dla ekonomii.

Sformułowanie tych twierdzeń wymagało uprzedniego przypomnienia pewnych wiadomości z logiki dotyczących języka i struktury definicji, a następnie omówienia funkcji spełnianych przez definicje w systemach ekonomicznych. Sprawom tym poświęcone zostały dwa pierwsze rozdziały pracy, które wskutek tego przygotowawczego charakteru zawierają szereg sformułowań mogących uchodzić za banalne. Jeśli się jednak zważy, że przy konstruowaniu i ekspozycji wielu teorii ekonomicznych są ignorowane, trudno je uznać za proste. Podobnie pewne twierdzenia o funkcjach definicji ekonomicznych mogą robić wrażenie, że stosują się do definicji wszystkich nauk. Przy bliższym jednak poznaniu okazuje się, że np. tak trywialna dla definicji ekonomicznych funkcja odtwarzania rzeczywistości nie da się przypisać definicjom prawnym (sformułowanym w języku przedmiotowym), które przede wszystkim mają służyć wyrażeniu woli ustawodawcy i ułatwieniu podciągnięcia stanu faktycznego pod przepis prawny [76: 327-329; 53: 28]. Definicja prawna ma charakter normatywny, o czym decyduje fakt, że formułuje ją ustawodawca [53: 43]. Tej zaś cechy nie da się odnaleźć w definicji ekonomicznej.

Wnioski swe oparłem na analizie ponad 400 definicji ekonomicznych zaczerpniętych z prac przedstawicieli różnych kierunków teorii ekonomii. W tekście przytaczałem dla celów ilustracyjnych jedynie definicje typowe. Jeśli przy tym, uwypuklając ich strukturę, zmieniałem porządek układu słów i zdań, zaznaczałem to przy pomocy nawiasów.

Zakres pracy obejmować będzie definicje różnych systemów ekonomicznych. Rozważania moje dotyczyć będą głównie struktury definicji ekonomicznych i ich miejsca w systemie teoretycznym. Ich treścią zajmować się będę wówczas, gdy albo forma definicji stawia jej pewne wymagania, lub gdy sama treść wpływa na formę swego wyrazu słownego.

5. UWAGI TERMINOLOGICZNE

Dla uniknięcia nieporozumień jest nieodzowne wyjaśnienie, w jakim sensie są używane w niniejszej pracy następujące terminy: 1) system ekonomiczny i metasystem ekonomiczny; 2) ję-

zyk przedmiotowy i metafizyk; 3) nauka ekonomii (ekonomia); 4) pojęcie i pojęcie ekonomiczne; 5) treść pojęcia.

1. Przez system ekonomiczny (oczywiście teoretyczny; dla uproszczenia jednak opuszczam ten przymiotnik) będę rozumieć zespół powiązanych ze sobą tez, odnoszących się do przedmiotów lub przedmiotu nauki ekonomii. Jest to pojęcie bardzo szerokie. Mieszczą się w nim bowiem zarówno systemy całościowe, podające pełny wykład tej dyscypliny, jak i systemy cząstkowe, tzn. monografie na poszczególne tematy ekonomiczne, np. pieniądza, kapitału itp., a także systemy będące zespołami poglądów ekonomicznych poszczególnych autorów, rozsianych po różnych ich pracach.

System ekonomiczny stanowi zespół wypowiedzi na temat rzeczywistości pozateoretycznej. Nazwijmy go systemem pierwszego stopnia. Jeśli z kolei będziemy się wypowiadać na temat tego systemu pierwszego stopnia i wypowiedzi nasze także ujmemy w system, to będzie on systemem wypowiedzi o systemie, czyli metasystemem ekonomicznym, albo systemem ekonomicznym drugiego stopnia. W podobny sposób można by budować systemy dalszych stopni. Tak więc system ekonomiczny J. M. Keynesa, mówiący o rzeczywistości pozateoretycznej, jest systemem pierwszego stopnia, lecz wszystkie rozprawy traktujące o systemie J. M. Keynesa (tzn. o zespole jego teorii), są metasystemami.

Przyjęte tu przeze mnie znaczenie „systemu” odbiega pod dwoma względami od sensu, w którym jest on używany w logice. Systemy w logice budowane są wyłącznie z aksjomatów, stanowiących ich fundament oraz ze zdań udowodnionych na podstawie aksjomatów i na podstawie definicji terminów. Ponieważ ekonomia nie jest nauką wyłącznie dedukcyjną, systemy takie nie są w niej typowe. Nie wymagamy zatem, by system ekonomiczny miały wszystkie cechy systemu logicznego.

Po wtóre, systemy logiczne są jednorodne, tzn. są to albo systemy pierwszego stopnia, albo metasystemy, albo meta-metasystemy itd. Systemy natomiast ekonomiczne jednorodne należą do rzadkości. W ekonomii najczęściej występują systemy mieszane,

łączące w sobie elementy systemu pierwszego stopnia oraz metasystemu, czy meta-metasystemu.

2. Analogicznie do systemu i metasystemu rozróżnia się język przedmiotowy (albo pierwszego stopnia) i metajęzyk (język drugiego stopnia). Język przedmiotowy — to język systemu; mówi wprost o przedmiotach systemu wchodzących w skład rzeczywistości pozateoretycznej. Język zaś drugiego stopnia (metajęzyk) — to język metasystemu; jest to język mówiący o tezach wypowiedzianych w języku przedmiotowym. Np. definicje rozsiane po różnych systemach ekonomicznych są wyrażone w języku przedmiotowym, omawiając zaś ich język w niniejszej pracy, będę się wyrażał w metajęzyku. To rozróżnienie języka przedmiotowego i metajęzyka okaże się bardzo pożyteczne przy analizie definicji pojęcia prawa ekonomicznego i pojęcia modelu ekonomicznego, gdyż pozwoli uniknąć co najmniej niektórych błędów i nieporozumień z nim związanych.

3. Wyrażenia „nauka ekonomii” (lub „ekonomia”) będę używać w dwóch, zależnie od kontekstu różnych znaczeniach. Jeśli system ekonomiczny jest całościowy, tzn. tezy jego odnoszą się do wszystkich przedmiotów, które dana definicja ekonomii uważa za przedmioty tej dyscypliny, wówczas pojęcia „system ekonomiczny” i „nauka ekonomii” są w moim rozumieniu jednoznaczne. Nie będzie to jednak nauka ekonomii (system ekonomiczny) in abstracto, lecz zawsze z dodatkiem: „według autora N”, lub „w ujęciu N”. Jest to jedno znaczenie „nauki ekonomii”. W drugim sensie przez „naukę ekonomii” rozumieć będę wszystkie systemy ekonomiczne dotychczas powstałe. W tym znaczeniu „nauka ekonomii” nie występuje z żadnym dodatkiem bliżej ją określającym.

4. Pojęcie jest znaczeniem językowym nazwy. Te pojęcia, które wyrażają ogólne cechy określonych działań i stosunków ekonomicznych, nazywamy pojęciami ekonomicznymi lub kategoriami ekonomicznymi.

5. Przez „treść pojęcia” będę rozumieć zespół typowych cech jakiegoś przedmiotu lub klasy przedmiotów.

Rozdział I

JĘZYK I RODZAJE DEFINICJI EKONOMICZNYCH

Zanim przystąpię do przedstawienia roli definicji w systemach ekonomicznych, zajmę się krótkim opisem samej definicji jako swoistej konstrukcji myślowej służącej za specjalne narzędzie poznawcze i ekspozycyjne. Ze względu na znaczenie „definicji” dla niniejszej pracy jest rzeczą wskazaną wstępnie: 1) sformułować samo pojęcie definicji, tzn. zdefiniować ją i na razie bardzo ogólnie oraz prowizorycznie określić jej strukturę, 2) opisać jej język i 3) przedstawić główne jej rodzaje występujące w ekonomii.

1. DEFINICJA DEFINICJI

Bez cienia ironii, a z myślą pokrzepienia ekonomistów narzekających na zamęt definicyjny w naszej dyscyplinie, muszę zacząć od stwierdzenia, że w logice nie ma jednomyślności co do definicji definicji, a nawet mówi się tam o „chaosie panującym wokół pojęcia definicji”¹.

¹ Na niezadowolający stan nauki o definicjach zwracał uwagę już w 1931 r. W. Dubislaw [37: 1]. Od tego czasu widocznie niewiele się zmieniło na lepsze, skoro w 24 lata potem J. Kotarbińska użyła bardzo mocnych słów krytykując ten stan rzeczy: „Zamęt w dziedzinie teoretycznej jest zawsze rzeczą złą. Zamęt w logice, której jednym z naczelných zadań jest właśnie walka z zamętem, jest rzeczą szczególnie złą. Zamęt w teorii definicji, głównego narzędzia w walce z zamętem, jest już grzechem śmiertelnym” [68: 301].

Nie mając tytułu do zabierania głosu w tej sprawie, ograniczę się do zacytowania jednej z definicji oraz dołączenia do niej pewnego uzupełnienia. Otóż przez „definicję” rozumieć będę „zdania o pewnej strukturze: obojętnie, należące do systemu czy metasytemu, stwierdzające wyraźnie, czy też pozwalające się tylko domyślać znaczenia słów i ich skrótów w sposób pewny” lub „dające pojęciowe przedstawienie przedmiotów”².

Definicja ta wymaga pewnego wyjaśnienia. Nie każde zdanie stwierdzające wyraźnie lub pozwalające się domyślać w sposób pewny znaczenia słów lub ich skrótów, bądź też dające pojęciowe przedstawienie przedmiotów, jest wedle przedstawionej definicji definicją. Musi ono mieć pewną budowę. H. Stonert uważa, że zdanie będące definicją powinno być tak zbudowane, żeby pozwalało „w jakiś sposób pewny domyślać się równoznaczności dwóch wyrażen nawet wówczas, gdy nie zawiera ono specjalnego terminu stwierdzającego tożsamość znaczeń” [148: 147]. Dodajmy, że nie chodzi tu tylko o r ó w n o z n a c z n o ś ć dwóch wyrażen, lecz alternatywnie może również chodzić o r ó w n o w a ż n o ś ć dwóch zakresów³. Jeśli więc definicja głosi np., że „bazą ekonomiczną formacji społecznej nazywamy stosunki produkcji właściwe danej formacji społecznej” [72: 147] to mamy wyraźnie sformułowaną r ó w n o z n a c z n o ś ć dwóch wyrażen: „baza ekonomiczna” oraz „stosunki produkcji właściwe dla danej formacji społecznej”. Jeśli natomiast definicja pieniądza kruszcowego opiewa, że „pieniądz kruszcowy... jest z istoty swej towarem, różniącym się od innych towarów jedynie szczególnymi cechami i funkcją społeczną jaka się do niego przywiązała” [121: 51], to

² T. Czeżowski [36: 104]. Główne różnice w podawanych przez logików definicjach definicji wynikają stąd, że jedni z nich widzieli wyłączną funkcję definicji w określaniu sensu słów (T. Hobbes, B. Pascal, J. Gergonne, H. Reichenbach, z naszych logików T. Kotarbiński, H. Stonert, przez jakiś czas K. Ajdukiewicz), inni zaś w odpoznawaniu rzeczy (Arystoteles i jego kontynuatorzy, Condillac i in.).

³ „Zakresem terminu nazywa się zbiór lub klasa wszystkich jego desygnatów [...] np. do zakresu terminu «dom» należą te i tylko te przedmioty, o których prawdą jest, że są domem” [34: 89].

definicja ta podaje r ó w n o w a z n o ś ć dwóch zakresów, określających jeden i ten sam przedmiot (pieniądz kruszcowy = towar, różniący się...). W pierwszym przykładzie definiens definicji informował o znaczeniu słowa, w drugim przedstawił samą rzecz przedmiot, przy pomocy zdania prawdziwego o każdym pieniądzu kruszczowym i tylko o nim. Takie przedmioty oznaczane przez wyrażenie mające być zdefiniowane lub przez wyrażenia definiujące, nazywamy desygnatami tych wyrażeń.

Cechą wspólną przytoczonych powyżej dwóch definicji jest to, że składają się one z dwóch elementów, między którymi istnieje równość (znaczeń lub zakresów). Mają one jeszcze trzeci element, którego zadaniem jest wiązanie dwóch innych. W pierwszej definicji jest nim słowo „nazywamy”, w drugiej słowo „jest”.

Tak więc dochodzimy do uchwycenia bardzo ogólnego obrazu struktury definicji. Każda definicja składa się: 1) z wyrażenia, które ma być zdefiniowane, czyli tzw. definiendum lub określonej (w cytowanych przykładach: „baza ekonomiczna”, „pieniądz kruszcowy”); 2) wyrażenia definiującego, tzw. definiensa lub określnika (w odpowiednich przykładach: „stosunki produkcji, właściwe...” itd., „towarem różniącym się...” itd.). Oba powyższe elementy są elementami koniecznymi każdej definicji; 3) z łącznika, tzw. wiązki, spajającej definiendum z definiensem i stwierdzającej równość ich znaczeń lub zakresów. Obecność tego składnika w definicji nie jest konieczna. Jest on jej elementem fakultatywnym.

2 JĘZYK DEFINICJI

Jezyk definicji stanowi ich szatę słowną. Może być etniczny, sztuczny lub mieszany.

Jezyk etniczny jest to jezyk, który naprzód był używany w mowie, a potem dopiero została określona jego struktura. Dziś jest to zazwyczaj jezyk składający się ze słów, których znaczenie jest wyjaśniane w specjalnych ich zbiorach — słownikach — i będący jezykiem utworów literackich. Dla teorii ekonomii jest on jednak jezykiem zbyt ubogim. Stąd w czystej formie występuje w ekonomii bardzo rzadko. Np. definicja płacy określająca

ją jako: „dochód pobierany przez jednostkę w zamian za wykonywaną pracę” [30 : 40] jest definicją sformułowaną całkowicie w języku etnicznym. Wskutek tego nie wnosi ona do rozumienia terminu „płaca” nowych elementów, nie wydobywa z niego specjalnej, ekonomicznej treści, a tylko powtarza to, co myślą i mówią o płacach nieekonomiści.

Poza ubóstwem język etniczny przedstawia dla ekonomii jeszcze i tę niedogodność, że toruje drogę do niej elementom subiektywnym. Słowa języka potocznego niosą ze sobą zazwyczaj różne ładunki emocjonalne i w ten sposób zagrażają osiągalnemu stopniowi obiektywności naukowej. Bez specjalnej definicji ekonomicznej „plan” będzie sugerować, że chodzi o „rozsądny plan”, „biurokracja”, że o „tyrańską biurokrację”, a „zysk” będzie mieć otoczkę uczuciową taką samą jak „wyzysk”.

Nie trzeba być semantyką, ekspertem od języka i jego znaczenia, by rozumieć, że język o tego rodzaju zabarwieniu uczuciowym obniża wartość formułowanych przy jego pomocy twierdzeń. Bodaj częściowo pozbyć się go można uściślając język etniczny przy pomocy wyrażeń języka sztucznego.

Natomiast „Językiem sztucznym nazwiemy taki język, który nie zawiera (zasadniczo), jako swej części, języka etnicznego ani jego fragmentów” [148: 16]. Składa się on z elementów trojakiogo rodzaju.

Pierwszym z nich są słowa zbudowane z liter języka etnicznego i kształtem należące do niego, lecz mające sens różny od sensu w języku etnicznym. W ekonomii słów takich jest bardzo dużo. Np. Th. R. Malthus używa słowa „ziemia” w różnym od etnicznego znaczeniu, gdyż rozumie przez nią „rolę, kopaliny, wody i zarybienie zamieszkałego globu” [88: 236]. Cairnes przestrzegał przed przenoszeniem popularnego słowa „renta” na słowa „renta gruntowa”. W pierwszym wypadku renta, np. renta budowlana oznacza zysk z budynku, w drugim nadwyżkę ponad zysk [28: 140]. L. Walras nadawał słowu „rzadkość” sens ekonomiczny, zupełnie odmienny niż ma ono w języku etnicznym. Dla niego „rzadkość” jest intensywnością ostatniej potrzeby zaspokojonej przez jakąkolwiek daną skonsumowaną ilość towaru [158: 119]

Drugim elementem języka sztucznego są wyrazy nie występujące w języku etnicznym, „lecz o tej samej strukturze i w zasadzie tej samej kategorii semantycznej, co odpowiednie wyrazy stale występujące w tym języku” [148: 15]. Chodzi o słowa będące nowotworami językowymi. Np. na analogii z „monopolem” oparte zostały nowoutworzone nazwy „duopolu” i „oligopolu” Wprowadził je E. Chamberlain w 1933 r. na oznaczenie konkurencji dwóch lub większej ilości producentów. Na określenie sytuacji, w której rynki monopoliczne wchodzą w ścisły ze sobą związek, używa się terminu „oligopoloidy” wprowadzonego przez H. Stackelberga w 1938 r. Dla oznaczenia sytuacji nabywcy, analogicznej do położenia producenta-monopolisty, J. Robinson używa terminu „monopson” (opsonei = kupować żywność), a E. Taylor proponuje inny — „monoon” (monos = sam, jeden + onesthai = kupować). Również i te elementy języka sztucznego nie stanowią wyłącznej szaty definicji ekonomicznych.

Wreszcie język sztuczny może składać się z symboli lub wyrażeń nie należących ze względu na kształt czy też strukturę do języka etnicznego. Tę grupę elementów języka sztucznego reprezentują wszelkiego rodzaju wzory; w ekonomii np. wzór (Cournota) ogólnej wartości sprzedaży $V = D \cdot p$ zastępujący zdanie: wartość ogólna sprzedaży równa się iloczynowi popytu (D) i ceny (p); wzór Marksa na określenie składu kapitału $K = c + v$, czy stopy wartości dodatkowej m/v , gdzie c = kapitał stały v = kapitał zmienny, zaś m = nieopłacona praca robotnika.

Jedynie takie elementy języka sztucznego mogą stanowić wyłącznie i w całości język definicji ekonomicznych. Bywają definicje ekonomiczne zbudowane tylko z wyrazów należących do tej grupy składników języka sztucznego. Np. definicja elastyczności popytu względem dochodu jest podana we *Wstępie do ekonometrii* O. Langego w czysto sformalizowanym języku: $\eta_m = \delta d \delta m / m / d$, co należy odczytać: elastyczność popytu względem dochodu oznacza iloczyn pochodnej cząstkowej popytu względem chodu i stosunku dochodu do popytu [74: 147, 233].

Język mieszany jest językiem powstałym przez dołączenie do języka etnicznego lub do jego przeobrażeń różnych elementów

języka sztucznego. Większość definicji ekonomicznych jest formułowana właśnie w tym języku mieszanym.

Np. Millowska definicja renty z ziemi jest wyrażona w języku mieszanym, tzn. etnicznym, do którego dołączony został element pochodzący z pierwszej grupy elementów języka sztucznego (słowo „ziemia” ma u Milla podobnie jak u Malthusa sens odmienny od potocznego): „Renta jest różnicą między nierównymi przychodami z różnych części kapitału zastosowanego do ziemi” [98: 287]. Podobnie V. Pareto użył wyrażenia „ofelimityczność elementarna” (słowo nie występujące w języku etnicznym, element z drugiej grupy elementów języka sztucznego) do zbudowania definicji „ofelimityczności elementarnej ważonej”: „Jeśli podzieli się ofelimityczność elementarną przez cenę, otrzyma się ofelimityczność elementarną ważoną” [114: 15].

W języku mieszanym są wreszcie wyrażane definicje ustalające znaczenie różnych skrótów przyjętych w ekonomii lub substytutów wzorów, np.: m = wartość dodatkowa, v = kapitał zmienny we wzorze m/v = stopa wartości dodatkowej. Wówczas jedna strona definicji ma szatę języka etnicznego, druga sztucznego.

3. RODZAJE DEFINICJI

W nauce ekonomii występują różne rodzaje definicji, które można ująć w odrębne grupy ze względu na ich: 1) strukturę, 2) przedmiot i 3) cel.

3.1. Rodzaje definicji ze względu na ich strukturę

Ze względu na strukturę definicje mogą być wyraźne lub uwikłane.

Definicje wyraźne odznaczają się tym, że zbudowane są przy pomocy jednego lub więcej zdań, w których wyraźnie są wydzielone dwa ich elementy składowe: definiendum (określana) i definiens (określnik). Z reguły łączy je element trzeci (tzw. wiązka), którym jest jakiś wyraz lub znak. Definicje wyraźne bywają zbudowane w sposób ściślejszy, tzw. klasyczny, lub też swobodniejszy, opisowy.

Definicje klasyczne są konstruowane wedle zasady: *definitio fit per genus et differentiam specificam*. Wskutek tego mają następującą formę:

$$\text{definiendum} = \text{genus} + \text{differentia specifica}$$

└──────────────────────────────────┘
definiens

Definiens zatem składa się z dwóch członów: *genus* (rodzaju) oraz *differentia specifica* (różnicy gatunkowej). Definiując dany termin, porównujemy go naprzód ze znaczeniem jakiegoś terminu ogólniejszego (*genus*), następnie ze znaczeniem lub zakresem jakiegoś terminu ograniczającym to znaczenie szersze. Przy czym porządek występowania poszczególnych części składowych definicji może być takie jak w przedstawionym powyżej schemacie (schematowy): definiendum, łącznik, definiens, lub też odwrotny: definiens, łącznik, definiendum.

Przykładem takiej definicji równościowej, zbudowanej klasycznie i schematowo może być definicja dobra gospodarczego w redakcji Böhm-Bawerka:

„dobrami w sensie gospodarczym	— definiendum	
są	— łącznik	
te rzeczy,	— genus	
które służą człowiekowi jako		┌──────────┘ definiens
środki lub narzędzia do		
osiągnięcia jego osobistych	— differentia specifica	
celów dobrobytu” [22: 16].		

W definicji tej definiendum „dobro” zostało przyporządkowane w pierwszej części definiensa przedmiotom podobnym; został wskazany rodzaj, do którego ono należy: „rzeczy”. W drugiej zaś części definiensa zostało ono wyodrębnione z tego rodzaju przez wskazanie cechy wyróżniającej je spośród innych rzeczy podobnych: „które służą człowiekowi jako środki...” (*differentia specifica*).

Za przykład definicji tego samego rodzaju, tylko zbudowanej

w porządku odwrotnym może posłużyć definicja „dobra” podana przez O. Langego:

„Gdy myślimy o materialnych przedmiotach	— genus	} — definiens
jako o środkach zaspokajania potrzeb ludzkich,	— differentia specifica	
nazywamy je	— łącznik	
dobrami” [72: 16].	— definiendum	

Pisząc o definicjach klasycznych w ekonomii, G. Schmoller stwierdził [138: 104], że nauka nasza i cały obszar nauk o państwie jedynie w pewnych miejscach są tak dalece zaawansowane w rozwoju, że mogą tworzyć tego rodzaju definicje i posługiwać się nimi. Wedle niego bowiem, do tworzenia definicji klasycznych trzeba już mieć względnie ustalony system pojęć. Od czasów Schmollera wiele się już jednak zmieniło i ekonomia na tyle wzbogaciła (głównie dzięki wkładowi neoklasyków) swój arsenał pojęć, że dziś może tworzyć swobodnie definicje w formie klasycznej.

Stosunkowo częściej jednak spotykane są w ekonomii definicje wyraźne opisowe. Formę taką ma np. definicja deflacji podana przez Z. Fedorowicza:

„I spadek poziomu cen i brak możliwości zrealizowania produktu społecznego (owe przymusowe inwestycje) będziemy nazywali deflacją” [42: 55].	— definiens
	— łącznik
	— definiendum

Osobliwością definicji opisowych występujących w ekonomii jest to, że służą one szczególnie często do budowania praw i aksjomatów ekonomicznych. Np. wszystkie prawa ekonomiczne w redakcji L. Walrasa [158: 385, 387, 390-391, 331, 332 itd.], prawa cje wyraźne opisowe. Formę taką ma np. definicja deflacji postać definicji opisowych.

W definicjach tego typu definiens albo nie składa się z „genus” i z „differentia specifica” (jak np. w wyżej zacytowanym przykładzie), albo też elementy jego nie występują w nim wy-

rażnie, lecz wraz z innymi słowami składają się na jego formę opisową. Przykładem tej drugiej ewentualności może być definicja ceny według K. Helffericha:

„Cena	— definiendum
jest	— łącznik
niczym innym niż jedną stroną] definiens
przedstawiającego wymianę równania	
i jest podobnie jak sama wymiana	
produktem różniących się subiektywnych ocen	
wartości dokonywanych przez jednostki biorące udział w obrocie po stronie podaży i popytu” [55: 263].	

Dalej, definicja opisowa może być: zwarta lub rozrzucona. Zwartą jest wówczas, gdy treść jej jest wyrażona przez jedno lub kilka po sobie kolejno następujących zdań. Zacytowane przykłady są przykładami definicji zwartych. Definicja rozrzucona odznacza się tym, że jej definiendum i definiens są przedzielone jednym lub większą ilością zdań. Np. definicja pierwszego prawa ekonomii i socjologii, zbudowana przez O. Langego ma właśnie strukturę rozrzuconą. Naprzód podany jest w sposób opisowy definiens:

„Sposób produkcji stanowi wewnętrznie zrównoważoną całość, w której stosunki produkcji, a zwłaszcza ich podstawa — własność środków produkcji, są dostosowane do wymogów danego stanu rozwoju społecznych sił wytwórczych...”	— definiens
---	-------------

Potem następuje długi szereg zdań wyjaśniających, po czym zdanie:

„Jest to podstawa prawidłowości, której czyni zadanie rozwój stosunków produkcji.	
Określamy ją	— łącznik
mianem prawa koniecznej zgodności stosunków produkcji z charakterem sił wytwórczych”	— definiendum

[72: 36-38].

Wszystkie definicje opisowe (zarówno zwarte jak i rozrzucone) mogą być zbudowane w porządku schematowym lub względem niego odwrotnym.

Definicje opisowe, tak często dziś spotykane w ekonomii mimo zwiększania się zasobu ściśle określonych pojęć umożliwiających tworzenie definicji klasycznych, kryją w sobie pewne niebezpieczeństwo, na które zwracał uwagę już G. Schmoller [138: 104]. Kiedy mianowicie rozkłada się pojęcie na jego cechy i najprostszych z nich używa się do jego scharakteryzowania, definicja w ten sposób zbudowana, upodabniając się do szerokiego opisu analitycznego, ryzykuje, że nie umieści w punkcie centralnym cechy zasadniczej i wskutek tego przestanie być definicją.

Osobliwość struktury definicji w uwikłaniu polega na tym, że „terminu interesującego nas nie definiujemy wprost, jak to ma miejsce w definicjach typu klasycznego, ale używamy go w kontekście i dopiero wówczas podajemy równoważnik względnie równoznacznik tego całego kontekstu. A więc zamiast definicji $3 = 2 + 1$, której definiendum byłoby «3», a definiensem « $2 + 1$ », możemy podać definicję w uwikłaniu ($x = 3 \equiv (x = 2 + 1)$)” [148: 149].

Definicje w uwikłaniu mogą być równościowe i nierównościowe. Definicje w uwikładniu-równościowe stwierdzają równość zakresów lub znaczeń między dwoma kontekstami, z których jeden kryje w sobie definiendum, drugi zaś definiens. Oczywiście przy założeniu prawdziwości kontekstów. W tym wypadku wyrażenie zawierające jako swą część właściwą definiendum i wraz z nim podlegające definiowaniu nazywamy definitum [60: 64].

Przykładem definicji tego typu jest definicja popytu sformułowana przez N. W. Seniora: „Musi się przyjąć, że słowo «popyt» jest używane w swym zwykłym znaczeniu, gdy mówimy, że zmniejszony zbiór pszenicy powoduje wzrost popytu na owies i jęczmień. Ale zdanie to nie jest prawdziwe, jeśli użyjemy słowa «popyt» w innym sensie niż wyrażającym wzrost użyteczności owsa i jęczmienia, albo innymi słowy wzrost chęci nabycia ich przez społeczeństwo” [143: 239].

Definiendum zostało tu umieszczone w kontekście „zmniejs-

szony zbiór pszenicy powoduje wzrost popytu na owies i jęczmień”, następnie Senior podał równoważnik tego kontekstu: „wzrost użyteczności owsa i jęczmienia, albo innymi słowy wzrost chęci nabycia ich przez społeczeństwo”. Analogiczną formę ma definicja wartości obiektywnej podana przez F. Wiesera [162: 14].

W logice równościowe definicje w uwikłaniu używane są do określania terminów pierwotnych, w ekonomii zaś stosowane są dość często, a to ze względu na ich swobodną, niekrepującą formę, w wypadku kiedy niełatwo zdefiniować jakąś kategorię przy pomocy definicji klasycznej.

Definicje w uwikłaniu mogą być także nierównościowe. Osobliwość ich polega na tym, że informują o znaczeniu definiowanego wyrazu lub przedstawiają pojęcie definiowanej rzeczy bez uciekania się do jakiegokolwiek porównania znaczeń lub zakresów, a więc bez podania jakiegoś innego równoznacznika czy równoważnika definiowanego słowa lub rzeczy. Najczęściej przybierają one postać definicji przez aksjomaty (definicji aksjomatycznych).

Definicje aksjomatyczne są to definicje pewnych terminów uwikłane w różnych zdaniach teorii, a najczęściej w aksjomatach. Stąd ich nazwa. „Aksjomaty pewnej teorii są to jej założenia naczelne, w których zawierają się tylko wyrazy pierwotne i symbole zmienne... Zakładając prawdziwość aksjomatów, ustalamy znaczenie zawartych w nich wyrazów pierwotnych (o nieustalonym do tego czasu znaczeniu). Mianowicie ma ono być takie, aby aksjomaty były prawdziwe. Aksjomaty w taki sam sposób określają znaczenie wyrazów pierwotnych, jak równania o wyrazach niewiadomych określają wartość owych niewiadomych” [34: 110].

Tak np. z pierwszego aksjomatu ekonomicznego w redakcji L. Cossy można dowiedzieć się, jaki sens ma termin „bodziec gospodarczy”: „W dziedzinie gospodarczej głównym bodźcem ludzkiej działalności jest instynkt samozachowawczy. Wpływa on na człowieka w kierunku: a) unikania bólu (natężenia, pracy), b) dążenia do zadowolenia (dobrobytu), c) dojścia do posiadania możli-

wie największej ilości rzeczy przy pomocy możliwie najmniejszej pracy, albo wyrażając to ogólniej, osiągnięcia możliwie największego rezultatu przy najmniejszym natężeniu sił” [33: 38].

Definicji tych nie będę jednak omawiać w zastosowaniu do ekonomii, a to z następujących przyczyn:

Po pierwsze, wykraczają one poza koncepcję definicji, przyjętą na wstępie niniejszego rozdziału. Była tam mowa, że definicja pozwala się domyślać w sposób pewny równości dwóch znaczeń lub dwóch zakresów. Tymczasem definicje aksjomatyczne nie operują ani dwoma znaczeniami ani dwoma zakresami, a pozwalają się domyślać sensu definiendum jedynie z jego użytku w jakimś zdaniu stąd też czasem są nazywane „*definitions in usu*” [125: 30].

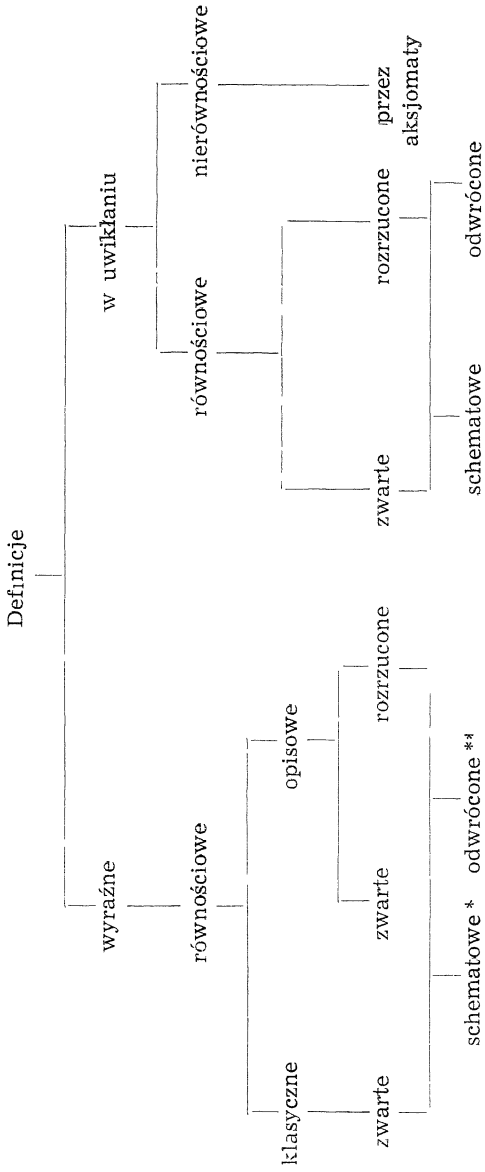
Po drugie, w logice są uważane za mało dokładny sposób zapoznawania się z treścią definiendum. Pod względem stopnia ścisłości stoją daleko niżej od definicji równościowych. Definicje przez aksjomaty określają bowiem sens czy zakres terminu przy pomocy zdania, które może być różnie rozumiane. I zależnie od tego jak ono będzie rozumiane, termin może mieć różne zakresy lub znaczenia, podobnie jak układ równań nieoznaczonych ma wiele rozwiązań, które go spełniają.

Po trzecie, w logice są one używane do definiowania terminów pierwotnych, od których zaczynamy budowanie definicji równościowych [34: 109]. W ekonomii natomiast definicje aksjomatyczne do tego celu nie są używane. Nauka nasza bowiem nie definiuje terminów pierwotnych, lecz przyjmuje je w sensie nadanym im przez logikę lub język potoczny.

Mimo że definicje aksjomatyczne nie są w ekonomii świadomie używane, poświęciłem im tyle miejsca dlatego, że aksjomaty ekonomiczne lub w ogóle pewne tezy teorii ekonomii mogą być źródłem poznania użytych w nich terminów. Jeśli więc nie ma innej możliwości oznaczenia sensu jakiegoś terminu, można sięgnąć np. do aksjomatu, w którym on występuje i zakładając prawdziwość aksjomatu, domyślać się sensu użytego w nim terminu. Nie uważam jednak, zgodnie z przyjętą definicją definicji, że informacji na ten temat udziela definicja.

Z e s t a w i e n i e 1

Rodzaje definicji ze względu na ich strukturę



Oznaczenia: * — o schematowym porządku występowania elementów definicji; ** — o odwrotnym w stosunku do schematowego porządku występowania elementów definicji

Dla przeglądu rodzajów definicji ekonomicznych wyróżnionych ze względu na ich strukturę sporządzono zestawienie 1 (zob s. 32).

3.2. Rodzaje definicji ze względu na ich przedmiot

Ze względu na przedmiot definicje dzielą się na a) nominalne, b) realne. Już formułując definicję definicji zaznaczyłem, że albo stwierdza ona wyraźnie czy też pozwala się domyślać w sposób pewny znaczenia słów, albo też daje pojęciowe przedstawienie przedmiotów. Tego rozróżnienia trzymałem się przez cały ciąg rozważań; w tym miejscu owym dwóm przedmiotom definicji: słowu i rzeczy⁴ przyporządkowuję dwa rodzaje definicji: nominalne i realne.

Definicja nominalna jest zdaniem ustalającym równość znaczeń między definiendum a definiensem. G. Schmoller nazywa ją „naukowo uzasadnionym sądem o znaczeniu słowa” [138: 103, 104]. Poza tym definicja informuje o wyrażeniu także wówczas, gdy mówi o przedmiotach nie materialnych. Mam tu na myśli takie konstrukcje myślowe, które są podobne do przedmiotów badanych przez matematykę (np. logarytm, funkcja). Informacja, której udzielają definiensy ich definicji o desygnacie słowa, staje się de facto informacją o znaczeniu słowa. Np. „popyt wzajemny” nie jest przedmiotem materialnym, stąd jego definicja informuje tylko o znaczeniu słów składających się na definiendum: „Popyt wzajemny kraju A jest to istniejący w tym kraju popyt na «reprezentatywny» towar kraju B w przeliczeniu na «reprezentatywne» dobra eksportowane przez A” [11: 63]. Charakterystyczne dla definicji nominalnych są często w nich występujące łączniki: „znaczy”, „oznacza”, „nazywa się”, „znaczy, to samo, co” itp.

Definicja zaś realna (rzeczy) jest zdaniem ustalającym równość zakresów między definiendum a definiensem. Język jej jest zwykle językiem przedmiotowym. Nie mówi ona o znaczeniu

⁴ „Przedmiot” albo „rzecz” będę tu rozumieć za T. Kotarbińskim szeroko jako obiekty materialne obejmujące również osoby [70: 16].

słowa, lecz odtwarza i przedstawia samą rzecz w postaci pojęcia. Jak zwracają na to uwagę O. Lange i B. Minc, nie jest to obraz fotograficzny, lecz mniej lub więcej dokładne przybliżenie do niego. Słowa bowiem i pojęcia nie odtwarzają świata jak doskonałe lustro.

Charakterystycznymi dla definicji realnych łącznikami są: „jest to”, „stanowi”, „uważa się za” itp. Przykładem definicji realnej może być definicja renty w systemie J. B. Saya: „Rentą gruntową jest to, co przynosi ziemia w stosunku do jej ceny kupna” [135: 892]. Tu nasuwa się problem mający duże znaczenie dla ekonomii: czy pojęcia, prawa, aksjomaty i modele ekonomiczne ujmowane w definicje nominalne i realne mogą być prawdziwe lub fałszywe. Albo inaczej: czy definicje ekonomiczne, realne i nominalne, są zdaniem o wartości logicznej, czy też są tylko informatorami o znaczeniu definiowanych terminów⁵.

W logice współczesnej utarł się pogląd [68: 311-314], że definicje nominalne nie są zdaniem w sensie logicznym. Są to arbitralne nadania pewnym pojęciom nazw, do których można przykładać jedynie kryteria wygody lub zwyczaju, a nie prawdy czy fałszu. Natomiast definicje realne przyjmuje się za zdania logiczne, które powinny być prawdziwe [34: 106; 60: 83].

Wydaje się jednak, że w ekonomii nawet definicje nominalne nie mogą być całkowicie dowolne. Przyjrzyjmy się dla przykładu pewnej nominalnej definicji ekonomicznej. Jej definiens brzmi następująco: „zależności między zmianami popytu, a zmianą ceny i zmianami wielkości dochodów pieniężnych ludności” [99: 130]. Czy teraz możemy arbitralnie nadać temu zespołowi słów dowolną nazwę? Przypuśćmy, że nazwiemy powyższe wyrażenie: „współczynnik podaży”. Każdy ekonomista, nawet spotykający się z tą definicją po raz pierwszy, zaprotestuje przeciw takiej operacji i powie, że definicja powyższa jest fałszywa.

⁵ Problem ten, uważany za dyskusyjny, został świadomie pominięty przez B. Miszewskiego. Przyjmując jednak, że „podstawą marksistowskiej teorii ekonomicznej jest pojmowanie kategorii ekonomicznych jako odzwierciedlenia materialnych stosunków społecznych”, autor ten pośrednio przypisuje im wartość logiczną [103: 83].

Dlaczego? Dlatego, że definiując nie poruszamy się w próżni. Każdy nowy, choćby najbardziej dowolny termin dochodzi do całego języka ekonomicznego już ukształtowanego. Język ten składa się z mnóstwa słów o zastanych już znaczeniach i bez popadnięcia w sprzeczność właśnie z tymi znaczeniami nie wolno dołączać arbitralnie do wybranych spośród nich (np. składających się na powyższy definiens) jakiegoś nowego wyrażenia. Sprzeczność taką odczuwamy jako fałsz i tak ją określamy. Można powiedzieć, że zacytowane wyrażenie, składające się ze słów o określonym znaczeniu, ustala bardzo wąski zakres innych wyrażań, które mogłyby być jego równoznacznikami, nadając definicji cechę prawdziwości. I tylko w ramach tego zakresu można dyskutować nad proponowanymi nazwami z punktu widzenia ich dogodności, estetyki itp.

Jeśli zatem powiemy, że „współczynnik popytu wyraża zależność między zmianami popytu a zmianą ceny i zmianami wielkości dochodów pieniężnych ludności”, definicja będzie prawdziwa.

Istnieją jednak nieliczne wyjątki, kiedy definicja nominalna może zawierać w ekonomii całkowicie arbitralnie wybrane definiendum i nie ma wartości logicznej. Należą do nich definicje skrótów, symboli itp. Np. wyrażenie „współczynnik popytu” możemy zapisać w skrócie „ W_p ” albo „ D_d ” lub w dowolnie innym. Będziemy mieć wówczas odpowiednie definicje: „ W_p = współczynnik popytu”, albo: „Współczynnik popytu będziemy oznaczać przez D_d ” itp. I tu dopiero jest miejsce na dyskusję nad przydatnością, wygodą i estetyką tworzonych skrótów, lecz nie nad prawdziwością ich definicji. Będę zatem uważać, że w ekonomii zarówno definicje realne jak i z nielicznymi wyjątkami definicje nominalne, mogą być prawdziwe lub fałszywe.

3.3. Rodzaje definicji ze względu na ich cel

Ze względu na cel definicji, rozróżniamy definicje a) analityczne i b) definicje syntetyczne. Oba rodzaje obejmują zarówno definicje nominalne jak i realne.

a) Definicja analityczna (sprawozdawcza) jest to definicja

albo podająca odpowiedź na pytanie, co z n a c z y dany termin w zastanym sposobie mówienia [69: 32] (definicja analityczna nominalna), albo też podająca taki definiens, który przedstawia zastane, istotne właściwości desygnatów terminu definiowanego (definicja analityczna realna). W wypadku definicji analitycznej realnej, definiendum jest najczęściej nazwą generalną dla przedmiotów wykazujących pewne podobieństwa. Na podstawie opisu empirycznego tych przedmiotów powstaje definiens [34: 106]. Np. Ricardo podał analityczną i realną definicję kapitału: „Kapitał jest to część bogactwa danego kraju włożona w produkcję i składająca się ze środków żywności, odzieży, narzędzi, surowców, maszyn itp. przedmiotów koniecznych do tego, by praca dawała wyniki” [126: 70].

b) Definicja syntetyczna zaś powstaje wówczas, gdy albo nadajemy danemu terminowi nowy sens [69: 32] (definicja syntetyczna nominalna), albo gdy z terminem tym wiążemy nową rzecz (definicja syntetyczna realna). W obu wypadkach chodzi o nowy sens, nową rzecz, względnie nowy jej aspekt, dotychczas w ekonomii nie występujące.

W razie nadania terminowi definiowanemu nowego sensu, może powstać albo termin dotychczas w ekonomii nie używany, albo termin w niej używany, lecz w innym niż dotąd sensie. Przykładem pierwszej ewentualności może być definicja syntetyczna i nominalna „funkcji oczekiwania”: „Zdyskontowane wartości oczekiwanych przyszłych cen można uważać za funkcję cen bieżących. Możemy nazwać te funkcje funkcjami oczekiwania, a ich elastyczności cząstkowe — elastycznościami oczekiwania” [56: 205].

Ewentualność drugą, użycie dawnego terminu w nowym sensie, może reprezentować podana przez R. Frischa definicja statyki ekonomicznej: „Teoria ekonomicznej współzależności, w której wszystkie zmienne należą do tego samego punktu czasowego” [46: 1, 2]. Wiąże ona ze statyką ekonomiczną znaczenie odmienne od nadanego jej np. przez Marshalla i przyjętego w ekonomii, wedle którego statyką ekonomiczną jest: badanie „pewnej grupy tendencji... wyizolowanych przy pomocy założenia ceteris pari-

bus” [92: 366]. Ten charakter miały również swego czasu Markso-
wskie definicje kapitału stałego i kapitału zmiennego wprowad-
zone poraz pierwszy jako korektura pomieszania określanych
przez nie pojęć z pojęciami kapitału trwałego i kapitału obroto-
wego. Do tego typu definicji zaliczyć należy również definicje
wprowadzające nowe skróty, kiedy to nieraz jedna i ta sama litera
alfabetu ma już szereg różnych znaczeń.

Gdy nie zamierzamy przy pomocy definicji podać ścisłego
znaczenia terminu lub obrazu jego desygnatów, a tylko zbliżyć
się do zastanego sensu czy zakresu terminu, wówczas konstru-
ujemy definicję syntetyczną r e g u l u j ą c ą. Bardzo często po-
daje się definicję regulującą na początku wykładu, by umożliwić
dalszy jego tok, a dopiero po omówieniu innych pojęć ekono-
micznych wraca się do tego pojęcia, które zostało wyrażone przy
pomocy definicji regulującej i uzupełnia się ją, podnosząc do ran-
gi definicji sensu stricto analitycznej. Np. A. Wagner podaje
w swym systemie regulującą definicję wartości: „Znaczenie,
przyznawane przez człowieka dobru z powodu jego użyteczności,
jest w najogólniejszym sensie wartością” [155: 328].

W praktyce, w wielu wypadkach ów podział definicji na ana-
lityczne i syntetyczne wyznacza granice płynne. Tworząc bo-
wiem definicję analityczną, dokonujemy sprecyzowania znaczenia
słowa czy obrazu przedmiotu definiowanego i wskutek tego czę-
sto w jakiejś mierze odbiegamy od sensu czy obrazu zastanego.
To odstępstwo w definicjach analitycznych zbliża się do zera,
w definicjach syntetycznych jest stosunkowo duże.

Definicje analityczne przeważały w ekonomii w okresach za-
stoju badawczego, kiedy zebrany materiał bywał przetrawiany
i dyskutowany. Natomiast okresy ekspansji teoretycznej odznacza-
ły się i odznaczają się po dziś dzień szczególnym urodzajem na
definicje syntetyczne.

4 KONKLUZJE

Zamykając przegląd osobliwości języka, struktury i rodzajów
definicji ekonomicznych, wyróżniających je od definicji niektó-
rych innych nauk, można powiedzieć, że:

1. Definicje ekonomiczne w przeważającej ilości są definicjami odtwarzającymi rzeczy, a nie sens słów.

2. Łącznik nie należy do stale występujących części ich struktury. Stosunkowo często spotykane są definicje nie mające łącznika, gdyż przez jego pominięcie forma definicji staje się swobodniejsza i lepiej nadaje się do formułowania pojęć i praw ekonomicznych.

3. Definicje należące wyłącznie do języka etnicznego występują w systemach ekonomicznych bardzo rzadko.

4. Nie ma definicji ekonomicznych wyrażanych wyłącznie przy pomocy nowotworów językowych lub przy pomocy słów użytych w innym od etnicznego sensie.

5. Definicje w uwikłaniu, służące w logice do określenia terminów pierwotnych, w ekonomii używane są ze względu na ich niekrepującą formę do konstruowania pojęć trudno wyrażalnych.

6. Definicje aksjomatyczne nie są świadomie używane jako źródło poznania sensu pewnych terminów lub ich desygnatów

Rozdział II

FUNKCJE DEFINICJI W SYSTEMACH EKONOMICZNYCH

1. DWIE GŁÓWNE FUNKCJE DEFINICJI EKONOMICZNYCH

Najogólniej biorąc, funkcje definicji ekonomicznych dadzą się podzielić na dwie grupy: funkcje odtwórcze oraz funkcje usługowe. Np. definicja bodźca ekonomicznego w systemie ekonomii O. Langego, jako „sytuacji pobudzającej ludzi do określonego celu działalności gospodarczej” [72: 75, 76] spełnia funkcję poznawczą, zewnętrzną wobec systemu, w tym sensie, że odtwarza pewien wycinek obiektywnie istniejącej rzeczywistości na drodze wybrania i połączenia w całość pewnych jej elementów. Definicja ta nie spełnia jednak żadnej funkcji usługowej wobec systemu definicji: nie łączy np. innych definicji ani między nimi ani z definicją ustalającą zakres nauki ekonomicznej.

Natomiast np. definicja tak często używanego w ekonomii indeksu cen, określająca go jako stosunek średniej geometrycznej cen wybranych (dość licznych i charakterystycznych) w roku następnym do takiejże średniej geometrycznej tych cen w roku poprzednim, pomnożony przez 100 [166: 151] nie ma żadnej wartości odtwórczej, gdyż przedmiot jej nie jest przedmiotem materialnym. Jedyłą jej funkcją jest spełnianie pewnej usługi: umożliwianie analizy handlu, ruchu cen itp. Wyrażając się, że definicja spełnia funkcję usługową czy odtwórczą, popełniam pewną nieścisłość. Definicja bowiem, jako zdanie określające zna-

czenie słów i ich skrótów lub dające pojęciowe przedstawienie przedmiotów, stwierdza tylko równość między definiensem a definiendum. Odtwarzanie rzeczywistości, czy spełnianie jakichś funkcji usługowych nie jest dziełem definicji jako całości. Funkcję usługową pełnią tylko poszczególne elementy definicji: definiendum lub definiens, albo nawet niekiedy tylko jedna część definiensa. Przypisując całej definicji funkcję odtwórczą, biorę całość za część. Pozostanę jednak przy dotychczasowym sposobie wyrażania się, gdyż jest on krótszy i wygodniejszy, a zarazem nie komplikuje jeszcze bardziej języka tej pracy.

Wyróżnione powyżej dwie główne funkcje definicji rzadko kiedy występują alternatywnie, a przytoczone dla ilustracji przykłady, w których jedna definicja spełnia tylko jedną funkcję, są wypadkami krańcowymi. Najczęściej bowiem obie funkcje występują łącznie i są spełniane przez jedną i tę samą definicję. Większość definicji ekonomicznych ma janusowe oblicze: mogą odgrywać jednocześnie rolę odtwórczą i usługową. Wiąże się to z faktem, że „każde pojęcie, którego używamy w trakcie obserwacji i analizy, jest środkiem, narzędziem służącym wyjaśnieniu w zależności od postawionych celów, zjawisk życia gospodarczego, związków między nimi, regularności ich występowania i zmian” [16: 181].

Weźmy dla przykładu trzy definicje: towaru, pieniądza i deflacji, wszystkie w redakcji J. Popkiewicza: Towar — to „taki produkt pracy ludzkiej, który jest przeznaczony na zbyt, do ekwiwalentnej wymiany, czyli na sprzedaż” [121: 37]. „Pieniądz z istoty swej jest towarem, różniącym się od innych towarów szczególnymi cechami i funkcją społeczną, jaka się do niego przywiązała” [121: 51]. „Deflacja oznacza odpływ pieniądza (głównie pod postacią pieniądza kredytowego) z życia gospodarczego, co powoduje ogólny spadek poziomu cen dóbr i usług, obniżenie poziomu produkcji i wzrost siły nabywczej jednostki pieniężnej” [121: 58]. Wszystkie trzy definicje pełnią funkcję odtwórczą. Ponieważ zaś definicja pieniądza zawiera w sobie termin

„towar”, zaś termin „pieniądz” sam wchodzi do definicji deflacji, wobec tego definicja pieniądza oprócz funkcji odtwórczej pełni również funkcję łącznika między definicją towaru a definicją deflacji.

To występowanie łączne głównych funkcji definicyjnych nie jest jednak występowaniem równorzędnym. Gdy występują razem, zawsze funkcja odtwórcza jest dla danej definicji istotna i pierwotna, druga zaś — usługowa, jest uboczna i wtórna. Ma to tę konsekwencję praktyczną, że w pewnych wypadkach funkcja zasadnicza może istnieć samodzielnie bez funkcji ubocznej lecz nie na odwrót.

Stąd definicja spełniająca zasadniczo funkcję odtwórczą, a dopiero wtórnie usługową, może niekiedy przestać spełniać funkcję usługową i ograniczyć się tylko do odtwórczej, nie może natomiast zarzucić funkcji odtwórczej i poprzestać na usługowej. Dla przykładu posłużę się znanym w teorii definicji zjawiskiem „starzenia się” definicji. Polega ono na tym, że na skutek zmian zachodzących z upływem czasu w procesach ekonomicznych, pewne definicje ujmujące istotę tych procesów przestają być adekwatne. Jeśli przyjmiemy, że dla skonstruowania takiej przestarzałej już definicji (d_3) została swego czasu użyta inna definicja (d_2), spełniająca zasadniczo funkcję odtwórczą, a tylko ubocznie usługową, łącząc np. definicję d_3 z jakąś definicją d_1 , wówczas na skutek „postarzenia się” definicji d_3 definicja d_2 traci możliwość spełniania funkcji usługowej (łącznika), ale może nadal spełniać funkcję zasadniczą, odtwórczą.

Funkcja odtwórcza sprawowana przez definicje ekonomiczne stawia je w jednym rzędzie z definicjami nauki prawa, socjologii, psychologii i etyki, a nawet i nauk przyrodniczych, wyróżnia zaś je jednocześnie od definicji nauk całkowicie apriorycznych, takich jak matematyka czy logika.

W tych ostatnich definicja spełnia jedynie funkcję wyjaśniania słów. Tam nazwa ma jedynie taki desygnat, jaki ustanowi dla niej właśnie jej definicja. Podobną funkcję spełniają również definicje występujące w prawodawstwie (nie w nauce prawa),

gdyż wyrażają wolę prawodawcy, a nie odtwarzają obiektywnie istniejącej rzeczywistości¹.

Z kolei nasuwa się pytanie, jakiego rodzaju są definicje pełniące funkcje odtwórcze i usługowe. Funkcje odtwórcze pełnią w ekonomii definicje realne, zarówno analityczne jak i syntetyczne, w niektórych jednak wypadkach także definicje nominalne, również analityczne lub syntetyczne.

Definicje realne odtwarzają fragmenty rzeczywistości bezpośrednio. Znajdują się na pierwszym stopniu abstrakcji. O przedmiotach będących ich desygnatami, o towarach, pieniądzach, ludziach gospodarujących, związkach między nimi zachodzących — informują one bezpośrednio. Natomiast definicje nominalne, jeśli odtwarzają rzeczywistość, czynią to pośrednio, najczęściej w formie pojęć drugiego lub wyższych stopni abstrakcji, tzn. takich pojęć ogólnych, których desygnatami są inne pojęcia. Np. pojęcie modelu ekonomicznego jest pojęciem drugiego stopnia abstrakcji, gdyż mówi o różnych pojęciach modeli ekonomicznych pierwszego stopnia abstrakcji, jak np. o pojęciu modelu wzrostu, modelu przepływów międzygałęziowych itd.

Definicje nominalne mówią bezpośrednio o wyrażeniach, a nie o rzeczach. Ponieważ wyrażenia odtwarzają rzeczywistość, definicje nominalne mówią więc i o tej rzeczywistości, ale pośrednio. Pamiętając o tym, że wszelkie analogie są bardzo ograniczone i bardzo niedokładne, a tym samym bardzo niebezpieczne, można by wyjaśnić funkcję odtwórczą definicji realnych i nominalnych

¹ Wyróżnienie funkcji poznawczej definicji ma swe tradycje sięgające starożytności. Tak pojmował definicję Cycero. Arystoteles był zdania, że definicja ma być zespołem wyczerpujących danych o naturze badanego przedmiotu. Za Arystotelesem i jego uczniami poszedł św. Tomasz z Akwinu, utrzymując, że „*definitio indicat rei quidditatem et essentiam*”. Z logików nowożytnych pogląd ten podzielali m. in. B. Spinoza i B. Bolzano. Równolegle z takim traktowaniem definicji pojawia się myśl, że właściwą jej funkcją jest wyjaśnianie słów. Nieobca Starożytności i Średniowieczu, doczekała się nowoczesnego sformułowania przez logików z *Porte Royale* (np. T. Hobbes i B. Pascal), którzy założyli fundamenty pod teorię definicji słów. Hołdował jej również J. Gergonne, logik francuski XIX w. oraz pod jego bezpośrednim wpływem pozostający J. S. Mill.

przy pomocy porównania ich do zwierciadeł: definicje realne są jakby zwierciadłami odtwarzającymi fragmenty rzeczywistości bezpośrednio, definicje zaś nominalne, jeśli pełnią funkcję odtwórczą, są jakby zwierciadłami odtwarzającymi obraz rzeczywistości (a nie samą rzeczywistość) odbity w zwierciadle definicji realnych.

Nie pełnią natomiast funkcji odtwórczej te definicje nominalne typu „słowo-rzecz”, które wyjaśniają znaczenie słów definientum, nie odtwarzają obrazów stworzonych przez definicje realne, tzn. nie formułują pojęć drugiego lub wyższych stopni abstrakcji, takich jak np. pojęcie prawa ekonomii. Podobnie funkcji tej nie pełnią również definicje nominalne, które wyjaśniają słowo nieznanne przy pomocy słowa znanego, tzw. definicje słownikowe, typu „słowo-słowo”.

Funkcję zaś usługową, jeśli występuje ona samoistnie, bez funkcji odtwórczej, spełniają w ekonomii jedynie definicje nominalne. Gdy zaś występuje ona łącznie z funkcją odtwórczą, może być spełniana i przez definicje realne i przez nominalne.

Po tych wstępnych uwagach na temat głównych funkcji definicji ekonomicznych przejdę do szczegółowego ich omówienia, zaczynając od funkcji odtwórczych: modelowania rzeczywistości gospodarczej w formie pojęć praw i aksjomatów ekonomicznych

2. FUNKCJE ODTWÓRCZE: MODELOWANIE RZECZYWISTOŚCI GOSPODARCZEJ

2.1. Formułowanie pojęć ekonomicznych pierwszego stopnia abstrakcji

Mający wejść do systemu ekonomicznego opis rzeczywistości gospodarczej składa się z mnóstwa elementów. Są to obrazy różnych stanów przedmiotów i podmiotów gospodarowania oraz zmian tych stanów (zdarzeń). Słowem opisy faktów gospodarczych.

Gdy obserwujemy, że jakieś przedsiębiorstwo otrzymuje za sprzedany towar więcej niż wynoszą jego koszty produkcji, gdy widzimy, że robotnicy w ostatnim dniu tygodnia czy miesiąca

otrzymują zapłatę, gdy słyszymy, że tyle a tyle wagonów węgla opuszcza codziennie kopalnię, we wszystkich tych wypadkach mamy do czynienia z faktami gospodarczymi, które są stanami pewnych przedmiotów i podmiotów gospodarki. Mogą one być wynikiem pewnych działań ludzi lub samymi działaniami: w każdym wypadku są to przedmioty naszych najprostszych spostrzeżeń. W pewnym dłuższym czy krótszym okresie stany te są takie same, nie ulegają zmianom.

Kiedy zaś mówimy, że w obranych granicach czasowych przedsiębiorstwo otrzymuje pod koniec badanego okresu więcej (lub mniej) ponad koszty produkcji w porównaniu z początkiem okresu, że praca robotników fabryki w tym czasie wzrosła (lub zmalała), że kopalnia wysłała węgiel gatunkowo gorszy (lub lepszy), wówczas rejestrujemy zmiany w stanach przedmiotów i podmiotów gospodarowania, czyli chwytamy fakty, które są zdarzeniami. Mogą one być proste lub złożone. Granica tego podziału jest względna i zależy od punktu widzenia przyjętego przez ekonomistę oraz od celu jego badań.

Poznanie tego świata powtarzających się faktów i zdarzeń gospodarczych wymaga zastosowania abstrakcji. Sama bowiem obserwacja konkretnej sytuacji czy jej zmiany może dostarczyć o nich nawet obfitego materiału, lecz będzie on zawierać obok informacji cennych także dane nieistotne, czy wręcz bezwartościowe. Aby z tego surowca poznawczego utworzyć obraz interesującego nas zjawiska, czy jego powiązań z innymi faktami, trzeba przeprowadzić selekcję materiału i koordynację badanych cech.

Otóż definiując dokonujemy właśnie takiego doboru naniesionych przez obserwację wiadomości. Przystępując do skonstruowania definicji jakiegoś pojęcia, np. kapitału, mamy już pewien niewyraźny i ogólny jego obraz. Wiemy, że jest to „coś”, co przynosi procent, co jest konieczne do produkcji, co może być przedmiotem obrotu, co można wyrazić w jednostkach fizycznych lub pieniężnych itd. To predefinicyjne poznanie polega często na opisie sytuacji, w których można zastosować dany termin. We współczesnej metodologii badań społecznych opis taki nazywa się indykatorem terminu. „Ogólnie biorąc jednak termin nie jest lo-

gicznym ekwiwalentem każdego czy wszystkich indykatorów; nadają one zastosowaniu terminu w opisanych warunkach jedynie określoną wagę, a nie logiczną pewność... Wagi takie nie są oznaczone ilościowo, lecz są uszeregowane przynajmniej ze względu na inne indykatory tego samego terminu. Waga, którą indykator przyznaje zastosowaniu terminu, często jest nazywana rzetelnością indykatora” [61: 529].

Chcąc jednak ująć istotę stanu lub sytuacji reprezentowanej przez dany termin, trzeba abstrahować od tego, co się nie pojawia w ich uwielokrotnieniach i od takich ich cech, które pojawiają się konsekwentnie jako następstwo cech istotnych. Dobierając zatem coraz to nowe i różne cechy danego stanu, konfrontujemy złożoną całość z rzeczywistością i badamy adekwatność uzyskanej definicji. Tą drogą otrzymujemy jednak nie pełny obraz jakiegoś elementu życia gospodarczego, lecz obraz uproszczony przez abstrakcję, jakiś model faktu gospodarczego występującego w licznych uwielokrotnieniach.

W metodologii ekonomii zbyt mało miejsca poświęca się tego rodzaju abstrakcji i tego rodzaju modelowaniu. Mówiąc o abstrakcji jako metodzie ekonomicznej, zazwyczaj ma się na myśli tylko abstrakcję występującą przy konstruowaniu praw ekonomicznych lub w ogóle w rozumowaniu operującym aglomeratami, a więc „makroabstrakcję”. Ale oprócz makroabstrakcji i makromodeli istnieją w ekonomii także i mikroabstrakcje i mikromodele. Właśnie definicje pojęć ekonomicznych zbudowane z tworzywa dostarczonego przez fakty gospodarcze, są takimi mikromodelami ekonomicznymi.

Dla ilustracji funkcji modelowania określonej klasy faktów gospodarczych przytoczę sformułowaną przez F. Machlupa [86: 253] realną i syntetyczną definicję pojęcia inflacji cen dóbr konsumpcyjnych wywołanej przez wzrost popytu, w skrócie: popytowej inflacji cen konsumpcyjnych. Popytowa inflacja cen konsumpcyjnych jest to „gospodarcza ekspansja popytu (wydatki rządu, przedsiębiorstw, konsumentów) powodująca reagujący (współzawodniczący) typ wzrostu cen i płac.”

Wyjdźmy od bujnej różnorodności zjawisk związanych z po-

pytem i ceną. Obserwacja życia gospodarczego poucza nas, że wzrost popytu może spowodować wzrost cen i płac, lecz także, że na skutek wzrostu płac i (lub) cen środków produkcji wzrasta również popyt. Pierwszej selekcji w tym bogatym materiale definicyjnym dokonuje już samo definiendum. Informuje ono, że przedmiotem definicji będzie typ inflacji, wywołanej przez wzrost popytu, a nie przez wzrost płac i cen środków produkcji (kosztów). Otrzymujemy już zatem wydzielony teren zjawisk, z którego mają pochodzić elementy definiensa.

Wiadomo dalej, że wzrost popytu pociąga za sobą wzrost cen, lecz do utworzenia wspomnianej definicji to za mało. W tej formie słownej zjawisko to nie może wejść do definicji. Jest ono bowiem bardzo różnorodne. Przejawia się w różnych postaciach, wśród których należy dokonać dalszej selekcji. Mamy bowiem wzrost popytu, który następuje wskutek doświadczonego lub przewidywanego wzrostu cen, lecz jest i taka ekspansja popytu, która wystąpiłaby nawet wówczas, gdyby wzrost kosztów nie nastąpił w przeszłości lub nie był spodziewany w przyszłości. Machlup nazywa ją autonomiczną. Istnieje dalej tzw. wzbudzony wzrost popytu, będący prostym następstwem wzrostu kosztów-cen, na skutek którego i pobierający i płacący wyższe ceny i płace wydaje więcej. Istnieje wreszcie wzrost popytu kompensacyjny, wynikający z fiskalnej czy monetarnej polityki państwowej, która stawia sobie za zadanie zredukowanie faktycznego lub spodziewanego bezrobocia. Otóż definicja dokonuje dla swych celów resekcji z tych zjawisk jedynie ekspansji popytu autonomicznego. Stanowi on jej rodzaj (genus).

Pojęcie ekspansji popytu autonomicznego jest wprawdzie uboższe treściowo w porównaniu z terminem definiowanym, lecz zakres jego jest nadrzędny w stosunku do zakresu terminu definiowanego. Wyrażenie „popyt autonomiczny” mówi nam mniej i mniej wyjaśnia niż wyrażenie „inflacja cen konsumpcyjnych wywołanych przez popyt”, lecz zakres pierwszego wyrażenia jest nadrzędny wobec zakresu drugiego. Dlatego też może ono być użyte do zbudowania definicji, tzn. do wyjaśnienia utworzonej przez nią kategorii ekonomicznej. Albowiem zawsze pojęcie uboż-

sze w treść, lecz o szerszym zakresie nadrzędnym, może być użyte do wyjaśnienia pojęcia bogatszego pod względem treści, lecz o węższym zakresie podrzędnym.

Dalszy nawrót do badanej rzeczywistości przynosi różnicę gatunkową (*differentia specifica*) odpowiadającą rodzajowi (*genus*) i zarazem go ograniczającą. Chodzi bowiem o wyłowienie spośród różnych rodzajów wzrostu cen i płac takiego właśnie, który wynikałby z autonomicznego wzrostu popytu. Wzrost cen i płac może być bowiem agresywny, może być defensywny lub reagujący (konkurencyjny). I ten ostatni typ wchodzi na skutek dalszej selekcji do definicji jako jej różnica gatunkowa. Machlup rozumie przezeń taki wzrost cen i płac, który może nastąpić tylko na czysto konkurencyjnym rynku [86: 251]. Np. związek zawodowy może osiągnąć taki wzrost płac, który i tak nastąpiłby, nawet gdyby nie było zbiorowych umów o pracę, a to wskutek tego, że przedsiębiorcy chcieliby zatrzymać potrzebną im siłę roboczą.

I tu także pojęcie ogólniejsze, lecz uboższe treściowo (reagujący wzrost cen i płac), zostało użyte do zobrazowania pojęcia bogatszego w treść, lecz zato o węższym zakresie (popytowa inflacja cen konsumpcyjnych).

Tak więc drogą eliminacji różnych faktów gospodarczych zostały wybrane te, które posłużyły jako tworzywo do zbudowania pojęcia ekonomicznego, będącego modelem określonego fragmentu rzeczywistości gospodarczej. Dzięki definicji wyłowiony został z życia gospodarczego zespół jego elementów odtwarzający i wyjaśniający zjawisko, któremu nadajemy nazwę popytowej inflacji cen konsumpcyjnych.

Po dokonaniu tych operacji następuje jeszcze sprawdzenie, czy do budowy definicji zostały użyte elementy właściwe. Odbywa się ono albo przez zestawienie utworzonej definicji z jej de-sygnatami występującymi w rzeczywistości, albo przy pomocy myślowego eksperymentu, w czasie którego pozbawiamy utworzonego pojęcia kolejno różnych cech, wstawiając potem na ich miejsce inne i badamy, czy uzyskana nowa definicja jest adekwatna. Na procesie weryfikacji nie zatrzymuję się, gdyż ściśle biorąc, nie należy on do tematu funkcji odtwórczych definicji.

Jak wielkie znaczenie nie tylko dla teorii lecz i dla praktyki gospodarczej może mieć funkcja odwrotna definicji, niech poświadczy jeden z wielu przykładów. Tradycyjna definicja technicznego uzbrojenia pracy (U), nazywanego zamiennie również „technicznym wyposażeniem pracy” lub „współczynnikiem intensywności kapitału”, głosi, że jest to relacja rozmiaru majątku trwałego (M) i rozmiarów zatrudnienia (Z): $U = M : Z$. Tak ją m. in. formułuje B. Minc. Na podstawie tej definicji programuje się rozwój gospodarczy, szczególnie zaś określa się warunki inwestycyjne pełnego zatrudnienia oraz dokonuje się porównania technicznego uzbrojenia pracy u nas i za granicą, głównie w krajach kapitalistycznych. Tak więc skromna, bardzo uproszczona imitacja rzeczywistości, jaką przedstawia definicja $U = M : Z$, służy do wyciągania bardzo poważnych wniosków i do podejmowania dalekosiężnych decyzji.

Ale, jak zwrócił na to uwagę M. Kabaj, nieznacznie uściślając odtworzony przez definicję „ U ” obraz rzeczywistości, wprowadzamy olbrzymie zmiany w praktyce wszędzie tam, gdzie techniczne uzbrojenie pracy może mieć jakieś zastosowanie. Wystarczy bowiem wprowadzić do mikromodelu jeszcze jeden element: rozkład zatrudnienia w czasie doby (tzw. współczynnik zmienności, $W_z =$ stosunek ogólnego zatrudnienia do zatrudnienia w czasie zmiany maksymalnej, tzn. zatrudniającej maksymalną ilość robotników), a definicja da inny obraz: $U = (M : Z) \cdot W_z$, który zmieni sądy i decyzje wydawane na podstawie obrazu mniej dokładnego.

Skonstruowane przez definicje pojęcia ekonomiczne mogą być proste lub złożone. Jeśli definicja używa w swym definiensie jako surowca bezpośrednio opisu elementów życia gospodarczego, wówczas utworzone przez niego pojęcie ekonomiczne jest proste. Jest nim np. w systemie O. Langego pojęcie pracy utworzone przez definicję realną i analityczną: Praca — są to „różnego rodzaju czynności [z których składa się] celowa i świadoma działalność człowieka” [72: 16, 17].

Bywa jednak i tak, że definicja posługuje się do utworzenia jakiegoś pojęcia ekonomicznego wyrażeniami oznaczającymi inne

pojęcia ekonomiczne pierwszego stopnia abstrakcji, Np. definicja pojęcia ceny określająca ją przy pomocy dwóch innych pojęć: wartości i pieniądza (cena jest to wartość wyrażona w pieniądzu), albo definicja wydajności pracy: „suma wytworzonych wartości użytkowych, przypadająca na pracownika zatrudnionego w produkcji materialnej” [100: 151] posługująca się wyrażeniami oznaczającymi pojęcia „wartości użytkowej” i „produkcji”. Skonstruowane przez te definicje pojęcia są pojęciami złożonymi.

2.2. Formułowanie pojęć drugiego i wyższych stopni abstrakcji

Oprócz definicji, które odtwarzają rzeczywistość gospodarczą w formie uproszczonych obrazów-mikromodeli powstałych drogą abstrakcji dokonanej bezpośrednio na rzeczywistości, tj. abstrakcji pierwszego stopnia, istnieją i takie definicje, które grupują owe obrazy w pewne klasy według tego co w tym odtwarzaniu rzeczywistości jest im wspólne i nadają tym klasom odpowiednie terminy. Innymi słowy, są to definicje takich pojęć, których detygnatami są inne pojęcia. Nazywać je będę definicjami pojęć drugiego i wyższych stopni abstrakcji.

Odnaczają się one większym stopniem ogólności niż definicje pojęć pierwszego stopnia abstrakcji. Te ostatnie mówią o odtwarzanej rzeczywistości wprost, definicje zaś pojęć drugiego i wyższych stopni abstrakcji mówią ogólnie o tym, co tamte z tej rzeczywistości odtwarzają. Definicje pojęć pierwszego rodzaju są wyrażane z reguły w języku danej teorii ekonomicznej, zaś język definicji pojęć drugiego rodzaju jest językiem mówiącym o tamtym języku, więc jest metajęzykiem.

I tak, w ekonomii fragmenty rzeczywistości gospodarczej odtwarza i pojęcie ceny i pojęcie kapitału i klasy społecznej itd., lecz mówi o niej również ogólna definicja pojęcia ekonomicznego. Odtwarza z rzeczywistości to, co wszystkim tamtym definicjom jest wspólne.

W ekonomii wśród definicji tego rodzaju pojęć drugiego i wyższych stopni abstrakcji znajdują się oprócz wspomnianej powyżej definicji pojęcia ekonomicznego również i definicje pojęcia prawa, modelu i aksjomatu ekonomicznego. Ograniczę się

do omówienia jedynie definicji pojęcia prawa ekonomicznego i pojęcia modelu ekonomicznego, a to ze względu na specjalne znaczenie, które kategorie te mają w systemach ekonomicznych, jak i z uwagi na różnice w ich pojmowaniu. Pojęcie zaś ekonomiczne (kategoria ekonomiczna) jest rozumiane mniej więcej jednakowo, nie wymaga więc komentarzy. O pojęciu zaś aksjomatu mówić będę przy okazji analizy definicji aksjomatów ekonomicznych.

2.2.1. Tworzenie pojęcia prawa ekonomicznego. Zadanie każdej nauki teoretycznej polega na wykrywaniu i formułowaniu pewnych prawidłowości przejawiających się w przedmiocie jej badania. W ekonomii zaś wiele jej definicji podaje wprost jako jej przedmiot: prawa rządzące produkcją i rozdziałem (niektóre dodają: i konsumpcją) dóbr gospodarczych, względnie prawa rządzące stosunkami produkcji i rozdziału.

Skoro zatem konkretne prawa są kresem badań ekonomicznych i ich celem, skoro stanowią zamknięcie dociekań ujęte często w formę definicji, jest rzeczą niezbędną posiadanie definicji samego pojęcia prawa ekonomicznego, które odtwarzałoby to z rzeczywistości, co jest wspólne wszystkim prawom ekonomicznym. Niestety jednak, nie ma w ekonomii jakiejś jednej, ogólnie przyjętej jego definicji. Aby stwierdzić jak wielka panuje tu dowolność, wystarczy przyjrzeć się materiałowi, z którego były i są konstruowane definicje pojęcia prawa ekonomicznego. Oto spośród zebranych przeze mnie 35 jego definicji aż 30 podaje różne rodzaje (genera)². Różnorodność ta zwiększa się jeszcze bardziej, gdy się weźmie pod uwagę, że z każdym rodzajem (genus) po-

² Są nimi: „pojęcie nomotetyczne”, „prawo”, „z doświadczenia wyabstrahowana prawda”, „objaw i tendencja”, „zdanie”, „typowa możliwość oczekiwanego przebiegu społecznej działalności”, „szereg zjawisk”, „szczególnie ważna prawidłowość”, „stwierdzenie tendencji”, „uogólnienie”, „stwierdzenie jednokształtności”, „jednostajność”, „prawo społeczne”, „wypowiedź syntetyczna”, „konstrukcja idealna”, „wnioski”, „trwała przyczynowa więź”, „tendencja”, „prawo naturalne”, „funkcja naturalnych i ludzkich sił”, „konsekwencja zasad produkcji”, „zasada wszelkiego działania”, „motyw”, „prawidłowość”, „stałe powtarzający się związek”, „jednakowe ukształtowanie się zjawisk”, „stały i jednakowy sposób działania”, „prawidłowy powrót skutków pod działaniem przyczyn”, „prawo podrzędne, pochodne”

szczególnej definicji wiąże się najczęściej także odmienna różnica gatunkowa (*differentia specifica*), która może nadawać prawu ekonomicznemu odmienne znaczenie.

Ale nie koniec na tym. Do pełnego bowiem poznania pojęcia prawa ekonomicznego nie wystarcza często sama znajomość cech to prawo konstytuujących. Konieczne jest poznanie również cech charakteryzujących jego pojmowanie. Gdyby np. wszyscy ekonomiści doszli do porozumienia i przyjmowali jednakowe cechy tworzące prawo ekonomiczne, a więc np. uznawali, że związki zachodzące między zjawiskami gospodarczymi, aby uzyskać miano praw muszą być: ogólne, konieczne i powtarzające się, to jeszcze nie wynikałoby stąd, że prawo to jest pojmowane przez nich jednakowo, czy że cechy charakteryzujące je są jednakowe.

Ktoś bowiem może twierdzić, że np. tak zdefiniowane prawo nie dopuszcza wyjątków, że zdarzenia o których ono mówi, zachodzą zawsze, gdy powstają odpowiednie warunki. Ktoś inny jednak, akceptujący tę samą definicję prawa, może utrzymywać, że istnieje jedynie prawdopodobieństwo a nie pewność jego ujawnienia się w określonych warunkach. I już będziemy mieć dwie różne koncepcje prawa ekonomicznego, mimo że definicje operujące tylko cechami je konstytuującymi mogą być w obu wypadkach jednakowe. Istnieje zatem konieczność uwzględniania w pojmowaniu prawa ekonomicznego również cech je charakteryzujących, krótko mówiąc, jego charakteru.

Przed dokonaniem przeglądu cech prawa ekonomicznego konieczne jest przeprowadzenie jeszcze jednego rozgraniczenia terminologicznego. Dotychczas mówiłem jedynie o prawie ekonomicznym oraz o pojęciu prawa ekonomicznego. Zachodzi jednak konieczność wprowadzenia jeszcze dwóch terminów analogicznych, mianowicie: prawa ekonomii oraz pojęcia prawa ekonomii. Nie będę zatrzymywać się na tych różnicach między nimi, które znane są z wykładów podręcznikowych, chcę jedynie zwrócić uwagę na różnice ich języka.

Otóż w otaczającej nas rzeczywistości powstają specjalnego rodzaju związki między faktami gospodarczymi. Są to fragmenty tej rzeczywistości, które nazywami prawami ekonomicznymi. Je-

śli dokonamy charakterystyki tych związków, tzn. ujmemy w formę definicji słownej to co jest im wspólne, otrzymamy definicję pojęcia prawa ekonomicznego. Ponieważ język tej definicji będzie mówić bezpośrednio o przedmiocie wszystkich praw ekonomicznych, będzie to język przedmiotowy.

Z kolei raz jeszcze wrócmy do rzeczywistości gospodarczej: jeśli teraz będziemy się starali ująć w formę definicji słownej nie to co jest wspólne wszystkim prawom ekonomicznym (tzn. specjalnym fragmentom rzeczywistości), a zechcemy wyrazić również w formie definicji to co jest ważne w poszczególnym prawie ekonomicznym (w poszczególnym fragmencie rzeczywistości), otrzymamy definicję poszczególnego prawa ekonomii. Będzie ona odtworzeniem konkretnego fragmentu rzeczywistości. Prawo ekonomii jest to zatem zdefiniowane prawo ekonomiczne. Język definicji prawa ekonomii jest również językiem przedmiotowym, mówiącym wprost o przedmiocie konkretnego prawa ekonomicznego.

Jeśli teraz zechcemy zrobić jeszcze jeden krok i uchwycić w formę definicji słownej to co jest wspólne we wszystkich prawach ekonomii (tzn. w odtworzonych obrazach praw ekonomicznych), otrzymamy definicję pojęcia prawa ekonomii. Definicja ta będzie mówić bezpośrednio nie o rzeczywistości (o prawach ekonomicznych), a o definicjach poszczególnych praw ekonomii. Język jej nie będzie informować wprost o przedmiocie praw ekonomii, lecz będzie to język o języku definicji praw ekonomii, będzie to tzw. metajęzyk.

Sumując więc, definicje prawa ekonomicznego oraz poszczególnych praw ekonomii są definicjami wyrażonymi w języku przedmiotowym, natomiast definicje pojęcia prawa ekonomii w metajęzyku (zob. zest. 2, s. 53). Dokonanie rozróżnienia języków na język przedmiotowy i metajęzyk jest wielkim osiągnięciem logiki, które pozwoliło jej na rozwiązanie wielu problemów, szczególnie różnych antynomii. Jak się okaże, jest ono również cenne i dla ekonomii, gdyż nie wszystkie cechy jej praw zdefiniowanych w języku przedmiotowym odnoszą się do prawa zdefiniowanego w metajęzyku.

Po tych uwagach można już przejść do omówienia charakteru pojęcia prawa ekonomicznego i prawa ekonomii.

Można uważać, że prawo ekonomiczne — to pewne współzależności zachodzące między faktami gospodarczymi rzeczywiście, bez względu na zmianę warunków im towarzyszących, lecz można też sądzić, że pojawienie się i działanie tych współzależności jest zależne od spełnienia się pewnego zespołu warunków, przy hipotezie, że nie zachodzą żadne przyczyny zakłócające. W pierwszym wypadku przypisuje się prawu cechę związku absolutnego, w drugim hipotetycznego. Zatem pierwsza para cech prawa ekonomicznego — to jego absolutność względnie hipotetyczność.

Zestawienie 2

Termin	Język terminu		Treść terminu	Sfera
Pojęcie prawa ekonomii	Metajęzyk		To, co jest wspólne wszystkim prawom ekonomii	Teoria
Konkretne prawa ekonomii	Przedmiotowy		Pewne związki między faktami gospodarczymi <u>odtworzone</u> w definicjach	Teoria
Konkretne prawa ekonomiczne	Przedmiotowy		Pewne związki między faktami gospodarczymi istniejące <u>w rzeczywistości</u>	Rzeczywistość pozajęzykowa
Pojęcie prawa ekonomicznego	Przedmiotowy		To, co jest wspólne wszystkim prawom ekonomicznym	Rzeczywistość pozajęzykowa

Drugi zespół cech nie wymaga wielu wyjaśnień. Gdy prawo będzie pojmowane jako związek stały, nie zmieniający się w czasie i miejscu, będziemy uważać, że przypisywana mu jest cecha stałości, jeśli zaś funkcjonowanie jego będzie ograniczone czasowo lub też pod względem miejsca, tzn., gdy będzie uważane za zmienne w czasie i przestrzeni, tę jego cechę nazywać będziemy zmiennością prawa. Ta grupa nie obejmuje cech, które muszą się koniecznie wykluczać. Pewne prawa mogą być uważane za zmienne, inne za stałe.

W końcu prawo można pojmować różnie ze względu na pewność jego działania. Pogląd, że prawa ekonomii stanowią specjalne związki między faktami gospodarczymi, których zaistnienie jest absolutnie pewne, jeśli tylko znajdą odpowiednie warunki, będziemy określać jako przypisywanie mu cechy pewności zaistnienia. Pogląd zaś wiążący z zaistnieniem określonych warunków jedynie prawdopodobieństwo działania prawa będziemy uważać za równoznaczny z przypisywaniem mu cechy probabilistycznej (stochastycznej).

Jak się okaże z ewolucji zapatrywań na prawo ekonomiczne, ta grupa cech (pewność—prawdopodobieństwo) może być trójdzielna. Objąć bowiem może jeszcze trzecią cechę: nazwiemy ją „possibilizmem” albo potencjalnością prawa ekonomicznego. Oznacza ona przyznawanie prawa jedynie bytu potencjalnego i występuje wówczas, gdy jakiś autor uważa, że prawo — to sama możliwość zaistnienia związku między faktami gospodarczymi, nie wypowiadając się wcale na temat miary tej możliwości, tzn. nie stwierdzając, czy jej realizacja jest prawdopodobna czy pewna.

A zatem prawo ekonomiczne może być: absolutne lub hipotetyczne; stałe lub zmienne; pewne lub prawdopodobne lub też potencjalne.

Przyjrzyjmy się z kolei pojęciu prawa ekonomii. Jego definicja jest wyrażona w metajęzyku, mówi bowiem o tym co jest wspólne wszystkim definicjom poszczególnych praw ekonomii (praw sformułowanych w języku przedmiotowym). Otóż definicja pojęcia prawa ekonomii może przypisywać temu prawu wszystkie cechy, które wyróżniłem w prawie ekonomicznym. A więc

może ono być absolutne lub hipotetyczne, stałe lub zmienne oraz pewne, prawdopodobne lub potencjalne. Poza tym jednak pojęcie prawa ekonomii może mieć cechy, których nie ma pojęcie prawa ekonomicznego. Ujmę je w dwa zbiory dwuelementowe:

Prawo ekonomii (sformułowane w metajęzyku) może być pojmowane jako odtworzenie pewnego typu związków między faktami gospodarczymi, istniejących realnie i obiektywnie, lub też jako konstrukcja czysto myślowa, idealna, nie mająca żadnego odpowiednika w rzeczywistości pozajęzykowej. Wyrażając się w skrócie, prawo ekonomii może być realne lub idealne.

Ewentualność ta nie dotyczy prawa ekonomicznego, sformułowanego w języku przedmiotowym. Jeśli bowiem już o nim mówimy, to wyrażamy się o czymś, co istnieje w rzeczywistości, a więc może ono być tylko realne i obiektywne. Albo jest takim, albo go w ogóle nie ma. Idealne lub realne może być tylko prawo ekonomii, tzn. prawo istniejące w nauce, w teorii ekonomii, prawo sformułowane w metajęzyku. Gdy się wyrażamy, że prawo ekonomiczne może być albo realne albo idealne, to w pierwszym wypadku mówimy o prawie ekonomicznym, w drugim zaś o prawie ekonomii, a więc o czymś innym. Słowem mieszamy samą rzeczywistość z wypowiedzią na jej temat.

Nieuwzględnienie różnic języków, w których są sformułowane definicje pojęcia prawa ekonomicznego i pojęcia prawa ekonomii może sprowadzić dyskusję nad idealnością czy realnością tego prawa na teren niewłaściwy, na teren prawa ekonomicznego, gdzie jest ona bezprzedmiotowa. Może ona mieć jedynie wówczas sens, gdy przedmiotem jej jest nie prawo ekonomiczne, a prawo ekonomii. Uwagi powyższe odnoszą się i do drugiej grupy cech prawa ekonomii: jego pozytywności względnie normatywności.

Istnieje pogląd, że prawo ekonomii jest wyłącznie obrazem związków między faktami ekonomicznymi, że obraz ten jest tylko jakimś mniej lub więcej wiernym odbiciem powiązań zachodzących w rzeczywistości i niczym ponad to. Tak pojmowane prawo ma charakter opisowo-wyjaśniający, pozytywny.

Istnieje jednak i opinia przeciwna: odtworzony obraz frag-

mentu rzeczywistości gospodarczej zawiera w sobie jakąś jej ocenę, a zatem płynie zeń bezpośrednio jakiś nakaz skierowany do podmiotów gospodarki. Tak pojmowane prawo nie jest już tylko pozytywnym odtworzeniem powiązań istniejących między faktami gospodarczymi, lecz jest zarazem normą postępowania. Ma charakter normatywny.

Zatem pojęcie prawa ekonomii sformułowane w języku meta-teoretycznym (metajęzyku) może mieć oprócz cech przypisywanych także pojęciu prawa ekonomicznego, sformułowanego w języku przedmiotowym, również cechy: realności lub idealności oraz pozytywności lub normatywności.

Obecnie przystąpię do zbadania, jak w biografii pojęcia prawa ekonomicznego i prawa ekonomii pojawiają się wymienione wyżej cechy oraz — co jest głównym zadaniem niniejszego ustępu — o ile informacji o tych cechach udzielają definicje tych pojęć. Ponieważ jednak rozgraniczenie prawa ekonomicznego od prawa ekonomii jest stosunkowo świeżej daty i nie było w ciągu całej historii myśli ekonomicznej przestrzegane, będę relacjonować poglądy różnych autorów wiernie, choć często kryje się w nich pomieszanie obu rodzajów praw i cech im przypisywanych. Dopiero pod koniec analizy zestawię je wedle przyjętego wyżej podziału.

Konceptja fizjokratyczna. Życie pojęcia prawa ekonomicznego zaczęło się już wówczas, gdy ono samo nie było jeszcze sprecyzowane w formie odrębnej definicji. Tkwiło w szerszym pojęciu prawa naturalnego, poszczególne zaś prawa ekonomiczne uważane były jeszcze tylko za prawa neutralne i podpadały pod ogólną ich definicję. F. Quesnay podaje następującą definicję praw przyrodzonych: „Są fizyczne i moralne prawa przyrodzone. Przez prawo fizyczne rozumiemy tutaj prawidłowy bieg każdego wypadku fizycznego w porządku przyrodzonym, oczywiście najkorzystniejszym dla rodu ludzkiego. Przez prawo moralne rozumiemy tutaj zasadę wszelkiego działania ludzkiego w porządku moralnym zgodnym z porządkiem fizycznym oczywiście najkorzystniejszym dla rodu ludzkiego” [124: 91].

Wskutek braku dostatecznych danych trudno wydać niedysku-

syjną opinię na temat, czy fizjokratyczne prawo było absolutne czy hipotetyczne. W każdym razie było prawem stałym, nienaruszonym, wiecznym. Odnaczało się dalej, pewnością zaistnienia; pojawienie się przewidywanych przez nie zjawisk było uważane za tak pewne jak pojawienie się zjawisk przewidywanych na podstawie obliczeń astronomicznych [118: 53]. Poza tym traktowano je jako prawo istniejące realnie i mające charakter normatywny [124: 93].

Fizjokratyczne prawo ekonomiczne jest więc uwięzione przez trzy dyscypliny: filozofię, teologię i politykę. Filozofia topi je w pojęciu prawa naturalnego, teologia zaś i polityka nadają mu charakter normatywny.

Ujęcie klasyków. Odmiennie pojmowali prawo ekonomiczne: twórca ekonomii i pierwsi spośród klasyków (A. Smith, Th. Malthus, J. Say, J. Simonde de Sismondi, D. Ricardo). Niestety, nie mamy żadnej definicji pojęcia prawa ekonomicznego wyraźnie przez nich sformułowanej. Dopiero J. S. Mill ujął pojęcie prawa ekonomicznego w formę definicji realnej i analitycznej. Stwierdza on, że prawa ekonomiczne — to w stosunku do faktów przyrody i praw ludzkiej natury „prawa podrzędne, pochodne, określające produkcję bogactw (prawa), które muszą wyjaśniać istniejące tak w przeszłości jak i obecnie różnice w bogactwie i ubóstwie oraz podstawę wszelkiego wzrostu bogactw w przyszłości” [98: 13].

Definicja ta jest jednak bardzo skąpym źródłem poznania cech klasycznego prawa ekonomicznego. Nieco więcej mówi na ten temat definicja podana przez J. Cairnesa (1875). Autor ten definiuje prawo ekonomiczne jako: „zdanie, wyrażające tendencję wydedukowaną z zasad natury ludzkiej i faktów świata zewnętrznego, a dotyczącą produkcji i rozdziału dóbr” [28: 126]. Tak więc klasycy pojmowali prawo ekonomiczne jako prawo naturalne ze wszystkimi wynikającymi stąd konsekwencjami.

Co do tego zaś, czy ma być ono uważane za prawidłowość absolutną czy też hipotetyczną, były różnice zdań. Np. G. Rickards bronił poglądu, że prawo ekonomiczne wyraża bezwzględną konieczność zaistnienia pewnych faktów i powinno być tak sfor-

mułowane, by wykluczało możliwość pojawienia się przyczyn je obalających. Natomiast Cairnes przeciwstawiał się tak absolutnemu pojmowaniu prawa ekonomicznego. Przypisywał mu cechę wypowiedzi hipotetycznej. Wedle niego, prawo ekonomiczne nie ogłasza tego co nastąpi z absolutną koniecznością, lecz to co nastąpiłoby, gdyby zaistniały pewne warunki [28: 46].

Jako prawo naturalne, prawo ekonomiczne klasyków było prawem stałym³. Poza tym, jak mówi o tym definicja Cairnesa, stawiająca znak równości między prawem a tendencją, było uważane za prawidłowość prawdopodobną

W końcu prawo ekonomiczne rozumiane było przez klasyków jako prawo realne i pozytywne. Jako tendencja dedukowana z zasad natury ludzkiej i świata zewnętrznego, nie ma już charakteru normy, nakazu czy zakazu, nie jest związane z teologią, etyką ani z żadnym w ogóle wartościowaniem. Jest tylko pozytywnym obrazem rzeczywistości [98: 14]. To zerwanie z normatywnym charakterem prawa ekonomicznego, tak typowym dla fizjokratów, było niewątpliwie postępem w rozwoju pojęcia tego prawa

Poglądy „historyków starszych”. W. Roscher, założyciel i długi czas główny filar szkoły historycznej w ekonomii, mimo wprowadzenia do pojęcia prawa ekonomicznego elementu zmiennego, zależnego od czasu i miejsca, uznawał w nim jeszcze element naturalny. Prawo ekonomiczne było dlań: „takim prawem naturalnym, wedle którego narody zaspokajają swoje potrzeby” [131: 180].

Ale już B. Hildebrand i K. Knies (1853) dokonali przerwania łączności między prawem ekonomicznym a prawem natury. K. Knies definiuje prawa ekonomiczne jako „wynik także konkretnych, historycznych koniunktur, jako funkcje zależne także od czynnika ludzkiego, podległego również zmianom i ukształtowaniu” [66: 244]. Dla B. Hildebranda gospodarka ludzka jest produktem praw natury i praw psychologicznych. Prawa te są

³ Poglądu o stałości wszystkich praw ekonomicznych nie podzielał najmniej ortodoksyjny z klasyków, J S Mill [98: 264]

niezmienne, ale ich produkt, gospodarka, podlega zmianom w każdej swej generacji, zataczając w rozwoju coraz to wyższe kręgi i dowodząc wzrostu ludzkiej kultury [57: 305, 306].

W ten sposób prawo ekonomiczne zostało wyrwane z ostatniego spośród trzech powiązań (z teologią, polityką i filozofią prawa natury), które towarzyszyły jego pojawieniu się w doktrynie ekonomicznej fizjokratów. W rozumieniu „historyków starszych” (pomijając klasyczną jeszcze koncepcję W. Roschera) nie ma ono już charakteru naturalnego.

Czy było ono w rozumieniu tej szkoły absolutne czy hipotetyczne, o tym ich definicje bezpośrednio nie informują. Pewne jest, że było prawem zmiennym o charakterze probabilistycznym, realnie i obiektywnie istniejącym oraz pozytywnym (opisowo-wyjaśniającym), co wynika wprost z przytoczonej definicji Kniesia.

Niektóre z tych cech prawa ekonomicznego przeszły również do szeregu kierunków badawczych, ściślej lub wolniej powiązanych ze szkołą historyczną starszą, które zwykle się określać wspólnym mianem historyzmu nowoczesnego.

Ujęcie historyzmu nowoczesnego. Poglądy tzw. młodszej szkoły historycznej na prawo ekonomiczne były bardzo niejednolite. Czołowy jej reprezentant, G. Schmoller, uważał, że prawo ekonomiczne — to: „naturalnie tylko częściowo regularnie i typowo się powtarzające szeregi zjawisk: są to tzw. prawa empiryczne, których stosunki przyczynowe nie zostały wcale ani odkryte ani przynajmniej ilościowo zmierzone” [138: 109].

Definicja ta podkreśla przede wszystkim realność i obiektywność prawa ekonomicznego, nadając mu miano prawa empirycznie stwierdzonego. Wynika z niej również pozytywny charakter prawa ekonomicznego. Poza tym nadaje mu ona jeszcze cechę regularności probabilistycznej. Nie ma bowiem żadnych danych, czy i w jakim stopniu typowość i regularność w powtarzaniu się szeregu zjawisk wystąpi w konkretnym wypadku. Dalej, ponieważ według Schmollera prawo ekonomiczne — to występowanie tylko szeregu zjawisk, ale to nie związki przyczynowe między nimi, nie może ono być ani absolutne ani hipotetyczne. Cechy te

bowiem odnoszą się właśnie do istniejącego między faktami ekonomicznymi powiązania przyczynowego.

Definicja Schmollera nie mówi nic o tym, czy prawo ekonomiczne jest zmienne czy stałe. Cechę zmienności przyznaje mu natomiast definicja sformułowana w sposób opisowy przez polską ekonomistkę zaliczaną do młodszej szkoły historycznej, Z. Daszyńską-Golińską (1906). Według niej, prawa ekonomiczne są prawami psychologiczno-społecznymi i jako takie: „a) obejmują odrębną dziedzinę faktów; b) stanowią prawo, a więc konieczną drogę ewolucji tylko dla ogólnego rozwoju gospodarczego; c) w zastosowaniu do zjawisk konkretnych ulegają działaniu miejsca i czasu” [35: 33]. Mamy zatem obraz prawa ekonomicznego o cechach zmienności, prawdopodobieństwa, realności i obiektywności, oraz pozytywności.

Niektórzy reprezentanci omawianej szkoły (np. G. Schönberg, F. Neumann i A. Wagner) [107: 248] przyznawali mu poza tym jeszcze cechę hipotetyczności. Pozostawało to w związku z ich odmiennym od Schmollera poglądem, że prawo ekonomiczne wyraża związki przyczynowe między faktami gospodarczymi.

Od stanowiska starszej szkoły historycznej odbiegł w zupełności socjologizm historyczny. Jeden z jego głównych reprezentantów, S. Grabski (1927), tak definiuje prawo ekonomiczne: „Wszelkie prawo społeczno-gospodarcze wtedy tylko na tę nazwę zasługuje, gdy nie tylko określa charakterystyczne danego zjawiska momenty, czy też stwierdza fakt zależności jego od innych jakichś zjawisk, lecz ustala zarazem kierunek, stopień i granice jego zmian w zależności od kierunku, stopnia i granic zmian czynników, które zmiany te powodują” [52: z. III, 27]. Grabski odróżnia trojakiemu rodzaju prawa życia społeczno-gospodarczego: „a) określające prawidłowość kształtowania się form gospodarczego współdziałania w poszczególnych okresach i ustrojach, [...] b) określające prawidłowość kształtowania się form gospodarczego współżycia zawsze i wszędzie, c) określające prawidłowość rozwoju form gospodarczego współżycia przejawiającą się w całej jego dotychczasowej ewolucji, [...] a) prawa okresowe, b) prawa podstawowe, c) prawa rozwojowe” [52: z. III, 26].

Jak wynika z reprezentatywnych definicji Grabskiego, socjologizm historyczny pojmował prawo ekonomiczne (ściślej, prawo ekonomii) jako obraz rzeczywistości hipotetyczny, nie absolutny, wykazujący w pewnych wypadkach cechę stałości, w innych zmienności oraz wyrażający prawidłowość i typowość pewną a nie prawdopodobną. Jest ona obrazem rzeczywistości realnej i obiektywnej. Jej obrazem pozytywnym.

Poza tym socjologizm historyczny wprowadza pewną innowację w rozumieniu prawa ekonomicznego. Zgodnie ze swymi ogólnoteoretycznymi założeniami podkreślał on społeczny charakter prawa ekonomicznego [52: z. III, 29]. W ten sposób prawo to, wyrwane przez szkołę klasyczną z więzów teologii, a przez szkoły historyczne odcięte od filozofii prawa natury, zostało powiązane przez kierunek socjologiczno-historyczny z socjologią.

M. Weber, twórca i główny przedstawiciel typologizmu historycznego podaje (1922) taką definicję prawa ekonomicznego: „prawa [...], jak np. «prawo» Greshama, są to stwierdzone przez obserwację typowe możliwości — przy zaistnieniu pewnych stanów faktycznych — oczekiwanego przebiegu społecznej działalności, które dadzą się wytłumaczyć typowymi motywami i typowymi myślami osób działających” [160: 519].

Powyższa definicja pozwala stwierdzić przede wszystkim, że Weber przypisywał prawu ekonomicznemu cechę hipotetyczności. Czy uważał je za stałe, czy za zmienne, o tym definicja nie mówi. Prawdopodobnie Weber pojmował prawo ekonomiczne jako zmienne, już choćby z tego względu, że było ono dlań narzędziem poznania, a nie obrazem poznanym, a poza tym i dlatego, że jako historyk musiał przyjmować zależność takiego narzędzia od czasu i miejsca.

W sprawie pewności powstania czy powtarzania się prawa ekonomicznego Weber wypowiada, jak się wydaje, zupełnie nowy pogląd. Nie mieści się on w dotychczasowych dwóch ewentualnościach: pewność — prawdopodobieństwo. Weber wprowadza tu nową koncepcję: możliwość zaistnienia prawa ekonomicznego. Nie ma według niego ani pewności ani prawdopodobieństwa, że pewien przebieg społecznej działalności powtórzy się, lecz na

podstawie obserwacji da się stwierdzić, że istnieje jedynie sama możliwość jego nawrotu, nie mówiąca nic o przewidywanym stopniu jej realizacji (prawdopodobieństwo—pewność).

Na temat pozytywności względnie normatywności prawa ekonomicznego definicja weberowska nie wypowiedzi się. Sądząc z całości typów idealnych Webera, można się domyślać, że prawo w jego ujęciu miało charakter pozytywny (opisowo-wyjaśniający).

Najbardziej rewolucyjną konsekwencją definicji Webera jest to, że implikuje ona idealny charakter praw ekonomii. Wszystkie dotychczas omówione definicje prawa ekonomii były uważane przez ich autorów za obrazy odtwarzające realną i obiektywną rzeczywistość, samo zaś prawo za fakt realny. Weber uczynił w tym poglądzie wyłom, posługując się występującym w jego definicji pojęciem „typu”. W rozumieniu jego bowiem typ jest tylko tworem myślowym, który nie stanowi historycznej ani właściwie żadnej rzeczywistości [...], lecz ma znaczenie czysto idealnego pojęcia granicznego” [160: 194]. W konsekwencji więc i prawo ekonomiczne, a właściwie prawo ekonomii, operujące tym pojęciem typu idealnego nie jest odtworzeniem rzeczywistości, a tylko myślowym narzędziem jej poznania.

Cecha normatywności względnie pozytywności prawa ekonomicznego stała się przedmiotem zainteresowania szeregu grup pisarzy, których poglądy, powstałe także na gruncie szkoły historycznej, można by określić mianem normatywizmu historycznego.

Przedstawiciele tego kierunku w przyznawaniu prawu ekonomicznemu szeregu cech nie różnią się od innych, cytowanych już autorów. Pojmują oni prawo jako regularność o charakterze hipotetycznym, prawdopodobnym i realnym. Różnią się jednak od nich zasadniczo w jednym punkcie: nie bez wyjątków co prawda, np. O. Spann [145: 259], nadają prawu ekonomicznemu cechę normatywności.

Np. G. Cohn, jeden z przedstawicieli normatywizmu historycznego, formułuje (1885) taką wypowiedź na temat prawa ekonomicznego: „Zatem prawo, które wykazuje przynależność pojedyn-

czych gospodarstw do jednej, wspólnej całości oraz uzasadnia ich zależność i perspektywy, jest przedmiotem tej nauki, którą określamy [...] jako ekonomię” [31: 4].

Jest to właściwie definicja przedmiotu ekonomii, a tylko pośrednio informacja o prawie ekonomicznym. Według tej definicji, skoro prawo ekonomiczne uzasadnia zależność i perspektywy pojedynczych gospodarstw, musi ono być normatywne; uzasadnienie bowiem jest nierozdzielnie związane z wartościowaniem, a wartościowanie implikuje czasem nakaz lub zakaz. W swym wyjaśnieniu prawa ekonomicznego G. Cohn rozwija i tłumaczy tę jego cechę: „wszystko, co jest etyczne, a więc i to, co jest gospodarcze, znajduje się pod przewodnią gwiazdą świadomego celu: stąd każde działanie odbywa się jednocześnie i w sferze bytu („sein”) i w sferze powinności („sollen”) [31: 75].

Na podobnym stanowisku stała szkoła katolicko-społeczna. A. Pesch uważał (1924), że prawa ekonomiczne są to tylko: „z doświadczenia wyabstrahowane prawdy, będące wskazówką co w danych warunkach okazało się pożyteczne i celowe” [115: 535]. A więc są powiązane z oceną i wskutek tego wykazują cechę normatywności.

Długiego trzeba było czasu, by prawo ekonomiczne zrzuciło z siebie nadaną mu przez fizjokratów cechę prawidłowości wartościującej. Kiedy wreszcie pomimo ataków skrajnych historyków utrzymało wypracowany przez klasyków charakter pożytywności, znów pojawiły się jego definicje normatywne. Nawrót ten był niewątpliwie regresem w historii tego pojęcia.

Ujęcie austriackiej szkoły psychologicznej. Podobnie jak normatywizm w pojmowaniu prawa ekonomicznego był nawrotem do koncepcji fizjokratów, tak niektóre poglądy szkoły psychologicznej dotyczące tego prawa nawiązywały do ujęć klasyków.

Można powiedzieć, że twórca i główni przedstawiciele tego kierunku (K. Menger; Böhm-Bawerk; F. Wieser) uważali prawo ekonomiczne za prawo naturalne w specjalnym tego słowa znaczeniu: mianowicie w sensie prawa tkwiącego w psychice człowieka

Według F. Wiesera, prawem są: „te akty, których wykonaniu towarzyszy w świadomości człowieka uczucie konieczności” [163: 12].

O wiele więcej informacji na temat prawa ekonomicznego w ujęciu kierunku psychologicznego podają definicje K. Mengera. Zgodnie z odróżnianiem przez szkołę psychologiczną ścisłej i realistyczno-empirycznej metody, Menger odróżniał prawa zjawisk ekonomicznych ścisłe i prawa empiryczne. Prawo ścisłe — to według niego: „regularności zjawisk, które przedstawiają się nam nie tylko jako bezwyjątkowe, ale ze względu na drogi poznawcze, na których doszliśmy do nich, zawierają w sobie wprost gwarancję bezwyjątkowości. Są to prawa zjawisk zwykle nazywane «prawami natury», właściwiej jednak powinny być określane jako «prawa ścisłe»” [93: 38].

Prawa zaś empiryczne są to „teoretyczne sądy, które uświadamiają nam faktyczne (jednak w żadnym wypadku bezwyjątkowe) regularności w następowaniu po sobie realnych zjawisk oraz w ich współistnieniu” [93: 36].

Pierwsza z tych definicji jest realna, wyrażona w języku przedmiotowym, druga — nominalna, sformułowana w metajęzyku, stąd ścisłe mówiąc, jest to definicja prawa ekonomii. Obie są definicjami klasycznymi i analitycznymi.

Na temat pierwszej z wyróżnionych przeze mnie par cech (absolutność — hipotetyczność) definicje mengerskie wprawdzie nie wypowiadają się, lecz wyraźnie za cechą hipotetyczności prawa ekonomicznego wypowiedział się F. Wieser [163: 28].

Druga para cech prawa ekonomicznego (stałość — zmienność) rozkłada się między owe dwa rodzaje prawa, ścisłe i empiryczne, o których mówią definicje K. Mengera. „Pierwsze prawo stosuje się do wszystkich czasów i narodów, u których istnieje obrót dobrami, drugie dopuszcza wyjątki nawet w pewnym określonym narodzie [...] i jest dla każdego rynku inne” [93: 58].

Z trzeciej pary cech (pewność—prawdopodobieństwo) prawo ekonomiczne szkoły psychologicznej przyjmuje obie cechy. Jak to podkreślają definicje mengerskie, prawo ekonomiczne ścisłe jest prawem pewnym, prawo empiryczne — prawem prawdopo-

dobnym. Cecha ta stanowi jedno z kryteriów różnicy między nimi.

Wreszcie prawo ekonomii, choć Menger nie odróżnia go od prawa ekonomicznego, było uważane przez kierunek psychologiczny jako odtworzenie prawidłowości istniejącej realnie i jako jej obraz pozytywny. Cechę realności podkreślał wyraźnie również jeden z ongiś młodszych reprezentantów tej szkoły, L. Mises [101: 85].

Tak więc szkoła psychologiczna, będąca bezpośrednią reakcją na poglądy historyków, szczególnie starszych, dokonała rehabilitacji prawa ekonomicznego: wprowadziła je z powrotem do ekonomii, a uznając ścisłość jednego z jego rodzajów, usiłowała przyczynić się do nadania ścisłego charakteru samej nauce ekonomii. Dalszego kroku na tej drodze dokonali ekonomiści matematyczni.

Ujęcie szkoły matematycznej. Oryginalność koncepcji prawa ekonomicznego szkoły matematycznej nie polegała na odkryciu jakiejś nowej cechy tego prawa, lecz na specjalnej kombinacji tych cech, które podawały już inne szkoły. Odbiegając od socjologicznego i psychologicznego pojmowania prawa ekonomicznego, „matematycy” nie widzieli jego treści w związkach przyczynowych lecz w funkcjonalnych. Stwierdzali i opisywali stosunki funkcjonalne, istniejące między elementami systemu gospodarczego, za pomocą możliwie najkrótszych i najogólniejszych formuł, które w ich rozumieniu były właśnie prawami ekonomicznymi [147: 208].

Z samej jednak definicji prawa ekonomicznego niewiele dowiadujemy się o jego matematyczno-ekonomicznym pojmowaniu. V. Pareto definiuje je (1927) bowiem następująco: „Działania ludzkie przedstawiają pewne regularności i tylko dzięki tej ich właściwości mogą one stanowić przedmiot badania naukowego. Regularności te noszą jeszcze inną nazwę: nazywa się je prawami” [114: 5].

Tak sformułowana definicja jest jednak za szeroka. Tak dalece za szeroka, że bezużyteczna. Jej definiens bowiem — to pewne regularności działań ludzkich, a więc cecha, która nie jest właściwa wyłącznie działaniom gospodarczym; można nią objąć również

pewne działania stanowiące przedmiot badawczy np. psychologii czy etyki.

Dopiero objaśnienia V. Pareta, podane w formie wolnej, nie-definicyjnej, pozwalają zorientować się bliżej w cechach przypisywanych prawu ekonomicznemu przez ekonomistów-matematyków. I tak dowiadujemy się z nich, że prawo to w ujęciu omawianej szkoły jest hipotetyczne [114: 9].

O jego stałości można domyślać się na podstawie pewności zaistnienia i bezwyjątkowości przypisywanej mu przez V. Pareto. Uważał on wprawdzie prawo ekonomiczne za prawo hipotetyczne, tzn. za prawdziwe tylko przy hipotezie, że zrealizowane są pewne warunki, ale gdy zostaną one spełnione, wówczas działanie prawa jest pewne, a nie prawdopodobne. „Wyrażając się właściwie, od praw ekonomicznych i socjologicznych nie mogą istnieć wyjątki w większym stopniu niż od innych praw naukowych. Regularność nieregularna nie ma sensu” [114: 7].

Poza wymienionymi cechami hipotetyczności, stałości i pewności zaistnienia, Pareto przypisuje prawu ekonomicznemu charakter idealny. Nie chodzi tu o idealność w rozumieniu idealizmu platońskiego, lecz o istnienie prawa jedynie w sferze myśli. Według Pareta jest ono jedynie narzędziem poznawczym nie mającym odpowiednika w świecie obiektywnym. Uzasadnia on tę cechę prawa ekonomicznego niemożliwością poznania zjawiska gospodarczego w całej jego postaci [114: 7, 8]. Odnosi się to zresztą i do innych praw. Pareto uważa, że nie ma obiektywnych praw naukowych, gdyż umysł nasz nie może poznać całego zjawiska, a poznanie cząstkowe nie odtwarza już stanu obiektywnego. Podobnie pojmował prawo ekonomiczne L. Walras [158: 71].

I tu stajemy wobec sprzeczności: raz prawo ekonomiczne uważane jest za realne, obiektywnie istniejące, tak bowiem o nim mówi definicja sformułowana przez V. Pareto; drugi raz jest ono jedynie narzędziem myślowym, któremu nie odpowiada obiektywny stan rzeczy: tak je ujmują objaśnienia tego autora. Sprzeczność ta jest jednak pozorna, a wynika stąd, że Pareto nie odróżnia prawa ekonomicznego jako sfery rzeczywistości od prawa ekonomicznego jako narzędzia teoretycznego, tzn. od prawa ekonomii.

Jest ona ilustracją nieporozumień, do których może doprowadzić zapoznanie różnic między językiem a metajęzykiem.

Pareto bowiem wypowiada dwa odmienne sądy o dwóch różnych dziedzinach: rzeczywistości pozajęzykowej i teorii. Antynomię tę można rozwiązać jedynie trzymając się rozróżnienia między językiem przedmiotowym a metajęzykiem. Definicja prawa ekonomicznego, wyrażona w języku przedmiotowym mówi o sferze rzeczywistości i stwierdza, że w sferze tej prawo ekonomiczne jest obecne, istnieje realnie. Natomiast objaśnienia prawa ekonomicznego, wyrażone w metajęzyku, mówią o języku poszczególnych praw ekonomicznych i stwierdzają, że takie prawa, tzn. prawa teorii, nie mają swego odpowiednika w rzeczywistości, nie mogą jej odtwarzać i w tym sensie prawo nie jest ani realne ani obiektywne. Jest idealne. W końcu na podstawie przytoczonej definicji Pareta możemy jeszcze wnioskować, że jego prawo ekonomiczne nie ma cech normatywnych, jest całkowicie pozytywne.

Tak więc w karierze swej prawo to osiągnęło miejsce równorzędne z prawem nauk ścisłych. Odmówiono mu cechy obiektywności w sensie pełnego odtwarzania rzeczywistości; przestało mieć charakter społeczny; zostało wyrwane ze związku z historią i socjologią. A wszystko to wynikało z nadania mu cech wspólnych z prawami matematyki i fizyki.

K o n c e p c j a n e o k l a s y c z n a. O poglądach neoklasyków na prawo ekonomiczne mówią wiele jego nominalne definicje podane przez J. N. Keynesa i A. Marshalla. J. N. Keynes rozumie przez prawo ekonomiczne: „stwierdzenie regularności a nie rozkaz wyposażony w sankcję, [...] regularności implikującej w przeciwieństwie do praw fizykalnych rozmyślną działalność ludzką” [64: 36, 86]. Wedle niego, prawa ekonomiczne nie są „zwykłymi prawami ludzkiej natury, lecz prawami złożonych faktów społecznych wynikających z prostych praw ludzkiej natury” [64: 89].

A. Marshall zaś uważa za prawo naukowe „stwierdzenie mniej lub więcej pewnych, mniej lub więcej określonych tendencji”. Stąd według jego klasycznej, nominalnej i syntetycznej definicji: „Prawami ekonomicznymi, tj. stwierdzeniem gospodarczych tendencji są te prawa społeczne, przy których siła głównych w grę

wchodzących motywów może być zmierzona wartością pieniężną” [92: 33].

Już na podstawie tych dwóch definicji można uchwycić zasadnicze cechy nadawane prawu ekonomicznemu i prawu ekonomii przez neoklasyków: jest ono hipotetyczne, zależne od spełniania się odpowiednich warunków, a nie absolutne; dalej, ponieważ ma charakter społeczny, odtwarza bowiem jakiś wycinek życia społecznego, a nie stałej natury ludzkiej, musi się zmieniać ze zmianą warunków tego życia i nie odznacza się stałością właściwą prawu natury. Wreszcie treścią jego jest pełna, nie częściowa regularność, lecz występowanie jej nie jest pewne; prawo ma charakter probabilistyczny. Poza tym, gdy chodzi o prawo ekonomii, neoklasycy widzieli w nim obraz prawidłowości istniejącej realnie i obiektywnie, obraz pozytywny, stwierdzający jedynie istniejący stan rzeczy.

W sumie, neoklasyczna koncepcja prawa ekonomicznego zajmuje miejsce pośrednie między dwoma ujęciami skrajnymi: starszej szkoły historycznej oraz szkoły psychologicznej i matematycznej; między formą prawa, będącą jakby cieniem prawidłowości, rozplywającym się w mroku względności i zmienności a formą wykazującą kontury jasne i ostre, bezwzględna i ścisła.

Ujęcie marksistowskie. K. Marks nie podał wyraźnej definicji prawa ekonomicznego. System jego zawiera natomiast definicje poszczególnych praw ekonomicznych. Opierając się na nich, ekonomiści marksistowscy budowali swoje definicje prawa ekonomicznego i rozwijali w nich koncepcję marksowską, przystosowując ją i do warunków gospodarki socjalistycznej. W poglądach swych przy tym różnili się niejednokrotnie zasadniczo. Wśród zapatrywań tych bowiem znalazło się miejsce i na negację praw ekonomicznych w socjalizmie i na podkreślenie różnic w sposobie ich funkcjonowania i wreszcie na cechy prawa ekonomicznego inne w socjalizmie a inne w kapitalizmie.

Omówienie tych poglądów zacznę od przykładów definicji prawa ekonomicznego w redakcji O. Langego, B. Minca i S. Żurawickiego.

O. Lange uważa prawo ekonomiczne za stale, w określonych warunkach powtarzające się związki między gospodarczymi dzia-

laniami ludzi. Dosłownie definicja ta brzmi następująco: „Proces gospodarczy jest kompleksem stale powtarzających się działań ludzkich. W określonych warunkach [...] działania te powtarzają się w pewien określony sposób, czyli odznaczają się swoistą prawidłowością. Prawidłowość tę można rozłożyć na pewne elementy stale powtarzających się związków [...]. Związki takie (lub relacje) określamy mianem praw ekonomicznych” [72: 64].

B. Minc określa prawo ekonomiczne jako: „wzajemne więzy między istotnymi cechami różnych zjawisk ekonomicznych o charakterze ogólnym, koniecznym, stosunkowo trwałym i powtarzalnym” [99: 20].

S. Żurawicki zaś podaje następującą definicję prawa ekonomicznego: „Jeśli mamy do czynienia ze stałą powtarzalnością wzajemnego powiązania dwóch lub kilku zjawisk, możemy mówić o zachodzącej dla danego okresu prawidłowości. Takie stwierdzone empirycznie prawidłowości, jeśli noszą determinujący charakter i wyrażają powiązania przyczynowo-skutkowe, kwalifikują się do teoretycznego uogólnienia jako prawa” [172: 22].

Spróbujmy naprzód zestawzić podobieństwa i różnice przytoczonych definicji. Otóż wszystkie one są zgodne tylko w swych rodzajach, tzn. uważają prawo ekonomiczne za związki: związki między działaniami ludzkimi w procesie gospodarczym, między istotnymi cechami różnych zjawisk gospodarczych, albo między zjawiskami. Gdy zaś chodzi o podane przez nie różnice gatunkowe prawa ekonomicznego, to we wszystkich nich występuje „powtarzalność” owego związku oraz jego stałość czy trwałość, w dwóch zaś tylko dodatkowo wymieniono, że ma to być związek o charakterze „ogólnym” i deterministycznym (koniecznym). Natomiast wymóg, by prawo ekonomiczne wyrażało powiązanie przyczynowo-skutkowe, podaje tylko definicja Żurawickiego

Na podstawie zatem tych trzech definicji trudno odtworzyć jednolity obraz pojęcia prawa ekonomicznego. Więcej, nie można nawet powiedzieć, które z cech to prawo ma: czy jest absolutne, czy hipotetyczne, stałe czy zmienne, czy odznacza się pewnością zaistnienia czy też jest probabilistyczne, czy jest pozytywne czy normatywne.

Pewne jest tylko, że prawo ekonomiczne jest realne i obiek-

tywne. Wszystkie wspomniane definicje mówią o tym, że prawo ekonomiczne — to związek między zjawiskami realnymi, zachodzącymi w procesie gospodarowania. Stąd prawo ekonomii politycznej nie jest tworem idealnym umysłu w sensie weberowskim, lecz obrazem realnych prawidłowości procesów gospodarczych. Pojawił się nawet pogląd oparty o konspekt Lenina z *Nauki logiki* Hegla [78: 125-127], widzący w prawie „tę, co jest trwałe (zachowujące się) w zjawisku”. W tym ujęciu „zjawisko jest bogatsze od prawa”; prawo jest „odbiciem tego co istotne w ruchu universum”. Na tym jednak wyczerpują się zgodne informacje definicji prawa ekonomicznego

Celem wyrobienia sobie pełnego poglądu na marksistowską koncepcję prawa ekonomicznego, trzeba wobec tego wyjść poza cytowane definicje i sięgnąć do wypowiedzi, które je wyjaśniają i uzupełniają. Na tej dopiero podstawie możemy stwierdzić, że z pierwszej pary cech prawa ekonomicznego (charakter absolutny — charakter hipotetyczny) szkoła marksistowska wybiera jego hipotetyczność. „Prawa ekonomiczne, jak wszystkie inne prawa naukowe — wyjaśnia O. Lange — są twierdzeniami warunkowymi. Stwierdzają one, że dane zjawisko występuje regularnie zawsze, jeśli określone warunki są spełnione” [71: 7].

Co do drugiej grupy cech prawa ekonomicznego: jego zmienności lub stałości, cytowani autorzy nie traktują ich jako cech wzajemnie się wykluczających. Prawo ekonomiczne może być w ich rozumieniu albo stałe albo zmienne. Stałe jest wówczas, gdy będące źródłem jego funkcjonowania warunki nie zmieniają się, np. najbardziej ogólne z praw technicznych i bilansowych [72: 80]. Większość jednak praw — to prawa zmienne, powstające, zmieniające się i zanikające wraz ze zmianą odpowiednich warunków historycznych, przy czym stopień tej zmienności może być różny. Najniższy jest wówczas, gdy prawo jest aktualne przez kilka formacji społecznych, najwyższy, gdy zmienia się kilkakrotnie w ramach jednej formacji (tzw. prawo stadialne). Gdy jest średni, żywot prawa ogranicza się do jednej tylko formacji społecznej [72: 81-83; 99: 20, 21].

Cecha trzecia marksistowskiej koncepcji prawa ekonomiczne-

go — to probabilizm tego prawa. Odnacza się ono wprawdzie typowością i regularnością pełną, lecz nie ma pewności co do zaistnienia jej w każdym przewidzianym wypadku [50: 23]. Przejawia się tylko w wielkiej liczbie masowo powtarzających się działań ludzkich. „W masie powtarzanych działań kompensują, znoszą się wzajemne skutki ubocznych przypadkowych związków, a uwypuklają się widoczne związki konieczne, czyli istotne, tj prawa ekonomiczne” [72: 69]. Stąd cecha ta otrzymała również nazwę statystyczności. A zatem zaistnienie prawa ekonomicznego w poszczególnych wypadkach jest tylko prawdopodobne.

Chociaż cecha probabilizmu ekonomicznego jest powszechnie akceptowana przez marksistów, to jednak trzeba odnotować wyjątek B. Minc odróżnia tendencję od prawa ekonomicznego. Tendencji przypisuje probabilizm, prawu — pewność zaistnienia „Tendencja wynika z działania praw, ale różni się od prawa tym, że skutki określone przez tendencję mogą nie nastąpić” [99: 37].

Wreszcie ostatnia z wyróżnionych cech, przypisywana przez szkołę marksistowską prawu ekonomii — to jego pozytywność. Prawo ekonomiczne jest niezależne od świadomości i woli działających ludzi [72: 70; 99: 135, 136], prawo zaś ekonomii stwierdza stan faktyczny, nie wdając się w to o ile i czy w ogóle jest on uświadamiany sobie przez ludzi. Odtwarza go niezależnie od pragnień człowieka, a więc nie zawiera w sobie bezpośrednio żadnych wskazówek ani norm.

Gdyby w tym miejscu zamknąć przegląd cech prawa według koncepcji marksistowskiej, należałoby stwierdzić, że po pierwsze, koncepcji tej ze wszystkich kierunków myśli ekonomicznej najbliższy jest neoklasycyzm: jego poglądy z nielicznymi wyjątkami pokrywają się z zapatrywaniami ekonomistów szkoły marksistowskiej i po wtóre, że przegląd ten jest niekompletny.

Szkoła marksistowska wyszła bowiem poza zespół cech, które w ciągu lat narastały w pojęciu prawa ekonomicznego, a wobec których przedstawiciele innych szkół ekonomicznych zajmowali różne stanowiska i odkryła w prawie ekonomicznym nową, dotychczas nie wyróżnianą parę cech: żywiołowy i opanowany (zamierny) sposób działania praw ekonomicznych. Cechę pierwszą

mają prawa ekonomiczne kapitalizmu, drugą — prawa ekonomiczne działające w socjalizmie [80: 6, 31].

Streszczając: prawo ekonomiczne w rozumieniu szkoły marksistowskiej jest empirycznie stwierdzonym, koniecznym, powtarzającym się istotnym związkiem między zjawiskami gospodarczymi, związkiem o charakterze hipotetycznym, stałym lub zmiennym, prawdopodobnym oraz pozytywnym, w kapitalizmie działającym żywiołowo, w socjalizmie przez człowieka uświadomionym i opanowanym.

Przedstawiony powyżej obraz prawa ekonomicznego w ujęciu marksistowskim jest jednak tylko obrazem statycznym, któremu nie odpowiada już dziś często praktyka definiowania poszczególnych praw ekonomicznych. Problemu nie ma, gdy chodzi o prawa kapitalizmu. Tu wszyscy marksiści są zgodni i trzymają się ogólnej definicji prawa ekonomicznego oraz objaśniających ją wypowiedzi. Rozbieżności zaczynają się pojawiać dopiero, gdy w grę wchodzi konkretne prawa ekonomiczne w socjalizmie. Dynamika ich rozsądza dotychczasową koncepcję prawa ekonomicznego w dwóch punktach: 1) rozrywa zespół jego cech, uderzając w charakter pozytywny prawa oraz w 2) pewność względnie prawdopodobieństwo jego zaistnienia.

1. Żadna z trzech, przykładowo przytoczonych definicji pojęcia prawa ekonomicznego nie upoważnia do wnioskowania, że prawo ekonomii ma charakter normy, nakazu czy zakazu. Wręcz przeciwnie, zarówno na podstawie ich brzmienia jak i objaśnień ich autorów należy sądzić, że chodzi tu jedynie o obraz związków zachodzących niezależnie od woli człowieka, a więc nie zawierający bezpośrednio żadnych nakazów czy zakazów, nie wyrażający żadnych ocen, po prostu o obraz pozytywny.

Tymczasem definicje pewnych konkretnych praw ekonomicznych, działających w socjalizmie i wypowiedzi pewnych autorów, szczególnie z lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, na temat ich funkcjonowania stoją w wyraźnej sprzeczności z takim ujęciem prawa ekonomii. I tak np. W. Brus definiuje prawo wartości jako stałą tendencję do sprowadzania relacji cen do relacji wartości [26: 162], przy czym odrywa je całkowicie od kategorii towaro-

wo pieniężnych, szczególnie mechanizmu rynkowego [26: 237, 91]. Nazywa bowiem prawem wartości utrzymywanie ekwiwalentności powyższych relacji zarówno przy aktualnych decyzjach jak i przy decyzjach docelowych planisty. Wobec tego prawo ekonomiczne okazuje się w nowym świetle: „Rachunek «oczekiwanych zysków» musi w planowanej gospodarce socjalistycznej uwzględnić całokształt nowych warunków, które wskutek realizacji kompleksu decyzji inwestycyjnych różnić będą układ docelowy od układu wyjściowego. Prawo wartości nabiera tu specyficznego sensu, daleko odbiegającego od jego zwykłego pojmowania: działa, jeśli się tak można wyrazić, w «aspekcie perspektywicznym». Jest to chyba bardzo ważny, choć dotąd na ogół pomijany aspekt prawa wartości” [26: 209].

Jeśli zatem staniemy na gruncie tradycyjnej koncepcji prawa ekonomii, implikującej jego charakter opisowo-wyjaśniający (jego pozytywność), musimy powiedzieć, że powyższe ujęcie prawa wartości jest z tą ogólną koncepcją prawa ekonomii sprzeczne. Mamy tu bowiem do czynienia nie „ze stwierdzoną empirycznie prawidłowością” (definicja Żurawickiego), oczywiście stwierdzoną *ex post* i występującą niezależnie od woli i świadomości ludzi, ale z nakazem *ex ante*, z normą planisty, z wynikiem jego woli i jego świadomości, realizowanym od początku do końca bezpośrednio lub pośrednio drogą administracyjną.

Gdyby planista posługiwał się w swej działalności automatyzmem aparatu rynkowego, gdyby oddziaływał nań przy pomocy systemu różnych bodźców i w rezultacie osiągał ekwiwalentność relacji cen i relacji wartości — można by tu użyć, ale dopiero *ex post* wyrażenia „prawo ekonomiczne” w jego utartym, zgodnym z cytowanymi definicjami, znaczeniu. Mielibyśmy tu bowiem jego realizację deterministyczną, odbywającą się poprzez szereg powiązanych ze sobą działań ludzkich, niezależnych od woli i świadomości ich podmiotów, choć ujarzmionych i wyzyskanych przez wolę i świadomość planisty. Prawo nie straciłoby swego charakteru pozytywnego i deterministycznego przez to, że przestałoby działać żywiołowo [120].

Skoro jednak, jak to przyjmuje ujęcie Brusa, przecina się po-

wiązanie między działaniem prawa wartości a automatyzmem rynkowym, a w każdym razie nie uważa się go za konieczne, wówczas nie można tu mówić o prawie ekonomii w jego rozumieniu tradycyjnym. Traci ono bowiem cechę pozytywności i w miejsce jej przyjmuje charakter normatywny. (Np. hasło: „plan najwyższym prawem!”).

Ów charakter normatywny ma również prawo planowego i proporcjonalnego rozwoju w socjalizmie ujęte w definicji opisowej, realnej i analitycznej przez B. Minca w następujący sposób: „Gdy powstaje socjalistyczna własność środków produkcji ze swoją podstawą — własnością ogólnonarodową, powstaje możliwość planowego i proporcjonalnego rozwoju i konieczność realizowania tego rozwoju przez planowanie gospodarki narodowej” [99: 95].

Analogiczną definicję podaje L. Guzicki [39: 44], po czym autor ten stwierdza, że prawo p.p. rozwoju w y m a g a, aby gospodarka było prowadzona planowo, aby wszystkie działy i gałęzie gospodarki rozwijały się proporcjonalnie, aby wszystkie środki produkcji i zasoby siły roboczej były wykorzystywane jak najbardziej racjonalnie i efektywnie.

Gdyby prawo p.p. rozwoju było zdefiniowane zgodnie z przyjętym pojmowaniem prawa ekonomii, jako pozytywnego obrazu związków istniejących obiektywnie i realnie między faktami gospodarczymi, wówczas brzmiałoby ono mniej więcej tak: „Gdy powstaje socjalistyczna własność środków produkcji ze swoją podstawą — własnością ogólnonarodową, wówczas rozwój gospodarki narodowej jest proporcjonalny a realizowanie jego odbywa się drogą planowania” Do definicji tej nie mogłyby wejść takie słowa jak „konieczność”, „wymaga” lub im podobne. Skoro wspomniani autorzy użyli ich do określenia swej koncepcji prawa p.p. rozwoju, pozbawili je przez to samo charakteru pozytywnego i nadali mu charakter imperatywu, normy.

Słowo „konieczność” zostało tu użyte w innym znaczeniu niż użył go O. Lange formułując swoje ujęcie prawa ekonomicznego. Lange, mówiąc, że prawo ekonomiczne wychwytuje to co jest w związkach procesu gospodarczego konieczne czyli istotne, rozu-

nie przez „konieczność” nieuchronność niezależną od woli i świadomości człowieka, natomiast w rozumieniu np. B. Minca „konieczność” oznacza niezbedność podjęcia przez człowieka pewnych czynności (tu planowania), które są warunkiem osiągnięcia jakiegoś celu (tu: planowego i proporcjonalnego rozwoju)

2. Drugą cechą pojęcia prawa ekonomii, uznawaną przez szkołę marksistowską, ale zagrożoną w swym istnieniu, gdyż pewne definicje konkretnych praw ekonomicznych jej nie uwzględniają, jest cecha probabilizmu. Jak to podkreśliłem, marksistowska koncepcja prawa ekonomicznego przyjmuje, że jest ono prawem prawdopodobnym, które przejawia się na pewno tylko w wielkiej masie zjawisk, niemniej jednak przejawia się realnie i a k t u a l n i e. Wyraża ono rzeczywiste związki, które występują realnie, jeśli tylko zajądą przez prawo przewidziane warunki. Jak się wyraża B. Minc, mają one charakter ogólny, konieczny, stosunkowo trwałe i powtarzalny.

Tymczasem ujęcie konkretnego prawa, np. prawa p.p. rozwoju przez B. Minca nie uwzględnia tej cechy pojęcia prawa ekonomii. Idąc za interpretacją J. Stalina, Minc stwierdza, że prawo to wykrywa związek między powstaniem socjalistycznej własności środków produkcji i jej podstawy — własności ogólnonarodowej a możliwością p.p. rozwoju. A więc nie związek z a k t u a l n y m, rzeczywistym, empirycznie stwierdzonym rozwojem planowym i proporcjonalnym, ale tylko z m o ż l i w o ś c i ą takiego rozwoju. „Prawo to daje organom planującym możliwość prawidłowego planowania produkcji społecznej; ażeby możliwość tę przekształcić w rzeczywistość, trzeba zgłębić to prawo ekonomiczne, opanować je, nauczyć się stosować je z całkowitą znajomością rzeczy i układać takie plany, które w pełni odzwierciedlają wymogi tego prawa” [99: 96].

A zatem prawo to nie stwierdza związku aktualnego, a związek potencjalny. Stwierdza tylko czystą możliwość, a nie prawdopodobieństwo. W potocznym rozumieniu prawdopodobieństwo jest miarą możliwości, wyraża stopień jej przewidywanej realizacji, jest więc czymś innym niż sama czysta możliwość. Prawo p.p. rozwoju, według powyższego objaśnienia, cechy tej nie ma: nie

jest probabilistyczne a „possibilistyczne”, potencjalne. Wyraża związek niepewny, nieprawdopodobny, a jedynie możliwość takiego związku.

Tak więc na podstawie definicji i ujęć niektórych konkretnych praw ekonomicznych w socjalizmie można stwierdzić, że istnieje tendencja do traktowania prawa ekonomii jako obrazu związku między zjawiskami gospodarczymi, mającego charakter normatywny (nie pozytywny) i związku nie rzeczywiście zachodzącego, ale jedynie możliwego.

Zamykając biografię pojęcia prawa ekonomicznego, często utożsamianego z prawem ekonomii, można wyciągnąć z niej następujące wnioski:

1. Termin „prawo ekonomiczne” nie jest jednoznaczny; w ciągu historii myśli ekonomicznej zmieniał się on nieraz bardzo zasadniczo.

2. Zmiany te polegały na układaniu się różnych cech prawa ekonomicznego w zespoły, na wprowadzaniu nowych cech i zarzucaniu dawnych. Jak w kalejdoskopie tworzyły się z nich różne obrazy oznaczane jednak tym samym terminem „prawo” (zest. 3).

3. Pewne cechy pojawiały się lub znikwały zależnie od tego, czy nauka ekonomii wiązała się z filozofią prawa natury i teologią, z historią, socjologią, psychologią czy matematyką.

4. Rola definicji w odtwarzaniu zmian w pojmowaniu prawa ekonomicznego i prawa ekonomii jest znikoma, jeśli się zważy, że i prawo ekonomiczne i prawo ekonomii jako pojęcia drugiego stopnia abstrakcji zajmują stanowisko nadrzędne wobec konkretnych, poszczególnych praw ekonomicznych i ich definicji.

5. Stan ten jest wynikiem niepełnego ujmowania przez definicje cech charakteryzujących prawo ekonomiczne i jego pojmowanie.

Gdy chodzi o pierwszą grupę wad definicji prawa ekonomicznego (niepełność cech diagnostycznych), to najczęściej powtarzającym się brakiem jest pomijanie cechy powtarzalności związku między zjawiskami. Jest to cecha, którą powinien wymieniać genus definicji prawa ekonomicznego.

Druga grupa wad definicji prawa ekonomicznego, braki

Zestawienie 3

Szkoły ekonomiczne	Cechy właściwe prawu									
	ekonomicznemu i prawu ekonomii. Prawo jest					ekonomii. Prawo jest				
absolu- tne	hipote- tyczne	stałe	zmienne	pe- wne	prawdo- podobne	poten- cjalne	realne	ide- alne	pozyty- wne	norma- tywne
Fizjokraci		×		×			×			×
Klasycy	+	×			×		×		×	
Historycy starsi			×		×		×		×	
Historyzm nowocz. szkoła histor. młodsza			×		×		×		×	
socjologizm histor.	×	×	×	×			×		×	
typologizm histor.	×		×	×		×		×	×	
normatywizm histor.	×		×	×			×			×
Szkoła matemat.	×	×			×			×		×
Szkoła psycholo- giczna	×	×	×	×			×		×	×
Neoklasycy	×	×	×	×			×		×	×
Szkoła mank- sistowska	×	×	×	×		+	×		×	+

Oznaczenia: x — cechy ogólnie uznawane, + — tendencje nadawania nowych cech.

w określaniu cech je charakteryzujących odznacza się tym, że zasięgiem swym obejmuje niemal wszystkie definicje tego prawa. Z osiemnastu definicji przykładowych tylko jedna podaje w sposób wyraźny lub implikuje wszystkie pięć cech dlań charakterystycznych, pięć definicji informuje tylko o trzech cechach, pięć o dwóch, sześć o jednej, a jedna nie informuje o żadnej.

6. Stąd, by uzupełnić dane zawarte w definicjach prawa ekonomicznego, istnieje konieczność sięgnięcia do różnych wypowiedzi na jego temat, rozsianych po tekstach systemów, monografiach i do objaśnień konkretnych praw ekonomicznych. Nierzadko trzeba doszukiwać się głęboko ukrytych implikacji, które — jak wiadomo — nie zawsze są bezsporne.

7. Nic jednak nie wyrządziło większej szkody reputacji ekonomii niż pomijanie w wielu definicjach prawa ekonomicznego jego charakteru hipotetycznego i probabilistycznego. Brak ten wytworzył, niestety wśród wielu ekonomistów⁴, a co gorsze i wśród wielu laików, przekonanie, że prawo ekonomiczne działa bezwzględnie i na pewno. Ponieważ jednak w rzeczywistości tak nie bywa (na poparcie tego poglądu przytacza się ze złośliwą satysfakcją „zawieszenie” praw ekonomicznych w czasie wojny, w przedwojennych dyktaturach itp.) konkluduje się, że są one iluzoryczne, a wobec tego ekonomia traci charakter nauki.

8. Zapoznanie różnic między językiem przedmiotowym a metajęzykiem definicji powodowało, że używano jednego terminu „prawo ekonomiczne” na określenie zarówno prawa ekonomicznego jak i prawa ekonomii, co prowadziło do wyraźnych lub ukrytych sprzeczności w różnych wypowiedziach. Ponieważ cechy realności względnie idealności oraz pozytywności lub normatyw-

⁴ W latach pięćdziesiątych naszego stulecia w ten sposób pojmował prawo ekonomiczne Sidney Schöffler [139: 157]. Uważał on, że wszystkie przedsięwzięcia ekonomistów kończą się bankructwem, ponieważ szukają oni praw ekonomicznych, chociaż jest rzeczą jasną, że praw takich nie ma. Przewidywania w ekonomii muszą się opierać na faktach i na prawach już ustalonych przez inne nauki, jak np. psychologię społeczną i być może socjologię. Dotychczasowa historia myśli ekonomicznej — to gigantyczna ślepa ulica.

ności pojęcia prawa mogą odnosić się jedynie do jego sformułowań w metajęzyku, tzn. jedynie do pojęcia prawa ekonomii, wobec tego wszelka dyskusja nad ich obecnością lub nieobecnością w pojęciu prawa ekonomicznego, mającego szatę języka przedmiotowego, była i jest bezprzedmiotowa.

9. Występujący w wielu systemach brak definicji pojęcia prawa ekonomicznego oraz różne braki w definicji tego prawa sprawiały, że dyskusje, które wybuchały w ekonomii na ich temat, nierzadko bywały jałowe, że polemiki prowadzono niewłaściwie i niecelowo, że niektóre zarzuty trafiały w próżnię, a innych nie można było postawić, gdyż nie było ku temu wyraźnych podstaw i dyskusja odbywała się w oparciu o przypuszczenia i hipotezy, nie przysparzając chwały ani samym dyskutantom ani nauce ekonomii.

10. Tam, gdzie występują mniej lub więcej pełne definicje prawa ekonomicznego, pozwalają one choć w części na wyrobienie sobie pewnego sądu o niektórych przynajmniej cechach prawu temu przypisywanych. Chroni to dyskusję nad konkretnymi prawami ekonomicznymi od potknięć logicznych i od przybrania cech pustej zonglerki słownej.

2.2.2. Tworzenie pojęcia modelu ekonomicznego. R ó ż n e z n a c z e n i a s ł o w a „m o d e l”. Jak konieczną jest definicja modelu ekonomicznego w systemie teoretyczno-ekonomicznym, okazuje się nawet z pobieżnego przeglądu znaczeń, które słowo „model” może mieć w ekonomii.

Jeśli wyjdziemy od tego sensu „modelu”, zgodnie z którym jest on uproszczonym przedstawieniem części rzeczywistości⁵, wówczas musimy przyznać, że w systemie ekonomicznym wszystko może być modelem. Modelem jest jakiegokolwiek pojęcie ekonomiczne, gdyż w sposób uproszczony przedstawia istotne cechy pewnych elementów życia gospodarczego; modelem jest i prawo ekonomii i aksjomat ekonomiczny, gdyż w podobny sposób przedstawiają pewne związki między tymi elementami (prawa), lub

⁵ Tak go pojmują np.: T. Koopmans [67: 142-144], W. Niemczynow [108: 27], u nas zaś W. Sadowski [133: 15] i W. Brus [26: 10].

przedstawiają takie prawa czy inne fakty gospodarcze, które w systemie ekonomicznym są naczelne, płyną z obserwacji i nie potrzebują dowodu (aksjomaty). Ale także, gdy np. przedstawimy wpływ inwestycji na dochód przy pomocy rysunku, na którym obieg płac, procentów i konsumpcji między przedsiębiorstwami a społeczeństwem ma tylko dwa otwory: jeden wyjściowy prowadzący do oszczędzania, drugi wejściowy, którym przy pomocy pompy (zmiany techniczne) wtłaczane są doń inwestycje — to rysunek ten będzie również modelem, w tym wypadku tzw. modelem hydraulicznym. Dalej, stosując aparaturę terminologii cybernetycznej do produkcji, transportu, czy do całej gospodarki narodowej, można otrzymać odpowiednie cząstkowe lub całościowe modele gospodarcze cybernetyczne wyrażone za pomocą słów lub za pomocą słów i rysunku [54: 109, 120, 115]. Tak samo zwykle krzywe popytu i podaży są również modelami, podobnie jak wzory: np. $Y=C+I$, gdzie Y = dochód narodowy, C = wydatki na konsumpcję I = wydatki na inwestycje lub $K = c+v$, gdzie K = kapitał, c = kapitał stały, v = kapitał zmienny.

A jednak współczesny język ekonomiczny nie wiąże ze słowem „model” tak szerokiej skali znaczeń. Jakkolwiek różne są modele ekonomiczne i różne analityczne definicje pojęcia modelu ekonomicznego, to w jednym są one zgodne: nie obejmują pojedynczych faktów gospodarczych, czy jakichś wydzielonych między nimi związków. Innymi słowy, pojęcia, prawa i aksjomaty ekonomiczne znajdują się poza „modelem”. Poza tym jednak definicje modelu ekonomicznego rozchodzą się.

Definicje tego pojęcia można podzielić na dwie grupy, zależnie od tego, czy używają one języka przedmiotowego, czy meta-języka. Definicje pojęć modelu wyrażone w meta-języku (nominalne) uważają za model uproszczony o b r a z, schemat fragmentu lub całości życia gospodarczego, mówią nie o odtwarzanej rzeczywistości, a o jej odtworzeniu, o jej słownym obrazie, podobnie jak to czyni nominalna definicja prawa ekonomii w przeciwieństwie do realnej definicji prawa ekonomicznego. W określeniu jednak tego obrazu, definicje należące do tej grupy różnią się i to bardzo znacznie.

Np. J. Boudeville uważa, że „w dziedzinie ekonomii słowo »model«, uproszczony schemat funkcjonowania jakiegoś zespołu jest synonimem teorii” [19: 741]. Zbliżone definicje podają W. Brus i B. Minc [26: 10; 99: 36]. Daleko węższą definicję modelu podaje O. Lange: model — to nie teoria ekonomiczna, a „zbiór założeń teorii ekonomicznej, tzn. zespół warunków, w których abstrakcyjne prawa są prawdziwe i wiążą się w określony sposób” [72: 123, 124]. Do tej grupy dołączył ostatnio L. Nowak uważający za model oryginału „teorię opisującą kopię tego oryginału zachowującą wyróżnione właściwości tego oryginału” [109: 136].

Druga grupa definicji modelu ekonomicznego omija wyżyny teorii i wiąże model z praktyką gospodarczą, z metodami zarządzania życiem gospodarczym oraz z polityką ekonomiczną. Definicje te są realne, nie mówią o modelu jako o uproszczonym o b r a z i e rzeczywistości gospodarczej, a o modelu jako o samej rzeczywistości, która jest przedmiotem tego obrazu, więc o czymś innym niż definicje grupy pierwszej. Tego rodzaju definicje są szczególnie popularne w Polsce. Ponieważ różnią się od rozpowszechnionego w ekonomii kapitalistycznej rozumienia słowa „model”, odpowiadającego definicjom pierwszej grupy, można je uznać za definicje (wobec tamtych) syntetyczne. I tak np. C. Bobrowski rozumie przez „model” „zespół metod organizacji zarządzania, planowania czy polityki gospodarczej stosowanej w pewnym konkretnym kraju czy w pewnym konkretnym okresie” [17: 238].

B. Oyrzanowski twierdzi, że „jest to pewien wariant danego sposobu produkcji lub innymi słowy — konkretna forma rozwiązania pewnych problemów danego sposobu produkcji” [83: 73]. Jak więc już z tego pobieżnego przeglądu definicji modelu ekonomicznego widać, wykazują one daleko idące rozbieżności. Jeśli tak jest, to warunkiem podstawowym, który musi być spełniony przed jakimkolwiek użyciem pojęcia „model”, jest podanie jego możliwie ścisłej definicji.

R o d z a j e m o d e l i e k o n o m i c z n y c h. Spełnienie tego postulatu prowadzi nas prostą drogą do rozróżnienia szeregu rodzajów modeli uważanych za uproszczone obrazy rzeczywistości

gospodarczej. Podzielić je można na dwie wielkie grupy: modele strukturalne i modele funkcjonalne. Pierwsze przedstawiają strukturę badanej rzeczywistości, tzn. związki przyczynowo-skutkowe oraz ogólne, podstawowe warunki i założenia nie dające się ująć w wyrażenia ilościowe. Drugie obrazują stronę ilościową, matematyczną, zjawisk, która dotyczy związków funkcjonalnych zachodzących między pewnymi wielkościami gospodarczymi i służą do przedstawienia funkcjonowania gospodarki [83: 40].

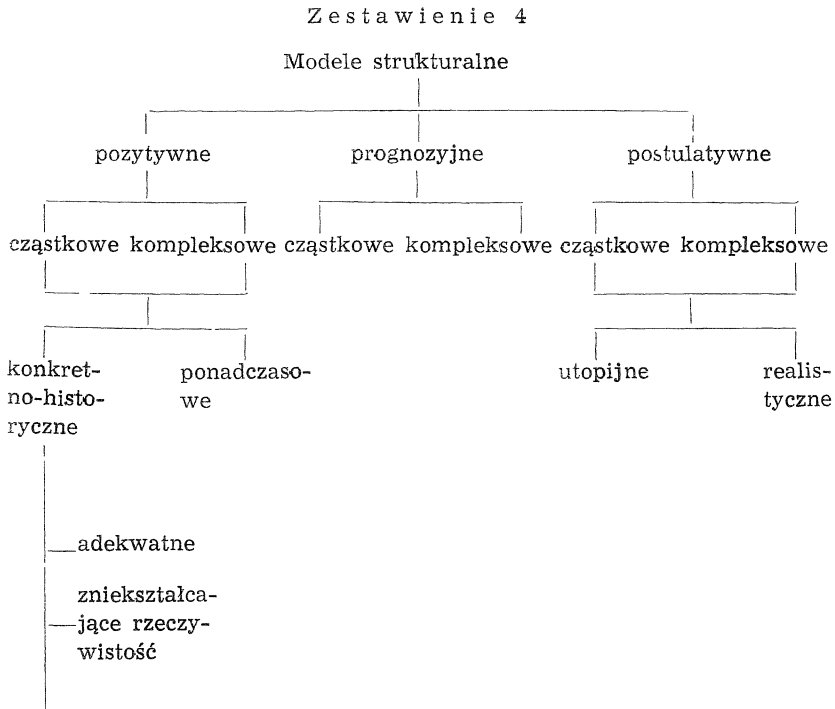
Zatrzymam się najprzód na modelu strukturalnym. Otóż można wyróżnić trzy typy modelu strukturalnego: pozytywny, prognozyjny i postulatyczny. Model pozytywny odtwarza tę rzeczywistość gospodarczą, która istnieje względnie kiedyś istniała; model prognozyjny przedstawia przewidywaną strukturę gospodarki społecznej lub jej części w jakimś przedziale czasowym w przyszłości [128: 94-104]; model zaś postulatyczny jest obrazem tejże struktury, która powinna być zrealizowana drogą świadomej działalności (np. model gospodarki socjalistycznej K. Marksa i F. Engelsa oraz niektóre współczesne modele gospodarki socjalistycznej).

Rozgałęziając dalej rodzaje modeli strukturalnych, trzeba stwierdzić, że model strukturalny pozytywny może być ponadczasowy lub historyczny. Pierwszy abstrahuje od konkretnej rzeczywistości historycznej i opiera się na szeregu założeń hipotetycznych (np. „homo oeconomicus” ekonomii klasycznej, czy odpowiednia jego modyfikacja w modelach szkoły psychologicznej austriackiej, K. Mengera, Böhm-Bawerka itp.). Drugi wychodzi z realnych stosunków gospodarczych między ludźmi żyjącymi na pewnym obszarze i w określonym czasie (np. model gospodarki kapitalistycznej w relacji K. Marksa). Modele konkretno-historyczne albo spełniają swe zadanie, tzn. przedstawiają rzeczywistość taką jaką ona jest i wówczas są adekwatne lub są wadliwe i wówczas ją zniekształcają (modele zniekształcające rzeczywistość).

Zarówno zaś modele prognozyjne jak i pozytywne mogą być częściowe, tzn. odtwarzające jedynie jakiś wycinek życia gospo-

darczego (modele mikroekonomiczne) lub kompleksowe, tzn. obrazujące jego całość (makroekonomiczne).

Osobną uwagę należy się modelom postulatywnym: mogą one być także cząstkowe lub kompleksowe, te zaś albo utopijne albo realistyczne. Modele utopijne charakteryzują się nieodpowiedniością środków wiodących do postulowanego celu (np. modele Saint-Simona, K. Fouriera, R. Owena); modele realistyczne — ich realnością. Przegląd modeli strukturalnych daje zest. 4.



Celem tego zapuszczenia się w różnorodność modeli ekonomicznych jest wyłowienie spośród nich tych ich rodzajów, które mogą wchodzić w obręb systemów ekonomicznych. Gdy rozpatrujemy tę możliwość na tle ogólnego rozwoju myśli ekonomicznej,

trzeba stwierdzić, że zależy ona od definicji samego systemu ekonomicznego. Raz jeszcze przy tym uwidacznia się kluczowa pozycja definicji systemu ekonomii w nim samym. Zależnie bowiem od tego, jak zdefiniujemy ekonomię, modele strukturalne będą do niej należeć lub nie.

Znane są definicje ekonomii, które nie przeprowadzają granicy między dociekaniami teoretycznymi a polityką ekonomiczną. Należą do nich np. definicje Smitha, Sismondiego i Walckera [144: t. I, 25; 156: 31]. Zgodnie więc z nimi, chociaż nie ma pewności, czy zgodnie z intencją ich autorów, w obręb ekonomii mogą wejść wszystkie rodzaje modeli strukturalnych — co najważniejsza — postulatywnych nie wykluczając.

Są jednak i takie definicje, jak np. Schmollera [138: 76], które pozwalają zmieścić w obrębie ekonomii jedynie modele pozytywne oraz prognozyjne. Inne wreszcie — i takie jest na ogół stanowisko autorów współczesnych — nadając ekonomii charakter pozytywny [153: 1; 134: 5], pozostawiają tym samym modele prognozyjne poza obrębem teorii ekonomii.

Z kolei wypada zająć się pytaniem, które spośród modeli funkcjonalnych mogą zmieścić się w systemach ekonomicznych. Modele funkcjonalne (niekiedy zwane kwantytatywnymi) dzielą się na matematyczne i ekonometryczne. Nazwa „matematyczne” jest bardzo niewłaściwa i zwodnicza, a nadana została pewnej grupie modeli funkcjonalnych dla przeciwstawienia jej modelom ekonometrycznym [83: 43]. Nie oznacza ona wcale, choć brzmienie jej mogłoby to sugerować, że autorzy ich muszą koniecznie operować aparaturą matematyczną. W grupie tej bowiem mieści się zarówno model ekonomiczny F. Quesnaya, czy K. Marksa modele reprodukcji jak i modele [169: 32] W. Whewella, pewne modele H. v. Thüнена i modele cząstkowe A. Marshalla, chociaż język i pojęcia matematyczne w budowie ich odgrywają rolę marginesową raczej i ilustratywną a nie twórczą. Ale należą do niej również modele A. Cournota, szkoły lozańskiej (L. Walras), V. Pareta i in. budowane przy pomocy wyższej matematyki jako narzędzia badania współzależności wszystkich zjawisk gospodarczych. Cechą wspólną tych modeli jest to, że w odróżnieniu od

modeli ekonometrycznych „ich zgodność z rzeczywistością sprawdzana jest przede wszystkim za pomocą analizy logicznej (przy ewentualnym wzięciu pod uwagę jedynie cząstkowych informacji o świecie realnym)” [83: 43].

Modele zaś ekonometryczne „są takimi konstrukcjami, których zgodność ze światem zewnętrznym sprawdza się przy pomocy masowych danych statystycznych” [83: 43]. Ponieważ współcześnie wśród modeli funkcjonalnych przeważają ekonometryczne, dalszą analizę zacieśnił do tych ostatnich.

Modele ekonometryczne mogą być: opisowe (empiryczne, pozytywne), prognozyjne i decyzyjne (polityczne). Modele opisowe odtwarzają funkcjonowanie części systemu gospodarczego w przeszłości lub teraźniejszości. Modele prognozyjne, posługując się relacjami ustalonymi lub przypuszczanymi oraz wpływem zmiennych zewnętrznych, określają wartość zmiennych wewnętrznych w danym momencie przyszłości [19: 742]. Modele zaś decyzyjne, operujące innymi celami, osiągalnymi w przyszłości oraz wychodzące z zaobserwowanych relacji między zmiennymi, oceniają bezpośrednio wartość instrumentów polityki ekonomicznej ze względu na osiągnięcie tych celów w istniejących warunkach [19: 742].

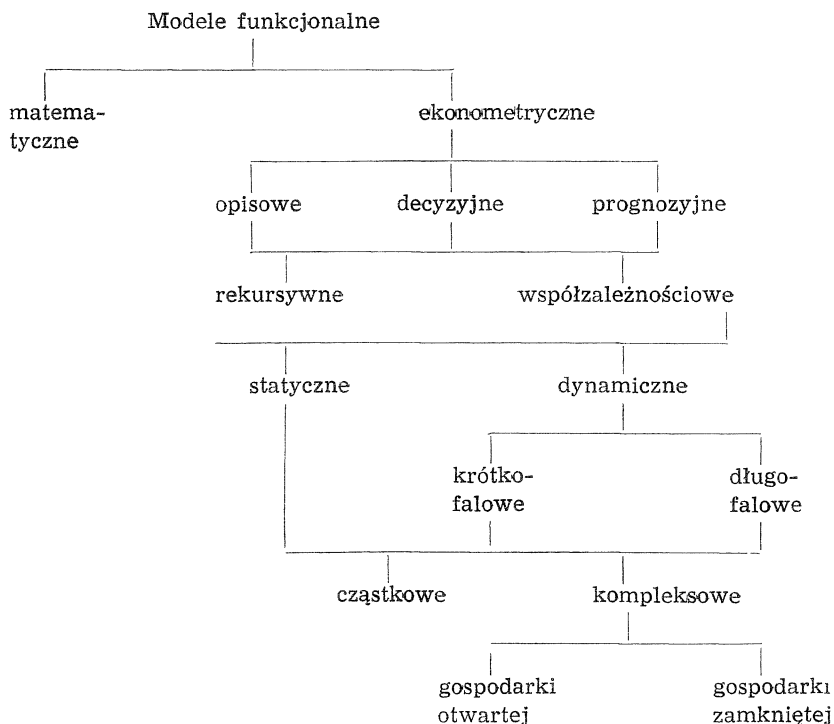
Wszystkie trzy wymienione rodzaje modeli ekonometrycznych mogą być dalej: modelami rekursywnymi lub współzależnymi. „Modele są rekursywne, gdy między zmiennymi istnieją tylko relacje antysymetryczne. Stają się one współzależnościowe, gdy do schematu wprowadza się relację symetryczną” [19: 742].

Wszystkie wyróżnione dotychczas modele ekonometryczne mogą być dynamiczne lub statyczne. Model jest dynamiczny jeśli wartość pewnej zmiennej w chwili t zależy od wartości innej albo tej samej zmiennej w innej chwili t_0 . Każdy inny model jest statyczny. Wśród modeli dynamicznych można dodatkowo wyróżnić takie, które „zawierają zmienne odtwarzające tak zwykłe zaburzenia w wartościach zmiennych (błędy), jak i zaburzenia w relacjach (szoki)” [19: 742]. Dalej, modele dynamiczne mogą być krótko- lub długofalowe.

Posuwając się dalej w rozgałęzieniach modeli ekonometrycz-

nych, wyróżnić należy wśród zwiększonej do 11 ich liczby, modele cząstkowe dotyczące jedynie jakiegoś wycinka gospodarki oraz kompleksowe, obejmujące jej całokształt. Modele kompleksowe mogą być albo modelami gospodarki otwartej albo modelami gospodarki zamkniętej w zależności od tego, czy uwzględniają czy nie handel zagraniczny. Sumaryczny przegląd wyróżnionych modeli funkcjonalnych (kwantytatywnych) podaje zest. 5.

Zestawienie 5



I tu, podobnie jak w wypadku modeli strukturalnych, o tym czy dany rodzaj modelu funkcjonalnego może wejść w obręb teorii ekonomii, decyduje definicja charakteryzująca naukę ekonomii. Zgodnie np. z definicją O. Langego [72: 15], która suponuje pozytywny charakter ekonomii, w ramach teorii ekonomii mogą

się zmieścić jedynie te wszystkie modele ekonometryczne, które są opisowe. Z pewną licencją można by do niej włączyć i modele prognozyjne, lecz w żadnym wypadku modele decyzyjne (polityczne). Te ostatnie natomiast całkiem dobrze mieszczą się w ekonomii socjalizmu zdefiniowanej przez B. Minca. Autor ten wyraźnie zaznacza: „Ekonomia polityczna socjalizmu, której przedmiotem są socjalistyczne stosunki produkcji, nie może ograniczać się do ogólnikowego ich badania, ale powinna stwierdzać również warunki i metody wykorzystywania praw ekonomicznych socjalizmu dla możliwości najszybszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa” [99: 15].

Po wyróżnieniu modeli ekonomicznych można dać odpowiedź na pytanie: definicje których modeli odtwarzają rzeczywistość gospodarczą oraz w jaki sposób to czynią?

Definicje modeli pełniących funkcję odtwórczą. Jedynie definicje modeli strukturalnych pozytywnych oraz modeli funkcjonalnych opisowych mogą być obrazami życia gospodarczego. Obojętnie przy tym, czy modele strukturalne pozytywne są jednocześnie cząstkowe czy kompleksowe, konkretno-historyczne czy ponadczasowe oraz czy modele ekonometryczne opisowe są jednocześnie rekursywne lub współzależnościowe, statyczne lub dynamiczne, dynamiczne krótko- lub długofalowe, kompleksowe gospodarki otwartej czy zamkniętej.

Funkcji odtwórczej nie pełnią natomiast definicje modeli strukturalnych prognozyjnych i postulatywnych oraz definicje modeli funkcjonalnych prognozyjnych i decyzyjnych. Definicje te bowiem przewidują (prognozyjne) lub zalecają (postulatywne, decyzyjne) spowodowanie pewnego układu faktów, który może lub powinien powstać dopiero w przyszłości, ale który nie jest jeszcze rzeczywistością, a więc tej rzeczywistości nie odzwierciedlają.

Sposób, w jaki definicje modeli strukturalnych pozytywnych i funkcjonalnych opisowych odtwarzają rzeczywistość gospodarczą, pozostaje w ścisłym związku z ogólnym charakterem pojęcia „model ekonomiczny”. Jest to bowiem pojęcie drugiego stopnia abstrakcji, stąd definicja jego określa bezpośrednio tylko to, co

różne jednostkowe pojęcia modeli pierwszego stopnia abstrakcji (np. modelu W. S. Jevonsa, J. B. Clarka, J. R. Hicksa, czy modelu M. Kaleckiego, N. Kaldora, W. W. Leontiefa) mają ze sobą wspólnego. Odtwarza bezpośrednio i w sposób ogólny jedynie to, co w s z y s t k i e modele mają w sobie w postaci zindywidualizowanej. Ponieważ zaś pojęcie poszczególnego modelu ekonomicznego (pierwszego stopnia abstrakcji) odtwarza jakiś wycinek rzeczywistości gospodarczej lub jej całość b e z p o s r e d n i o, definicja pojęcia drugiego stopnia abstrakcji „model ekonomiczny” jest tej rzeczywistości obrazem już tylko pośrednim.

Definicja pojęcia modelu ekonomicznego pełni swą funkcję odtwórczą podobnie jak definicja pojęcia prawa ekonomii: ukazuje jedynie w sposób ogólny i pośredni to z życia gospodarczego, co poszczególne modele, podobnie jak poszczególne prawa, względnie ich definicje ukazują w sposób jednostkowy i bezpośredni. Definicja modelu drugiego stopnia abstrakcji „n a z y w a” to co poszczególne modele (J. Tinbergen, W. Leontiefa itp.) odtwarzają i orzeka np., że „model gospodarki narodowej jest to strukturalny, kompleksowy obraz systemu gospodarczego jakiegoś kraju uwypuklający jego element ustrojowy...” itd. [83: 73]. Definicja ta zatem odtwarza to samo, co modele indywidualne, tylko czyni to podobnie jak definicja pojęcia prawa również w sposób pośredni i na drugim stopniu abstrakcji. Definicja prawa ekonomicznego jest modelem poszczególnych praw, zaś definicja modelu ekonomicznego jest modelem poszczególnych modeli ekonomicznych.

Jednak między definicją pojęcia prawa ekonomicznego a definicją pojęcia modelu ekonomicznego istnieje w odtwarzaniu przez nie rzeczywistości jedna ważna różnica. Polega ona na tym, że w większości wypadków definicja pojęcia prawa ekonomicznego odnosi się do poszczególnych praw ekonomicznych, które są sformułowane r ó w n i e ż w postaci definicji. A zatem definicja pojęcia prawa ekonomicznego odtwarza to samo co definicje poszczególnych praw tylko w inny sposób. Natomiast definicja pojęcia modelu ekonomicznego tego przywileju nie ma. Ponieważ z reguły wszystkie modele ekonomiczne mają postać opisu, który

nierzadko wypełnia całą książkę, występowanie ich w formie definicji może być tylko wyjątkiem.

Dlatego też w opracowaniu niniejszym pomijam omówienie definicji poszczególnych modeli. Do takich wyjątkowych definicji modeli należy realna i syntetyczna definicja modelu gospodarki socjalistycznej podana przez M. Mieszczankowskiego: „Wspólnymi zasadniczymi cechami każdego modelu gospodarki socjalistycznej są: 1) władza ludu pracującego, 2) społeczna własność środków produkcji w mieście i na wsi, 3) cel produkcji — zaspokojenie potrzeb ludzi (osobistych i społecznych), 4) planowy rozwój gospodarki narodowej, 5) podział wytworzonego produktu według ilości i jakości pracy” [95: 111]. Definicja ta jest wprawdzie względnie zwarta, tzn. wyraża bogatą treść przy pomocy stosunkowo niewielkiej ilości słów, cecha ta jednak odbiła się ujemnie na jej adekwatności, która jest bardzo wątpliwa. Inne natomiast definicje modelu gospodarki socjalistycznej okupiły swą adekwatność zbytnią rozciągłością. Nie pomaga tu nawet stosowanie klasycznej formy definicji, narzucającej zwięzłość wypowiedzi, gdyż olbrzymi materiał, który w niej się musi zmieścić rozsądza ramy różnicy gatunkowej i zbliża definicję do opisu. Taki los spotkał np. próbę definicji modelu gospodarki socjalistycznej podjętą przez W. Fabierkiewicza [41: 54, 55]. Zbytniej rozciągłości nie uniknęła także realna, analityczna, uwikłana i opisowa definicja centralistycznego modelu gospodarki socjalistycznej podana przez W. Brusa: „Nawiązując do przeprowadzonego uprzednio podziału decyzji ekonomicznych w ustroju socjalistycznym na trzy grupy, można powiedzieć, że model centralistyczny rozstrzyga problem owej »spornej« trzeciej grupy na korzyść centralizacji, co przesądza również funkcje form towarowo-pięniężnych w obrębie gospodarki państwowej w sensie ograniczenia ich w zasadzie do roli biernej. Poza zasięgiem bezpośrednich decyzji szczebla centralnego pozostaje w modelu centralistycznym z reguły tylko niezbędne minimum — wybór w sferze konsumpcji indywidualnej oraz wybór zawodu i miejsca pracy; oddziaływanie szczebla centralnego na te decyzje następuje za pośrednictwem mechanizmu rynkowego, co oznacza, że w tych dziedzinach pieniądź zachowuje

rolę czynną” [26: 147]. Już sam charakter tej definicji, jej forma swobodna, opisowa i uwikłana, tłumaczą jak trudno jest ująć indywidualny model w definicję i dlatego należy ona do wyjątków.

Poza tym o istnieniu definicji poszczególnych modeli ekonomicznych można mówić, jeśli się przyjmie 1) specjalną definicję pojęcia modelu ekonomicznego oraz 2) definicyjną formę aksjomatów, będących jego założeniami. Tak więc np., gdy przyjmie my Langego definicję modelu teoretyczno-ekonomicznego jako zbioru założeń teorii ekonomicznej [72: 123, 124], to jeśli jednocześnie założenia te są aksjomatami i są ujęte w postaci definicji, możemy mówić o definicji konkretnego modelu ekonomicznego. W tym sensie formę definicji ma np. model A. Wagnera, którego trzy założenia (aksjomaty) są zdefiniowane jako założenia pragnienia działania, znajomości jego warunków i możliwości działania [155: 173, 174]. Oczywiście można tu mówić o definicji modelu, względnie w ogóle o modelu tylko *ex post*, z naszego, dzisiejszego stanowiska, gdyż Wagner nie dał takiej nazwy swej teorii, jako że w jego czasach słowo „model” w ekonomii nie było znane.

Ale wszystko to są wyjątki. Z reguły definicja pojęcia modelu odtwarza w swoisty sposób to, co odtwarzają nie definicje poszczególnych modeli, ale same te modele, tzn. uproszczone obrazy rzeczywistości nie mające formy definicji. Dlatego to w toku rozważań mówiłem stale o definicji pojęcia prawa ekonomicznego i definicjach poszczególnych praw oraz o definicji pojęcia modelu ekonomicznego, ale o poszczególnych modelach ekonomicznych, a nigdy o ich definicjach.

Jak więc widać z powyższej analizy, odtwórcza rola pojęcia modelu ekonomicznego jest skromna, a w porównaniu z taką rolą definicji pojęcia prawa ekonomicznego nawet bardzo skromna. Fakt ten jednak tylko przyczynia się do tego, że definicja pojęcia modelu nie ma w systemie ekonomicznym pierwszorzędnej lub choćby takiego jak definicja pojęcia prawa ekonomicznego znaczenia. Istnieją bowiem dwie inne przyczyny skromnej pozycji definicji tego pojęcia w ekonomii.

Po pierwsze — biorąc rzecz historycznie — pojęcie modelu ekonomicznego weszło do ekonomii o wiele później niż pojęcie

prawa. Pojęcie prawa współhistniało z ekonomią od chwili jej powstania, a właściwie można powiedzieć, że dało jej życie, bo bez niego istnienie ekonomii jako nauki byłoby niemożliwe. „Model ekonomiczny” natomiast zaczął się upowszechniać w teorii ekonomii dopiero na początku XX w., a wzmocnił w niej swą pozycję dopiero z rozwojem ekonometrii (lata trzydzieste XX w.) I wtedy od razu zaczęto formułować jego definicje rozpraszające nieporozumienia, które mogłyby się nagromadzić dokoła nowego pojęcia.

Po wtóre, jakkolwiek istnieje wiele różnych definicji pojęcia modelu ekonomicznego, to różnice między nimi odnoszą się do cech dla tego pojęcia istotnych, a nie w ogóle do cech je charakteryzujących. Istnieją różnice w poglądach na jego zakres na przykład, a nie na sposób jego pojmowania. Wszystkie definicje wyrażone w metajęzyku uznają, że ekonomiczny model opisowy (pozytywny) jest uproszczonym obrazem rzeczywistości. Nie ma, jak w pojęciu prawa, różnic w zapatrywaniach na jego realność czy idealność, absolutność czy hipotetyczność, pewność czy probabilizm, stałość czy zmienność.

W konsekwencji więc, im mniejsza rozbieżność w zapatrywaniach na jakieś pojęcie ekonomiczne, tym względnie mniejsza aktualna waga definicji tego pojęcia. W wypadku definicji modelu ekonomicznego nie uzasadnia to jednak pomijania jej w systemach teoretycznych nawet jeśli temu względnie skromnemu znaczeniu towarzyszy równie skromna jej rola jako odzwierciedlenia rzeczywistości gospodarczej. Dobra bowiem definicja, choćby pominąć wszystkie jej walory czynne polegające na odtwarzaniu rzeczywistości, łączeniu innych definicji ze sobą itp., jeśli nie zapobiega wielu nieporozumieniom, to utrudnia ich powstanie. A to samo już wystarczy, by uzasadnić jej istnienie w systemie ekonomii.

2.3. Formułowanie poszczególnych praw ekonomicznych

Przedmiotem rozważań niniejszego ustępu będą definicje praw ekonomicznych. Nie wszystkie prawa ekonomiczne są formułowane w postaci definicji. Opierając się na podanej w I roz-

dziale koncepcji definicji, będę uważać, że tylko te prawa są zdefiniowane, które są w jakiś sposób nazwane, np.: „prawo Greshama”, „prawo koncentracji kapitału”, „prawo wartości” itp. Bywają wprawdzie wypadki, w których autorzy systemów wymieniają jedynie tezy, przedtem lub potem nazwane prawami, nie nadając im indywidualnych nazw; należą one jednak w ekonomii do rzadkości. Większość praw ekonomicznych formułowana jest w postaci tzw. definicji równościowej, ustalającej równość znaczeń lub zakresów między ustaloną prawidłowością (definiens) a jej nazwą (definiendum). I tylko one będą przedmiotem poniższej analizy.

2.3.1. Formy definiendum definicji prawa ekonomicznego. Nazwy praw ekonomicznych (definienda ich definicji) przybierają różnorodne formy. Do najczęściej spotykanych należą nazwy informujące o przedmiocie, którego dotyczy prawo. Np.: „Trzecie prawo zahamowania postępu” [165: 59], „podstawowe prawo tworzenia się cen” [163: 133], „prawo ustalania się i zmiany cen dóbr kapitałowych” [158: 310], „prawo kosztów produkcji” [155: 240], „socjalistyczne prawo ludności” [99: 234], „prawo rządzące ekonomicznym charakterem dóbr” [94: 107], „prawo obojętności” [58: 92] itd. Wartość informatywna tego typu definiendów jest niewielka, są one bardzo wygodne w toku analizy lub wykładu ze względu na ich zawartość.

Drugą pod względem częstotliwości występowania grupę definiendów definicji praw ekonomicznych stanowią nazwy oddające w bardzo dużym skrócie treść zdefiniowanego prawa. Ponieważ nawet najkrótsze podanie treści prawa nie może być tak krótkie jak informacja o jego przedmiocie, tego rodzaju definienda są mniej wygodne w użyciu, lecz za to bardziej informatywne niż definienda grupy pierwszej. Oto parę przykładów: „prawo zwiększania wartości dzięki pracy” [165: 20], „prawo zmniejszającego się przychodu z ziemi” [98: 109], „prawo upowszechnienia się i wzrostu potrzeb w socjalizmie” [99: 135], „prawo zrównania popytu międzynarodowego” [98: 358].

Niekiedy definienda podają dwie alternatywne nazwy danego

prawa, przynależne do obu lub do jednej tylko z wymienionych grup. Czasem druga nazwa ma streścić nazwę pierwszą, a czasem odwrotnie — rozwinąć ją i wyjaśnić. Np. „prawo wzrostu siły produkcyjnej pracy i efektywności produkcji (prawo oszczędności pracy)” [99: 158, 159], „prawo ekonomiczno-technicznej granicy rozwojowej (pierwsze prawo zahamowania postępu)” [165: 57], „prawo ustalania się stopy czystego dochodu albo prawo ustalania się równowagi cen nowych dóbr kapitałowych drogą określenia stopy czystego dochodu” [158: 294].

W trzecią, równie liczną, grupę można by ująć te definienda, które nazywają prawa ekonomiczne nazwiskami ich odkrywców lub osób, które po raz pierwszy je sformułowały. Np. „prawo Kopernika-Greshama”, „prawo Gossena, czy „prawo Thüнена”. Lapidarność tych definiendów jest bardzo duża, natomiast informatywność, szczególnie dla nieekonomisty, nieznaczna lub żadna.

Wreszcie najrzadziej występujące definienda definicji praw ekonomicznych — to nazwy określające funkcję, którą dane prawo spełnia w praktycznym lub teoretycznym systemie ekonomicznym, np. „prawo będące podstawą wymiany” („usługi bywają wymieniane za usługi”) [13: 208].

Powiązanie definiendum prawa ekonomicznego z jego definiensem bywa również rozmaite. Najczęściej spotykany w definicjach typ wiązki: „jest to”, „znaczy”, w definicjach praw ekonomicznych występuje wyjątkowo. Najczęściej za wiązkę służą wyrażenia: „głosi, że”, „ustala”, „przez prawo rozumiemy, że”, „polega na tym, że” itp. Rolę łącznika spełnia również dwukropek lub nawias. Nierzadkie są jednak wypadki definicji praw ekonomicznych nie mających żadnego łącznika. Definiendum bywa wówczas umieszczane np. w nagłówku rozdziału czy ustępu lub tylko wyróżnione kursywą w tekście, zaś definiens oddzielony od definiendum wieloma zdaniem i sformułowany w postaci tezy.

2.3.2. Formy odtwarzania rzeczywistości przez definicje praw ekonomicznych. Charakterystyka formy, w jakiej definicje praw ekonomicznych pełnią funkcję odtwórczą, będzie najpełniejsza,

gdy się weźmie pod uwagę, do jakich rodzajów definicji można je zaliczyć ze względu na ich a) strukturę, b) treść, c) cel.

a) Definicje praw ekonomicznych są definicjami wyraźnymi. Nie spotkałem definicji prawa ekonomicznego, która miałaby strukturę definicji w uwikłaniu. Wszystkie wyraźnie wydzielają definiendum i definiens ustalając między nimi równość znaczeń lub zakresów desygnatów.

Wśród definicji praw ekonomicznych o strukturze wyraźnej najczęstsze są definicje opisowe. Treść prawa podana jest w definiensie w formie opisu zależności między różnymi faktami życia gospodarczego. Charakterystyczną cechą tego rodzaju definicji jest to, że definiensy ich nie składają się z rodzaju i różnicy gatunkowej. Rolę ich spełnia opis wyrażony w formie implikacji wyraźnej lub ukrytej. Wyrażenie „jeśli..., to...” może występować w definiensie prawa ekonomicznego, ale może też być tam nieobecne; zdanie może mieć charakter oznajmiający, ale z definicji pojęcia prawa ekonomicznego może być wiadome, że każde indywidualne prawo ekonomiczne kryje w sobie implikację, że więc np. takie zdanie deklaratoryjne: „Wolne współzawodnictwo sprowadza koszt produkcji do minimum” należy rozumieć jako zdanie warunkowe.

Definicja opisowa prawa ekonomicznego może odtwarzać jedno powiązanie między faktami gospodarczymi albo też cały łańcuch takich powiązań. Przykładem ewentualności pierwszej może być definicja podstawowego prawa tworzenia się cen w ujęciu F. Wiesera: „Prawo ceny masy towarów może być ujęte po prostu w ten sposób, że cena idzie za krańcową ofertą rzeczywistego popytu, tzn. za najniższą ofertą, która musi być jeszcze dopuszczona, aby cała podaż bez reszty mogła być zbyta” [163: 133].

Ewentualność drugą reprezentuje definicja socjalistycznego prawa ludności skonstruowana przez B. Minca: „wzrost ludności zależy w zasadzie od popytu na pracę, określonego z kolei przez wzrost gospodarczy. Dla wzrostu ludności mają istotne znaczenie — określanie wzrostu gospodarczego przez cel zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, możliwość pełnego zatrudnienia zasobów

siły roboczej i zaspokajanie części potrzeb ludności w drodze zbiorowej nieodpłatnie lub częściowo odpłatnie” [99: 234].

Drugi typ definicji wyraźnych, tzw. definicje klasyczne, których definiensy składają się z rodzaju i różnicy gatunkowej, należą wśród definicji praw ekonomicznych do rzadkości. Taką postać ma np. poniższa definicja prawa wartości: „Można określić prawo wartości jako prawo, według którego ceny towarów pozostają do siebie w takim stosunku, w jakim pozostają wartości towarów i czas społecznie niezbędny do wytworzenia towarów” [99: 584]. W definicjach tego typu rodzaj (genus) stanowi zazwyczaj słowo „prawo”.

Wszystkie wymienione dotychczas typy definicji praw ekonomicznych bywają bądź zwarte, tzn. definiendum i definiens występują w jednym zdaniu (jak np. w definicji ostatnio przytoczonej) lub w dwóch ze sobą sąsiadujących bądź też są rozrzucone, tzn. definiens jest oddzielony od definiendum pewną ilością zdań, jak np. w Milla definicji prawa międzynarodowych wartości, gdzie nazwa prawa znajduje się na jednej stronie zaś jego definiens o dwie strony dalej [98: 363, 365].

b) Ze względu na treść, definicje praw ekonomicznych pełniących funkcję odtwórczą są definicjami realnymi. Uzasadnienie tej tezy wymaga znów dygresji w dziedzinę logiki, w której istnieje kilka różnych konotacji pojęcia definicji realnej i jej przeciwieństwa — definicji nominalnej.

Według jednej z nich definicja realna mówi o rzeczy, definicja nominalna o słowie, a więc wyrażenie definiowane powinno występować w cudzysłowie. Druga wersja przypisuje definicji realnej określenie istoty rzeczy, tzn. tych cech, które są dla desygnatów definicji specyficzne, definicji zaś nominalnej określenie jednego terminu przy pomocy innego terminu (słowo-słowo) [4: 227]. Koncepcja trzecia różni się od poprzedniej tylko tym, że istotę rzeczy pojmuje jako zespół cech, który jest odkrywany w desygnatach definicji przez zastany język potoczny bez względu na to, czy są ważne w danej dziedzinie nauki. Definicje odtwarzające tak pojętą istotę rzeczy są realne; jeśli ją odtwarzają inaczej — nominalne. Koncepcja czwarta pojmuje istotę rzeczy

odwrotnie: uważa za istotne te cechy, które są ważne w danej dziedzinie nauki. Koncepcja piąta, coraz rzadziej wysuwana, nazywa definicję realną wówczas, gdy autor jej postawił sobie za cel podanie istoty definiowanej rzeczy (w sensie wersji czwartej), bez względu na to, czy cel ten osiągnął czy nie. Jeśli zaś celu takiego sobie nie stawiał, utworzona przezeń definicja jest nominalna. I wreszcie wersja ostatnia, nazywająca definicjami realnymi definicje przedmiotów realnie istniejących, definicjami nominalnymi zaś definicje tzw. terminów pustych, tzn. takich, którym nie odpowiada nic rzeczywiście istniejącego. J. Kotarbińska, która dokonała systematyzacji poglądów na definicje realne i nominalne, rezerwuje te nazwy jedynie dla koncepcji czwartej i szóstej [68: 306].

W pracy niniejszej przyjąłem tak szeroką koncepcję definicji nominalnych i realnych, że mieszczą się w niej pierwsza, druga i szósta z omówionych powyżej wersji. Przyjęcie wersji czwartej zalecanej przez Kotarbińską, jak mi się wydaje, jest w ekonomii niecelowe. Okazuje się to szczególnie dobitnie właśnie przy charakterystyce praw ekonomicznych. Gdyby przyjął zgodnie z wersją czwartą, że definicje realne — to definicje podające za istotne cechy ich desygnatów te, które są szczególnie ważne w danej dziedzinie, to w ekonomii zaprowadziłoby to nas do bardzo daleko posuniętego zrelatywizowania sądów o definicjach praw, co mogłoby grozić powstaniem zamieszania. W chemii nie ma wątpliwości, że definicja „lód jest to ciało o budowie H_2O ” podaje cechy specjalnie ważne w tej dziedzinie nauki, a więc, że jest definicją realną według koncepcji czwartej. I tak jest z większością definicji w naukach przyrodniczych. W naukach zaś społecznych sytuacja jest wręcz odwrotna.

Weźmy dla przykładu dwie definicje prawa wartości w prostej produkcji towarowej: cytowaną powyżej definicję Minca: „prawo wartości jest to „prawo, według którego ceny towarów pozostają do siebie w takim stosunku, w jakim pozostają wartości towarów i czas społecznie niezbędny do wytworzenia towarów” oraz definicję w sformułowaniu L. Walrasa: „Gdy na rynku istnieją dwa towary w stanie równowagi, jeśli ceteris paribus uży-

teczność jednego z tych towarów dla jednej lub więcej stron wzrasta lub maleje, wówczas wartość tego towaru w stosunku do wartości innego towaru, tzn. jego cena będzie wzrastać lub maleć” [158: 148].

Jak więc widać, każda z przytoczonych definicji prawa wartości podaje różne cechy jako istotne dla zależności, które ta definicja odtwarza. Definicja w redakcji Minca, operująca pracą i czasem pracy, podaje jako cechy specjalnie ważne w dziedzinie, do której prawo wartości należy, cechy obiektywne, natomiast definicja Walrasa uwypukla użyteczność, podaje więc jako cechę specjalnie ważną w tejże samej dziedzinie — cechę subiektywną. Która zatem z powyższych definicji prawa wartości jest realna, a która nominalna? Które z przytoczonych cech są dla ekonomii istotne? Bez względu na te pytania dać nie można, gdyż nie ma jednej definicji ekonomii. Inaczej definiuje ją Walras, inaczej Minc. A zatem omawiana wersja podziału definicji na realne i nominalne jest w tym wypadku bezużyteczna.

Dlatego w ekonomii najbardziej celową okazuje się koncepcja pierwsza definicji realnych i nominalnych. Wedle niej wszystkie te definicje, które mówią o rzeczy, tzn. o swych przedmiotach (desygnatach), są definicjami i realnymi; te zaś, które wyjaśniają tylko słowo (termin), są definicjami nominalnymi. Obojętnie przy tym, czy czynią to zgodnie z pierwszą koncepcją definicji nominalnych, tzn. używając metajęzyka, czy zgodnie z koncepcją drugą, wyjaśniając słowo przy pomocy innego słowa, czy też zgodnie z koncepcją szóstą, mówiąc o czymś, co w rzeczywistości pozajęzykowej nie istnieje.

Gdyby np. zdefiniować prawo wartości w taki sposób: prawo wartości jest to wypowiedź na temat wartości dóbr gospodarczych; albo: prawo wartości znaczy: relacja cen dwóch towarów ma tendencję do pokrywania się z relacją ich wartości; albo, gdyby zdefiniować prawo malejącego przychodu tak: prawo malejącego przychodu z ziemi jest to prawo optimum produkcji w rolnictwie — wówczas mielibyśmy definicje nominalne. W tej postaci jednak definicje praw ekonomicznych, pełniące funkcję odtwórczą, nie są spotykane. Są one definicjami realnymi.

Spotykane są natomiast definicje praw ekonomicznych (np. szereg praw równowagi w redakcji L. Walrasa), których definienda nie mają desygnatów w rzeczywistości pozajęzykowej, lecz tworzą jedynie jakiś stan fikcyjny służący za narzędzie analizy tej rzeczywistości. Ponieważ takie definicje praw nie pełnią funkcji odtwórczej, nie będę ich tu omawiać, pozostawiając im miejsce w ustępie o funkcjach usługowych definicji. Po tym długim lecz koniecznym wyjaśnieniu tezy o realności definicji praw ekonomicznych można przejść do omówienia ich funkcji odtwórczej.

Przede wszystkim trzeba stwierdzić, że funkcja odtwórcza definicji prawa ekonomicznego jest ograniczona do pewnych tylko związków między faktami gospodarczymi. Granice jej wyznaczają dwie inne, ogólniejsze definicje: definicja ekonomii i definicja pojęcia prawa ekonomicznego. A zatem zakres odtwarzanej przez prawo ekonomiczne rzeczywistości jest różny zależnie od systemu ekonomicznego, do którego należą prezentowane przez nie zależności i od definicji pojęcia prawa, pod które podpadają. Często jednak w praktyce wiele definicji wyłamuje się z tej zależności, wprowadzając do systemu zamieszanie i rujnąjąc jego spójność.

W zakresie oznaczonym przez definicje: systemu ekonomicznego i pojęcia prawa ekonomicznego, definicja konkretnego prawa ekonomicznego określa w pierwszym rzędzie warunki lub założenia, w których dany związek zachodzi. Tak np. sformułowana przez L. Walrasa definicja prawa ustalania się ceny produktów i usług określa warunki, w których to prawo działa: „gdy dane są liczne usługi, przy pomocy których mogą być wytworzone liczne produkty i gdy się przyjmie, że usługi te są wymieniane za ich produkty za pośrednictwem towaru obrachunkowego...” [158: 254]. Albo millowska definicja prawa zmniejszającego się przychodu z ziemi formułuje następujący warunek jego funkcjonowania: „przy niezmienionym stanie wiedzy i techniki gospodarowania” [98: 709]. Często to odtworzenie warunków jest bardzo ogólne i przybiera formę znanego zastrzeżenia: „*ceteris paribus*”. Im bardziej szczegółowa jest definicja prawa ekonomicznego,

tym szczegółowiej muszą być odtworzone warunki jego funkcjonowania.

Jak ważna jest ta rola definicji, dowodzi np. słynne prawo Saya. Głosi ono, że powstanie nadwyżki globalnej podaży towarów jest niemożliwe, ponieważ globalna podaż wszystkich towarów jest dokładnie równa globalnemu popytowi na wszystkie towary. Otóż jak się okazało, definicja ta ma kardynalną wadę: nie odtwarza warunków, w których to prawo działa! Brak ten zaciążył fatalnie nad rozwojem klasycznej myśli ekonomicznej i przyniósł wiele szkód polityce gospodarczej. Z tak bowiem sformułowanego prawa wynikał nieodparty wniosek, że nie istnieje i nie może istnieć bezrobocie przymusowe. Stąd polityka gospodarcza bywała często bezradna w obliczu ciężkich kryzysów gospodarczych.

Odkrycie tego braku w sayowskiej definicji prawa równości popytu i podaży dokonał dopiero J. M. Keynes (1889-1946) w blisko 130 lat po jej sformułowaniu. Keynes wykazał, że prawo to działa tylko w warunkach pełnego zatrudnienia. Pełne zatrudnienie — to według definicji Keynesa „stan, w którym globalne zatrudnienie nie zmienia się pod wpływem wzrostu popytu efektywnego na wytworzony produkt” [63: 38]. Wprowadzając to pojęcie do ekonomii, Keynes zapoczątkował tak wielki przełom w myśleniu ekonomicznym, że nie bez przyczyny mówi się o rewolucji keynesowskiej. Przełom wielki, a cała rzecz poszła o to, że kiedyś pewna definicja pewnego prawa ekonomicznego nie odtworzyła warunków jego funkcjonowania.

Odtworzenie warunków funkcjonowania prawa ekonomicznego, jakkolwiek bardzo ważne, nie wyczerpuje jednak odtworczej funkcji definicji praw ekonomicznych. Istota tej funkcji polega na odtwarzaniu związku między faktami lub zjawiskami ekonomicznymi (czynnikami i elementami rzeczywistości gospodarczej), stanowiącego treść danego prawa. Definicja prawa ekonomicznego wymienia więc przedmiot, od którego relacja wychodzi, tzw. referens (np. „suma funduszu, z którego mogą powstać oszczędności i siła skłonności do oszczędzania”), przedmiot do

którego relacja jest skierowana, tzw. relatum, np. „wzrost kapitału” [98: 101] oraz, co najważniejsze, ustala ona to co zachodzi między referens a relatum, czyli sam związek między nimi.

Definicje praw ekonomicznych odtwarzają dwa rodzaje takich związków: przyczynowe i funkcjonalne⁶.

Charakter związku przyczynowego jest pojmowany w ekonomii na ogół jednolicie i zgodnie z potocznym jego znaczeniem. Definicja prawa ekonomicznego odtwarza te spośród faktów, które powiązane są ze sobą w sposób przyczynowo-skutkowy. Przy czym nierzadko przyczyna (jak i niekiedy warunek funkcjonowania prawa) bywa odtwarzana pośrednio, tzn. definicja danego prawa ekonomicznego powołuje się na inne prawo ekonomiczne jako na przyczynę powstania pewnych faktów. Czyni to np. definicja prawa zmniejszającej się wydajności kapitału w redakcji J. Wolfa: „nieprzerwany ciąg takich technicznych itd. postępów umożliwiałby również utrzymanie procentu na wysokim poziomie, gdyby techniczno-ekonomiczne zahamowania (zob. cztery prawa zahamowania postępu) nie powodowały, że coraz to «mniejsze» nakłady dają coraz to mniejszy — nie tyle co do rozmiarów ile co do możliwego skutku — postęp. To ostatnie powoduje, że musi się utrzymać tendencja do spadku procentu” [165: 132].

Definicje praw ekonomicznych spełniają swą funkcję odtwórczą w dwojaki sposób: albo obrazują pewne relacje przy pomocy różnych pojęć ekonomicznych, w formie „bezosobowej”, spuszczając niejako zasłonę na ludzi oraz ich zachowanie się, a ograniczając się jedynie do relacjonowania przejawów tej działalności w terminach rzeczy; albo też podają opis powiązanych ze sobą pewnych typów działań ludzkich. Sposób pierwszy jest dominujący. Wystarczy wskazać na parę dobrze znanych przykładów: „pieniądz gorszy wypiera z obiegu pieniądz lepszy”,

⁶ Nie wymieniam tu związków współistnienia, które wyróżnia O. Lange, ponieważ według pewnego ujęcia funkcjonalności, o którym będę mówił niżej, wchodzą one w skład związków funkcjonalnych.

„ceny towarów są proporcjonalne do ich wartości”, cytowane powyżej „prawo Saya” itp. W terminach zaś zachowania się sformułowana została np. również wyżej cytowana definicja prawa zaludnienia podana przez Cantillona i prawa zmniejszającego się przychodu z ziemi w redakcji J. S. Milla.

Sposób pierwszy, rzec można panujący, ma tę dobrą stronę, że pozwala na krótkie wyrażenie prawa ekonomicznego. Szczególnie nadaje się on do budowania definicji klasycznych choć równie często reprezentowany jest i w definicjach opisowych. Kryje się jednak za nim niebezpieczeństwo hipostazowania elementów odtwarzanych relacji.

Niekiedy bowiem ekonomiści wyrażają się tak, jakby relacje między faktami ekonomicznymi miały taki sam materialny byt jak elementy tych relacji, tzn. rzeczy, od których relacja wychodzi (referens) i rzeczy, do których jest skierowana (relatum). Tymczasem relacja, tzn. to coś trzeciego, co rzeczywiście zachodzi między referens a relatum, istnieje wprawdzie rzeczywiście, lecz byt jej jest inny niż byt elementów, które ona łączy. „Stosunki nie są rzeczami (jak np. ludzie, domy, krzesła, kamienie itp.), chociaż zawsze dotyczą rzeczy czyli świata materialnego. I teraz idzie więc o jakiś fragment świata materialnego, ale słowo «istnieje» należy w tym wypadku rozumieć w sensie pośrednim (reizm mówi tu o wyrażeniach skrótowo-zastępczych: zamiast mówić o tym, co rzeczom przysługuje, co się z rzeczami dzieje itp., mówimy bowiem wprost, że istnieją cechy, stosunki, stany itp.). [...] Jeśli mówimy, że istnieją pojęcia, znaczenia itp., to mówimy właśnie o ich istnieniu w sensie pośrednim” [136: 309]. Otóż obrazowanie przez prawo ekonomiczne relacji w formie bezosobowej pociąga za sobą często zapoznawanie powyższej prawdy i przyznawanie odtwarzanym obrazom bytu w sensie bezpośrednim (hipostazowanie). Poza tym ten sposób wyrażania się niesie ze sobą niebezpieczeństwo utraty z pola widzenia ludzi-aktorów faktów gospodarczych i pokusę traktowania praw ekonomicznych jako obrazu związków między rzeczami.

Sposób drugi, rzadko spotykany, zwany niekiedy operacyj-

nym, unika wprowadznie niebezpieczeństwa reifikacji (hipostazowania), lecz jest bardzo niewygodny i uciążliwy w realizacji. Wydaje się, że mimo gorliwego propagowania go przez współczesnych metodologów nauk społecznych nie ma wielkich szans rozpowszechnienia się w ekonomii.

O ile odtwarzanie przez definicje praw ekonomicznych związków przyczynowo-skutkowych jest w ekonomii rozumiane jednoznacznie, o tyle odtwarzanie związków funkcjonalnych jest pojmowane różnie. Istnieją bowiem różnice w rozumieniu przez ekonomistów samego pojęcia funkcji.

Domeną macierzystą tego pojęcia jest matematyka i stamtąd zostało one przetransponowane do różnych nauk, a między innymi i do ekonomii. Transpozycja ta jednak pociągnęła za sobą pewne modyfikacje matematycznego rozumienia pojęcia funkcji. Dziś w ekonomii można wyróżnić dwa jego warianty, w zależności od tego, jak dalece odbiegają one od czy zbliżają się do swego matematycznego prawzoru.

Np. we współczesnej literaturze ekonomicznej polskiej utarło się pod przemożnym wpływem O. Langego odmienne od matematycznego pojmowanie funkcji ekonomicznej. Przyjmuje się, że zależność funkcjonalna oznacza taki związek współlistnienia lub związek przyczynowo-skutkowy, który jest wymierny i może być wyrażony przy pomocy wzorów i wykresów matematycznych, ściślej, przy pomocy funkcji matematycznych. Podobnie rozumie funkcjonalność Ernst Mach. Identyfikuje ją wprost z przyczynowością [24: 8]⁷. Stąd definicje praw ekonomicznych odtwarzające związki funkcjonalne, odtwarzają tylko pewien typ związków przyczynowych lub związków współlistnienia, mianowicie takich, które dadzą się ująć ilościowo. W tym rozumieniu definicja prawa funkcjonalnego nie odtwarza jakiegoś istotnie

⁷ Taka interpretacja funkcji może pochodzić stąd, że — jak twierdzi A. Tarski [151: 99, 100] — „w wielu elementarnych podręcznikach algebry [...] funkcjonalna relacja jest scharakteryzowana jako relacja między dwiema zmiennymi wielkościami czy liczbami: «zmienną niezależną» i «zmienną zależną», które zależą od siebie tak, że zmiana pierwszej powoduje zmianę

różnego obrazu w porównaniu z definicją prawa skutkowo-przyczynowego czy praw współlistnienia, lecz przedstawia tylko ich specjalną odmianę.

Drugi sposób pojmowania „funkcji” w ekonomii nie odbiega w zasadzie od współczesnego sposobu matematycznego, ale nie stosuje do zjawisk ekonomicznych wszystkich jego konsekwencji. W naszej literaturze reprezentuje go E. Taylor [152: 3, 4], spotkać go także można we współczesnej literaturze anglosaskiej, np. w pracy A. W. Warnera i V. R. Fuchsa [159: 13], u R. G. Allena [6: 812], w literaturze niemieckiej u J. E. Weyda i E. Branda [24: 8-10] oraz w pracy A. G. Papandreou [113: 51].

Mostowski, idąc za logikiem włoskim G. Peano, nazywa w swej *Logice matematycznej* funkcją relację jednoznaczną, którą definiuje następująco: „Relacja R nazywa się «jednoznaczną» jeśli dla każdego y istnieje co najwyżej jedno takie x, że xRy ” „Koncepcja pojęcia funkcji, jako szczególnego przypadku ogólnego pojęcia relacji, jest ostatnim stadium długiego rozwoju historycznego. Początkowo funkcje pojmowano jako kombinacje pewnych działań, jak dodawanie, odejmowanie, mnożenie itp. Dopiero Dirichlet sformułował definicję funkcji jako «prawa przyporządkującego każdej wartości jednej zmiennej określoną wartość drugiej zmiennej»” [105: 147; 151: 99, 100].

W takim rozumieniu pojęcie funkcji ma dwie cechy, które są niezmiernie ważne dla ekonomii: po pierwsze nie mówi nam ono nic o związku przyczynowym między zmiennymi funkcji, o ich następowności w czasie, a jedynie o stałej odpowiedniości i stałym jednoczesnym występowaniu; po wtóre funkcja nie wyrażająca następstwa w czasie stwierdza jedynie istnienie wzajemnej zależności między przedmiotami. W konsekwencji mamy zupełnie inną koncepcję praw funkcjonalnych. Nie odtwarzają one, jak

drugiej. Definicje tego rodzaju nie powinny być dłużej używane, gdyż nie wytrzymują one krytyki logicznej; są to pozostałości okresu, w którym usiłowano dokonywać rozróżnienia między wielkościami «stałymi» a «zmiennymi»”.

w wersji Langego, pewnego tylko rodzaju związków przyczynowych, lecz wręcz o przyczynowości niczego nie mówią.

W porównaniu zatem z poprzednio omówioną koncepcją praw funkcjonalnych stanowią mniej dokładne odtworzenie rzeczywistości, mniej informatywne, bardziej ogólnikowe. Gdy zatem chodzi o funkcję odtwórczą, definicje tak pojętych funkcjonalnych praw ekonomicznych stoją o wiele niżej od definicji praw funkcjonalnych uważanych za rodzaj praw przyczynowych. Sytuacja jednak odwraca się, gdy bierze się pod uwagę funkcje usługowe definicji praw ekonomicznych i ich rolę w metodzie, o czym mówić będę niżej, w ustępie poświęconym funkcjom usługowym definicji.

Przykładem odtworzenia związku funkcjonalnego (przy matematycznym rozumieniu funkcji) przez definicję prawa ekonomicznego może być sformułowana przez L. Walrasa definicja prawa podaży i popytu [158: 260]. Autor ten uważa, że prawo podaży i popytu było dotychczas źle formułowane, właśnie dlatego, że odtwarzało przyczynowość, a nie funkcjonalność związku między ceną a podażą i popytem. Dotychczasowe definicje tego prawa odtwarzały związek przyczynowy między podażą i popytem (przyczyną) a ceną (skutek) w postaci zależności wprost proporcjonalnej ceny od popytu i odwrotnie proporcjonalnej od podaży. Ale dopiero definicja odtwarzająca zależność funkcjonalną (w sensie matematycznym) między wspomnianymi wielkościami, daje prawidłowy obraz rzeczywistości. I wtedy okazuje się, że cena zależy tak samo od stosunku podaży do popytu jak i popytu do podaży; że zmiana cen jest wprost proporcjonalna do zmiany popytu i odwrotnie proporcjonalna do zmian podaży, ale i odwrotnie: wprost proporcjonalna do zmian podaży i odwrotnie proporcjonalna do zmian popytu.

Analogicznie prawo stopy procentowej, ustalające związek funkcjonalny między wysokością stopy procentowej a ilością podaży pieniądza nie mówi niczego o tym, która z dwóch wielkości jest przyczyną, a która skutkiem; czy stopa procentowa wpływa na podaż pieniądza, czy odwrotnie, podaż pieniądza na stopę procentową. Prawo to stwierdza jedynie odpowiedniość między obic-

ma wielkościami. To samo można by powiedzieć i o prawie ustalającym związek między stopą wymiany międzynarodowej a objętością importu i o wielu innych tego typu prawach.

c) Funkcja odtwarzania rzeczywistości przez definicje praw ekonomicznych przedstawia się odmiennie zależnie od celu, który danej definicji stawiamy. Jeśli domagamy się od definicji, by przedstawiła prawidłowość relacji między pewnymi faktami gospodarczymi, która na jej terenie jest już znana, i gdy jednocześnie domagamy się, by to przedstawienie było zgodne z istniejącymi sformułowaniami tej relacji, tak w definiendum jak i w definiensie, wówczas funkcja odtwórcza definicji takiej prawidłowości jest ograniczona. Ma nie tylko ściśle określony przedmiot, ale i jego ujęcie. Krępują ją zastane istotne właściwości desygnatów terminu definiowanego. Jej swoboda sprowadza się do użycia innych słów lub innych kombinacji wyrażen niż te, które były używane do odtwarzania danego wycinka rzeczywistości przez poprzednie definicje tego samego prawa ekonomicznego.

Tego rodzaju definicje praw ekonomicznych nazywamy analitycznymi. Treść ich raz ustalona nie ulega zmianom niekiedy przez długie lata. Np. prawo zmniejszającego się przychodu z ziemi, które otrzymało formę definicyjną od J. S. Milla, nie zmieniło jej po dzień dzisiejszy. W stosunku do definicji J. S. Milla wszystkie następne definicje tego prawa, czy to w sformułowaniu np. Ch. Gide'a [47: 158], czy O. Spanna [145: 259], czy P. Samuelsona [134: 23], są definicjami analitycznymi.

Jeśli nie stawiamy definicjom praw ekonomicznych wspomnianych wyżej ograniczeń, zamierzamy ująć w formę prawa jakiś nowy związek między faktami gospodarczymi i przyporządkować mu jakieś nowe pojęcie syntetyczne (np. definicja: prawa wartości [13: 250], prawa zrównywania się międzynarodowego popytu [98: 358], prawa wzrostu lub spadku kosztów przy dodatkowej produkcji [165: 60]), wówczas funkcja odtwórcza definicji prawa ekonomicznego ma większe pole działania. Podobnie ma większy zakres swobody, gdy chcemy odtworzyć jakiś związek już kiedyś zdefiniowany, nie krępując się dotychczasowymi definicjami. W obu wypadkach dziełem jej są definicje syntetyczne.

W ekonomii kiedyś wszystkie definicje praw uznawane dziś za analityczne były definicjami syntetycznymi. Mianowicie wówczas, gdy zostały po raz pierwszy sformułowane, gdy jeszcze nie upowszechniły się w ekonomii. Gdy definicja prawa wyrównywania się użyteczności krańcowej oraz prawa zmniejszającej się użyteczności zostały sformułowane po raz pierwszy równocześnie przez K. Mengera (1871) oraz S. Jevonsa (1871), miały charakter definicji syntetycznych. Obejmowały dotychczas niezbadane strony pewnych relacji między faktami gospodarczymi dotyczącymi kształtowania się wartości. Kiedy jednak późniejsi reprezentanci kierunku psychologicznego powielali je, kiedy np. Böhm-Bawerk (1851-1914) zdawał sprawę z zastanego już znaczenia terminu „prawo zmniejszającej się użyteczności” lub „prawo wyrównywania się użyteczności krańcowej”, wówczas jego definicje były już definicjami analitycznymi (sprawozdawczymi). Kiedy jednak reprezentant tej szkoły F. Wieser (1851-1926) tak samo brzmiącym definiensom tych praw przyporządkowywał inne nazwy, proponując określać je mianem „praw Gossena” (na cześć ekonomisty Hermanna H. Gossena, któremu Jevons i nauka niemiecka przypisują wcześniejsze odkrycie tych praw) — to znów definicje tych praw stały się syntetyczne (projektujące) na tak długo, aż nowe ich definienda przyjęły się w ekonomii.

Zwykłym przeznaczeniem każdej definicji syntetycznej jest przeobrażenie się w analityczną. Może to być probierzem jej wartości praktycznej. Gdy definicje praw ekonomicznych pozostają ciągle syntetyczne, oznacza to ich teoretyczną śmierć. Jeśli nie tracą projektującego charakteru, nie są powtarzane, na nowo formułowane, oznacza to, że albo są niewygodne czy nieudolne, albo po prostu, że nie oddają należycie badanej rzeczywistości. Np. pierwszy w Polsce podręcznik (system) ekonomii politycznej socjalizmu, napisany przez B. Minca, zawiera wiele syntetycznych definicji praw ekonomicznych. Dla przykładu: prawo upowszechniania się i wzrostu potrzeb w socjalizmie [99: 135], socjalistyczne prawo ludności [99: 234], prawo wzrostu siły produkcyjnej pracy i efektywności produkcji [99: 158, 159]. Czy definicje tych praw staną się kiedyś analityczne? Zależać to będzie od

tego jak wypadnie ich weryfikacja w praktyce i czy przyjmą się w nowopowstającej ekonomii socjalizmu.

W podręcznikach logiki można spotkać się ze zdaniem, że definicje syntetyczne są definicjami arbitralnymi. Czy i o ile teza ta ma zastosowanie do definicji praw ekonomicznych? Definicja — to i definiendum i definiens. O arbitralności definiendum w definicjach ekonomicznych mówiłem już ogólnie w rozdz. II, tu zatrzymam się na problemie ewentualnej dowolności definiensa definicji prawa ekonomicznego.

Mówiąc wyżej o funkcji odtwórczej definicji syntetycznej prawa ekonomicznego, wyraziłem się, że w porównaniu z definicją analityczną funkcja ta ma jedynie więcej swobody. Nie znaczy to więc, że definicja syntetyczna jest całkowicie arbitralna. Wiąże ją przede wszystkim definicja nauki ekonomii. Jest to rzecz zupełnie naturalna i całkowicie zrozumiała. Wiąże ją jednak poza tym i definicja, lub ogólnie mówiąc, sama koncepcja prawa ekonomicznego.

Weźmy dla przykładu dwa różne rozumienia pojęcia prawa ekonomicznego, występujące zresztą w jednej i tej samej szkole ekonomicznej (marksistowskiej). Według jednej koncepcji, prawo ekonomiczne — to związek między zjawiskami empirycznie stwierdzony [172: 22], według drugiej — to związek możliwy [99: 512]. Otóż przyjmując wariant pierwszy, musimy ograniczyć przedmiot definicji prawa ekonomicznego do zakresu desygnatów rzeczywiście istniejących, tzn. do związków rzeczywiście występujących. Syntetyczna definicja prawa, które chce być w zgodzie z takim pojęciem prawa ekonomicznego, musi np. spełniać postulat istnienia: to, co jest jej desygnatem, musi rzeczywiście istnieć. Jeśli natomiast przyjmiemy drugą koncepcję prawa, postulat powyższy nie będzie wiązać definicji poszczególnych praw. Arbitralność ich będzie większa, choć dalej niecałkowita, niezależnie bowiem od zapatrywań na pojęcie prawa ekonomicznego, każda syntetyczna definicja indywidualnego prawa ekonomicznego jest ograniczona w swej arbitralności. Przystępując bowiem do zdefiniowania jakiegoś związku między faktami gospodarczymi, wiemy

już na jakim terenie będziemy się poruszać i czego będziemy szukać. Więcej, mamy już jakiś predefinicyjny, a więc mglisty i niewyraźny obraz powiązania, które chcemy zdefiniować. Definicja syntetyczna ma je tylko odtworzyć ze ścisłością i precyzją. Przedmiot jej jednak został już wybrany przez nas przed rozpoczęciem samego procesu definiowania. Jeśli zaś został wybrany, to na skutek jakiejś klasyfikacji zjawisk, a ta nie jest nigdy całkowicie arbitralna. Oprócz spełnienia wymogów formalnych rozłączności i zupełności musi być naturalna, tzn. odpowiadać zadaniom, które ma spełnić.

Poza tym poprawna definicja syntetyczna prawa ekonomicznego musi spełniać wszystkie inne warunki formalne i merytoryczne, o których mówić będę w rozdz. III, a więc i z ich strony jej arbitralność napotyka na ograniczenia. Wobec tego trzeba stwierdzić, że jedyną furtką dla arbitralności definiensa syntetycznej definicji prawa ekonomicznego stanowi niezależność jego znaczenia od dotychczasowego, czy zastanego, sformułowania związku, którego obraz jest jego przedmiotem.

Sumując, definicje praw ekonomicznych pełniące funkcję odtwórczą, bywają pod względem struktury: wyraźne, klasyczne lub opisowe i zwarte lub rozrzucone; pod względem treści — realne; ze względu na cel — analityczne lub syntetyczne. Wszystkie one mają wartość logiczną: mogą być fałszywe lub prawdziwe. Argumenty wysuwane niekiedy przeciw wartości logicznej wszelkich definicji w ogóle [68: 312-313], nie mają zastosowania do definicji praw ekonomicznych. Po pierwsze, definicje te nie są formułowane w postaci rozkazu (nawet definicje syntetyczne praw ekonomicznych), co mogłoby ewentualnie uzasadniać sąd, że nie są one ani prawdziwe ani fałszywe. Po wtóre, nie służą tylko do ustalania sensu słów, lecz pełnią funkcję odtwarzania rzeczywistości, co już samo przez się implikuje wartość logiczną (prawdziwość lub fałszywość) takiego odtwarzania. Po trzecie wreszcie, fakt, że z reguły nie podają one ani dowodu własnej prawdziwości ani metody weryfikacji, czy dokonane przez nie przedstawienie związku pokrywa się z rzeczywistością, nie oz-

nacza, że po sprawdzeniu nie można jednak wydać sądu o ich prawdziwości lub fałszywości.

2.4. Formułowanie aksjomatów ekonomicznych

2.4.1. Pojęcie aksjomatu. System ekonomii, jak każdy system naukowy, składa się z tez i hipotez. Te zaś spośród tez, które: a) są w nim naczelne, b) stanowią „indukcyjne uogólnienia wyników porównawczej obserwacji” i jako takie niekiedy są prakseologicznymi zasadami postępowania⁸ oraz c) są wprawdzie przesłankami w dowodzeniu, same jednak dowodu nie potrzebują, są oczywiście, — nazywamy aksjomatami ekonomicznymi [69: 296; 170: 533, 534].

a) Wymóg, by aksjomat był tezą naczelną w systemie znaczy, że zespół aksjomatów, do którego on wchodzi, musi być tak dobrany, aby wszystkie inne tezy systemu mogły być z tego zespołu wyprowadzone. Ponieważ aksjomaty odtwarzają jakąś część rzeczywistości, wobec tego definicje ich mogą być tylko definicjami realnymi.

Dalej, przez naczelność tezy rozumiem, że aksjomaty muszą być ze sobą zgodne i od siebie niezależne; innymi słowy, żaden aksjomat nie może przeczyć innemu, ani też wynikać jako teza z innego aksjomatu. Gdy chodzi o reguły wyprowadzania tez z systemu aksjomatów, są to reguły wnioskowania logicznego, zaś

⁸ Prakseologiczne zasady postępowania nie są bezpośrednio uogólnieniami wyników obserwacji procesu gospodarczego, ale z takich uogólnień dają się wyprowadzić tak jak np. zasada racjonalnego gospodarowania daje się wyprowadzić w ekonomii z dążenia do maksymalnego zysku [72: 187, 188]. Stąd też właściwie nie są to aksjomaty, a raczej quasi-aksjomaty, gdyż aksjomaty nie są wnioskami z innych przesłanek. W ekonomii można je jednak włączyć do aksjomatów tylko wówczas, gdy stwierdzi się empirycznie, że w konkretnych wypadkach stosowane jest działanie racjonalne, innymi słowy, gdy odpowiadać im będą pewne indukcyjne uogólnienia. Wobec tego w dalszych wywodach będę mówić o aksjomatach już tylko jako o indukcyjnych uogólnieniach wyników porównawczej obserwacji, spełniających pewne dodatkowe warunki, nie wymieniając osobno zasad prakseologicznych.

tam, gdzie aksjomaty są zapisane w języku matematycznym, są nimi reguły matematyki.

b) Drugi wymóg, by aksjomat stanowił tylko wynik obserwacji, znaczy, że jeśli będziemy wnioskować redukcyjnie, tzn. z następstw o racjach, innymi słowy, gdy będziemy cofać się do wniosków najbardziej oddalonych od aksjomatu, aksjomat będzie tą racją ostatnią, poniżej której drogą redukcji w danym systemie już zejść nie można. Będzie to więc przesłanka na drodze regresji ostatnia, względnie we wnioskowaniu progresywnym pierwsza.

Np. w systemie K. Marksa istnieje taka teza: „Akumulacja kapitału pod względem wartości staje się wskutek spadku stopy zysku powolniejsza, co prowadzi do jeszcze bardziej przyspieszonej akumulacji wartości użytkowych, ta zaś z kolei przyspiesza akumulację pod względem wartości” [90: t. III, cz. 1, 268]. Teza powyższa stwierdza istnienie związku między pojęciami złożonymi: akumulacja wartości, akumulacja wartości użytkowych i stopa zysku. Pojęcia te można by rozbić na pojęcia proste: wartości, wartości użytkowej i zysku, ale analiza ta nie wykryje uzasadnienia takiego właśnie a nie innego między nimi związku. Dopiero zejście drogą redukcji do aksjomatu, z którego ów związek wynika, mianowicie do naczelnej w systemie Marksa tezy, że produkcja kapitalistyczna ma za cel zdobycie jak największego zysku, pozwala zrozumieć, dlaczego desygnaty poszczególnych pojęć ułożyły się w związek przyczynowy przedstawiony przez zacytowaną tezę. Kapitalista bowiem dąży do zwiększenia lub co najmniej do utrzymania dawnego poziomu zysku, a gdy ten zaczyna maleć i akumulowana wartość kapitału też maleje, wówczas, by skompensować ten spadek wartości, musi on zwiększyć akumulację wartości użytkowych (zwiększyć obroty), gdyż wzrost ten przyniesie mu szybszą akumulację wartości, a więc i większy zysk.

Przy pomocy więc aksjomatu można udowodnić daną tezę systemu, ale poniżej aksjomatu na drodze redukcji zejść już nie można. Nie ma w systemie Marksa przesłanki, z której można by drogą dedukcji dojść do tezy o zysku jako celu kapitalistycznej

produkcji. Jej sformułowanie może opierać się jedynie na obserwacji. Teza ta zatem jest aksjomatem.

c) Oczywistość — trzecia powyżej wymieniona cecha aksjomatów oznacza, że nie podlegają one żadnemu dowodowi. Cecha ta, przez tradycję uważana również za istotną dla aksjomatu [143: 247; 135: 34; 28: 33], przez niektórych zaś ekonomistów formułowana alternatywnie [33: 38], współcześnie jest podważana nie tylko w ogólnej metodologii systemów dedukcyjnych [68: 162, 163], lecz i w ekonomii. Wystąpił przeciwko niej ekonomista T. G. Koopmans. Jest on zdania, że „jak to wykazało wielu ekonomistów w różnych wypadkach, próba dokładnego ujęcia podstawowych aksjomatów teorii ekonomii w formę słowną, rychło okazuje ograniczenia ich oczywistości” [67: 136]. Dlatego jego definicja aksjomatu pomija oczywistość. Koopmans uderza w subiektywny element tkwiący w uznaniu tego czy innego faktu ekonomicznego za oczywisty.

Trudności związane z oczywistością aksjomatów ekonomicznych dostrzega i inny ekonomista współczesny, M. Friedman. Rozwiązuje je jednak inaczej. Po prostu pomija niedowodliwość aksjomatów, zaś wymóg ich prawdziwości sprowadza do żądania, by model teoretyczny na nich zbudowany dawał wyjaśnienie rzeczywistości i przewidywania przyszłości. Uważa on, że nie jest ważne, „czy aksjomaty są realistyczne, gdyż takimi nigdy nie są w pełni, ale ważne jest, czy są one wystarczająco dobrymi przybliżeniami do rzeczywistości ze względu na cel, który pragniemy przy ich pomocy osiągnąć. Na pytanie to zaś można dać odpowiedź jedynie przekonawszy się, czy teoria działa, tzn, czy daje wystarczająco dokładne przewidywania” [45: 15].

Tak więc tradycyjny wymóg oczywistości stawiany tezom pretendującym do miana aksjomatów, raz podważony, nie zawsze wchodzi dziś do zestawu istotnych cech pojęcia aksjomatu.

2.4.2. Formy definicji aksjomatów ekonomicznych. Aksjomaty mogą być przyjmowane albo w sposób domniemany albo formułowane wyraźnie. Tak np. ekonomiści starej szkoły klasycznej zasadzali swe rozumowania na aksjomacie interesu osobistego

albo na aksjomacie hedonizmu, częściej nie formułując ich wyraźnie, lecz zakładając je milcząco u podstaw swych systemów. Podobnie ekonomia polityczna socjalizmu przyjmuje w sposób domniemany jako aksjomat tezę, że plan gospodarczy może sprostać wymaganiom najszerzej pojętego popytu.

Ponieważ zajmujemy się definicjami, więc tego rodzaju niesprecyzowane, domniemane aksjomaty znajdują się poza polem naszych rozważań. Ograniczymy się do aksjomatów formułowanych. Nasuwa się zatem pytanie, czy definicja może konstruować aksjomaty ekonomiczne, albo innymi słowy, czy tezy będące aksjomatami mogą mieć formę definicji. Odwołując się do przyjętej w rozdz. I definicji definicji, możemy na powyższe pytanie dać odpowiedź twierdzącą, lecz z pewnymi ograniczeniami.

Aksjomat jest zdaniem, tezą systemu — więc może mieć formę definicji, ale o tyle tylko o ile definicja jest równościowa, tzn. wprowadza pewne nowe terminy do ekonomii lub też tłumaczy „stare”. Innymi słowy, tylko wówczas definicja może urobić aksjomat, gdy jednocześnie nada mu jakąś nazwę, gdy ustali równość znaczeń lub równość zakresów między danym aksjomatem a jakimś terminem, np.: „maltuzjańska zasada populacyjna”, albo „zasada zmniejszających się przychodów w rolnictwie”, „przenośność kapitału” [10: 40, 41], lub „postulat teorii wartości” itp. Terminy te stanowią definiendum definicji aksjomatu, natomiast definiens ich tworzy rozwinięte sformułowanie zasady populacyjnej, zasady zmniejszających się przychodów itd.

Formalnie rzecz biorąc, wystarczy nawet, by aksjomat otrzymał jakiś numer lub został oznaczony literą, a już można mówić o jego formie definicyjnej. Np. definiendum aksjomatu mogą stanowić takie terminy: „Aksjomat II” [9: 459] albo „Aksjomat S”. Definicje takie należą oczywiście do metasystemu ekonomicznego. Jeśli definienda te raz zostały zdefiniowane, tzn. podane zostały ich definiensy, mogą one być używane w metasystemie ekonomicznym jako samoistne terminy. Ustalony bowiem został między nimi stosunek równości znaczeń lub zakresów. Mówiąc więc o definicjach aksjomatów, będziemy zawsze mieli na myśli definicje tego typu konstrukcji.

Definicje aksjomatów mogą być sformułowane wprost (wyrażenie) lub w uwikłaniu. Definicje aksjomatów wyraźne mogą mieć formę klasyczną (genus + differentia specifica) albo opisową. Formę klasyczną ma np. taka definicja aksjomatu teorii produkcji: „Głównym aksjomatem teorii produkcji jest fakt, że istnieje więcej niż jeden czynnik produkcji” [127: 78, 80] lub definicja aksjomatu racjonalności: „założenie, że ludzie działają, uwzględniając występujące obiektywne interesy, cele i środki” [100 187].

Omawiana forma definicji występuje jednak rzadko, najczęściej definicje niewikłane nie mają postaci klasycznej, ściślej, definiensy ich nie są zbudowane z rodzaju i różnicy gatunkowej, lecz są to po prostu zdania rozwinięte, opisujące pewne fakty gospodarcze i nie wgłębiające się w ich istotę. Cała ich waga bowiem tkwi w roli, którą pełnią w systemie ekonomii jako podstawa wnioskowania. Najczęściej również konstrukcja ich pozbawiona jest klasycznego łącznika: „to jest” lub „to znaczy”, którego miejsce zajmuje dwukropek [9: 459], myślnik lub słowa „stwierdza”, „orzeka”, „według” itp.

Druga grupa definicji aksjomatów — to definicje w uwikłaniu. Forma ich polega na tym, że ani definiendum ani definiens nie są wydzielone, lecz podane w kontekstach. Między tymi kontekstami zaś zachodzi taki stosunek, z którego wynika, że definiens aksjomatu i definiendum aksjomatu mają te same zakresy lub znaczenia. Bardzo często owe konteksty są od siebie oddzielone większą lub mniejszą ilością zdań, od czego zależy mniejsza lub większa możliwość domyslenia się, że chodzi tu o aksjomat i że treść jego jest właśnie taka a nie inna.

W ten sposób np. podane zostały definicje trzech aksjomatów A. Wagnera. Naprzód autor ten sformułował ich definiensy, potem dopiero w osobnym zdaniu nazwał je specjalnymi terminami (definienda): 1) założenie pragnienia korzyści osobistej, 2) założenie jej znajomości oraz 3) założenie możliwości jej realizacji [155 173, 174]. Podobnie podana została definicja aksjomatu maksymalizacji zysku w systemie O. Langego. Na s. 187 został podany jego definiens: „Racjonalna działalność zmierzająca do jednego

tylko skwantyfikowanego celu musi zmierzać do realizacji tego celu w maksymalnym wymiarze ilościowym, możliwym w danych warunkach”, zaś po przerwie czterozdaniowej, na tejże samej stronie w innym zdaniu zostało zawarte definiendum aksjomatu: „maksymalizacja zysku”: „To też w przedsiębiorstwie kapitalistycznym maksymalizacja zysku stanowi ekonomiczną konieczność” [72: 187].

W większości jednak wypadków aksjomaty ekonomiczne nie są tworzone przy pomocy definicji. Najczęściej są to tezy, dla których nie podaje się osobnej nazwy-terminu, zaznaczając jedynie ich aksjomatyczny charakter przez określenie: „zasada podstawowa”, „prawo zasadnicze”, „aksjomat”, „postulat” [np. 98: 39-57] itp.

2.4.3. Treść zdefiniowanych aksjomatów ekonomicznych. Ze względu na treść aksjomaty mogą pokrywać się z prawami ekonomicznymi lub mogą być tezami, które nie są prawami ekonomicznymi. Te ostatnie będą nazywać aksjomatami „czystymi”. Tylko te spośród praw ekonomicznych, które opierają się na uogólnieniach obserwacji lub na prakseologicznych zasadach postępowania (i ewentualnie są oczywiste) bywają aksjomatami. Np. w systemie J. S. Milla jednym z aksjomatów jest prawo produkcji rolnej albo przychodu z ziemi [98: 109]. Zostało ono ujęte w definicję równościową i opisową, realną i analityczną. Mill przyjął je za aksjomat i oparł na nim poszczególne tezy swego systemu ekonomicznego. Można tu zatem mówić o definicji aksjomatu ekonomicznego.

W podobnej roli występuje w systemie Jevonsa prawo obojętności zdefiniowane w formie opisowej, równościowej i rozrzucowej. Definicja ta jest przy tym nominalna i syntetyczna: „Zasada powyżej wypowiedziana jest ogólnym prawem o najwyższym znaczeniu w ekonomii i proponuję nazwać je prawem obojętności, które oznacza, że gdy dwa przedmioty lub towary są całkowicie jednakowe ze względu na rozważany cel, nabywca wybierze jeden z nich z doskonałą obojętnością” [58: 92]. Prawo to jest aksjomatem całej jevonsofskiej teorii wymiany.

Są jednak i takie aksjomaty, które nie opisują związków mię-

dzy desygnatami pojęć ekonomicznych stale w określonych warunkach występujących, tzn. praw ekonomicznych. Są to aksjomaty, które nazwałem wyżej „czystymi”. Nie spełniają one żadnej funkcji ubocznej. Są to tezy „samoistne”, będące tylko aksjomatami i więcej niczym. Wprawdzie mogą one być budowane przy pomocy nazw, których znaczeniami są pojęcia ekonomiczne, to jednak najczęściej operują pojęciami innych nauk oraz terminami języka potocznego, tzw. terminami spostrzeżeniowymi. Jest to zrozumiałe, gdyż aksjomaty ekonomiczne znajdują się na „krańcach” teorii ekonomii. Poza nimi rozpościera się już tylko teren badanej rzeczywistości lub obszary innych nauk.

W zaprezentowaniu przykładów aksjomatów „czystych” ograniczę się do tych spośród nich, które są zbudowane przy pomocy definicji, gdyż w gruncie rzeczy w ustępie niniejszym chodzi o przedstawienie funkcji odtwórczej, którą w budowie aksjomatów spełniają definicje. Tak więc np. A. Wagner zdefiniował swe trzy „czyste” aksjomaty w sposób równościowy, uwikłany i zwarty [155: 173, 174]. Natomiast L. Robbins przedstawił swe aksjomaty w postaci definicji równościowej i klasycznej: „1. Głównym aksjomatem teorii wartości jest fakt, że jednostki mogą układać i w rzeczywistości układają swe preferencje w pewnym porządku, 2. Głównym aksjomatem teorii produkcji jest fakt, że istnieje więcej niż jeden czynnik produkcji, 3. Głównym aksjomatem teorii dynamiki jest fakt, że nie mamy pewności, gdy chodzi o przyszłą ograniczoność dóbr” [127: 78-80].

Podobny charakter mają definicje aksjomatów czystych zdefiniowane przez T. G. Koopmansa równościowo, nieklasycznie i sposobem rozrzuconym: oto ich definiensy: „1) pewne dobra są niepodzielne, 2) upodobania konsumentów mają charakter zgodny i wyraźny, 3) istnieje ciągła zmienność przedmiotów upodobań”. Pierwszy z nich należy do aksjomatów produkcji i jest podstawą teorii o nieproporcjonalnym wzroście przychodów w stosunku do nakładów, drugi i trzeci — to aksjomaty zachowania się konsumenta; stanowią one punkt wyjścia w zastosowaniu teorii gier do ekonomii [67: 150, 155].

2.4.4. Rola definicji w konstruowaniu aksjomatów ekonomicznych. Jak świadczy historia myśli ekonomicznej, aksjomaty nie

cieszyły się zbyt wielką popularnością w ekonomii, a i dziś daleko do powszechnego ich w niej przyjęcia. Mimo to jednak na przestrzeni rozwoju ekonomii nagromadziło się ich sporo. I chociaż zwolennicy aksjomatyzacji ekonomii nie rosną szybko w liczbie, to jednak wzrasta liczba aksjomatów ekonomicznych. Dzieje się to na skutek stosowania ich do bardzo specjalnych, cząstkowych analiz ekonomicznych

Z tego względnie obfitego materiału wybrałem jedynie te aksjomaty, które mają szatę definicyjną. Wszystkie one, jako definicje realne, czasem analityczne, czasem syntetyczne, odtwarzają fragmenty rzeczywistości gospodarczej. W budowaniu tych aksjomatów rola definicji może być pośrednia lub bezpośrednia. Pośrednią rolę odgrywa tu definicja wówczas, gdy dostarcza do skonstruowania aksjomatu materiału w postaci zdefiniowanych już pojęć ekonomicznych, chociaż sam aksjomat może nie mieć formy definicji. W takich wypadkach aksjomat jest wyrażony w formie zwykłej tezy, na której treść składają się różne nazwy o znaczeniach pojęć ekonomicznych. Bezpośrednia zaś rola definicji polega na opisaniu pewnego wycinka rzeczywistości, który staje się treścią aksjomatu. Opisanie to odbywa się w specjalnej formie, gwarantującej aksjomatowi spełnienie pewnych wymogów, o których mówić będę w rozdziale o warunkach poprawnej definicji ekonomicznej. Funkcja ta jest spełniana niezależnie od tego, czy aksjomat zawiera w sobie także nazwy, których znaczeniami są pojęcia ekonomiczne czy nie. Naprowadza nas ona na znaczenie ujmowania aksjomatów w definicje. Na czym zatem polega wyższość aksjomatu ujętego w definicję nad aksjomatem sformułowanym w postaci zwykłej tezy?

Pytanie to można by w tym miejscu rozszerzyć i objąć nim również definicje pojęć i praw ekonomicznych. Otóż o wyższości aksjomatu zdefiniowanego nad niezdefiniowanym decyduje jedynie jego konstrukcja, która pozwala zamiennie używać definiendum i definiensa. Konstrukcję tę nazwałem równościową. Jeśli definicja ma jej postać, możemy wiedzieć lub domyślać się, że istnieje równość zakresów (w definicji realnej) lub znaczeń (w definicji nominalnej) między definiendum a definiensem

Z faktu tego płyną konsekwencje stanowiące o korzyściach definiowania aksjomatów. Dadzą się one ująć w następujące trzy punkty:

1. Oszczędność słów. Aksjomaty ekonomiczne — to w przeciwieństwie do pojęć — zazwyczaj długie tezy, często zbudowane z kilku zdań. Przytaczanie ich w całości w trakcie wywodów jest z tego powodu uciążliwe, a dla czytelnika może być nużące i przyciemniające jasność wykładu. Gdyby O. Lange nie ujął aksjomatu, że „maksymalny stopień realizacji celu osiąga się postępując w ten sposób, żeby przy danym nakładzie środków otrzymać maksymalny stopień realizacji celu, albo też postępując tak, aby przy danym stopniu realizacji celu użyć minimalnego nakładu środków” — w formę definicji, musiałby go powtarzać in extenso wielokrotnie w ciągu swych wywodów. Nadanie mu jednak formy definicji równościowej pozwala na zastąpienie go samym definiendum: „zasada racjonalnego gospodarowania”. Gdy zaś dowód ekonomiczny bywa sformalizowany, wprost trudno sobie wyobrazić, by aksjomat nie był zdefiniowany i tam, gdzie poszczególne tezy nań się powołują, nie występował w skróconej postaci jako definiendum swej definicji.

2. Uwydatnienie wagi aksjomatu. Ponieważ definicja nadaje aksjomatowi jakąś nazwę, zapobiega tym samym zagubieniu się jego wśród innych tez. Wydziela go z nich i przez to podkreśla jego znaczenie, co jest szczególnie ważne ze względów dydaktycznych. Jak łatwo aksjomat niezdefiniowany może utonąć wśród hipotez i tez systemu, przykładem mogą być trzy tezy wybrane z *Zasad ekonomii* K. Mengera:

a) „Jeśli potrzeby ludzkie mogą wzrastać i — jak to się czasem utrzymuje — wzrastać nieskończenie, mogło by się wydawać, że wzrost ten przekroczy granice ilości dóbr koniecznych dla ciągłego zaspokajania potrzeb ludzkich”.

b) „[...] pojęcie nieskończoności jest stosowalne tylko do nieograniczonego postępu w rozwoju ludzkich potrzeb, a nie do ilości dóbr koniecznych do zaspokojenia tych potrzeb w ciągu pewnego czasu”.

c) „Nawet jeśli potrzeby ludzkie mogą być uważane za nie-

ograniczone w ich rozwoju sięgającym jak najdalej w przyszłość, mimo to nadają się one do ilościowego określenia dla wszystkich danych, a specjalnie dla wszystkich ekonomicznie ważnych, okresów” [94: 83].

Mamy tu hipotezę, aksjomat i tezę, będącą jego rozwinięciem. Hipoteza (a) opiera się na tym, że ludzkie potrzeby wzrastają, co ściśle formułuje aksjomat (b). Nic jednak nie wskazuje na to, że teza środkowa jest aksjomatem. A przecież na niej oparł Menger swą teorię wartości [94: 132]. Zdefiniowanie tego aksjomatu spowodowałoby jego wyróżnienie spośród innych tez i zwrócenie nań uwagi.

3. Znaczenie definicji aksjomatów wymienione w punktach 1 i 2 przyczynia się do przejrzystości systemu ekonomicznego i jasności formułowanych tez, a zatem ułatwia zarówno dalszy proces poznawczy jak i proces dydaktyczny.

Wymienione powyżej korzyści płynące z definicyjnej formy aksjomatu rozciągają się oczywiście i na definicje pojęć oraz praw ekonomicznych.

3. FUNKCJE USŁUGOWE

W przeciwieństwie do spełnianej przez definicje funkcji odtwórczej, która jest wobec systemu ekonomicznego zewnętrzna, stanowi niejako pomost między rzeczywistością a teorią, funkcje usługowe definicji przejawiają się tylko w ramach samego systemu. Polegają one na: charakteryzowaniu systemu ekonomicznego, łączeniu definicji między sobą oraz z definicją systemu ekonomicznego, tworzeniu pojęć instrumentalnych (narzędnych) oraz na skracaniu wyrażań.

3.1. Charakteryzowanie systemu ekonomicznego

3.1.1. Niezbędność definicji charakteryzującej naukę ekonomii. Rzeczywistość będąca przedmiotem poznania ludzkiego jest zbyt złożona, by mogła być objęta jednym aktem poznawczym. Istnieje konieczność myślowego wydzielenia z niej elementów podob-

nych, mających pewne cechy jednakowe i poddania ich badaniom w oderwaniu od elementów tych cech nie mających. I tu leży kolebka specjalizacji wiedzy oraz tworzenia odrębnych nauk.

Aby jednak dokonać wykrojenia ze skomplikowanej rzeczywistości jej składników jednorodnych, trzeba w pierwszym rzędzie ustalić kryterium owej jednorodności. Definicje, które tego dokonują, charakteryzują naukę.

Czy jednak potrzeba do tego aż definicji? Znane jest powiedzenie św. Augustyna, który na zapytanie, czym jest czas, odpowiedział: „Wiem, póki mnie nie pytają”. Otóż prawdopodobnie większość ludzi wykształconych, nie ekonomistów (a może właśnie w pierwszym rzędzie ekonomistów), po pewnym namyśle doszłaby do podobnej konkluzji, gdyby chodziło o odpowiedź na pytanie, czym jest ekonomia. Nie nastrecza bowiem trudności ogólne określenie jej przedmiotu, wyliczenie przykładowe, co wchodzi w jej obręb, czy też co do niej nie należy. Kiedy jednak zaczyna się proces precyzowania tych opinii, okazuje się, że sądy o zakresie i istocie naszej dyscypliny rozchodzą się. W miarę oddalania się od owego przednaukowego obrazu przedmiotu ekonomii, znika jego jednolitość. Na początku obraz był jasny. lecz po dokładniejszym skonfrontowaniu go z rzeczywistością, stał się niewyraźny. Tak jest zresztą także z wieloma pojęciami i to nie tylko ekonomicznymi. Tu pragnę wykazać, że od losu tego nie jest wolne pojęcie ekonomii.

Wszędzie tam, gdzie widzimy jasno lecz niewyraźnie, konieczną rzeczą jest zdefiniowanie pojęcia. Im samo pojęcie jest ważniejsze w systemie, tym więcej będzie zależeć od jego ścisłej definicji. W naszym wypadku od definicji ekonomii będzie zależeć całe oblicze tej nauki, jej treść, a w pewnych wypadkach i struktura jej systemu. Inaczej bowiem będzie wyglądać zakres ekonomii, gdy zdefiniujemy ją przy pomocy definicji nominalnej jako naukę zajmującą się „głównie motywami i przeszkodami działania, które można z grubsza oznaczyć ilościowo za pomocą miary pieniężnej” [92: 14, 15], a inaczej, jeśli będziemy ją uważać np. za „naukę o tych aktach wymiany, za pomocą których pewna jednostka pozbywa się na rzecz innej przedmiotu swego posia-

dania celem uzyskania w zamian tego, czego sama pragnie, a zatem o aktach stanowiących pomost między produkcją bogactw a zaspokojeniem potrzeb” [119: 88].

Pierwsza definicja pozostawia poza zakresem badań te fakty, które miały miejsce w gospodarce bezpieniężnej, a które mogą się zmieścić w ramach definicji drugiej. Ta ostatnia jednak wyklucza z obrębu swych zainteresowań wszystko to, co związane jest z produkcją i konsumpcją, co znów — w ograniczonym wprawdzie zakresie — może być objęte definicją pierwszą.

Są definicje, które za przedmiot nauki ekonomii przyjmują stosunki ludzi do rzeczy, albo stosunki między rzeczami [20: 11; 21: t. II, 3, 4]. Z kolei i one pozostawiają poza nawiasem badań ekonomicznych te stosunki, które włącza w zakres ekonomii definicja określająca ją jako naukę o stosunkach produkcji i wymiany.

We wszystkich tych definicjach można doszukiwać się wspólnego jądra. Dowodzą one jednak, że oparcie się na popularnym i wolnym (jasnym lecz niewyraźnym) określeniu ekonomii nie pozwala na stworzenie jednolitego systemu naukowego. Istnieje zatem konieczność skorzystania z usług jakiejś jednej definicji charakteryzującej naukę ekonomii.

3.1.2. Zakresowe definicje ekonomii. Definicje określające naukę ekonomii bywają ze względu na ich definiensy albo zakresowe albo istotowe (esencjonalne), w zależności od tego, czy tylko zakreślają granice nauki, czy także podają istotę faktów w jej obręb wchodzących.

Definicje zakresowe są czysto usługowe, nie wnoszą niczego do poznania świata faktów gospodarczych, ograniczając się wyłącznie do ustalenia granic przez ekonomię badanego terenu. Nie odtwarzają obiektywnie istniejącego zakresu nauki, gdyż takiego nie ma. Istnieją tylko obiektywne fakty, które możemy łączyć według częściowo arbitralnie dobranych cech. „Zakładamy to już wówczas, gdy mówimy, że ekonomia polityczna jest wiedzą abstrakcyjną. Wszelkie abstrakcje są arbitralne; są one mniej lub więcej wygodnymi fikcjami utworzonymi przez umysł dla jego własnych celów. Pojęcie abstrakcyjne oznacza konkretny fakt

minus coś odrzuconego” [10: 18]. Fakt lub zespół faktów — to dzieło natury i człowieka, ale ile stąd odrzucimy a ile zatrzymamy dla badań, to sami ustalamy. Stąd definicje zakresowe ekonomii, obojętnie, analityczne czy syntetyczne, są nominalne.

Definicja zakresowa wykonuje swą funkcję usługową zwykle w trojaki sposób: a) określa jedynie materialny przedmiot ekonomii, tzn. wylicza tylko grupy faktów, które mają wejść w obręb analizy ekonomicznej, wskazuje niejako „materię”, w której tkwi to, co specjalnie interesuje ekonomię, czego jednak definicja nie wymienia; b) albo też dołącza do przedmiotu materialnego ekonomii również jej przedmiot formalny, tzn. ustala co będzie przedmiotem badania w wyliczonych grupach faktów gospodarczych, względnie do jakiego celu badania ekonomiczne będą zmierzać, c) bądź też wreszcie podaje tylko sam cel badań ekonomicznych i w ten sposób bardzo pośrednio i bardzo ogólnie ustala zakres ich zainteresowań. I ten typ definicji zakresowych pojawia się bardzo rzadko.

Przykład definicji zakresowej typu „a”: „[...] ekonomia polityczna jest tą gałęzią polityki, która traktuje o środkach egzystencji narodu. Środkami tymi są oczywiście jednostki, które nań się składają i zasoby, które służą istnieniu tych jednostek. Ludność zatem i bogactwo są dwoma tytułami, pod którymi grupują się zasady ekonomii politycznej” [122: 641].

Z zakresowych definicji najczęściej spotykana jest definicja typu „b” brzmiąca tak: ekonomia jest „nauką traktującą o naturze, produkcji i rozdziale bogactw” [143: 226]; albo: ekonomia polityczna jest „wiedzą o warunkach i formach, w których różne ludzkie społeczności wytworzyły, wymieniły i na tej podstawie rozdzieliły swoje produkty” [40: 144]. Podobnie zbudowane są i liczne inne definicje zakresowe ekonomii, np. Saya (w podtytule *Traktatu*), J. S. Milla [97: t. I, 1], Cairnesa [28: 10], Roschera [132: 31].

Dla zilustrowania trzeciego typu „c” definicji zakresowych można zacytować definicję Cannana: ekonomia polityczna jest nauką, której „celem jest wyjaśnienie ogólnych przyczyn, od których zależy materialny dobrobyt istot ludzkich” [29: 1].

Wprawdzie każdy spośród wyróżnionych rodzajów definicji zakresowych ma różną wartość usługową (najwyższą typ „b”, najniższą — „c”), to jednak w sumie jako odrębna grupa, definicje zakresowe dalekie są od tego, by spełniać swą funkcję usługową bez zarzutu. Nawet typ ustalający zakres materialny i formalny przedmiotów wchodzących w obręb ekonomii budzi wiele wątpliwości, gdy chodzi o adekwatność jego zakresu i jest źródłem wielu niejasności. Zazwyczaj bowiem definicje tego typu podają bardzo ogólnie, co ma być przedmiotem ekonomii; jest to zresztą następstwo wyliczenia faktów wchodzących w zakres ekonomii: produkcja dóbr jest także przedmiotem technologii, gdzie zatem przebiega granica zainteresowań technologicznych i ekonomicznych? Wymiana dóbr jest także przedmiotem nauki o handlu, gdzie jest zatem granica między nauką o handlu a ekonomią? Rozdział dóbr jest także przedmiotem nauki o finansach, a warunki i formy produkcji oraz wymiany wchodzą w zakres historii gospodarczej. W wyniku tego definicja zakresowa podaje jedynie kontury granic nauki ekonomii, coś w rodzaju pasów granicznych, a nie przeciąga jasno i ostro zarysowanej linii podziału. Natomiast bardziej stabilny i precyzyjny zakres ustalają dla ekonomii te spośród jej definicji, które określają naukę ekonomii definiując istotę faktów ekonomicznych. Nazywać je będą definicjami istotowymi lub esencjonalnymi.

3.1.3. Esencjonalne definicje ekonomii. Definicje esencjonalne mogą być realne lub nominalne, zależnie od tego, co stanowi rodzaj (genus) ich definiensa. Jeśli stanowią go a) „różne akty ludzkie”, „działalność ludzka”, „czyny człowieka”, wszystko to ujęte bardzo ogólnie, bądź też b) motywy i przeszkody, warunki lub skutki tych aktów czy tej działalności, lub c) forma aktów gospodarczych” i d) „stosunki społeczne”, wówczas definicje są realne. Jeśli natomiast rodzaj definicji ekonomii stanowi: „nauka”, „wiedza” itp., zaś wymienione wyżej (a-d) desygnaty składają się na jej różnicę gatunkową, wówczas definicja jest nominalna (mówi bezpośrednio o teorii, o nauce, a nie o badanej przez nią rzeczywistości).

Przykładem definicji esencjonalnej realnej może być definicja

w redakcji Ch. Baudina: „Przedmiotem ekonomii politycznej [...] jest człowiek rozważany w jego działalności materialnej i w stosunku do natury, która udziela mu nieodzownej ale uciążliwej i ograniczonej pomocy” [14: t. I, 4] lub definicja podana przez Ch. Gide’a: Przedmiotem ekonomii politycznej „są stosunki powstające między ludźmi żyjącymi w społeczeństwie, o ile dążą oni do zaspokojenia swych materialnych potrzeb i do zapewnienia sobie dobrobytu” [47: 3]. Podobnie brzmią definicje O. Langego [72: 22] i S. Grabskiego [52: t. I, 37].

Za przykład zaś definicji esencjonalnej nominalnej może posłużyć definicja podana przez K. Mengera, który uważa ekonomię za naukę: „zajmującą się nie praktycznymi regułami działalności gospodarczej, lecz warunkami, pod którymi ludzie wciągają się w przewidującą działalność skierowaną na zaspokojenie ich potrzeb” [94: 48].

Porównując oba rodzaje definicji charakteryzujących naukę ekonomii, należy stwierdzić, że definicje istotowe mają tę wyższość nad zakresowymi, że podając transcendentne znamię dla wszystkich faktów wchodzących do ekonomii, jeśli nie unikają, to w każdym razie zmniejszają nieostrość i niejasność płynącą z określania cząstkowych przedmiotów ekonomii (produkcja, wymiana, dystrybucja bogactw) stosowanego często przez definicje zakresowe. Nie przesądza to oczywiście trafności definicji esencjonalnych. Jest ich spora ilość i nie wszystkie są ze sobą zgodne, a wiele jest nieprzydatnych lub nawet szkodliwych. Niemniej jednak fakt, że gromadzą one w ramach ekonomii zjawiska z pewnego punktu widzenia podobne, nadają systemowi ekonomicznemu spistość, której nie zapewnia definicja zakresowa.

Tę wyższość definicji esencjonalnej potwierdza również obserwacja głównej linii rozwojowej myśli ekonomicznej. Mianowicie dążność do uściślenia tez ekonomii przejawia się także między innymi i w zarzuceniu zakresowej definicji charakteryzującej ekonomię na rzecz definicji esencjonalnej. Śledząc ogólne zarysy tego rozwoju i pomijając wyjątki, można powiedzieć, że definicja zakresowa była niemal powszechna wśród klasyków (Malthus, Say, a nawet stojący już na przejściu od szkoły klasycznej do szkoły subiektywnej Senior, J. S. Mill itd.). Spotkać ją można

jeszcze, wprowadzie już nie w czystej postaci, u przedstawicieli szkoły historycznej [132: 31], ale już F. Bastiat, reprezentant późnego klasycyzmu francuskiego, współczesny epigonom tego kierunku w Anglii, posługuje się do stworzenia swego systemu definicją esencjonalną. I odtąd już wszystkie szkoły ekonomiczne (psychologiczna — K. Menger, matematyczna — V. Pareto, neoklasyczna — A. Marshall, społeczna — W. Sombart, u nas S. Grabski, marksistowska — O. Lange) przynajmniej w osobach swych głównych i wybitnych reprezentantów tworzą esencjonalne definicje nauki ekonomii.

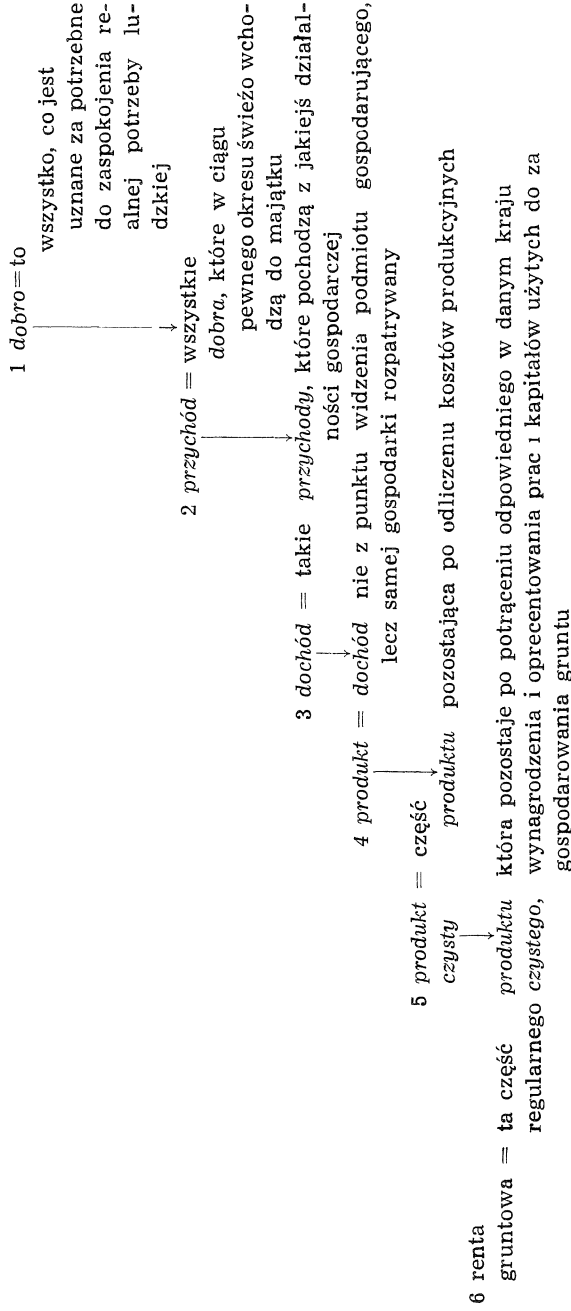
Poza tym definicja esencjonalna różni się od zakresowej i tym, że ta ostatnia pełni jedynie funkcję usługową, natomiast esencjonalna i usługową i odtwórczą (modelującą). Przy czym funkcja usługowa definicji esencjonalnej jest wtórna, wynikająca z jej funkcji odtwórczej. Definicja ta dlatego może charakteryzować naukę ekonomii, że odtwarza pewne elementy istotne dla faktów ekonomicznych. Może je łączyć i zestawiać w różny sposób, zawsze jednak rezultatem pełnienia tej funkcji będzie jakieś, mniej lub więcej adekwatne i użyteczne, odtworzenie czegoś z otaczającej nas rzeczywistości. To określenie znamienia istotnego dla wszystkich faktów gospodarczych (funkcja odtwórcza) powoduje, że definicja esencjonalna łączy te fakty razem i w ten sposób charakteryzuje naukę ekonomii (funkcja usługowa).

3. 2. Łączenie definicji

Funkcja łączenia definicji polega na łączeniu definicji modelujących rzeczywistość gospodarczą między sobą oraz z definicją charakteryzującą system ekonomiczny. Już omawiając ogólnie dwie główne funkcje definicji oraz szczegółowo ich funkcję formułowania pojęć ekonomicznych pierwszego stopnia abstrakcji, zwróciłem uwagę na istnienie połączeń między definicjami. Teraz zajmę się nimi szerzej, co wymaga przede wszystkim rozbicia ich na poszczególne rodzaje.

3.2.1. Rodzaje połączeń ze względu na ich przedmiot. Ze względu na ich przedmiot, można rozróżnić połączenia zachodzące je-

Zestawienie 6



W. R o s c h e r, *System der Volkswirtschaft*, Stuttgart, 1875, XII Aufl. t. I, s. 2; 2, s. 323; 3, s. 323; 4, s. 323; 5, s. 324; 6, s. 33.

dy nie wzajemnie między definicjami modelującymi rzeczywistość gospodarczą oraz połączenia między nimi a definicją charakteryzującą dany system ekonomiczny. Np. w systemie W. Roschera definicje modelujące: dobra gospodarczego, przychodu, dochodu, produktu, czystego produktu i renty gruntowej są powiązane jedynie wzajemnie między sobą. Schemat tego połączenia przedstawia zest. 6, s. 125. Połączenie istniejące między tymi definicjami jest cząstkowe. Żadna z nich, a w konsekwencji cały ich zespół nie wiąże się z Roscherowską definicją ekonomii („nauka o prawach rozwojowych gospodarki narodowej”).

Podobnie w systemie O. Langego powiązane są tylko ze sobą definicje: pracy, środków produkcji, przedmiotów produkcji i środków pracy, co obrazuje zest. 7, s. 127. Połączenie tych definicji jest również cząstkowe. Żadna z nich, a więc i cały zespół nie są powiązane z definicją ekonomii politycznej w redakcji O. Langego. Przytoczone definicje stanowią jedynie wycinek większej całości. W systemie O. Langego 17 definicji nie ma powiązania z definicją ekonomii. Natomiast 18 innych definicji (spośród ich łącznej sumy 36) tego systemu jest połączonych z definicją charakteryzującą naukę ekonomii.

Zacytowany powyżej przykład z *Ekonomii politycznej* O. Langego wymaga pewnego zastrzeżenia. Definicje W. Roschera nie są powiązane z jego definicją ekonomii bezwzględnie, w żaden sposób, natomiast omawiany zespół definicji O. Langego nie jest powiązany z jego definicją ekonomii jedynie względnie, tzn. w pewien szczególny sposób. Mianowicie nie łączą się one z definicją ekonomii w tym sensie, że różnica gatunkowa tej definicji („stosunki ekonomiczne”) nie stanowi całości rodzaju (genus) żadnej z cytowanych definicji. Jednakże definicja pracy zawiera w swej różnicy gatunkowej termin „produkcja”, który stanowi część definiendum „stosunki produkcji”, stosunki zaś produkcji — to „stosunki ekonomiczne”, a stosunki ekonomiczne — to różnica gatunkowa definicji ekonomii. A zatem przedstawiony powyżej zamknięty zespół definicji Langego wiąże się jednak w pewien szczególny sposób z jego definicją ekonomii. To zastrzeżenie naprowadza nas na dalsze rozróżnienie połączeń ze względu na ich natę-

Zestawienie 7



O. Lange, *Ekonomia polityczna*, Warszawa, 1959, t. I: 1, s. 13; 2, s. 12; 3, s. 13; 4, s. 13.

zenie, na połączenia wyższego lub niższego stopnia, albo lepiej, na połączenia ścisłe i luźne.

3.2.2. Rodzaje połączeń ze względu na ich ścisłość. Połączenia ścisłe występują wówczas, gdy: a) całe definiendum lub b) cała różnica gatunkowa definiensa jednej definicji wchodzi do definicji sąsiadującej z nią na linii połączeń⁹ i stanowią rodzaj (genus) definiensa tej drugiej definicji, albo gdy: c) całe definiendum jednej definicji tworzy różnicę gatunkową definiensa definicji z nią sąsiadującej.

Ponieważ analiza zaczyna się rozgałęziać i komplikować, będę odtąd w tym ustępie ujmować swe tezy paralelnie w słowa i symbole. Przyjmuję więc, że: Dfd=definiendum; Dfs=definiens; g=genus (rodzaj) definiensa; ds=defferentia specifica (różnica gatunkowa) definiensa; k=liczba oznaczająca miejsce definiendum lub części składowych definiensa w łańcuchu powiązań między definicjami; $k=1, 2, 3, 4, \dots, z; k \leq z$; " " = i, oraz (znak koniunkcji); " = " = zawsze i tylko, jeżeli... (znak równoważności); " \cap " = w powiązaniu z... (znak konkatenacji).

a) Przykład połączenia ścisłego, w którym całe definiendum jednej definicji wchodzi jako rodzaj (genus) do definicji drugiej:

- | | | | |
|-----|-----------------------------------|---|---------------------------------|
| (1) | Cena = wartość | | wyrażona w pieniądzu |
| | Dfd ₁ = g ₁ | ∩ | ds ₁ |
| (2) | Płace = cena, | | jaką płaci przedsiębiorca za |
| | | | użytkowanie umiejętności prze- |
| | | | mysłowej, z której ciągnie zysk |
| | | | [123: 860, 881]. |
| | Dfd ₂ = g ₂ | ∩ | ds ₂ |

Ten typ połączenia definicji (1) z definicją (2) można zapisać ogólnie:

$$(I) \text{ Dfd}_1 = g_2 \quad \cap \quad \text{Dfd}_2 = \text{Dfd}_1 \cap ds_2$$

⁹ Przez wyrażenie „definicje znajdują się na linii połączeń” rozumiem, że element dowolnej definicji jest elementem innej definicji, nazwijmy ją drugą, element definicji drugiej jest elementem definicji trzeciej itd

b) Typ połączenia ścisłego, w którym cała różnica gatunkowa jednej definicji tworzy genus drugiej, jest bardzo rzadki. Przykładu jego dostarczy w systemie ekonomicznym O. Langego połączenie między definicją ekonomii a definicją stosunków dystrybucji (analogicznie także między definicją stosunków produkcji).

- (1) Ekonomia = nauka o stosunkach ekonomicznych
 $Dfd_1 = g_1 \cap ds_1$
- (2) Stosunki = stosunki dystrybucji ekonomiczne powstające w procesie podziału
 $Dfd_2 = g_2 \cap ds_2$

Czyli ogólnie:

$$(II) \quad ds_1 = g_2 \quad . \quad Dfd_2 = ds_1 \cap ds_2$$

c) Również rzadkie jest połączenie ścisłe, w którym definiendum jednej definicji stanowi całą różnicę gatunkową innej definicji. Znaleźć je można także w systemie O. Langego:

- (1) Stosunki ekonomiczne = takie stosunki społeczne, które powstają za pośrednictwem dóbr materialnych czyli rzeczy

$$Dfd_1 = g_1 \cap ds_1$$

(2) Ekonomia = nauka o stosunkach ekonomicznych

$$Dfd_2 = g_2 \cap ds_2$$

Ogólnie biorąc, powyższy typ połączenia przedstawia się następująco:

$$(III) \quad Dfd_1 = ds_2 \quad . \quad Dfd_2 = g_2 \cap Dfd_1$$

Połączenie luźne między dwiema definicjami oznacza, że definiendum definicji pierwszej nie stanowi całego genus albo całej differentia specifica definicji drugiej, lecz jedynie wchodzi do nich jako jedno z ich składowych wyrażań. Np. w systemie Saya:

- (1) *Bogactwo* = dobro, które ma służyć do zaspokojenia naszych potrzeb, a nawet naszych upodobań [135: 856].
- (2) Ekonomia = prosty wykład i spożywają *bogactwa*.
 w jaki się tworzą, wymieniają
 sposobu

Albo podobnie w systemie O. Langego:

- (1) *Praca* = rozmaitego rodzaju z których składa się celowa i świadoma działalność będąca produkcją, czynności,
- (2) *Środki* = materialne przedmioty, którymi człowiek posługuje się przy *pracy*,
 cji

Nieco inaczej w systemie Roschera: tu definiendum definicji pierwszej jest terminem składowym zarówno rodzaju jak i różnicy gatunkowej definiensa definicji drugiej:

- (1) *Towar* = dobro przeznaczone do wymiany
- (2) *Cena* = wartość wyrażona w ilościach określonego innego *towaru*, który jest wymienna lub powinien być zań wymieniony [132: 198, 209].
towaru,

3.2.3. Połączenia bezpośrednie i pośrednie. Połączenia międzydefinicyjne mogą być także bezpośrednie i pośrednie. Bezpośrednie zachodzą tylko między dwiema definicjami sąsiadującymi ze sobą na linii powiązania, bez względu na to, czy łańcuch powiązań definicyjnych ma tylko dwa czy więcej ogniw. Połączenia zaś pośrednie występują wówczas, gdy łączność zachodzi conajmniej między trzema definicjami, np. A, B, C. Wówczas definicje A i C są połączone z definicją B bezpośrednio, lecz między sobą pośrednio, właśnie za pośrednictwem definicji łączącej B. I tu dochodzimy do istotnej dla budowy systemu ekonomicznego funkcji łączenia definicji, którą spełniają usługowe definicje modelujące (odtworzające) rzeczywistość gospodarczą. Dzięki tej ich roli mogą uwielokrotniać się połączenia ścisłe wszystkich wymienionych powyżej typów. Mogą tworzyć się wieloogniowe łańcuchy definicyjne.

Tak więc w pierwszym typie połączeń ścisłych (a) definiendum definicji pierwszej może stanowić rodzaj (genus) definicji drugiej; definiendum definicji drugiej może stanowić rodzaj definicji trzeciej itd. Albo innymi słowy, wyrażając to powiązanie odwrotnie, można powiedzieć, że rodzaj (genus) jakiejś definicji

„ $k + 1$ ” jest identyczny z definiendum definicji „ k ”; zaś rodzaj w definicji „ $k + 2$ ” jest identyczny z definiendum definicji „ $k + 1$ ”. Trzymając się nadal przyjętej symboliki, można ten łańcuch definicji przedstawić w sposób ogólny następująco: $Dfd_k = g_{k+1} \cdot Dfd_{k+1} = Dfd_k \cap ds_{k+1}$ przy: $k = 1, 2, 3, \dots, z; k \leq z$.

Odpowiednio w drugim typie (b) połączeń ścisłych może powstać łańcuch powiązań, w którym różnica gatunkowa definicji pierwszej stanowi rodzaj w definicji drugiej, zaś różnica gatunkowa definicji drugiej tworzy rodzaj w definicji trzeciej, różnica gatunkowa definicji trzeciej — rodzaj definicji czwartej itd.: $ds_k = g_{k+1} \cdot Dfd_{k+1} = ds_k \cap ds_{k+1}$.

W typie trzecim (c) łańcuch połączeń może się składać z takich ogniw: definiendum definicji pierwszej jednobrzmiącej z różnicą gatunkową definicji drugiej; definiendum definicji drugiej jednobrzmiące z różnicą gatunkową definicji trzeciej itd. W symbolach: $Dfd_k = ds_{k+1} \cdot Dfd_{k+1} = g_{k+1} \cap Dfd_k$.

Oczywiście w praktyce owe typy połączeń nierzadko nakładają się i przeplatają wzajemnie.

Analogicznie można by przedstawić przy pomocy symboli połączenia wolne między definicjami. Nie czynię tego jednak, gdyż wymagałoby to wprowadzenia nowych symboli i dałoby w efekcie skomplikowany wzór ogólny, niełatwy do przyswojenia i o małej wartości komunikatywnej w porównaniu z dotychczasowymi sformułowaniami słownymi.

Zamykając rozważania nad funkcją łączenia, spełnianą przez definicje modelujące wycinki życia gospodarczego, trzeba jeszcze zwrócić uwagę i na to, że funkcję tę może pełnić jedynie definicja jednorodna pod względem treści z definicjami przez nią łączonymi. Tzn., że definicje realne może łączyć ze sobą jedynie definicja realna, nominalne — nominalna. Na jednej linii połączeń mogą znajdować się tylko definicje przynależne ze względu na ich treść do jednej grupy. Definicja nominalna np. mówiąca o teorii (o słowach) nie może łączyć ze sobą ani dwóch definicji mówiących wprost o definiowanej rzeczywistości (o rzeczach), ani definicji realnej z definicją nominalną. Ograniczenie to jednak nie stosuje się do różnic między definicjami pod względem ich

struktury czy celu. Na jednej linii powiązań definicyjnych mogą się znajdować w dowolnym porządku definicje klasyczne i opisowe, syntetyczne i analityczne.

3.2.4. Definicje graniczne i granice systemu ekonomicznego.

Dzięki funkcji łączenia definicji, spełnianej przez definicje modelujące rzeczywistość w postaci pojęć, powstaje system nauki ekonomii. Widzieliśmy, że składają się nań między innymi i zespoły definicji względnie zamknięte, powiązane z definicją ekonomii jedynie za pośrednictwem połączeń luźnych i zespoły wiążące się z nią przy pomocy połączeń mieszanych: luźnych i ścisłych.

Powstałe tą drogą łańcuchy definicyjne nie tworzą jednak zamkniętego koła. System ekonomiczny prawidłowo zbudowany nie odsyła żadnej definicji wywodzącej się z definicji ekonomii z powrotem do niej. Definicje układają się w nim wzdłuż linii wybiegających z definicji ekonomii w jednym kierunku. Ostatnie ogniwo w łańcuchu — jeśli nie układają się one w błędne koło — zaczepia się o pojęcie z innej dyscypliny albo o wyrażenie z życia codziennego. I tu znajduje się granica ekonomii.

Definicję „graniczną” w ekonomii charakteryzuje nie tylko to, że jest ona zbudowana z pojęć nieekonomicznych, lecz również to, że jest to definicja względnie (tzn. w danym systemie lub na danej linii jego powiązań definicyjnych) najprostsza. Co to znaczy? Wśród definicji znajdującym się na jednej linii powiązania można zaobserwować regres złożoności definiowanych przez nie pojęć. Wychodząc od definicji pierwszej, za którą będziemy uważać definicję pojęcia najbardziej złożonego, można stwierdzić, że każda następna definicja jest definicją pojęcia prostszego od pojęcia definiowanego przez jej poprzedniczkę. Innymi słowy, proces wyjaśniania pojęć ze sobą powiązanych odbywa się przy pomocy pojęć coraz prostszych¹⁰.

¹⁰ Widać to bardzo wyraźnie np. w świetnie zbudowanej definicji finansów socjalistycznych autorstwa L. Adama. Do skonstruowania pojęcia finansów socjalistycznych konieczne były definicje: społecznych funduszy pieniężnych, polityki finansowej, systemu finansowego i stosunków finansowych [3: 33, 41].

Co znaczy, że jakieś pojęcie jest prostsze od innego? Dane pojęcie A jest prostsze niż pojęcie B wówczas, gdy: a) do jego wyjaśnienia posługujemy się mniejszą ilością definicji ze sobą powiązanych niż do wyjaśnienia pojęcia B, które definiujemy przy pomocy owego pojęcia A oraz, gdy: b) zakres pojęcia A jest szerszy, a treść uboższa od zakresu i treści pojęcia B, zdefiniowanego przy pomocy pojęcia A.

Tą drogą regresu złożoności dochodzimy do definicji pojęcia najprostszego w danym systemie czy na danej linii powiązań definicyjnych systemu. Definicja ta ma zakres najszerszy, a treść najuboższą spośród porównywanych lub spośród wszystkich definicji systemu. Ponieważ jest ona pośrednio obecna w każdym pojęciu, którego definicja znajduje się na tej samej linii połączeń, a więc jeśli ma coś wspólnego o nich wszystkich orzekać, treść tego orzekania może być tylko bardzo skąpa. Po prostu: pauca de multis.

Wyjaśnię to na przykładzie. W systemie O. Langego istnieje następująca linia powiązań między definicjami: prawa specyficznego formacji, prawa postępowania ludzi, prawa ekonomicznego i stosunków ekonomicznych:

Prawo specyficzne formacji „to kompleks praw postępowania i praw splotu działań ludzkich, które [...]”; Prawo postępowania ludzi „to prawo ekonomiczne, które [...]”; Prawo ekonomiczne to „związki między stosunkami ekonomicznymi, które [...]”; Stosunki ekonomiczne to „takie stosunki społeczne, które powstają za pośrednictwem dóbr materialnych czyli rzeczy” [72: 82, 78, 64, 65, 23].

By podać pełne wyjaśnienie terminu „prawo specyficzne formacji” i zatrzymać się na terminach nieekonomicznych, trzeba posłużyć się trzema definicjami: prawa postępowania ludzi, praw ekonomicznych i stosunków ekonomicznych. Stąd pojęcie „prawo specyficzne formacji” jest bardziej złożone niż pojęcie „prawo postępowania ludzi”, do którego wyjaśnienia trzeba już tylko dwóch definicji: prawa ekonomicznego i stosunków ekonomicznych. Definicja zaś stosunków społecznych ani definicja dóbr (a więc pojęć występujących w definicji stosunków ekonomicz-

nych) nie odwołuje się w systemie Langego już do żadnych definicji ekonomicznych. Dlatego mogą być uważane za graniczne. Operują one wyłącznie pojęciami należącymi do zakresu psychologii oraz wyrażeniami z życia potocznego. Definiowanie zaś wyrażań całkiem prostych i potocznych, nie objętych żadną nauką specjalną, należy do filozofii.

Ten, poszczególnym naukom przez logikę stawiany wymóg, by celem asekuracji przed błędnym kołem systemu ich były wyposażone w definicje graniczne, zbudowane z terminów innych nauk i wyrażań języka potocznego, został podważony w powojennej amerykańskiej metodologii nauk przez C. W. Churchmana i R. L. Ackoffa.

Ackoff uważa, że pojęcie proste — to rzecz względna; przyznaje wprawdzie, że właśnie zaprzeczenie pojęć prostych wprowadza w pewnym sensie wszelkie definiowanie naukowe do błędnego koła, broni się jednak przed tą konsekwencją, zwracając uwagę na fakt, że definiowanie odbywa się nie w dwóch, a trzech wymiarach. „Gdy zatoczone zostało pełne koło, znajdujemy się ponad naszym punktem wyjściowym, nadaliśmy mu bowiem bogatsze i ściślejsze znaczenie niż miał on wówczas, gdy wychodziłszy od niego. W istocie rzeczy, gdy definiujemy jakieś pojęcie, to definicja jego oświeśla zarówno te pojęcia, od których ono zależy, jak i te, które od niego zależą” [1: 170].

Już we wspólnie opracowanej i w 1947 r. wydanej *Psychologistyce*, C. W. Churchman i R. L. Ackoff wyszli w swym wykładzie od pojęć fizyki, biologii, psychologii i nauk społecznych. Następnie posługując się osiągniętymi rezultatami, powrócili na koło dociekań naukowych i zdefiniowali pojęcia logiki, matematyki i mechaniki przy pomocy pojęć psychologicznych i społecznych. U kresu tego cyklu znaczenie pojęć mechaniki zostało na skutek wspomnianego procesu — jak twierdzą — „znacznie wzbogaczone” [1: 171].

Zreferowane powyżej poglądy budzą jednak dwojakie wątpliwości. Po pierwsze, jest rzeczą jasną, że dana definicja może oświeślać definicję, która od niej zależy, jednak Ackoff nie wyjaśnił, w jaki sposób definicja ta oświeśla również i definicję, od

której ona sama zależy. Gdy np. definiujemy „sposób produkcji” przy pomocy definicji „stosunków produkcji”, definicję zaś „stosunków produkcji” konstruujemy posługując się definicją „stosunków ekonomicznych” — to jest zrozumiałe, że definicja „stosunków produkcji” wyjaśnia definicję „sposobu produkcji”. Jest bowiem treściowo uboższa, lecz ma szerszy zakres od definicji „sposobu produkcji”. Natomiast definicja „stosunków produkcji” nie oświetla wcale definicji „stosunków ekonomicznych”, od której jest zależna i wobec której jej zakres jest węższy, a treść bogatsza. Pozostaje zatem otwarte pytanie, w jaki sposób pojęcie o zakresie węższym i treści bogatszej może oświetlać pojęcie o treści uboższej i zakresie szerszym.

Po wtóre, błędne koło w definiowaniu powstaje, gdy w definiensie definicji znajduje się termin zdefiniowany (lub jakikolwiek inny termin, którego definicja zawiera w definiensie termin definiowany), tzn., gdy po obu stronach równości definicyjnej znajduje się ten sam termin. I to nawet wówczas, gdy termin znajdujący się zwykle po stronie prawej równości, tzn. w definiensie, jest bogatszy pod względem treści od terminu znajdującego się po stronie lewej, w definiendum.

Można bowiem skonstruować kilka różnych definicji jednego i tego samego pojęcia. Mogą one być skondensowane lub rozwinięte, proste lub złożone, uboższe lub bogatsze, niemniej jednak są definicjami jednego i tego samego pojęcia i nie można bez popadnięcia w błędne koło wyjaśniać pojęcia zdefiniowanego przy pomocy definicji o treści uboższej definicją tego samego pojęcia o treści bogatszej. Definicja bogatsza bowiem obok narosłej treści zawiera w sobie to samo jądro (termin definiowany), które występuje i w definicji uboższej, a to już wystarcza do tego, by wypadek taki uznać za błędne koło.

Po przykład cofnijmy się do cytowanego powyżej (zest. 6. s. 125) łańcucha definicji w systemie Roschera. Punktem wyjścia jest w nim definicja „dobra”, jako „tego wszystkiego, co jest uznane za potrzebne do zaspokojenia realnej potrzeby ludzkiej”. Termin zdefiniowany przez nią wchodzi do definicji pojęcia przychodu. Ponieważ definicja „przychodu” tłumaczy definicję „dochodu”,

a definicja „dochodu” definicję „produktu”, ta zaś „produktu czystego”, termin zaś ten w końcu wchodzi do definicji „renty gruntowej”. Gdyby teraz użyć terminu renty gruntowej do zbudowania definicji „dobra” moglibyśmy otrzymać np. taką definicję: Dobra są to materialne komponenty renty gruntowej, zysku i płacy oraz tego wszystkiego, co może być źródłem tych przychodów.

Otóż niewątpliwie definicja ta jest bogatsza od pierwotnej, prostej definicji „dobra”, jako „tego wszystkiego, co jest uznane za potrzebne do zaspokojenia realnej potrzeby ludzkiej”, gdyż zanim zamknął się krąg definicyjny, po drodze doszły pojęcia „przychodu”, „dochodu”, „produktu” i „produktu czystego”, które złożyły się na pojęcie renty, a zatem wzbogacił się zespół terminów, przy pomocy którego zbudowaliśmy nową definicję „dobra”. Niestety, jednak w definiensie definicji renty tkwi pośrednio termin definiowany „dobro”. Znajduje się on wprawdzie na drugim końcu łańcucha definicyjnego, lecz jest powiązany za pośrednictwem definicji „przychodu”, „dochodu”, „produktu” i „produktu czystego” z definicją renty gruntowej. I to już wystarcza, by móc tu mówić o błędnym kole chociaż jest ono ukryte pod bogactwem narosłych pojęć.

Zatem „trzeci wymiar” definiowania nie chroni przed wpadnięciem w błędne koło. Jedynym sposobem uchronienia się przed nim może być utrzymanie w systemie jasno sprecyzowanych definicji granicznych. W wypadku, gdy nie można ich skonstruować sposobem równościowym, pozostaje definiowanie przez aksjomaty. Konieczność jednak istnienia definicji granicznych wydaje się nie ulegać wątpliwości, gdyż nic tak nie podważa spistości systemu jak pozory spistości. A te w tym wypadku stwarza teoria definiowania w „trzecim wymiarze”.

3.3. Tworzenie pojęć i praw instrumentalnych

Wspominając na wstępie niniejszego rozdziału, że definicje ekonomiczne pełnią dwojaką funkcję: odtwórczą i usługową, zazaczyłem, że funkcje te mogą być pełnione łącznie lub rozdzielnie. Otóż omówione powyżej dwa rodzaje funkcji usługowych,

sprawowanych przez definicje, a mianowicie funkcja charakteryzowania systemu ekonomicznego oraz funkcja łączenia poszczególnych definicji między sobą i z definicją systemu ekonomicznego, są właśnie funkcjami pełnionymi z reguły łącznie z funkcją odtwórczą. Ściślej, są one zazwyczaj wobec niej wtórne.

Obecnie przejdę do omówienia funkcji usługowych, które definicje pełnią w systemach ekonomicznych zawsze samoistnie i niezależnie od funkcji odpoznawczych. Są to: funkcja tworzenia pojęć i praw narzędnych oraz funkcja skracania wyrażzeń.

Definicje tworzą dwojakiego rodzaju pojęcia ekonomiczne: pojęcia odtwórcze (analityczne) będące mikromodelami faktów gospodarczych oraz pojęcia instrumentalne (syntetyczne) będące wyłącznie narzędziami badawczymi.

Definicje pojęć odtwórczych dają mniej lub więcej uproszczone obrazy wycinków rzeczywistości gospodarczej. Definicje zaś pojęć instrumentalnych nie odtwarzają żadnych faktów gospodarczych. Informują one tylko o słowach, o ich znaczeniu, a nie o rzeczach. Są to myślowe kompozycje powstałe w wyniku dokonania na kilku pojęciach odtwórczych pewnych, zazwyczaj matematycznych, operacji. Nie pełnią one żadnej funkcji odtwórczej, a wyłącznie usługową: służą mianowicie tylko jako narzędzie w rozumowaniach ekonomicznych. Treścią ich są zwykle takie przedmioty, które bada matematyka, lub im podobne. Definicje pojęć odtwórczych są zazwyczaj realne i analityczne, zaś definicje pojęć instrumentalnych — nominalne i syntetyczne. Np., gdy definicja określa kapitał jako: dobra „wytworzone przez sam system ekonomiczny celem użycia ich jako nakładów produkcyjnych dla dalszej produkcji konsumpcyjnej oraz do produkcji innych dóbr i usług” [134: 557], wówczas jest realna i spełnia funkcję odtwórczą. Gdy zaś np. nazywa warunkami wymiany handlowej stosunek indeksu cen eksportowych do indeksu cen importowych, to definicja taka jest nominalna i spełnia wyłącznie funkcję usługową. Tworzy pojęcie „warunków wymiany”, które służy jako narzędzie wyjaśniania faktów gospodarczych, lecz żadnych faktów nie odtwarza. Taka bowiem rzecz jak „indeks cen” nie jest rzeczywistością pozajęzykową.

Autor pewnej monografii na temat warunków wymiany handlowej międzynarodowej wyraził się o zacytowanej powyżej ich definicji, że: „tylko ekonomiści mogą uwierzyć, że dzieląc jedną fikcję przez drugą otrzymuje się rzeczywistość” [25: 6]. Za żartobliwą formą tego twierdzenia kryje się pomieszanie właśnie tych dwóch funkcji definicji ekonomicznych: odtwórczej i usługowej. polegającej tu na utworzeniu pojęcia instrumentalnego. Otóż definicja warunków międzynarodowej wymiany handlowej nie odtwarza rzeczywistości, a tylko służy jako środek do dalszych rozumowań i wykładu różnych tez ekonomicznych, głównie na temat handlu międzynarodowego.

Podobnie charakter instrumentalny ma w systemie P. Sraffy („Produkcja towarów za pomocą towarów”) pojęcie „towaru złożonego”. Uzyskujemy je w ten sposób, że „z rzeczywistego układu ekonomicznego wydzielamy takie części podstawowych gałęzi wytwórczych, że łącznie utworzą one pełny układ w miniatrze, mający tę właściwość, że w agregacie jego środków produkcji różne towary będą reprezentowane w tych samych proporcjach, w których występują w produktach układu” [146: 43]. Mieszankę tego rodzaju nazywa Sraffa „złożonym towarem obrachunkowym” albo krótko „towarem obrachunkowym”. Jego definicja nie odtwarza rzeczywistości, gdyż w rzeczywistości poza językowej takiego towaru nie ma. W rzeczywistości tej są tylko jego elementy, z których definicja tworzy narzędzie badawcze „Towar obrachunkowy” bowiem służy Sraffie jako miernik ruchu cen towarów z nim porównywanych. Ponieważ sam nie podlega wahanom cen, pozwala na wyizolowanie ruchu cen każdego innego produktu z nim porównywanego i umożliwia dalszą analizę ekonomiczną procesu produkcji i rozdziału.

Analogicznie przedstawia się tworzenie przez definicje praw instrumentalnych. Już sama definicja pojęcia prawa ekonomicznego może być odtwórcza lub instrumentalna. Takie instrumentalne definicje prawa ekonomicznego omówiłem w części poświęconej biografii pojęcia prawa ekonomicznego. Tu przypomnę, że należą do nich definicje sformułowane przez M. Webera, przedstawiciela typologizmu historycznego oraz V. Pareto, reprezentanta szkoły matematycznej.

Jeśli zatem definicja pojęcia prawa ekonomicznego drugiego stopnia abstrakcji tworzy tylko narzędzie, to tym samym i definicje konkretnych praw ekonomii mają również charakter jedynie instrumentów badawczych. Tak np. zgodnie z koncepcją prawa ekonomicznego, którą wyznawała szkoła matematyczna w ekonomii, niektóre definicje poszczególnych praw ekonomii sformułowane przez L. Walrasa są definicjami praw instrumentalnych. Są to definicje operujące fikcją równowagi, przy pomocy której tworzą obrazy (prawa) nie mające odpowiednika w rzeczywistości, stanowiące jednak dogodny punkt wyjściowy dla analizy układu gospodarczego. Słowem, są tej analizy instrumentem.

Definicje te, oparte na matematycznym pojmowaniu „funkcji”, spełniają bardzo pożyteczną rolę. Zacytuję tylko dwa, istotne jej przejawy: pozwalają „na prowadzenie rozumowania bez konieczności każdorazowego, uprzedniego rozmatywania i odśzukania tak niejasnej zawsze «ultima causa» oraz bez konieczności ścisłego i wyczerpującego określenia rodzaju danej zależności między zjawiskami, co niezmiernie ułatwia prowadzenie badań” [152: 4]. Po wtóre, definicje te pozwalają na uwolnienie się od klauzuli „ceteris paribus”, która jest niezbędna przy odtwarzaniu związków przyczynowych. W konsekwencji więc możemy tworzyć prawa, które zakresem swym zdolne będą objąć nawet całość kształt stosunków ekonomicznych [169: 38], np. prawa ogólnej równowagi ekonomicznej sformułowane przez szkołę matematyczną.

3.4. Skracanie wyrażień

Definicje skracają wyrażenia w dwojaki sposób: 1) albo z natury rzeczy, tzn. w wyniku właściwej struktury, bez specjalnego zamiaru ich twórcy, niejako „automatycznie”, albo 2) na skutek specjalnego zamiaru ich twórcy, który skonstruował je tylko po to, by pełniły funkcję skracania wyrażień.

1. Automatyczne skracanie wyrażień przez definicje płynie z natury ich konstrukcji, tzn. stąd, że definiendum jest prawie zawsze krótsze od definiensa oraz, że łączący je wyraźny czy domniemany znak równości pozwala na użycie definiendum za-

miast definiensa. Stąd funkcję tę pełnią wszystkie definicje niezależnie od osobliwości ich struktury, treści i celu. Wartość tej usługi jest olbrzymia, szczególnie przy operowaniu aksjomatami ekonomicznymi, prawami, a nawet konkretnymi modelami ekonomicznymi. Dzięki niej można zastąpić niekiedy kilka długich zdań, odtwarzających jakieś fragmenty rzeczywistości przy pomocy kilku słów w rodzaju: „Prawo zmniejszającego przychodu z ziemi”, „Prawo Malthusa” itp.

A. Marshall uważa nawet, że ta właśnie funkcja definicji wpływa na to, czy różne konkretne tezy ekonomiczne stwierdzające mniej lub więcej pewne i określone tendencje uznamy za warte ujęcia w definicję prawa. Zależy to od naszego wyboru, a ten „odbywa się w mniejszym stopniu na podstawie naukowych rozważań, aniżeli na zasadzie wygody praktycznej. Jeżeli istnieje jakieś ogólne stwierdzenie, którego chcemy tak często używać, ze niedogodność cytowania go w pełnym brzmieniu, gdy zachodzi tego potrzeba, jest większa aniżeli niedogodność obciążania dyskusji dodatkowym formalnym twierdzeniem i dodatkowym technicznym terminem, wówczas otrzymuje ono specjalną nazwę, w innym wypadku nie” [92: 33]. Tak spełniana funkcja skracania wyrażeń przez definicje jest jednak ich funkcją uboczną.

2. Oprócz tego istnieją definicje, które pełnią usługową funkcję skracania wyrażeń wyłącznie, tzn. bez innych funkcji dodatkowych. Ich funkcja usługowa jest samoistna, występuje bez połączenia z funkcją odtwórczą. Zrodziła je konieczność posługiwania się w rozważaniach ekonomicznych długimi wyrażeniami złożonymi z dużej ilości słów albo też konieczność posługiwania się terminami krótkimi wprawdzie, lecz takimi, które muszą być używane bardzo często. Stąd wielu autorów radzi sobie używając różnych skrótów zamiast kilku czy kilkunastu wyrażeń. Najczęściej są to pojedyncze litery alfabetu wprowadzone do systemu ekonomicznego właśnie za pomocą definicji nominalnych, które ustalają równoznaczność między nimi a terminami skracanymi. Np.: „A” = stała część spożycia kapitalistów [59: 67].

Tak skrócone wyrażenia są używane także do przedstawienia logicznych związków istniejących między nimi: do wyrażenia lo-

gicznej struktury jakiegoś zdania, np. $Y = C + S$. Definicje pełniące tę funkcję usługową wobec systemu są definicjami nominalnymi i syntetycznymi, pod względem struktury — wyraźnymi. Jakie są korzyści z definicji, które skracają wyrażenia i jakie są trudności z nimi związane?

Do niewątpliwych korzyści należy przede wszystkim zaoszczędzenie wysiłku w operowaniu wielosłownymi pojęciami ekonomicznymi. Po wtóre, pewne złożone koncepcje ekonomiczne są zbyt trudne do wyrażenia bez użycia symboli. Nie znaczy to, że muszą one być wyrażone przy pomocy języka matematycznego: przykładem struktura związku organicznego przedstawiana w chemii w umownej formie skrótoworysunkowej. W wielu wypadkach bowiem opis słowny i w ekonomii bywa tak wyjątkowo długi, a nagromadzone dane tak liczne, że operowanie nimi w rozumowaniu bez symboli jest bardzo uciążliwe, a często przekraczające możliwości umysłu ludzkiego. Po trzecie wreszcie, zapisy skrótowe zmuszają posługujących się nimi do jasnego i wyraźnego precyzowania swych myśli. I po czwarte, podkreślają one przez swą specjalną formę, różniącą się od zwykłych wypowiedzi, wartość definiowanego tzn. skracanego pojęcia, prawa czy aksjomatu. Wydzielają go i wyróżniają spośród ogółu tez składających się na system ekonomiczny.

Używane dziś w ekonomii, a wprowadzone przez różne definicje syntetyczne, skróty (symbole) wykazują jednak wiele cech ujemnych i rodzą różne trudności w praktycznym stosowaniu. Zapisy skrótowe przede wszystkim nie zawsze są zwarte i łatwe do zapamiętania oraz do przełożenia na język słów. Niekorzyść ta płynie stąd, że muszą one uwzględniać wiele różnic: między zmiennymi a parametrami, między pojęciami odtwórczymi (np. jakąś wartością zmienną) a ich pochodnymi czy specjalnymi pojęciami instrumentalnymi (np. wartością wskaźnikową, odchyleniem od średniej, wartością równowagi itp.) wreszcie muszą rejestrować różne znaczenia jednej i tej samej nazwy (np. wartość obliczona, spodziewana, realizowana, pozytywna, normatywna; cena: rynkowa, pierwotna, równowagi, światowa, wewnątrzkrajowa itd.).

Po wtóre, ponieważ ilość pojęć w ekonomii znacznie przewyższa liczbę znaków naszego i greckiego alfabetu, powstaje trudność racjonalnego gospodarowania tymi znakami. Rodzi się konieczność kombinowania dwóch i więcej liter na oznaczenie jednego wyrażenia. Fakt, że wielkości ekonomiczne zależą i od czasu i od innych zmiennych, jeszcze bardziej pogarsza sytuację. Powstają więc dokoła symboli roje preskryptów, subskryptów i superskryptów. Np. na oznaczenie konsumpcji spodziewanej w okresie „t” trzeba conajmniej czterech znaków: litery „C” symbolizującej konsumpcję, krzyżyka lub innego znaku dla podkreślenia, że chodzi tu o konsumpcję spodziewaną oraz „o” i „t”, oznaczających granice czasowe konsumpcji spodziewanej: oC_t^+ [91: 230]. W efekcie dostajemy często tak skomplikowane symbole, że wcale nie zwiększają one jasności wykładu ani nie są pomocą dla pamięci czytelnika.

I w końcu trudność bodaj największa: dowolność używanych symboli. Należy zazdrościć chemikom ujednoczonego systemu zapisów skrótowych. Ekonomia jeszcze ciągle czeka na jakieś międzynarodowe porozumienie w tej sprawie, którego brak staje się coraz bardziej uciążliwy w miarę jak formalizuje się jej język. Gdyby takie porozumienie zostało osiągnięte, wszystkie definicje skrótów stały by się analityczne, tak jak obecnie z reguły są syntetyczne (projektujące). Dziś jedna i ta sama litera oznacza nieraz kilka terminów. Często jeden i ten autor używa jej w tej samej książce do innych celów. Stąd nieraz już po przeczytaniu kilku stron trudno zapamiętać definicje skrótów. „Ten wysiłek myślowy jest prawdopodobnie główną przyczyną, dlaczego prace matematyczne (nawet jeśli nie operują wyższą matematyką) wykazują tendencję przemawiania jedynie do ezoterycznego kręgu i nie uzyskują wpływu, na jaki zasługują sobie ze względu na ich treść” [91: 230].

Wszystkie skróty, które powstają w wyniku pełnienia przez definicje ekonomiczne funkcji skracania wyrażen, dadzą się zestawzić w dwóch grupach: 1) skróty bezpośrednie (pierwszego stopnia) oraz 2) skróty pośrednie (drugiego stopnia).

Do grupy pierwszej należą definienda wszystkich definicji,

których funkcją istotną czy pierwotną jest funkcja odwrotna, zaś funkcja skracania wyrażenia jest funkcją uboczną, wtórną. Należą tu także definienda tych definicji skrótów, które to definicje przyporządkowują wyrażeniu niezdefiniowanemu w ekonomii jakiś symbol. Często dzieje się tak dlatego, że jest to wyrażenie języka potocznego. Np. „L” w definicji skrótu: „L = liczba ludności”. „Liczba ludności” nie wymaga zdefiniowania, stąd zastąpienie jej literą „L” tworzy skrót bezpośredni albo, jak go nazwałem, pierwszego stopnia.

Do grupy drugiej natomiast należą definienda tylko niektórych definicji skrótów, a mianowicie tych definicji, które przyporządkowują jakiś symbol wyrażeniu już zdefiniowanemu. Wyrażenie to stanowi definiendum jakiejś innej definicji. Np. „T” w definicji skrótów: „T = środki pracy”. „Środki pracy” już uprzednio zostały zdefiniowane. A więc już samo to wyrażenie „środki pracy” jest skrótem swego definiensa: „środki produkcji służące do przerobienia przedmiotów pracy”. Teraz zaś definicja skrótów dokonuje z kolei skrócenia wyrażenia „środki pracy” (skrócenia skrótu), zastępując je literą „T”. Litera „T” zatem (definiendum definicji skrótu) jest skrótem bezpośrednim wyrażenia „środki pracy”, a pośrednim wyrażenia „środki produkcji służące do przerabiania przedmiotów pracy”.

Funkcja skracania wyrażenia przez definicje należące do tej grupy jest możliwa dzięki funkcji semantycznej reprezentowania, którą pełnią symbole zmienne (np. „T”, „osoba”). Reprezentują one każdy przedmiot z określonego zakresu przedmiotów i dlatego można ich używać jako skrótu na określenie poszczególnych przedmiotów do danego zakresu należących.

Rozdział III

WYMOGI POPRAWNOŚCI DEFINICJI EKONOMICZNYCH

1. POSTULATY FORMALNE

Dotychczasowe rozważania na temat definicji ekonomicznych miały charakter pozytywny: opisywały fakty nie wdając się w ich ocenę. Zadaniem ich było przedstawienie funkcji, które spełniają definicje w systemach ekonomicznych. Obecnie przechodzę na teren norm. W rozdziale niniejszym i następnym mówić będę nie o tym, czym definicje ekonomiczne są, lecz o tym, jakimi być powinny.

Jeśli bowiem mają one prawidłowo spełniać swe funkcje poznawcze i ekspozycyjne, muszą odpowiadać pewnym wymogom, które zamiennie nazywać będę postulatami. Postulaty te dotyczą albo formy definicji (postulaty formalne) albo ich treści (postulaty merytoryczne). I jedno i drugie mogą być bezwzględne lub względne. Bezwzględne są wówczas, gdy stawia je logika, wiążą one bowiem definicje wszystkich nauk. Względne zaś są wówczas, gdy — jak to dopuszcza logika [148: 160] — stawiane są przez poszczególne nauki i obowiązują tylko w ich granicach.

Postulaty formalne bezwzględne — to niesprzeczność i przekładalność definicji ekonomicznych. Postulat formalny względny — to wymóg dotyczący ich języka.

1.1. Niesprzeczność

Wymóg niesprzeczności definicji ekonomicznych znaczy, że *żadna definicja dołączona do systemu ekonomii nie może być sprzeczna ani z jakąkolwiek inną definicją tego systemu ani z jakąkolwiek jego tezą.*

Stosunkiem nowej definicji do innych definicji systemu zajmował się już Malthus [88: 6]. Natomiast J. N. Keynes postulat niesprzeczności w ogóle pominął. Jakkolwiek Malthus bardzo zabiegał o ścisłość i poprawność podstawowych terminów ekonomicznych, to jednak bardziej jeszcze troszczył się o całość systemu ekonomicznego, o jego nienaruszalność. Domagał się poprawnych definicji, ale był przeciwnikiem takiego nowatorstwa, które by mogło wstrząsnąć całym systemem zbudowanej, nowej gałęzi wiedzy. Tak więc mocne podkreślanie przezeń zasady niesprzeczności wiąże się z jego konserwatyżmem.

Oto dwa przykłady definicji ekonomicznych niespełniających postulatu niesprzeczności. W systemie W. Roschera majątek zdefiniowany jest jako „suma wszystkich dóbr gospodarczych, które znajdują się we własności osoby fizycznej lub prawnej”. Definicja ta jest sprzeczna z występującym w tymże samym systemie zdaniem stwierdzającym, że istnieje majątek prywatny, korporacyjny, gminny, państwowy, narodowy, światowy. Sprzeczność wynika stąd, że dwa ostatnie rodzaje majątku: narodowy i światowy nie są własnością osób ani prawnych ani fizycznych (ani naród ani świat nie są osobami) [131: 307, 308]. Podobna sprzeczność istnieje w systemie B. Minca między definicją pieniądza papierowego a definicją pieniądza. Definicja „pieniądza papierowego” została wprowadzona do systemu jako definicja nowa, gdy definicja pieniądza już w nim istniała. Pieniądz został określony jako: „towar, powszechny ekwiwalent” [99: 246], natomiast pieniądz, papierowy jako: „niewymienialny na złoto pieniądz, wytworzony z substancji nie przedstawiającej wartości wymiennej” [99: 249].

Podstawiając w definicji pieniądza papierowego za słowo „pieniądz” jego definiens z definicji pierwszej, otrzymujemy sprzecz-

ność: pieniądz papierowy oznacza „niewymienialny na złoto towar — powszechny ekwiwalent, wytworzony z substancji nie posiadającej wartości wymiennej”. Sprzeczność powstaje tu wskutek tego, że istotę towaru „określa produkcja na rynek celem uzyskania wartości użytkowej” [99: 98]. Niewiadomo więc jak *towar* — powszechny ekwiwalent, wytworzony z substancji *nie posiadającej wartości*, może być przeznaczony na rynek celem uzyskania wartości użytkowej¹.

1.2. Przekładalność

Drugi postulat poprawnej definicji ekonomicznej, postulat jej przekładalności, jest spełniony wówczas, gdy *każde zdanie systemu ekonomicznego, zawierające termin zdefiniowany, można przełożyć na równoznaczne lub równoważne z nim zdanie, nie zawierające już tego terminu* [148: 95], tzn. gdy definiendum można zastąpić przez definiens.

Warunek ten jest spełniony, gdy definicja zawiera jedno lub kilka różnych wyrażzeń, które występują w definicji tylko jeden raz, np. $Y = C + I$, gdzie Y = dochód narodowy, C = wydatki na konsumpcję, I = wydatki na inwestycje.

Innymi słowy, a) nie można definiować definiendum używając go po raz drugi w definiensie („idem per idem”); b) w następstwie, w definiendum tym nie może występować także jakikolwiek inny termin (lub zdanie), do którego zdefiniowania użyliśmy właśnie owego definiendum. Z tym zastrzeżeniem, które podniósł ostatnio P. Tichy [154: 39], że termin ów względnie zdanie nie jest analitycznie zbędne. W razie bowiem, gdy jest ono analitycznie zbędne, tzn. zawiera informacje, bez których definiens może się obyć (ściślej: gdy definiens jest analitycznie równoważny pewnej formule nie zawierającej owego terminu lub zdania), wówczas wymogi (a) i (b) nie są naruszone.

Pogwałcenie zaś ich prowadzi w pierwszym wypadku do tzw.

¹ Sprzeczność ta znikła dopiero w innej pracy tego autora [100: 357], w której z definicji pieniądza usunięte zostało występujące tam w charakterze rodzaju (genus) słowo towar.

błędnego koła bezpośredniego, w drugim zaś — do błędnego koła pośredniego². W efekcie definicja nie spełnia swego zadania, tzn. nie wyjaśnia sensu ani nie ustala zakresu definiendum.

Postulat powyższy jest w ekonomii niestety chyba równie często nieprzestrzegany jak postulat pierwszy. Definicje zawierające błędne koło są jej istną plagą. Pomijając ich bezpłodność poznawczą, są one także zabójcze dla ekspozycji i dydaktyki. Nic bowiem tak nie zaciemnia przedmiotu badań jak pozory jego wyjaśniania. A błędne koła są właśnie takimi pozorami, tym niebezpieczniejszymi, że często są podawane w formie dowcipnych paradoksów. Oto kilka definicji obciążonych tą wadą: zacznę od przykładów błędnego koła bezpośredniego.

„Gospodarkę definiujemy jako subiektywną i teleologiczną jedność racjonalnej działalności, czyli gospodarowania” [150: 5]; „Ekonomia [jest to] to wszystko, co robią ekonomiści” [20: 1]; „Pieniądzem jest to, co gospodarczo działa jako pieniądź” [79: 24]; „Pieniądzem jest to, co zachowuje się jak pieniądź” [164: 116]; „Wytwarzanie jest to działalność skierowana ku wytworzeniu i zawłaszczeniu dóbr” [35: t. I, 39]; „Własność jest prawem do zawłaszczania cudzej nieopłaconej pracy lub jej produktu” [90: t. I, 629].

Jeśli jakiemuś pojęciu, prawu, czy aksjomatowi nadajemy postać definicji równościowej, spodziewamy się, że definiens jej udzieli nam więcej informacji od definiendum. Do rzadkości bowiem należy definiendum, które samo w sobie nie zawiera żadnej informacji, jak np. jakaś litera będąca skrótem wyjaśnionym dopiero przez definiens. Z reguły jednak, jak już o tym wspomniałem w rozdz. II, przystępując do zdefiniowania jakiegoś terminu,

² Celem uniknięcia dwuznaczności nie używam tu terminu „tautologia” na określenie błędnego koła, chociaż w języku potocznym, a niestety niekiedy i w logice, jest on w tym sensie stosowany. Każda bowiem definicja jest ze swej istoty tautologiczna (jej strona lewa zawiera ten sam sens lub zakres, co strona prawa; definiendum — to samo, co definiens) i nie stanowi to jej wady, podczas gdy błędne koło jest wadą definicji.

już coś o nim wiemy. A zatem definiendum daje nam już jakiś bardzo mglisty, nieostry obraz jego desygnatu. Od definiensa zaś domagamy się, by dał nam coś więcej niż ten obraz niewyraźny, aby go sprecyzował i dostarczył liczniejszych i bardziej szczegółowych informacji o definiowanym przedmiocie niż to czyni samo definiendum. Otóż właśnie definiensy definicji zawierające błędne koło nie zwiększają zasobu informacji, którego dostarcza definiendum i dlatego są bezużyteczne.

Bardziej zdradliwe, trudniejsze do wykrycia a często i do uniknięcia jest błędne koło pośrednie, które powstaje — powtórzmy to raz jeszcze, gdy termin definiowany (d-1) nie występuje wprawdzie bezpośrednio w swym definiensie (dfs-1), lecz w definiensie innym (dfs-2 np.), służącym do określania jakiegoś terminu występującego w definiensie wyjściowym (dfs-1). Np.:

„Produkcja — tworzenie przedmiotów, które stanowią bogactwo” [88: 235]; „Bogactwo — materialne przedmioty, niezbędne, pożyteczne lub przyjemne dla człowieka, które wymagały do ich zawłaszczenia lub wyprodukowania pewnego udziału ludzkich wysiłków” [88: 234]. Albo: $P = z \cdot w$, tzn. wielkość produkcji w rozmiarach fizycznych równa się wielkości zatrudnienia pomnożonej przez wydajność pracy: $w = P/Z$, tzn. „Wydajność jest to stosunek faktycznie zachodzący między wytworzonymi wartościami użytkowymi (tzn. wielkością produkcji w rozmiarach fizycznych) a nakładami pracy żywej” [99: 197, 151].

1.3. Postulat dotyczący języka definicji

Wymóg odnoszący się do języka definicji ekonomicznych jest również wymogiem formalnym, podobnie jak dwa pierwsze, ale zakres jego obowiązywania jest ograniczony do ekonomii. Z punktu widzenia ogólnej metodologii nauk jest to więc wymóg względny. Problem, jakim powinien być język definicji ekonomicznych interesował wszystkich autorów, którzy rozumieli znaczenie definicji w systemach ekonomicznych. Ogólnie biorąc, zapamiętania ich na to zagadnienie dadzą się podzielić na trzy grupy. Pierwsza z nich reprezentuje pogląd, że język definicji ekono-

micznych powinien być językiem wyłącznie etnicznym, druga, ze wyłącznie mieszanym. Między tymi poglądami skrajnymi jest miejsce na zdanie, że język definicji ekonomicznych powinien być w zasadzie etniczny, w pewnych zaś wypadkach także mieszany.

Zwolennicy wyłącznie etnicznej szaty językowej definicji ekonomicznych opierali swój pogląd na następujących argumentach: 1) ekonomia zajmuje się zjawiskami potocznego życia, wobec tego powinna czerpać swe terminy z języka potocznego; 2) definicje powinny mieć formę prostą i zrozumiałą, a warunkowi temu czynią zadość właśnie słowa zapożyczone z języka powszechnie używanego, które, jak się wyraził Whewell, „są zrozumiałe po bardzo krótkim wyjaśnieniu i które można bez wysiłku zapamiętać” [64: 160]; 3) gdy nie trzymamy się potocznego znaczenia słów, narażamy się nie tylko na to, że ktoś może nas nie zrozumieć, ale — jak zauważa Sidgwick — „możemy również popaść w niezgodność ze słowem użytym w sensie odmiennym od potocznego i wskutek siły dawnych skojarzeń i przyzwyczajzeń naszego umysłu użyć go w znaczeniu potocznym” [64: 160]. Krótko mówiąc, jak niektórzy sądzą, w miarę oddalania się od etnicznego znaczenia słowa nieuchronnie rezygnujemy z możliwości stworzenia poprawnej definicji.

Pogląd ten spotkał się jednak z opozycją. Przeciwnicy jego (J. N. Keynes, A. Amonn) wysuwali poważne kontrargumenty: 1) z reguły terminy języka potocznego, twierdzili, nie mają ściśle sprecyzowanego sensu, często są używane mgliście i w różnych znaczeniach; 2) nie zawsze wskazują one na te różnice, które są ważne z ekonomicznego punktu widzenia [64: 160]; 3) potoczny język etniczny odnosi się do wąskiego, indywidualistycznego kręgu zainteresowań człowieka [162: 5], ekonomia zaś jest nauką społeczną, wychodzącą z krańcowo przeciwnego, międzyludzkiego punktu widzenia [7: 257, 99].

W oparciu o te argumenty powstał pogląd przeciwny: język definicji ekonomicznych powinien być językiem mieszanym, złożonym z wyrazów użytych w sensie, w jakim występują one w języku etnicznym oraz z wyrazów zaczerpniętych z języka

sztucznego, przy czym w definiendach powinny stale znajdować się elementy języka sztucznego. Jest to niezbędne dla coraz ściślejzego i jaśniejszego formułowania pojęć.

Surowcem, z którego definicje tworzą pojęcia, prawa i aksjomaty ekonomiczne, są pojęcia wyrażone przez język potoczny, pojęcia codziennego życia. „Stosunek między definiowaną kategorią ekonomiczną a pojęciem potocznym jest taki, jak między myśleniem naukowym a myśleniem potocznym [...]. I podobnie jak zadanie myślenia naukowego polega na wyjaśnieniu myślenia potocznego, na jego uzasadnieniu, umocnieniu, podobną rolę mają spełniać kategorie naukowe [...]. Pojęcie potoczne jest początkiem myślenia, [...] pojęcie naukowe jest jego kontynuacją. Jedno pozostaje do drugiego jak surowiec w stosunku do uformowanego materiału. Gdy się jednak przyjrzymy takim pojęciom ekonomicznym jak «dobro», «majątek», «procent», «renta gruntowa», «cena» itp., zobaczymy jak wielka istnieje różnica między punktem wyjściowym a treścią pojęć naukowych” [31: 182].

„Nawet, jeśli z początku trudno jest trzymać się konsekwentnie pojęcia odpowiadającego istocie rzeczy”, jak zauważa A. Amonn, „i gdy się ciągle na nowo powraca do sensu słowa, który ma ono w języku potocznym, to nie można w tym widzieć żadnego uzasadnienia, by ów sens potoczny podkładać pod pojęcie naukowe. Jest to chyba podstawa do tego, aby z naukowych nawyków myślowych usuwać coraz bardziej ten dla naukowego poznania tak wielce niebezpieczny, potoczny sens słowa” [7: 258].

Nieścisłość języka etnicznego bywała niekiedy przyczyną dość niezwykłych projektów zmierzających do uwolnienia się od niej. Tak np. MacLeod proponował wprowadzenie do ekonomii zupełnie nowego języka. Ponieważ uważał ekonomię za gałąź mechaniki, chciał ją przerobić przy pomocy zupełnie nowej terminologii zaczerpniętej wyłącznie z mechaniki (np. „kapitał” uważał za „obiegową siłę towarów”). Próba ta jednak była chybiona [28: 173].

Według stanowiska pośredniego, reprezentującego trzecią grupę poglądów, język definicji ekonomicznych powinien być z zasady językiem etnicznym, w wyjątkowych jedynie wypadkach

dopuszczającym odstępstwo od potocznego sensu słów. Pogląd ten głosili: R. Malthus, J. N. Keynes oraz A. Marshall. Malthus formułuje go w swej pierwszej zasadzie definicyjnej: „Gdy używamy terminów, które pojawiają się codziennie w zwykłej rozmowie osób wykształconych, powinniśmy definiować je i stosować w taki sposób, aby być w zgodzie ze znaczeniem, w którym są one rozumiane w tym ich zwykłym użyciu. Jest to najlepszy i najbardziej pożądaný autorytet określający znaczenie słów” [88: 4, 5]. Podobnie, choć nieco odmiennie wyrażając swą myśl, zapatrywał się na język definicji ekonomicznych J. N. Keynes. „Definiując nasze terminy”, pisał, „powinniśmy zaczynać od pewnego rodzaju indukcji sokratycznej i pytać się, jaka główna idea przewija się w ich głównym użyciu zarówno w języku codziennym jak i w pracach ekonomicznych” [64: 162]. Na tym samym stanowisku stał Marshall. Według niego, rozumowanie ekonomiczne powinno być wyrażone w języku zrozumiałym dla ogółu; musi ono przeto starać się przystosować do znanych terminów języka codziennego i tak dalece jak to jest możliwe powinno się „stosować je w sensie powszechnie używanym” [92: 51].

Język etniczny nie powinien być jednak wyłączną szatą definicji ekonomicznych. Bywają bowiem wypadki wymagające takiego rozróżnienia znaczeń słowa, którego nie może podać język potoczny. Wówczas, jak głosi druga zasada Malthusa, „następnym najlepszym autorytetem” (w sprawie sensu danego terminu) „jest autorytet jakiegoś z najsławniejszych pisarzy danej gałęzi nauki, szczególnie, jeśli któryś z nich za powszechną zgodą został uznany za jej głównego założyciela. W tym wypadku, obojętnie czy termin jest nowy, zrodzony jednocześnie z samą nauką, czy stary, użyty w nowym znaczeniu, nie będzie on ani obcy ogółowi czytelników, ani nie będzie wystawiony na częste nieporozumienia” [88: 5]. W ostatnim zdaniu Malthus mówi wyraźnie o dwojakich elementach języka sztucznego w definicjach ekonomicznych: o słowach nie występujących w języku etnicznym, lecz mających tę samą strukturę i należących do tej samej kategorii semantycznej co wyrazy w nim występujące (np. różne nowotwory językowe służące jako definienda) oraz o słowach zbu-

dowanych z liter języka etnicznego i kształtem należących do niego, lecz posiadających sens inny od sensu w języku etnicznym.

J. N. Keynes, który również uważał, iż „w końcu może się okazać, że odchylenie od potocznego użycia terminów jest nieuchronne” [64: 162], nie opowiadał się za przyjęciem autorytetu założyciela ekonomii, czy też jej najwybitniejszych reprezentantów, w wypadku kiedy sens potoczny słowa jest niewystarczający lub niejasny dla potrzeb ekonomii. Stanowisko jego było bardziej liberalne niż postawa Malthusa: odwoływał się on bowiem jedynie do sensu ekonomicznego danego słowa używanego w pracach ekonomicznych. Podobny pogląd wyznawał i A. Marshall [92: 51-53]. Oprócz powyższych zasad, i Malthus i Keynes podali najbardziej ogólną, a zarazem najbardziej podstawową regułę stosowania języka w tworzeniu definicji, z którą nie powinna stać w sprzeczności żadna zasada szczegółowa.

Według Malthusa, przy dobieraniu szaty słownej dla definicji ekonomicznych należy kierować się celem definiowania, bacznie, by definicja terminu ekonomicznego i jego zastosowanie umożliwiały nam wytłumaczenie natury i przyczyny bogactwa narodów w sposób najjaśniejszy i najdogodniejszy [88: 4]. J. N. Keynes nie wypowiada się tak szczegółowo. Stawia jedynie ogólny warunek, że szukanie zgodności terminów ekonomicznych ze zwykłym ich używaniem musi zawsze być podporządkowane osiągnięciu pojęć jasnych i właściwych. Za pojęcia zaś właściwe uważał te, które określają różnice między zjawiskami ważne z punktu widzenia ekonomicznego [64: 162, 159]. O tym zaś, które z nich są ważne z punktu widzenia ekonomicznego oraz na czym ten punkt polega, informuje w systemie Keynesa definicja samej nauki ekonomii.

I w tym miejscu dochodzimy do nadrzędnej roli definicji ekonomii w określeniu języka jej definicji. Uwzględniając poglądy wypowiedziane na temat języka definicji ekonomicznych w ciągu rozwoju naszej dyscypliny oraz dyskusję, która toczyła się dokoła tego problemu, można powiedzieć, że: *język prawidłowej definicji ekonomicznej powinien być taki (etniczny lub mieszany), aby w sposób jasny mógł oddać istotę zjawiska ekonomicznego, okre-*

ślona wprost przez definicję systemu ekonomicznego lub z niej wynikającą.

Wymóg ten jest bardzo elastyczny: w pewnych wypadkach język definicji ekonomicznej może być naturalny, w innych sztuczny, w zależności od tego, jak dalece od potocznego życia abstrahuje sama nauka ekonomii, czy jakiś jej system cząstkowy. Im wyższy będzie poziom tej abstrakcji, tym pewniejsze, że język etniczny nie będzie mógł oddać jej i że trzeba będzie użyć języka mieszanego.

2. POSTULATY MERYTORYCZNE

Postulaty merytoryczne, podobnie jak i formalne, są bezwzględne lub względne. Do bezwzględnych zaliczyć należy postulaty: adekwatności oraz informatywności definicji ekonomicznych. Do względnych zaś: powiązania poszczególnych definicji z definicją systemu ekonomicznego, ich operacyjności oraz operatywności.

2. 1. Adekwatność

Postulat adekwatności odnosi się do definicji analitycznych. Jest on spełniony, *gdy zakresy definiendum i definiensa są równoważne, tzn. gdy definiens podaje zakres odpowiadający zakresowi istniejącemu w zastanym języku ekonomicznym*. Innymi słowy, ujmując rzecz od strony negatywnej, definicja nie jest adekwatna, gdy jest za wąska lub za szeroka, gdy zakresy definiendum i definiensa się krzyżują, albo też, gdy kategoria ontologiczna wyrażen (opisywany przez nie rodzaj bytu) składających się na rodzaj (genus) definiensa, nie jest ta sama, co kategoria ontologiczna wyrażenia stanowiącego definiendum.

Definicja jest za wąska, gdy definiendum zamiast być równoważne z definiensem, jest w stosunku do niego nadrzędne. W definicji: „ $a = b$ ”, istnieją „ a ” nie będące „ b ” oraz każde „ b ” jest „ a ”. Np. definicja modelu ekonomicznego, według której wyraża on w postaci równań i nierówności ilościowe zależności w zakresie danego ekonomicznego procesu, jest za ciasna, gdyż „termin

«model» w potocznym słowa znaczeniu ma nieco inny sens, inny też zgola sens nadają pojęciu «model» burżuazyjni ekonomiści (choć również posługują się matematyką); techniki wyliczeniowej nie można bezpośrednio [...] identyfikować z modelowaniem. Jeśli model [...] ma odzwierciedlać proces ekonomiczny, to ponieważ każdy proces ekonomiczny ma nie tylko ilościowe lecz i jakościowe aspekty, równania czy nierówności matematyczne nie mogą być jeszcze same przez się odwzorowaniem tych procesów” [173: 213, 214].

Podobnie niektórzy ekonomiści uważają definicję „ceny” jako wartości wyrażonej w pieniądzu za wąską, bo ograniczającą „cenę” do gospodarki pieniężnej, podczas, gdy o cenach można mówić i u narodów, które jeszcze nie znały pieniądza [155: 339].

Za szeroka natomiast jest definicja wówczas, gdy jej definiens jest nadrzędny w stosunku do definiendum. Ogólnie: w definicji „ $a = b$ ” każde „ a ” jest „ b ” oraz istnieją „ b ” nie będące „ a ”. Taką np. jest Schumpetera definicja innowacji jako „ustalenia nowej funkcji produkcji” [140: 87]. Tymczasem, jak zauważa O. Lange, „istnieje zawsze bardzo wiele (nawet może nieskończenie wiele) sposobów zmieniania funkcji produkcji. Innowacja występuje natomiast tylko wtedy, gdy zachodzi możliwość takiej zmiany, która zwiększa (zdyskontowany) maksymalny, efektywny zysk, jaki przedsiębiorstwo może osiągnąć. Przedsiębiorstwo nie uwzględnia żadnych innych możliwych zmian” [73: 160].

Druga przyczyna nieadekwatności definicji: krzyżowanie się zakresów definiendum i definiensa, występuje wówczas, gdy każdy z tych zakresów zawiera w sobie elementy wspólne, lecz jednocześnie ma elementy obce zakresowi drugiemu.

Niezgodność zaś kategorii ontologicznej wyrażenia występującego w definiendum z kategoriami występującymi w definiensie zachodzi wówczas, gdy definiendum i definiens wykluczają się zakresowo. Np. definiendum mówi o rzeczy, a rodzaj (genus) definiensa o cechach, lub definiendum o stosunku, a rodzaj definiensa o rzeczy.

Taka niezgodność między kategoriami definiendum i definiensa

wystąpiłaby wówczas, gdybyśmy np. zdefiniowali dochodową elastyczność popytu jako towar zakupiony przy zmianie dochodu. W przykładzie tym bowiem definiendum „dochodowa elastyczność popytu” jest cechą, ściślej, liczbową miarą cechy, natomiast rodzaj (genus) definiensa: „towar” — jest rzeczą. Inny przykład: „Wartość jest to abstrakcyjna ludzka praca zawarta w towarach” [168]. Definicja ta zawiera dwie różne kategorie ontologiczne w definiendum — cechę („wartość”), w definiensie zaś stan („praca”). Wartość może być wynikiem pracy, praca może być miernikiem wartości, ale wartość to nie praca. Można się tak wyrazić w języku potocznym, lubującym się w dużej swobodzie i ogólnikowości, ale nie w języku naukowym.

Od takiego przesunięcia kategoryalnego nie ustrzegł się nawet J. M. Keynes. W jego definicji skłonności do konsumpcji dowiadujemy się, że: „To, co nazywamy skłonnością do konsumpcji, zdefiniujemy jako zależność funkcjonalną między Y_w — danym poziomem dochodu, wyrażonym w jednostkach płac, a C_w — wydatkami na konsumpcję przy tym poziomie dochodu, tak że mamy: $C_w = x(Y_w)$ ” [63: 119]. Postawiony tu został niedopuszczalny znak równości między postawą psychiczną („skłonność”) a rzeczami („dany poziom dochodu” i „wydatki”). Nieadekwatność definicji może płynąć albo stąd, że autor jej sformułował ją niepoprawnie (jak np. w cytowanych wypadkach), albo też może być następstwem „starzenia się” definicji.

Skoro definicje realne i analityczne odtwarzają elementy otaczającej nas rzeczywistości, jest rzeczą zrozumiałą, że zmieniającej się rzeczywistości muszą odpowiadać coraz to nowe, odpowiednio zmieniające się, jej obrazy. Definicje nie zmodyfikowane w następstwie zmian zaszłych w jej desygnatach, są definicjami przestarzałymi.

Typowych przykładów definicji przestarzałych dostarczają definicje pieniądza upatrujące w nim towar. Pochodzą one głównie z XIX lub początków XX w., kiedy to rzeczywiście królował jeszcze pieniądź złoty, a pieniądź papierowy był tylko jego surogatem. Say powiada, że pieniądź jest to „towar, który służy jako

środek wymiany”. Podobnie definiuje go Roscher („ogólnie poszukiwany towar”), Nasse („dowolne, ogólne dobro wymienne”), Wagner („dobro obiegowe”), Menger („dobra”) i inni [135: 879; 132: 241; 106: 315; 155: 343; 94: 260]. „Z badań Marksa nad historycznym rozwojem form przejawiania się wartości wynikałaby taka definicja pieniądza (*Kapitał*, I, rozdz. III): jest to szczególny towar pełniący funkcje ogólnego ekwiwalentu” [51: 9].

Ale jeszcze w trzydziestych, a nawet czterdziestych latach naszego stulecia można spotkać definicje pieniądza uważające go za towar. Tak pojmuje go np. L. Mises [102: 34] i W. Busschau [27: 25].

Tymczasem desygnat „pieniądza”, o którym mówią zacytowane definicje, przeszedł tak głębokie zmiany, że definicje te nie są już jego obrazem. Pieniądz przestał być towarem w sensie produktu pracy przeznaczonego na wymianę. Wobec zawieszenia wymiany banknotów na złoto, rozwoju różnych form pieniądza papierowego, różnicowania się postaci tzw. wymiany bezgotówkowej, jakaś ogólna definicja pieniądza o powszechnym zasięgu historycznym, mogłaby nazwać go jedynie ogólnym ekwiwalentem wyrażającym wartość i mającym cechę bezpośredniej wymiennalności [51: 139; 42: 13]. Ale i ta definicja byłaby za wąska wobec tego, że w międzynarodowych stosunkach gospodarczych pieniądz pełni coraz częściej jedynie funkcję jednostki obrachunkowej. Wskutek tych trudności jeden z ekonomistów angielskich przechodzi w swej definicji pieniądza na teren prawny, uważając że jedynie tą drogą można sformułować adekwatną definicję pieniądza. Według niego: „Pieniądz można zdefiniować jako rozszczenie przyjmowane powszechnie przy spłacie zobowiązań” [36: 9].

Podobnie zestarzała się, przed stuleciem powstała, definicja „niekorzystnego bilansu handlowego” jako przewyżki importu towarów nad eksportem (i odwrotna definicja korzystnego bilansu handlowego). Dziś okazuje się, że niekorzystny bilans handlowy może być bardzo korzystny dla kraju, gdyż pojawia się w związku z ekspansją zagraniczną kapitału i oznacza dodatni bilans płatniczy [134: 616]. Stwierdzenie nieadekwatności definicji powinno pociągać za sobą jej zmianę.

Główni teoretycy definicji ekonomicznej, Th. Malthus i J. N. Keynes, umieścili w polu swych zainteresowań także problem zmian definicji. Można więc przy formułowaniu zasad tych zmian powołać się i na ich poglądy.

Przy zmianach definicji należy odróżnić dwa rodzaje wypadków: W pierwszym rodzaju występują zmiany tych definicji, które od razu przy pierwszym ich sformułowaniu okazały się nieadekwatne, niezrozumiałe, niejasne lub nieodpowiednie, tzn. gdy zastosowana przez twórcę definicji klasyfikacja nie odpowiada celom ekonomii [64: 164], np. klasyfikacja prawnicza przeniesiona do ekonomii. W drugim rodzaju zachodzą zmiany konieczne na skutek „postarzenia się” definicji.

Jeśli zmiana ma ulec definicja od razu wadliwie sformułowana, „proponowana zmiana nie tylko powinna usunąć bezpośrednio zarzuty, które można było postawić stosowanym terminom, ale powinna być wolna od innych, różnych lub większych zarzutów i w ogólności bardziej pożyteczna, gdy chodzi o wykład i rozwój nauki” [88: 6].

W wypadku zaś „postarzenia się” definicji istnieje dwojaka możliwość: a) albo przy niezmienionym definiendum zmiana ulega jedynie definiens, albo też b) następuje usunięcie całej definicji dawnej i utworzenie w jej miejsce definicji nowej, o nowym definiendum i nowym definiensie.

W dotychczasowej praktyce ekonomicznej utarły się zmiany typu pierwszego: gdy na skutek upływu czasu definicja jakiegoś terminu (np. „pieniądza”, „rynku” itp.) przestaje być adekwatna, definiuje się go ponownie inaczej, zachowując dla nowego definiensa dawne definiendum. W ten sposób definicja ulega „odmłodzeniu”.

Przeciwko temu sposobowi zmiany definicji przestarzałej wystąpił w 1963 r. F. Machlup, twierdząc że użycie starego terminu w nowym znaczeniu nie jest wcale tytułem do chwały; zdradza ono „brak «dyscypliny terminologicznej» i inwencji lingwistycznej — ponieważ, gdy pisarz tworzy lub zmienia pojęcie powinien raczej jednocześnie ukuć nowe słowo na jego oznaczenie niż psuć język i siac zamieszanie” [86: 12] Machlup opowiada się więc za

tym, by zmiana treści definiensa pociągała za sobą zmianę definiendum. Innymi słowy, by w wypadku definicji przestarzałej stworzyć definicję syntetyczną. Jeśli np. definicja dynamiki ulega przestarzeniu, wtedy wprowadzając do jej definiensa nowe pojęcie „fluktuacji” i „wzrostu” lepiej również zmienić i definiendum i mówić w danym wypadku nie o „dynamice” a o „teorii wzrostu” lub wprost o „wzroście”. Wprowadzając odpowiednio inne zmiany w definiensie, można mu nadawać inne definienda, takie jak np. „analiza trendów”, „analiza następstw”, „analiza okresowa” itp. W miejsce dawnego: „dynamika” [86: 42].

Wydaje się, że obie, krańcowo odmienne zasady mogą mieć zastosowanie w ekonomii. Tam, gdzie chodzi o zmianę definicji przestarzałej, której definiendum należy do języka etnicznego, aktualna będzie zasada pierwsza. Trudno bowiem zmieniać np. takie słowa jak „pieniądz”, „rynek”, czy „kapitalizm” na zupełnie inne, nie wprowadzając jednocześnie poważnego zamieszania i nie ryzykując utworzenia jakiegoś dziwolągu językowego o małej szansie przyjęcia się. Natomiast w wypadkach, kiedy dane definiendum (termin ekonomiczny) należy do języka mieszanego lub sztucznego, używanego jedynie w ekonomii, wskazane jest wraz ze zmianą przestarzałego definiensa zmienić także owe definiendum (termin) na nowe. Oczywiście każda nowa definicja powinna być niesprzeczna z pozostałymi definicjami systemu [88: 6]

2. 2. Informatywność

Definicja jest wówczas informatywna, gdy wskazuje cechy z jakiegoś punktu widzenia istotne dla odtwarzanej przez nią rzeczy lub dla wyjaśnianego sensu słowa.

Postulat informatywności definicji jest uściśleniem postulatu powiązania definicji ekonomicznych z definicją nauki ekonomii, o którym będzie mowa w następnym ustępie. W ramach bowiem ustalonych przez definicję ekonomii można przyjmować różne punkty widzenia i zależnie od nich podawać różne cechy istotne dla desygnatów definiensa. Będą one inne w zależności od tego, czy będziemy patrzeć na fakt lub termin ekonomiczny z punktu widzenia jego genezy, jego funkcji, jego celu, a nawet poszcze-

gólnego działu ekonomii (teorii produkcji, teorii dochodu narodowego itp.).

Nie spełnia zatem warunku informatywności definicja, która albo nie podaje cech istotnych dla danego definiendum, a jedynie (czasem obok cech istotnych) cechy z nich wynikające (konsekwentne) lub będące ich przyczyną, albo też podaje cechy istotne, nie precyzując jednak z jakiego punktu widzenia są one istotne.

Jak np. stwierdza Helfferich, definicje wyliczające wszystkie funkcje pieniądza nie mogą być uznane za poprawne, „ponieważ bliższe ich rozważenie okazuje, że poszczególne funkcje wywodzą się częściowo z funkcji podstawowej, częściowo zaś [...] są związane z funkcjami pojęciowo istotnymi; gdy to występuje, funkcje te nie należą do definicji, która ma obejmować jedynie istotne, a nie także pochodne i małoważne cechy definiowanych zjawisk” [55: 216]. Nieinformatywna jest także np. taka definicja pieniądza: „Pieniądz jest skrzepem, materializacją społecznego czasu pracy czyli wartości wymiennej” [43: 15]. Nie wylicza ona wszystkich cech istotnych dla pieniądza.

Natomiast definicja dobra gospodarczego w sformułowaniu Lexisa nie zaznacza, że chodzi w niej o „dobro” tylko z punktu widzenia produkcji: Dobra gospodarcze są to „[...] dobra, które nie są osiągalne wprost, ale mogą być otrzymane jedynie z pewnym nakładem, a mianowicie z nakładem ludzkiej pracy” [79: 1].

Postulat informatywności jest rozumiany przez niektórych logiczków bardzo wąsko i rygorystycznie [60: 95]. Mianowicie wiążą oni z nim zakaz umieszczania w definicji czegokolwiek, co nie byłoby konieczne do wskazania istotnych cech definiendum. Wydaje się, że tak krępujący warunek nie może być postawiony definicjom ekonomicznym. Ekonomia bowiem, jak niewiele innych nauk, jest nauką o zjawiskach wzajemnie ze sobą powiązanych i stale wzajemnie na siebie oddziałujących. Stąd zdefiniowanie jakiegoś faktu gospodarczego wymaga bardzo często wykroczenia poza formułę definicji klasycznej i posłużenia się opisem a nawet przenośnią. Ograniczenie się do cech istotnych definiendum może być poprawne, ale nieprzystępne, trudno przyswajalne i ze względów ekspozycyjnych niewskazane. Dlatego w stosunku do defi-

nicji ekonomicznych postulat informatywności powinien być interpretowany szeroko. Konieczność podania cech istotnych definiendum nie może wykluczać wskazania cech innych, jeżeli, jak np. w definicji prawa ekonomicznego, przyczyniają się one do pełniejszego i przystępniejszego przedstawienia definiowanego przedmiotu.

Omówione powyżej merytoryczne postulaty adekwatności i informatywności definicji ekonomicznych są bezwzględne. Oprócz nich istnieją postulaty merytoryczne względne, tzn. takie, które mogą, lecz nie muszą być wiążące w ekonomii. Są nimi: 1) postulat powiązania poszczególnych definicji ekonomicznych z definicją systemu ekonomicznego, 2) postulat operacyjności i 3) postulat operatywności definicji.

2. 3. Powiązanie poszczególnych definicji z definicją systemu ekonomicznego

Jak wiadomo, definicje systemu ekonomicznego mogą być zakresowe lub istotowe (esencjonalne). Otóż powyższe powiązanie z definicją zakresową ekonomii jest z natury rzeczy luźniejsze i nie odbija się na strukturze poszczególnych definicji. Chodzi po prostu o to, aby ich treść mieściła się w ramach określonych przez definicję systemu ekonomicznego.

Powiązanie zaś z definicją esencjonalną narzuca już konkretnym definicjom pewną strukturę. A więc choć z istoty swej dotyczy ono merytorycznej strony definicji, nie pozostaje bez wpływu na ich formę. Wymaga, by definicje te miały budowę definicji równościowych, wyraźnych (klasycznych czy opisowych) albo w uwikłaniu. Jeśli ustalona przez definicję ekonomii istota zjawisk gospodarczych ma być zgodnie z omawianym postulatem obecna we wszystkich pojęciach, prawach, aksjomatach i modelach ekonomicznych, wówczas muszą one w większości wypadków być powiązane ze sobą i z definicją samego systemu drogą pośrednią. Jest bowiem rzeczą niemożliwą, aby wszystkie były powiązane z definicją systemu ekonomicznego bezpośrednio.

Konieczność zaś powiązania pośredniego pociąga za sobą wymóg, by wszystkie definicje danego systemu ekonomicznego dały

się połączyć w pary mające dwa równoznaczne lub równoważne człony definicyjne, z których jeden wiązałby się (tzn. byłby taki sam) w łańcuch definicji z definicją „poprzednią”, drugi zaś z „następną”. Znaczy to, że muszą się one składać co najmniej z definiendum i definiensa, w tym ostatnim zaś niekoniecznie musi być wyróżniony rodzaj (genus) i różnica gatunkowa. Innymi słowy, w świetle tego wymogu definicje ekonomiczne nie powinny być nierównościami, ponieważ definicje nierównościami mają strukturę jednoczłonową.

Np. w systemie O. Langego definicja prawa postępowania ludzi jest powiązana pośrednio z definicją ekonomii właśnie dzięki jej dwuczłonowej (i klasycznej) budowie:

„prawo jest to prawo
postępowania ekono-
ludzi miczne,
które...”
[72: 76]

↓
„prawo są to stosunkami
ekono- związki ekonomicznymi,
miczne między które...” [72: 64, 65].

„ekonomia jest to nauka o stosunkach
ekonomicznych” [72: 24].

Omawiany zatem postulat definicyjny w pewnych wypadkach stawia pośrednio wymogi strukturze definicji ekonomicznych. Nie oznacza to jednak, że wszystkie definicje mające wymaganą, tzn. dwuczłonową, strukturę automatycznie spełniają wymóg samego postulatu, tzn. są powiązane z definicją określającą system ekonomiczny (w tym wypadku z definicją esencjonalną). W tym właśnie tkwi cały szkopuł, że w dyscyplinie naszej jest mnóstwo definicji zbudowanych nawet według wzoru klasycznego (definiendum = genus + differentia specifica), które jednak zupełnie nie są powiązane z definicją ekonomii.

Pareto np. definiuje ekonomię jako naukę „o działaniach lo-

gicznych, powtarzających się w dużej liczbie, które wykonują ludzie celem zaopatrzenia się w rzeczy zaspokajające ich pragnienia” [114: 145], ale jego definicja pieniądza jako „towaru służącego do wyrażania ceny innych towarów” [114: 450] nie jest powiązana z powyższą definicją ekonomii. Podobnie nie jest z nią powiązana Paretowska definicja ceny [114: 207].

M. Weber definiuje gospodarkę — przedmiot ekonomii, jako: „jednolicie na mocy własnej władzy rozporządzania kierowane działanie, o tyle o ile określane ono jest przez troskę o użyteczne świadczenia oraz o szanse użytecznych świadczeń” [161: 2]. Z definicją tą jednak nie wiąże się Weberowska definicja pieniądza jako: „środka płatniczego a zarazem środka wymiany w określonym kręgu ludzkim, który to środek wskutek podziału według wartości nominalnej ma taką postać, że można przy jego pomocy liczyć” [161: 4]. Tak samo nie są związane z definicją ekonomii w systemie Roschera jego definicje dobra, przychodu, dochodu, produktu, renty gruntowej itp. [132: 323, 33].

Podobnie z marksistowską definicją ekonomii politycznej socjalizmu jako nauki o stosunkach produkcji, przyjętą przez B. Minca, nie jest powiązana ani bezpośrednio ani pośrednio większość definicji jego systemu. O stosunku produkcji nie wspomina ani do niego nie odsyła definicja własności ogólnonarodowej („sposób zawłaszczania dokonywany się na rachunek społeczeństwa”), ani definicja siły produkcyjnej pracy („zdolność wytwarzania przez pracę wartości użytkowych produktów bądź usług o charakterze materialnym, która przy danej technice organizacji pracy może być uważana za normalną”), ani definicja socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej, dochodu narodowego, produktu globalnego, redystrybucji dochodu narodowego, pracochłonności, regulatora produkcji itd. [99: 42, 152, 180, 182, 193, 304, 108].

Jakakolwiek definicja ekonomiczna ma tylko wówczas sens, gdy zawiera w sobie coś „ekonomicznego”. Ponieważ o specyfice nauki ekonomii zazwyczaj informuje sama jej definicja, zatem poszczególne definicje terminów ekonomicznych tylko wówczas mogą być uważane za ekonomiczne, gdy są treściowo (a w konsekwencji, jak to już wspominałem, często i strukturalne) z nią

powiązane. Tzn. tylko wówczas, gdy bezpośrednio ukazują w poszczególnych pojęciach, prawach aksjomatach, czy modelach tę istotę faktów gospodarczych, tę ich stronę, o której mówi definicja ekonomii lub też bezpośrednio do niej odsyłają, a więc np.: „akty”, „działalność ludzi”, „motywy”, „stosunki społeczne”, „stosunki produkcji” itp. Słowem, treść definicji ekonomicznych powinna być wyprowadzalna ze specyficznych cech przedmiotu nauki ekonomii, tam oczywiście, gdzie jej definicja go formułuje.

Brak powiązania między definicjami ekonomicznymi a definicją ekonomii grozi tym, że w toku wywodów, w trakcie rozwiązywania różnych problemów ekonomicznych, można zejść z terenu zakreślonego przez definicję nauki ekonomii. Bywa np., że definicje poszczególnych pojęć ekonomicznych („pracochłonności”, „dochodu narodowego”, „własności” itp.) nie ukazują stosunków produkcji, którymi zgodnie z definicją ekonomii nauka ta ma się zajmować, nie wskazują na żaden stosunek społeczny, nie odślaniają wymiany działalności między ludźmi, ani też nie podkreślają, że wymiana ta zachodzi w procesie produkcji i podziału. Wówczas rozważania konkretnych problemów ekonomicznych, w których autor posługuje się tak zdefiniowanymi pojęciami robią wrażenie, że zajmuje się on wyłącznie stosunkami ludzi do rzeczy albo stosunkami między rzeczami, jakkolwiek intencją jego jest pozostawanie na gruncie stosunków produkcji.

Jeśli wymóg powyższy nie bywa spełniany, może to również być sygnałem, że konkretne definicje ekonomiczne nie mogą odzwierciedlać elementu istotnego dla faktów ekonomicznych czy dla przedmiotu badań ekonomii podanego w jego definicji, że zatem istnieje konieczność zrewidowania samej definicji systemu ekonomicznego.

Skoro nie ma takich definicji tych pojęć i praw, które określałyby kryjące się za nimi stosunki społeczne, np. w ekonomii socjalizmu nie ma takich definicji pojęć „wzrostu gospodarczego”, czy „stopy procentowej”, albo definicji praw, jak np. „obiegu pieniężnego”, „zależności kosztów od wielkości nakładów”, „wyboru właściwego wariantu inwestycyjnego”, „reakcji popytu na zmiany cen” itp., można sądzić, że jest to symptom nieadekwat-

ności definicji samej ekonomii. Może, jak przypuszcza E. Lipiński [81: 21], za pojęciami tymi i prawami nie kryją się stosunki między ludźmi, a zatem istnieje konieczność zmiany tej definicji naszej nauki, która stosunki te uważa za istotny przedmiot ekonomii. Powiązanie definicji ekonomicznych z definicją ekonomii w jeden logicznie zwarty system ma poza tym duże znaczenie dla dydaktyki, ułatwia bowiem i wykład i przyswojenie niełatwego materiału nauki ekonomii.

Postulat powiązania definicji nie został sformułowany ani poruszony przez żadnego z teoretyków definicji ekonomicznych. Nie wspomina o nim ani Th. Malthus ani J. N. Keynes. Natomiast pośrednio zwrócił na niego uwagę A. Amonn [7: 192-205]. Jak się wydaje, znaczenie tego powiązania dostrzegł również A. Pesenti [117: 40]. Amonn nie zajmuje się wprawdzie definicjami ekonomicznymi, jednak przy okazji omawiania pojęć ekonomicznych stwierdza konieczność ich powiązania z pojęciem ekonomii, a ściślej, z jej przedmiotem. Poza tym, gdy chodzi o pojęcia podstawowe ekonomii, wymóg ten w redakcji Amonna jest bardzo rygorystyczny, zawiera bowiem dodatkowy warunek, by powiązanie ich z pojęciem ekonomii było pośrednie.

W zestawieniu z tym ujęciem wymogu łączności między definicjami, sformułowany na początku niniejszego ustępu postulat jest o tyle szerszy, że dotyczy także struktury formalnej definicji pojęć ekonomicznych, a jednocześnie o tyle liberalniejszy, że między definicjami pojęć ekonomicznych a definicją systemu ekonomicznego uznaje również połączenia pośrednie.

2. 4. Operacyjność

Definicje spełniające postulat operacyjności będą nazywać „operacyjnymi”, rozumiejąc przez nie takie definicje, w których zawarty jest opis operacji sprawdzających, czy jakiś fakt gospodarczy da się objąć przez daną definicję i opis pewnych wyników tych operacji [62: 139].

Postulat operacyjności został postawiony po raz pierwszy w dojrzałej formie w 1927 r. przez Bridgmanna definicjom w fizyce, Stąd został przeniesiony do nauk społecznych. Tu rozumiano

przezeń początkowo konieczność podawania przez definicję opisu pomiaru definiowanej wielkości, a więc zacieśniano go do definicji pojęć mierzalnych. Tak pojmuje go w ekonomii F. Machlup [86: 122; 87: 57, 61]. Z czasem jednak rozszerzono go i na pojęcia niemierzalne. Dziś jeszcze zdania na temat zakresu i oceny tego postulatu są w naukach społecznych rozbieżne³. Nie będę tu ich referować. Systematyki poglądów na operacjonizm w naukach społecznych dokonał J. Karpiński [62]. Jego ustalenia przyjmę jako punkt wyjścia w badaniu, czy postulat operacyjności może i powinien mieć zastosowanie do definicji ekonomicznych.

Przeszczepienie operacjonizmu na nauki społeczne było uzasadniane pragnieniem mocnego powiązania ich z rzeczywistością i zredukowania do minimum różnych bytów fikcyjnych, takich jak np. „motywacja”, „koncepcja”, „związki”, których pełno jest w poszczególnych definicjach pojęć tych nauk [111: 1, 2].

Dokonując oceny operacjonizmu pod kątem widzenia jego stosowalności w ekonomii, trzeba wyjść od przypomnienia, że w rozumowaniu dedukcyjnym ekonomia operuje pojęciami i prawami dwójakiego rodzaju: odtwórczymi oraz instrumentalnymi. Wartość bowiem operacjonizmu jest inna w zastosowaniu do pojęć i praw odtwórczych a inna w zastosowaniu do pojęć i praw instrumentalnych.

2.4.1. Operacyjne definiowanie pojęć i praw odtwórczych. Definicja operacyjna może nadać terminowi ekonomicznemu charakter empiryczny. Operacyjność bowiem wiąże definicję z rzeczywistością i jest cenna szczególnie wtedy, gdy autor jakiejś definicji, nie mogąc znaleźć rodzaju (genus) dla definiowanego

³ R. Ackoff rozwinął własną teorię definicji operacyjnych. Według niego, definicja operacyjna powinna wymieniać: 1) przedmiot lub klasę przedmiotów, które mają być obserwowane, 2) warunki, w których obserwacja winna być dokonana, 3) operacje (jeśli wchodzą one w grę), które winny być dokonane w tych warunkach, 4) narzędzia i mierniki, jeśli są konieczne do tych operacji, 5) obserwacje, które powinny być dokonane [1: 160-162]. Inaczej określa operacyjność definicji (nazywając ją operatywnością) K. Ajdukiewicz [4: 232].

terminu ucieka się do bytów fikcyjnych („koncepcja”, „motywacja”, „związki”), jak to się dzieje np. w poniższej definicji wartości: (1) „wartość jest stosunkiem, który powstaje przez porównanie dóbr zewnętrznych między sobą oraz zestawienie ich z potrzebami, które one zadowolają lub zadowolić mogą” [35: t. I, 38].

Użycie tu słowa „stosunek” może sugerować, że istnieje on samodzielnie, niezależnie od rzeczy i człowieka, że ma odpowiednik w rzeczywistości, jest bytem realnym tak jak człowiek. Często nawet nieświadomie dokonujemy takiego hipostazowania, „urealniamy” pewne pojęcia, takie jak np. kredyt, ucieczka towaru, wypieranie lepszego pieniądza przez gorszy itp. Otóż od takiego niebezpieczeństwa uwalnia postulat operacyjności definicji.

Przerobiona według wymagań operacyjności cytowana powyżej definicja wartości mogłaby brzmieć mniej więcej tak: (2) Jeśli komukolwiek, kto w danym momencie kieruje się jedynie doraźnym interesem osobistym, dany do wyboru jedno z dwóch dóbr gospodarczych i jeśli osoba ta po dokonaniu porównania między tymi dobrami i po zestawieniu z potrzebami, które one zadowolają lub zadowolić mogą, wybierze jedno z nich, to znaczy, że dobro to ma wartość większą od dobra drugiego. Porzuciwszy wszelką abstrakcję, poruszamy się w powyższej definicji na terenie doświadczenia, które pozwala na uchwycenie istoty faktu, kryjącego się za słowem „wartość”.

Podobną zaletę wykazują operacyjne definicje poszczególnych praw ekonomicznych, np. definicja zmniejszającego się przychodu z ziemi w redakcji J. S. Milla: „Prawo zmniejszającego się przychodu z ziemi polega na tym, że po osiągnięciu pewnego, nie bardzo zresztą zaawansowanego stadium w rozwoju rolnictwa, przy niezmienionym stanie wiedzy i techniki rolnej, zwiększenie ilości pracy poświęconej uprawie nie powiększa zbioru w równym stopniu; podwajając ilość pracy nie osiągamy dwukrotnie większego plonu; czyli wyrażając tę samą rzecz innymi słowami, każdy przyrost produktu uzyskujemy przez więcej niż proporcjonalne powiększenie ilości zastosowanej pracy” [98: 109]. Definicja ta implikuje operację sprawdzającą, polegającą na

zdwojeniu ilości pracy przy niezmiennym stanie wiedzy i techniki rolnej. Jeśli w wyniku nie da ona dwukrotnie większego plonu, będziemy mieć do czynienia z prawem malejącego przychodu z ziemi.

Z tego samego względu powiązania z rzeczywistością, postulat operacyjności mógłby być także cenny przy definiowaniu takich pojęć pierwszego stopnia abstrakcji, jak np. „cena stali w 1972 r.”. Samo bowiem podstawienie tu definicji ogólnego pojęcia ceny nie odtworzy interesującego nas fragmentu rzeczywistości. Konieczne więc jest wskazanie operacji, która doprowadziła do powstania pojęcia „cena stali w 1972 r.”: czy zostały zebrane cenniki wszystkich producentów stali i na ich podstawie obliczono średnią ważoną lub nieważoną; czy też ustalono ogólną wartość sprzedanej stali i podzielono ją przez tonaż odtransportowany; czy może oparto się na danych zebranych od nabywców stali i dokonano na nich odpowiednich czynności matematycznych; lub też zastosowano tuzin innych możliwych i uzasadnionych operacji, z których każda daje inny wynik. Poza tym definicja operacyjna może być bardzo pomocna przy weryfikacji całej teorii dotyczącej jakiegoś działu gospodarki [87: 65]. To ściśle powiązanie definicji z rzeczywistością, z doświadczeniem, jest dużą zaletą definicji operacyjnej, ale niestety zaletą jedyną. Towarzyszą jej natomiast liczne niekorzyści.

Jak to już nasuwa bardzo ogólne porównanie definicji (1) i (2), definicja spełniająca postulat operacyjności (2) jest nieporównanie dłuższa niż definicja (1) postulatu tego nie spełniająca. Zwiększanie się ilości słów w definicjach operacyjnych jest jednak nieuniknione; nie tyle w definicjach pojęć ile w definicjach praw ekonomicznych. Szczególnie pojawia się ono bowiem przy posługiwaniu się metodami ekonometrycznymi sprawdzania tych praw. Opis metod ekonometrycznych z natury rzeczy musi być długi, więc i same definicje muszą stać się „długooddechowe”. Z tym wydłużaniem się definicji operacyjnych łączy się niebezpieczeństwo, że szeroki opis operacji sprawdzających i ich wyników nie odda cechy istotnej definiowanego faktu gospodarczego, a skutek tego, to co ma służyć wyjaśnieniu terminu, nie będzie definicją

Drugim, znacznie poważniejszym, niekorzystnym następstwem zastosowania operacyjności jest trudność lub wręcz niemożliwość pogodzenia jej z formalnym postulatem przekładalności definicji. Np. niemożliwe jest przełożenie przy pomocy definiensa operacyjnej definicji wartości (2) następującego zdania: „Wskutek przeprowadzenia linii kolejowej wartość gruntów przyległych wzrosła” na zdanie równorzędne nie zawierające już zdefiniowanego słowa „wartość”. Krótko mówiąc, nie można w powyższym zdaniu zamienić słowa „wartość” na definiens jego definicji operacyjnej (2) zaczynający się od słów: „Jeżeli komukolwiek, kto w danym momencie...”

Czasem jednak definicje operacyjne mogą być tak zbudowane, że po pewnych, nieistotnych przekształceniach, spełniają postulat przekładalności. Np. operacyjna definicja „chłopa-robotnika”: (3) „Jeśli na badanym terenie pewne z osób pracujących zarobkowo i w rolnictwie i w przemyśle, które wypełniły ankietę pisemną, podały, że dochody ich czerpane z pracy w przemyśle mieszczą się w granicach $\frac{1}{3} - \frac{1}{2}$ ich ogólnych dochodów, to osoby te są chłopami-robotnikami”.

Definicję tę łatwo można sprowadzić do definicji klasycznej podającej jako rodzaj terminu definiowanego słowo „osoba”: (4) „Chłop-robotnik jest to osoba, pracująca na badanym terenie i w rolnictwie i w przemyśle, która wypełniła ankietę i podała, że dochody jej czerpane z pracy w przemyśle mieszczą się w granicach $\frac{1}{3} - \frac{1}{2}$ jej ogólnych dochodów”. Definiens tej definicji, zaczynający się od słów „osoba, która...”, można wstawić wprost w dowolnym zdaniu zamiast terminu „chłop-robotnik”, co dowodzi, że spełnia ona postulat przekładalności.

Są to jednak wypadki wyjątkowe, gdyż najczęściej opis operacji sprawdzającej i jej wyników zaczynający się od słów „jeśli... to...” albo „gdy..., to ...” nie daje się wstawić w dowolnym zdaniu zamiast terminu definiowanego, a ponadto nie zawiera słowa (jak np. w definicji (4) „osoba”), które mogłoby być użyte jako rodzaj do przerobienia danej definicji na definicję równościową typu klasycznego i do zapewnienia jej przekładalności.

Trzecią wadą postulatu operacyjności jest zbyt wąski zakres

orzekania, którym odznaczają się definicje spełniające ten postulat. Definicje te bowiem mówią tylko o *tych faktach gospodarczych, które podane zostały w operacji* sprawdzającej, a nie w ogólności o wszystkich faktach danego rodzaju. Operacyjna definicja wartości (2) informuje tylko o tym, czym jest wartość jednego z dwóch dóbr danych komukolwiek do wyboru, a nie czym jest wartość w ogóle. Operacyjna definicja „chłopa-robotnika” (3) orzeka tylko o pewnych osobach, które na danym terenie wypełniły ankietę w odpowiedni sposób; logicznie stąd wynikało by, że chłopami-robotnikami nie są ci, którzy aczkolwiek odpowiadają kryteriom ankiety, jednak jej nie wypełnili. Podobnie miałyby się rzecz i z prawami ekonomicznymi.

Czwarta i najpoważniejsza trudność związana z postulatem operacyjności polega na tym, że jego realizacja utrudnia, jeśli w ogóle nie uniemożliwia, zbudowanie teorii naukowej. Jak bowiem podkreślają wszyscy zwolennicy operacjonizmu, istotną częścią definicji jest jej definiens, skoro zaś stanowi go opis operacji sprawdzającej, operacja ta decyduje o treści definicji. Konsekwentnie więc, jeśli zmienia się choćby nieznacznie operacja sprawdzająca, to nawet gdyby wynik jej był taki sam jak wynik operacji innej, będziemy mieć do czynienia z zupełnie inną definicją. Jeśli zatem zmienimy operację sprawdzającą, kto jest „chłopem-robotnikiem” z ankiety pisemnej na wywiad ustny lub na przebadanie zeznań podatkowych, to nawet gdy wyniki tej nowej operacji będą się pokrywać z wynikami operacji dawnej, otrzymamy nową i inną definicję „chłopa-robotnika”. Jest to konsekwencja absurdalna, jednakże operacjoniści przed nią się nie cofają, wręcz przeciwnie, podkreślają ją jako stanowisko odmienne od stanowiska zajmowanego tradycyjnie przez logikę.

Tak więc przyjąwszy postulat operacyjności definicji odtworzonych w ekonomii, nie mielibyśmy w niej definicji przestarzałych. Ze zmianą bowiem operacji sprawdzających i ich wyników nie otrzymywalibyśmy nowych definicji starych terminów, lecz nowe definicje nowych terminów, chociaż brzmienie jednych i drugich terminów byłoby jednakowe. A zatem każda definicja byłaby nieodwołalna. Definicje nie zastępowałyby jedne drugich

w miarę pojawiania się nowych metod sprawdzających, ale dołączałyby się do już istniejących, zwiększając jedynie ich ogólną liczbę.

Teza o nieodwołalnym charakterze definicji operacyjnych nie da się pogodzić z postulatem stawianym realnym i analitycznym definicjom ekonomicznym, by jako odbicie istoty faktów gospodarczych ulegały zmianom odpowiednio do zmian w tych faktach zachodzących. Poza tym rosnąca liczba metod sprawdzających, szczególnie metod ekonometrycznych, mogłaby doprowadzić do takiego rozrostu odmiennych definicji jednego i tego samego terminu, że zbudowanie jakiejś ogólniejszej teorii ekonomicznej stałoby się w ogóle niemożliwe.

Zważywszy więc wszystkie omówione powyżej niekorzyści płynące z postulatu operacyjności, postulat ten należało by odrzucić tam, gdzie chodzi o definicje pojęć i praw odtwórczych i to nawet wówczas, gdybyśmy zlikwidowali ostatnią trudność, odstępując od nieodwołalności definicji operacyjnych [123: 138]. Wniosek ten odnosi się także i do aksjomatów „czystych”, tzn. nie będących prawami ekonomicznymi.

2.4.2. Operacyjne definiowanie pojęć i praw instrumentalnych.

Niektórzy socjologowie [62: 150] idą jeszcze dalej i odrzucają zastosowanie postulatu operacyjności w ogóle do definicji wszystkich pojęć nauk społecznych. Wydaje się jednak, że jest to zbyt wielkie uproszczenie i że postulat ten może spełnić pożyteczną rolę, gdy zostanie postawiony w ekonomii definicjom pojęć i praw instrumentalnych. Nie może on być postawiony definicjom aksjomatów, gdyż te z natury muszą być prawdziwe, więc mogą być tylko odtwórcze a nie instrumentalne.

Gdyby zdefiniować np. średni koszt gałęziowy jednostki produktu jako podstawę ustalania cen towarów w gospodarce socjalistycznej, to definicja ta mówiłaby prawdę, ale nie oddawałaby istotnych cech desygnatów zdefiniowanego terminu. Byłaby za wąska. Istota bowiem tego pojęcia instrumentalnego polega na jego strukturze, ta zaś jest wynikiem operacji, którym poddane zostały pewne pojęcia odtwórcze (ceny, koszt, produkt itp.).

A zatem jak się wydaje, prawidłowa definicja pojęcia czy prawa instrumentalnego powinna podawać operację, w wyniku której poznaje się jej desygnat. W ten sposób spełni ona postulat operacyjności, gdyż w operacji tej tkwi *implicite* także sposób sprawdzania, czy jakaś wielkość, podawana np. za średni koszt gałęziowy jednostki produktu podpada rzeczywiście pod definicję tego pojęcia. A mianowicie, jeśli zastosujemy wobec tej wielkości operacje odwrotne w stosunku do tych, które prowadzą do poznania desygnatu pojęcia średniego kosztu gałęziowego jednostki produktu, tzn. daną wielkość pomnożymy przez ogólną sumę dóbr wyprodukowanych w gałęzi i odejmiemy od niej kolejno koszty całkowite dla poszczególnych przedsięwzięć, a następnie dla każdego przedsięwzięcia podzielimy jego koszt całkowity przez ilość wyprodukowanych dóbr, powinniśmy otrzymać koszty jednostkowe produktu w poszczególnych przedsięwzięciach danej gałęzi. Gdy je rzeczywiście otrzymamy, będzie to oznaczać pozytywny wynik sprawdzenia.

Zobaczymy z kolei, jak wyglądają niekorzyści czy trudności związane z postulatem operacyjności, które rozważaliśmy w stosunku do definicji odtwórczych, jeśli postulat ten zastosujemy do definicji instrumentalnych.

Niekorzyść pierwsza — zbytnia długość definicji — nie znika. Wprawdzie niektóre spośród ekonomicznych pojęć instrumentalnych powstały wskutek operacji krótkich i zwartych, to jednak wiele innych zaletą tą wykazać się nie może. Podobnie jest i z prawami ekonomicznymi. Nie jest to więc zło nieuchronne, lecz często konieczne.

Trudność druga natomiast, dotycząca przekładalności definicji operacyjnych, w definicjach pojęć instrumentalnych odpada. Tam bowiem, gdzie nie ma takich rodzajów jak „suma”, „iloczyn” itp., a poszczególne operacje zostały wyrażone przy pomocy zdania warunkowego, tam łatwo operacje te można sprowadzić do ich wyników i wyniki te oznaczyć odpowiednimi terminami matematycznymi, jak „suma”, „iloczyn” itp. Np. definicję ofelimity elementarnej ważonej, wyrażonej przy pomocy zdania warunkowego: „Jeśli się podzieli ofelimity elementarną przez

cenę, otrzymuje się ofelimiczność elementarną ważoną” [114: 159] można łatwo sprowadzić do operacyjnej definicji równościowej, spełniającej warunek przekładalności: „Ofelimiczność elementarna ważona jest to iloraz ofelimiczności elementarnej (podzielonej) przez cenę”. W tej formie spełnia ona warunek przekładalności, definiens jej bowiem można wstawić w każdym zdaniu w miejsce terminu „ofelimiczność elementarna ważona”.

Niekorzyść trzecia — zbyt wąski zakres orzekania, nie może być zarzutem wobec operacyjnych definicji pojęć i praw instrumentalnych. Pojęcia te bowiem i prawa istnieją tylko wtedy, gdy zostały wykonane pewne operacje; jeśli ich nie dokonano, nie ma wyników tych operacji (ich desygnatów). Wartość dobra gospodarczego albo chłop-robotnik istnieją niezależnie od tego, czy je zdefiniujemy, czy nie, natomiast średni koszt gałęziowy jednostki produktu, indeks cen, ofelimiczność elementarna, czy ustalanie się cen produktów i usług w warunkach równowagi, powstają dopiero na skutek pewnych operacji, a zatem słusznie zakres orzekania ich definicji ogranicza się do wypadków, w których dane operacje zostały wykonane.

Ostatnia wreszcie trudność, nieodwołalność definicji operacyjnych, nie znika, gdy postulat operacyjności zostanie postawiony definicjom ekonomicznym pojęć instrumentalnych. Wprawdzie metody tworzenia i sprawdzania pewnych pojęć instrumentalnych (jak np. średniego kosztu gałęziowego produktu) są ustalone i nie ulegają zmianie, a więc nie ma obawy, żeby wzrosła ilość odmiennych definicji tego samego terminu, to jednak trzeba stwierdzić, że możliwość taka w ogóle istnieje.

Od nieodwołalności definicji jako konsekwencji postulatu operacyjności można by jednak odstąpić, co nie byłoby zresztą bez precedensu [123: 138], i dopuszczać istnienie dwóch pojęć czy praw narzędnych wszędzie tam, gdzie dwie różne metody ich sprawdzania dają wyniki różne, tam zaś, gdzie dwie różne metody dają wynik jednakowy, przyjmować istnienie jednego pojęcia czy prawa.

W takim razie wzięwszy także pod uwagę, że trudność pierw-

sza (zbytńia długość definicji) nie jest zasadnicza, inne zaś (2 i 3) w zastosowaniu do operacyjnych definicji pojęć i praw instrumentalnych odpadają, należało by postulat operacyjności postawić definicjom pojęć i praw instrumentalnych, ale nie jako postulat wystarczający, lecz jako konieczny.

2.5. Operatywność

Omówione powyżej trudności związane z postulatem operacyjności powodują, że wielu socjologów [62: 148] pojmuje ten postulat zupełnie inaczej. Uważają oni, że definicje operacyjne nie muszą podawać ani opisu operacji sprawdzających, czy definicje te rzeczywiście obejmują swoje desygnaty, ani też nie muszą podawać wyniku tych operacji. Przyjmują natomiast, że postulat operacyjności jest spełniony, gdy definicja podaje jedynie opis obserwowalnego stanu rzeczy. Trzeba tu jednak podkreślić, że tak pojmowany operacjonizm jest zupełnie czymś innym niż operacjonizm, o którym była mowa w ustępie poprzednim. Należy więc uznać za bardzo słuszne oznaczenie go inną nazwą. Proponowana przez J. Karpińskiego „operatywność” wydaje się trafna.

A zatem definicje operatywne będą to definicje podające opis obserwowalnych stanów rzeczy, a więc to, co da się ściśle odtworzyć przy pomocy jednoznacznych i intersubiektywnie używanych reguł tworzenia pojęć [2: 18, 11]. Ponieważ nie muszą one przedstawiać operacji sprawdzających, są wolne od trzech wad które wykazują definicje operacyjne: z reguły nie ma trudności z ich przekładalnością; ich zakres orzekania może być wystarczająco ogólny; nie są nieodwoływalne, a więc nie utrudniają budowy teorii. Jednak jedną wadę często dzielą z definicjami operacyjnymi: ponieważ treścią ich jest opis stanu rzeczy, więc gdy nie jest on podany w formie równościowej i klasycznej, jest z reguły rozwlekły, a definicje wskutek tego „długooddechowe”. Odnosi się to szczególnie do definicji praw ekonomicznych, które zwykle w mniejszym lub większym stopniu są operatywne.

Podobnie jak postulat operacyjności, tak i postulat operatywności jest stawiany przez niektórych metodologów nauk społecznych en bloc wszystkim definicjom tych dyscyplin. Nasuwa się

pytanie, czy i w jakich granicach może on obowiązywać definicje pojęć, praw i aksjomatów ekonomicznych. Podobnie jak w ocenie operacjonizmu, wyjdę od rozróżnienia pojęć i praw ekonomicznych odtwórczych i instrumentalnych.

2.5.1. Operatywność definicji pojęć i praw odtwórczych. Wydaje się, że postulat operatywności postawiony definicjom ekonomicznych pojęć i praw odtwórczych jest w pełni uzasadniony. Skoro bowiem nie łączą się z nim trudności związane z postulatem operacyjności, a zaletą jego jest zapewnienie przynajmniej w pewnej mierze empirycznego charakteru nauce, która go uznaje, obecność jego w garniturze postulatów definicji ekonomicznych może być tylko pożądana. Nawiasem mówiąc, postulat ten jest bardziej aktualny, gdy chodzi o pojęcia niż o prawa ekonomiczne. Te ostatnie bowiem najczęściej i tak są definiowane operatywnie, gdyż inaczej trudno by było ująć ich treść. Podobnie wygląda sprawa z aksjomatami ekonomicznymi.

Trzeba tu tylko zastrzec się, że operatywność nie jest w ekonomii warunkiem wystarczającym poprawności definicji pojęć i praw odtwórczych oraz aksjomatów, a jedynie może być warunkiem niezbędnym i to tylko wówczas, gdy nie stoi on w sprzeczności z innymi postulatami, a przede wszystkim z postulatem przekładalności. Jeśli powstają trudności jego pogodzenia z innymi warunkami, szczególnie formalnymi, należy z niego zrezygnować.

2.5.2. Operatywność definicji pojęć i praw instrumentalnych. To, co zostało powiedziane o postulacie operatywności w stosunku do definicji pojęć i praw ekonomicznych odtwórczych oraz aksjomatów, nie rozciąga się na definicje pojęć i praw instrumentalnych. Postulat operatywności nie może mieć do nich zastosowania, ponieważ nie odtwarzają one rzeczywistości. Nie mogą zawierać opisu obserwowalnych stanów rzeczy, gdyż realne stany rzeczy nie są ich przedmiotem. Ani pojęciu indeksu cen, ani podobnemu pojęciu średniego kosztu gałęziowego jednostki produktu, pojęciu ofelimity elementarnej ważonej, czy stanowi

równowagi, w którym ustala się cena towarów i usług — nie odpowiada obserwowalny stan rzeczy.

Stanami rzeczy, które można obserwować, są ceny, koszty całkowite przedsiębiorstwa, ludzie doznający przyjemności z powiększania się ich zasobu dóbr, wahania popytu i kosztów, ale nie efekty myślowych operacji, które zostały dokonane na pojęciach „ceny”, „kosztów”, „ofelimity” czy „popytu”. Efekty te są tylko narzędziami, służącymi do przedstawienia i wyjaśnienia różnych obserwowalnych stanów rzeczy, takich jak warunki międzynarodowej wymiany handlowej, ruchy cen, substytucja dóbr. Tak więc sama natura pojęć i praw narzędnych wyłącza ich definicje spod zasięgu postulatu operatywności.

Sumując należy stwierdzić, że teza odrzucająca postulat operacyjności tych definicji we wszystkich naukach społecznych i akceptująca w stosunku do tychże samych definicji postulat operatywności, wymaga weryfikacji, której powinna dokonać z osobna każda nauka społeczna we własnym zakresie⁴. W ekonomii teza ta musi ulec zmodyfikowaniu i zróżnicowaniu w zależności od tego, czy ma dotyczyć pojęć i praw odtwórczych czy instrumentalnych. Jeśli przeprowadzona analiza była bezbłędna, wydaje się, że postulat operacyjności definicji ekonomicznych winien być wiążący jedynie dla definicji pojęć i praw instrumentalnych, zaś postulat operatywności tylko dla definicji pojęć i praw odtwórczych.

⁴ Postulat operacyjności (nazywając go postulatem operatywności) stawia definicjom w prawie Z. Ziemiński [171]. Natomiast J. Gregorowicz [53] nie porusza ani problemu operacyjności ani problemu operatywności definicji.

Rozdział IV

PROBLEM JEDNOLITOŚCI DEFINICJI

1. DAŻENIE DO UJEDNOLICENIA DEFINICJI

Wydaje się, że dążenie do ujednoczenia definicji ekonomicznych jest całkowicie naturalne. Skoro bowiem definicje realne i analityczne są uważane za myślowe odbicie faktów ekonomicznych, nic w tym dziwnego, że ekonomista formułując je, podejmuje jednocześnie polemikę z autorami, którzy podają inne niż on definicje odpowiednich terminów. Daje tym samym wyraz przekonaniu, że można i należy dążyć do zlikwidowania różnic między definicjami odtwarzającymi te same desygnaty ekonomiczne.

Oczywiście nie ma uzasadnienia dla poszukiwań jakiejś jednej definicji regulującej, tzn. takiej, która ma do czynienia z klasą faktów ekonomicznych nie odcinających się wyraźnie od jakiejś grupy faktów pokrewnych. Definicja taka z natury rzeczy musi być mniej lub bardziej dowolna: dokonuje bowiem cięcia między zjawiskami w miejscu dowolnym dla jakichś doraźnych badawczych czy dydaktycznych celów. Z założenia więc jest definicją tymczasową. Podobnie nie ma sensu poszukiwanie jakiejś jednej definicji, która musi mieć charakter definicji nominalnej, szczególnie wówczas, gdy ma pełnić funkcję wyłącznie narzędzia badawczego. Instrumentalne bowiem pojęcia ekonomiczne nie opierają się jak niektóre pojęcia prawne na aktach ustawodawczych,

ale ich obecność w systemach ekonomicznych wynika z wyraźnej lub domniemanej, zawsze umownej, zgody. Stąd dążenie do uzyskania jednolitej ich definicji tam, gdzie takiej zgody nie ma, z góry nie wróży pomyślnych rezultatów. Zatem walczyć lub spierać się można jedynie o jednolitość definicji realnych.

Historia myśli ekonomicznej zna mnóstwo przykładów takich dyskusji odbywających się według utartego szablonu: naprzód podaje się różne definicje danego pojęcia ekonomicznego i wykazuje ich formalne i merytoryczne wady, potem odrzuca się je i wprowadza własną, uznawaną za poprawną, nową definicję danego terminu [np. 155: 92]. Czasem porządek ten bywa odwrócony [np. 94], co nie zmienia istoty rzeczy: zawsze następuje konfrontacja kilku definicji jednego i tego samego terminu, z których jedna tylko jest uznawana za poprawną i prawdziwą. Tere- nem takiej selekcji bywa zazwyczaj całościowy system ekono- miczny, niekiedy monografie cząstkowe, a w literaturze niemiec- kiej nierzadko specjalne prace poświęcone wyłącznie pojęciom ekonomicznym [np. 7; 8; 47].

Rzeczywistość gospodarcza jest jedna. Czyż nie wynika stąd prosto, że obraz jakiegoś jej wycinka, jakim jest definicja realna, powinien również być jeden? I dalej, że obraz tych obrazów, tzn. definicja nominalna jakiegoś pojęcia drugiego i wyższych stopni abstrakcji też powinna być jedna? Zadaniem niniejszego rozdzia- łu jest ponowne podjęcie tematu jednolitości definicji i próba odpowiedzi na postawione pytania w świetle tego wszystkiego, co dotychczas zostało powiedziane o definicjach ekonomicznych.

Konkretyzując problem, trzeba dać odpowiedź na dwa pyta- nia: 1) czy jest rzeczą możliwą stworzenie jednej definicji danego terminu ekonomicznego, a jeśli tak, to w jakich granicach; 2) czy tworzenie takich definicji jest zawsze konieczne, czy tylko wska- zane ze względów poznawczych.

2 ŹRÓDŁA RÓŻNIC MIĘDZY DEFINICJAMI EKONOMICZNYMI

Odpowiedź na pytanie pierwsze wymaga zdania sobie sprawy, skąd płyną różnice w definicjach pojęć i praw ekonomicznych. Nie będę tu brać pod uwagę różnic w definicjach jakiegoś termi-

nu wynikających stąd, że desygnaty definicji uległy w ciągu jakiegoś okresu zmianom. Jest bowiem rzeczą naturalną, że np. definicja pieniądza w redakcji Thomasa (1952) jest inna od definicji Saya (1803), czy nawet Marshalla (1890). Inaczej bowiem przedstawiał się pieniądz w 1803 r. niż w 1890 czy w 1952. Przyjmując więc, że przedmiot definicji jest ten sam, nie zmienia się, można wyróżnić trzy główne źródła różnic w jego definicjach.

Pierwszą, najbardziej rzucającą się w oczy przyczyną różnic między definicjami poszczególnych pojęć ekonomicznych, są różne definicje samej nauki ekonomii ustalające różne cechy istotne faktów gospodarczych. Jest rzeczą jasną, że gdy dwie definicje jakiegoś pojęcia są powiązane z dwiema różnymi definicjami nauki ekonomii, to muszą one być różne. Wystarczy przy tym, by powiązanie było luźne, jak np. w poniższych przykładach; jeśli jest ścisłe, różnice uwydatniają się jeszcze wyraźniej.

Definicja wartości:

W ujęciu Grabskiego: „[...] jest to powszechne w danym społeczeństwie znaczenie rzeczy i prac, które przyznajemy im ze względu na to, że stanowią środki zaspokojenia potrzeb cywilizacji życia, nie niższe swą użytecznością od koniecznych dla ich uzyskania przy danym stanie techniki i organizacji gospodarczej nakładów gospodarczych” [52: t. III, 40], w ujęciu Jevonsa: „Stopa wymiany (wartość) jakichkolwiek dwóch towarów będzie odwrotnością stopy użyteczności krańcowej ilości towarów stojących do dyspozycji konsumpcji po dokonaniu wymiany” [58: 342].

Definicja ekonomii:

W ujęciu Grabskiego: „[...] jest nauką badającą specjalnie życie społeczno-gospodarcze tzn. formy społecznych między ludźmi stosunków, wynikające z konieczności zaopatrzenia się planową działalnością w materialne środki życia i współżycia ludzkiego” [52: t. I, 37]; w ujęciu Jevonsa: „...mechanika użyteczności i osobistej korzyści” [58: 21].

Definicja wartości gospodarczej w ujęciu Grabskiego różni się całkowicie od definicji Jevonsa. Definicja Jevonsa jest subiektywna, kładzie nacisk na proces psychiczny, zachodzący w czło-

wieku w związku z wartościowaniem, definicja Grabskiego natomiast podkreśla moment społeczny tkwiący w wartości. Różnica ta wynika wprost z różnic między subiektywną (Jevonsa) a społeczną (Grabskiego) definicją ekonomii. Ustalenie, co jest istotne w przedmiocie odtwarzanym przez definicję jakiegoś pojęcia, zależy od tego, co uznane jest za istotne w konkretnym systemie ekonomicznym.

Tego rodzaju różnice między definicjami ekonomicznymi są nieusuwalne, gdyż samo ich źródło: różne definicje nauki ekonomii, jest nie do zlikwidowania. Ekonomia bowiem nie jest przedmiotem materialnym, podpadającym pod zmysły, który dałby się jednoznacznie zdefiniować. Co powinno do niej należeć, tego nie możemy ustalić operując argumentami ekonomicznymi, gdyż popadlibyśmy w błędne koło. O ustaleniu jej zakresu mogą zatem decydować jedynie racje filozoficzne, argumenty socjologiczne, poglądy na metodę nauk społecznych itp. Konkretnie rolę tę mogą spełniać także narzędzia analizy ekonomicznej, zależne od przyjętej metody badawczej. Inny zespół zjawisk wejdzie do ekonomii, gdy zastosujemy narzędzia analizy historyczno-socjologicznej, a inny gdy posłużymy się narzędziami analizy prakseologicznej [16: 181-183]. Tylko na tym terenie może nastąpić określenie granic ekonomii. Jak jednak wiadomo, tu właśnie ścierają się najostrzejsze przeciwieństwa między ekonomistami. Pełna zgodność jest zjawiskiem bardzo rzadkim. Nawet wychodząc z tych samych założeń filozoficznych, dwaj autorzy mogą mieć odmienne zapatrywania na metody nauk społecznych, bądź też na wymogi konstrukcji systemów naukowych (np. granica między teorią a polityką), a to już wystarczy, by ich definicje ekonomii były różne i by w konsekwencji różniły się między sobą także definicje pojęć czy praw ekonomicznych powiązane z definicją samej nauki.

Zarówno J. B. Say jak i J. Mill stali na gruncie filozofii prawa natury, co odbiło się na ogólnym charakterze ich systemów, a także na ich poglądach na prawo ekonomiczne, a jednak wyznaczyli oni różne granice ekonomii. Say był pierwszym, który przeprowadził linię oddzielającą naukę ekonomii od polityki eko-

nomicznej [135: 21, 22]. Dla J. Milla natomiast ona nie istniała i to, co Say wyłączał poza ekonomię, J. Mill umieszczał w jej granicach. Uważał on, że ekonomia polityczna jest dla państwa tym, czym nauka o gospodarstwie domowym dla rodziny [96: 1]

O. Lange i B. Minc budują swe systemy ekonomiczne na tych samych zasadach filozofii materialistycznej, ale podają różne definicje esencjonalne ekonomii. Lange włącza do ekonomii nie tylko stosunki między ludźmi, powstające za pośrednictwem rzeczy, lecz i pewne stosunki człowieka do rzeczy, takie mianowicie, które stanowią ogniwo pośredniczące w stosunkach między ludźmi [72: 24]. Minc pozostawia je poza obrębem ekonomii. Dla Langego ekonomia jest nauką teoretyczną [72: 109], Minc zaś włącza do ekonomii politycznej socjalizmu również elementy polityki ekonomicznej [99. 15].

Otóż tego rodzaju różnice będą istnieć stale, choć stopień ich może się zmieniać. Wynika stąd, że stanowić one będą pierwszą barierę, przed którą musi się zatrzymać dążenie do ujednoczenia definicji pojęć i praw ekonomicznych. Innymi słowy, ujednoczenie to musi się odbywać w granicach tych systemów, które są określone przez jednakowe definicje je konstytuujące.

Drugim źródłem różnic definicyjnych jest brak połączenia ścisłego (bezpośredniego lub pośredniego) między rodzajem (genus) danego terminu a różnicą gatunkową definicji określającej system ekonomiczny.

Rozpatrzmy następujący przypadek. Przyjmijmy, że: 1. Definicje określające dwa systemy ekonomiczne (systemy dwóch autorów) są jednakowe, tzn. zawierają równoznaczną treść zarówno wyrażoną jak i implikowaną. 2. Mamy dwie definicje tego samego pojęcia, przynależne do tych dwóch systemów. 3. Różnice gatunkowe tych dwóch definicji są jednakowe. 4. Definicje te jednak, jako całość, są różne. Powstanie pytanie, dlaczego różnią się one między sobą. Skoro różnice gatunkowe definiensów obu definicji są jednakowe, odmiennosc obu definiensów może płynąć tylko z odmiennych ich rodzajów (genera).

Skąd się zaś bierze ta ich odmiennosc? Stąd, że co najmniej jeden z tych rodzajów nie jest połączony w sposób ścisły z macierzystą definicją systemu ekonomicznego (zest. 8).

Zestawienie 8

	Definicje B. Minca	Definicje J. Zawadzkiego
„Przedmiotem ekonomii politycznej socjalizmu są	socjalistyczne stosunki produkcji ↑ rozpatrywane w związku z siłami wytwórczymi i nadbudową w ich sprzeczności i ciągłym rozwoju” [99: 11].	„Przedmiotem (badań nauk ekonomicznych) są
„Przez socjalistyczne stosunki produkcji należy rozumieć	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> stosunki między ludźmi (stosunki społeczne) </div> zachodzące w procesie produkcji i podziału dóbr materialnych, u których podstaw leży socjalistyczna własność środków produkcji” [99: 12]	stosunki ekonomiczne, czyli stosunki produkcji, albo jak mówił Lenin, stosunki społeczne między ludźmi w dziedzinie produkcji” [167: 21]
„Pieniądz jest	stosunkiem społecznym ↑ polegającym na tym, że wymiana działalności między ludźmi dokonuje się przy pomocy pieniądza-towaru powszechnego ekwiwalentu” [99: 246]	Pieniądz jest to „towar, który przez dłuższy czas spełnia rolę ogólnego ekwiwalentu” [167: 156].

W przykładzie tym występują dwie różne definicje pieniądza mimo, że jedna i druga mają w definiensie taką samą różnicę gatunkową. Różnica między nimi wynika mianowicie z ich różnych rodzajów (genera): w jednej jest nim „stosunek społeczny”, w drugiej „towar”. Z kolei ta różnica między rodzajami wpływa stąd, że Zawadzkiego definicja pieniądza nie jest powiązana z jego definicją nauki ekonomii. Powiązanie takie istnieje jedynie między odpowiednimi definicjami Minc: jest ono ściśle i pośrednie; wiąże rodzaj (genus) definicji pieniądza z rodzajem (genus) definicji ekonomii. Ta przyczyna różnic między definicjami jest stosunkowo łatwo usuwalna.

Trzecim źródłem odmienności definicji jednego i tego samego terminu ekonomicznego są różnice w zapatrywaniach, co należy uważać za „istotę” desygnatów definicji.

W omówionych powyżej przykładach nawiązanie łączności ścisłej między rodzajem (genus) definicji terminu a różnicą gatunkową definicji nauki ekonomii mogłoby doprowadzić do ujednolicenia obu definicji pojęcia ekonomicznego (pieniądza). Mogło by się tak stać, dlatego że definicje te miały jednakową różnicę gatunkową. Jednakże samo powiązanie ścisłe między różnicą gatunkową definicji nauki ekonomii a rodzajem (genus) jakiegoś terminu nie gwarantuje automatycznie jednolitości definicji spełniających ten warunek. Dlatego tak jest okaza się na przykładzie.

Wyjdźmy od dwóch jednakowych definicji ekonomii i powiążmy z nimi ściśle definicję jakiegoś jednego i tego samego pojęcia ekonomicznego. Aby nie rozpraszać uwagi, będziemy się poruszać wśród cytowanych już definicji, uzupełnimy je tylko jeszcze jedną definicją pieniądza (zest. 9).

Mamy zatem dwie jednakowe definicji ekonomii. Istnieje również powiązanie między każdą z nich a definicją pieniądza (ściśle: między rodzajem jej definiensa), a mimo to ostateczne definicje pieniądza są różne. Wprawdzie ich rodzaje (genera) są jednakowe, jednak związane z nimi zostały odmienne różnice gatunkowe nadające każdej z nich odmienną treść. Zarówno Grabski jak i Minc upatrują rodzaj (genus) dla „pieniądza” w stosun-

Definicje S. Grabskiego	Definicje B. Minca
<p>Ekonomia jest nauką badającą specjalnie</p>	<p>Przedmiotem ekonomii politycznej .. są..</p>
<p>Życie społeczno- gospodarcze są to</p>	<p>„stosunki produkcji siłami wytwor- czymi i nadbu- dową w ich sprzeczności i ciągłym rozwo- ju” [99: 11]</p>
<p>formy społecznych ludźmi sto- sunków</p>	<p>„Przez... stosunki produkcji należy rozumieć stosunki społeczne)</p>
<p>wynikające z koniecz- ności zao- patrywania się plano- wą działal- nością w ma- terialne środki ży- cia i współ- życia [52: I, 37].</p>	<p>zacho- dzące w pro- cesie produk- cji i podzia- łu dóbr mate- rialnych [99. 12]. polega- jącym na tym, że wyma- na działalności między ludźmi dokonuje się przy pomocy... towaru, powszechnie- go ekwiwalentu” [99: 246].</p>
<p>formą... gospodar- czego współżycia ludzi,</p>	<p>Pieniądź jest „stosunkiem spotecznym</p>
<p>która jest przymuso- wa [52: V, 33].</p>	

ku społecznym, ale różnią się w zapatrywaniach na to co wyróżnia pieniąż jako stosunek społeczny spośród innych stosunków. Grabski utrzymuje, że jest to charakter przymusowy stosunku społecznego, Minc zaś, że jest to wymiana dokonywująca się przy pomocy towaru — powszechnego ekwiwalentu.

Powyzszy przykład wymaga jednak jeszcze jednego wyjaśnienia. Omawiając go, wyszedłem od tezy, że obie zacytowane definicje ekonomii są jednakowe. Może to budzić wątpliwości, gdyż na pierwszy rzut oka mówią one o czym innym. Jedna stwierdza, że przedmiotem ekonomii jest życie społeczno-gospodarcze, druga — że są nim stosunki produkcji. Używając słowa „jednakowe”, mam tu jednak na myśli, co już zaznaczyłem wyżej, nie formę definicji, nie jednakowe ich brzmienie, a ich treść, sens. Jak się zaś okazuje z Minca definicji życia społecznego i Grabskiego definicji stosunków produkcji, odtwarzają one to samo: stosunki społeczne, powstające w procesie produkcji i podziału dóbr, albo co jest jednoznaczne (choć jest ujęte szerzej): wynikające z konieczności zaopatrywania się planową działalnością w materialne środki życia i współżycia. Minc mówi o stosunkach społecznych, Grabski o formach społecznych stosunków między ludźmi, w sensie ich objawów, postaci, rodzajów, a więc o tym samym. Tak więc mimo pozorów, tzn. różnej szaty słownej, treść obu definicji ekonomii jest jednakowa. Nie znaczy to, że obaj autorzy trzymają się ich w toku wykładu i że pojmują całą naukę ekonomii jednakowo. Stanowi to już odrębne zagadnienie.

Konkludując więc, ścisłe powiązanie definiensów jednakowych definicji nauki ekonomii z jednakowymi rodzajami (genera) dwóch definicji jakiegoś pojęcia ekonomicznego nie gwarantuje ich jednolitości, ponieważ do jednakowego rodzaju (genus) można dołączyć odmienne różnice gatunkowe i tą drogą uzyskuje się dwie różne definicje jednego i tego samego terminu.

Ale nie na tym koniec. Nasuwa się dalej pytanie, dlaczego różnice gatunkowe jakiegoś pojęcia mogą być różne, skoro pojęcie ekonomiczne jest uogólnieniem cech wspólnych wszystkim elementom jakiejś klasy faktów gospodarczych? I tu dochodzimy do sedna sprawy: otóż nie ma zgody co do tego, które z tych

wspólnych cech należy uznawać za cechy charakteryzujące wystarczająco dokładnie jakiś fakt gospodarczy. Podaje się niekiedy, że mają to być cechy istotne (konieczne), ale na temat tego, co należy uważać za cechy istotne — opinie są bardzo różne. Niektórzy rozumieją przez cechy istotne te cechy, które stale przysługują każdemu faktowi z danej klasy faktów [72: 67], albo cechy, które stale powtarzają się w związkach między tymi faktami. Przeciwnieństwem ich są cechy przypadkowe.

Inni przez słowo „istotny” rozumieją to, co dany termin oznacza — względnie te cechy jakiejś rzeczy, które stanowią jej sens. Jeszcze inne zapatrywanie — to wiązanie ze słowem „istotny” tych cech rzeczy, które są specjalnie ważne dla danej dziedziny nauki lub danego problemu. Wreszcie przez cechy „istotne” można rozumieć (co jest tylko rozwinięciem zacytowanego powyżej poglądu) te cechy, które pozwalają wykryć najwięcej ważnych rzeczy swoistych dla danego zakresu badań [70: 46; 68: 316, 317].

Po przykłady sięgnę do definicji pieniądza. Wobec tak zróżnicowanego pojmowania istoty czy cech istotnych wykazywanych przez fakty gospodarcze, nic dziwnego, że niektóre definicje pieniądza upatrują jego istotę w jego cechach szczególnych, cechach diagnostycznych, inne w jego genezie, jeszcze inne w funkcjach, które on pełni. Np. L. Baudin tak definiuje pieniądz: Pieniądz „jest instrumentem służącym komukolwiek bądź, gdziekolwiek bądź, wszelkim operacjom wymiany. Jego cechą jest to, że jest on nieokreślony i ta nieokreśloność stanowi jego istotę” [15: 25]. Definicja ta zatem upatruje istotę pieniądza w jego specjalnej cesze. Ale G. Knapp widział ją w genezie pieniądza: „Pieniądz jest to dzieło porządku prawnego” [65: 1].

Inna definicja odkrywa istotę pieniądza w jego funkcji: „Istota pieniądza polega na tym, że służy on w funkcji powszechnego ekwiwalentu do wyrażania wartości towarów, przekształca ich wartość w ceny, pośredniczy jako powszechny środek wymiany i jako realny towar ucieleśnia w społeczeństwie produkującym towary powszechną formę społecznego bogactwa” [77: 16] Są także definicje ukazujące istotę pieniądza i w jego specyficznych

cechach i w funkcji, np.: „Pieniądz kruszcowy z istoty swej jest towarem, różniącym się od innych towarów jedynie szczególnymi cechami i funkcją społeczną, jaka się do niego przywiązała” [121: 51].

Jak długo zatem nie będzie porozumienia co do tego, jak należy pojmować istotę faktów ekonomicznych, czy uważać w nich za istotne: wszystkie ich cechy, czy cel, czy genezę, czy funkcję, jak długo będą w tej sprawie różnice, tak długo będą powstawać odmienne definicje tych samych pojęć ekonomicznych. I nie pomoże ani jednolitość definicji samej ekonomii, ani jej ściśle powiązanie z rodzajem (genus) definicji danego pojęcia, gdy odmienne będą jego różnice gatunkowe podające co innego za jego cechę istotną.

3 GRANICE, W KTÓRYCH DAŻENIE DO UJEDNOLICENIA DEFINICJI MA SZANSE POWODZENIA

Z powyższych rozważań wynika, że dążenie do ujednoczenia definicji ekonomicznych ma szanse powodzenia tylko w pewnych granicach. Stanowią je: jednakowe definicje określające system ekonomiczny oraz jednakowe pojmowanie „istoty” faktu gospodarczego. Tylko w tych ramach można osiągnąć zgodność definicji jednych i tych samych pojęć czy praw występujących w różnych systemach ekonomicznych. Są to granice wprawdzie wąskie, ale jedyne realne. Innymi słowy, dążenie do uzgodnienia definicji ekonomicznych winno być poprzedzone uzgodnieniem definicji systemu ekonomicznego oraz porozumieniem się co należy rozumieć przez słowo „istotny”.

Osiągalna w tych granicach zgodność definicji nie oznacza jednak ich zupełnego upodobnienia się, jednakowego stopnia ich precyzji, jednakowej inwencji ich autorów w opanowaniu opornego tworzywa definicyjnego. Dwie definicje jednakowe — to nie dwie kopie jednego zdjęcia, to nie dwa jednobrzmiące zespoły słów.

To bowiem, co z odtwarzanej rzeczywistości znajdzie się w definicji, zależy w dużej mierze i od osobistych cech autora defini-

cji: od jego zasobu wiedzy, rodzaju inteligencji, opanowania języka ekonomicznego, a szczególnie różnych narzędzi terminologicznych, od sposobu myślenia, a nawet i od jego usposobienia. W efekcie dwóch ekonomistów może dać jednakowy obraz rzeczywistości w definicjach, które będą zgodne, choć nie jednoznaczne, jak to ilustrują dwie definicje własności, podane przez J. Milla oraz L. Walrasa: „Istota instytucji własności polega na uznaniu prawa każdej osoby do wyłącznego dysponowania tym, co własnym działaniem wytworzyła lub co otrzymała od innego producenta bądź to w darze bądź drogą umowy bez użycia przemocy czy oszustwa” [98: 133]. „Prawo własności jakiejś osoby do rzeczy jest przysługującym jej prawem posłużenia się tą rzeczą do zaspokojenia potrzeby nawet przez jej zużycie” [157: 205]. Podobne zjawisko spotkać można i wśród definicji praw ekonomicznych, np. porównując dwie definicje prawa zmniejszającego się przychodu w redakcji O. Spanna i P. Samuelsona [145: 278; 134: 23].

Jest to wynikiem procesualnego charakteru poznawania otaczającej nas rzeczywistości. Funkcja odtwórcza definicji jest zarazem funkcją twórczą. Definicja odtwarza, ale i w pewnym zakresie tworzy obraz swego przedmiotu. Człowiek bowiem „poznaje działając, przekształcając rzeczywistość, [...] poznanie wobec tego nie jest biernym «lustrzanym» odbiciem, lecz czynnym sposobem ujęcia przez człowieka obiektywnie istniejącej rzeczywistości. Z tego właśnie względu ta sama rzeczywistość może być i jest rozmaicie postrzegana przez różnych ludzi. Tędy oczywiście przenika do procesu poznania strumień subiektywności, tzn. czynnik, który zabarwia poznanie indywidualnymi właściwościami podmiotu” [137: 225, 218, 219].

I tu przebiega ostatnia granica ujednoczenia definicji, przed którą musi się zatrzymać już nie tylko chęć uczynienia z nich definicji jednoznacznych o pełnej odpowiedniości treści, ale nawet dążenie do ujednoczenia czy uzgodnienia definicji jakiegось terminu. Granica ta jest nie do usunięcia, gdyż nie do usunięcia są różnice między poszczególnymi ludźmi.

Gdyby w tych granicach dało się ujednoczyć pewne terminy,

to jeszcze trzeba pamiętać, że osiągnięty sukces nie byłby trwały. Zmieniające się bowiem życie gospodarcze wymaga stałej jego reconceptualizacji. W miarę rozwoju życia i nauki jedne trudności pojęciowe znikają, w miejsce zaś nich pojawiają się nowe. Jest to cechą każdego systemu komunikacji, występującą gdy zmienia się przedmiot przekazywanych informacji. Np. ekonomiczne pojęcie równowagi oznaczało w początkach swego istnienia taką relację między odpowiednimi zmiennymi ekonomicznymi, że w razie braku siły zakłócającej, żadna z nich nie wykazuje tendencji do fluktuacji. Ze wzrostem jednak wiedzy „rozrosło się” i samo pojęcie, gdyż już J. M. Keynes i jego następcy zaczęli używać „równowagi” na oznaczenie sytuacji, w której cała działalność gospodarcza mierzona dochodem narodowym jest stała. Pojęcie równowagi stało się za szerokie i trzeba je było zastąpić odrębnymi pojęciami równowagi cząstkowej, ogólnej i agregatywnej. Nie może więc być mowy o trwałym ujednoczeniu terminologii.

W tym punkcie rozważań nasuwa się pytanie: czy dążenie do tworzenia definicji jednolitych jest zawsze uzasadnione, czy może wskazane jest istnienie kilku definicji jednego i tego samego pojęcia, mających różny stopień ścisłości w jednym lub w kilku systemach ekonomicznych; a jeśli tak, to w jakich granicach.

4 DOPUSZCZALNOŚĆ TWORZENIA ODMIENNYCH DEFINICJI JEDNEGO TERMINU

Istnieją dwa rodzaje wypadków, w których jednolitość definicji tych samych pojęć nie jest w jednym czy kilku ze sobą zgodnych systemach ekonomicznych ani konieczna ani wskazana. Wydaje się, że można tworzyć swobodnie odmienne definicje wówczas, gdy mają one służyć odmiennym celom oraz, gdy mają odtwarzać tylko pewne aspekty badanej rzeczywistości, np. te, które są ważne dla jakiegoś działu ekonomii, a nie dla całego jej systemu.

Odmiernym celem służą takie definicje pojęć, które mogą być użyte do różnego rodzaju operacji. Operacje te mogą polegać

albo na opisie statystycznym i porównawczo-historycznym jakiegoś faktu ekonomicznego, albo na jego analizie ilościowej. Otóż definicja jakiegoś pojęcia użyta do celów opisowych może się różnić od definicji tego samego pojęcia użytego do celu analizy ilościowej. Pierwsza może być mniej precyzyjna, bardziej ogólnikowa niż druga. Jej funkcja odtwórcza może się ograniczyć za ledwie do szkicu badanego wycinka rzeczywistości, gdyż operacje przy jej pomocy przeprowadzane nie wymagają precyzji. Dążą one do osiągnięcia jedynie przybliżonego, bardzo ogólnego obrazu badanych faktów. Definicja zaś służąca analizie ilościowej musi odtwarzać swój przedmiot dokładniej. A więc jedno i to samo pojęcie może być zdefiniowane różnie w jednym lub kilku zgodnych ze sobą systemach ekonomicznych.

Przykładem takich dwóch definicji mogą być definicje dochodu narodowego w systemie J. M. Keynesa. Autor ten przyjmuje i definicję A. Marshalla i formułuje swoją własną, ale przydziela im różne cele. W ujęciu Marshalla dochód narodowy jest to wolumen produkcji, czyli dochód nominalny. Jednostką jego jest dobro i usługa gospodarcza. Definicja ta wykazuje duży stopień nieścisłości, ale jest wystarczająco ścisła do opisu historycznego czy statystycznego i odpowiada stopniowi jego ścisłości, który jest wystarczający, aby zorientować w wielkościach stosunkowych, w ich ruchu, jego kierunku itp.

Natomiast dla celów ilościowej analizy zatrudnienia Keynes konstruuje swoje, bardziej ścisłe jednostki miary łącznej działalności wszystkich przedsiębiorstw. Podaje je w definicjach: jednostki zatrudnienia, jednostki pracy i jednostki płacy [63: 56]. Mają one dać dokładniejszy obraz dochodu narodowego, ale zakres ich został zacieśniony do ilościowej analizy zatrudnienia.

Definicje dochodu narodowego w redakcji klasyków czy neoklasyków (np. A. Marshalla) są do tej analizy nieprzydatne, a to, jak twierdzi Keynes, z trzech powodów: 1) „Społeczna produkcja dóbr i usług stanowi zespół heterogeniczny; nie można przeto jej mierzyć w ścisłym znaczeniu tego słowa z wyjątkiem pewnych wypadków, jak np., gdy te same dobra występują w tych samych proporcjach w dwóch porównywanych rodzajach produkcji” [63:

52]; 2) powstają trudności w obliczaniu produkcji netto „za pomocą odejmowania zużytych części aparatu wytwórczego od jego części nowowyprodukowanych”; 3) „ogólnie znany, lecz nie dający się uniknąć brak ścisłości w pojęciu ogólnego poziomu cen sprawia, że jest ono mało przydatne do celów analizy przyczynowej, która powinna być ścisła” [63: 54].

Ewentualność drugą — różnice między definicjami pojęcia, odtwarzającymi tylko pewne aspekty badanej rzeczywistości — można zilustrować na przykładach odmiennych definicji zysku. I tak, J. Schumpeter uważa, że „zysk w samej swej istocie jest rezultatem przeprowadzania nowych kombinacji [...], proces ten należy ujmować [...] jako w istocie nowe zastosowanie istniejących środków produkcji” [142: 217]. Powyższa definicja zysku może być adekwatna w bardzo wąskim tylko zakresie; może być ograniczona jedynie do dynamicznych aspektów przedsiębiorstwa. Oddaje ona jedynie jeden z aspektów zysku, właśnie ten, który jest adekwatny dla ekonomiki przedsiębiorstwa. Ale badając inną dziedzinę, psychologię przedsiębiorcy, aspekty psychiczne jego działalności, może ktoś uznać za adekwatną inną definicję zysku: „zysk jest ceną, którą społeczeństwo musi płacić za to, że ktoś godzi się w interesie tego społeczeństwa ponosić ryzyko produkcji” [89: 133].

Obie definicje zysku mogą całkiem dobrze istnieć w jednym systemie ekonomicznym, jeśli tylko nie pretendują do wyłącznego i uniwersalnego charakteru, a zadowolają się adekwatnością ograniczoną do pewnego działu systemu, albo innymi słowy do pewnych aspektów życia gospodarczego.

Jedyną, ważną dla całego systemu ekonomicznego, dla wszystkich jego działów, mogłaby być np. definicja widząca w zysku „niezarobiony dochód” [38: 46], czy „nadwyżkę ceny sprzedażnej ponad cenę kosztu” [48: 620], albo jakaś inna. Stawianie jednak wymogu zgodności definicjom jakiegoś pojęcia, gdy formułują one jedynie poszczególne jego aspekty, byłoby nie tylko niewskazaną pedanterią, ale prowadziłoby wprost do zubożenia a nawet wypaczenia odtwarzanej rzeczywistości.

Za różnorodnością definicji jednego i tego samego terminu

w różnych problemach ekonomicznych opowiedział się już w 1880 r. W. Bagehot, kierując się innymi od powyżej wskazanymi, przesłankami. Wyszedł on z dwóch założeń: że ekonomista piszący dla dużej liczby ludzi, nawet wykształconych, powinien używać słów zaczerpniętych z języka potocznego, w przeciwnym razie nie będzie czytany, oraz że ilość tych słów, jeśli by wiązać z każdym z nich tylko jedno znaczenie, byłaby niewystarczająca do wyrażania wszystkich tez ekonomii. Stąd wyjście jedyne, wiązać jeden i ten sam termin z różnymi znaczeniami, zależnie od dziedziny analizy [10: 49, 50]. Pozwala to na ograniczenie słownika ekonomicznego i zwalnia od konieczności wynajdywania nowych terminów. Dzięki temu w zacytowanym przykładzie dwóch różnych definicji zysku można posłużyć się jednym terminem „zysk” i nie trzeba się silić na stworzenie dwóch nowych i różnych wyrażań.

Okazuje się więc, że dążenie do uzgodnienia definicji często jest niewskazane, a jeszcze częściej niekonieczne. Ale podobnie jak dążenie do ujednolicenia definicji napotyka na pewne granice, tak samo istnieje granica swobody tworzenia odmiennych definicji jednego i tego samego pojęcia. Stanowi ją wymóg niesprzeczności. Dopuszczalność różnic (różnego stopnia adekwatności i ścisłości oraz różnic w odtwarzanych aspektach) nie oznacza, że dwie definicje tego samego pojęcia mogą być sprzeczne ze sobą lub z jakąkolwiek inną definicją czy tezą systemu. Gdzie wymóg niesprzeczności nie może być spełniony, należy zrezygnować z tworzenia odmiennych definicji tego samego pojęcia.

ZAKOŃCZENIE

„Liczne różnice, które dzielą ekonomistów, są raczej terminologiczne, aniżeli w istocie i charakterze ekonomiczne i jeżeli dałoby się je pokonać, ekonomiści mieliby więcej czasu na badanie i więcej nadziei na rozwiązanie problemów teorii i polityki, którymi zajmuje się ekonomia” [44: VII].

Wychodząc z tej diagnozy ekonomisty angielskiego, starałem się w toku pracy zbadać trudności związane z logiczną i językową formą jednego rodzaju wypowiedzi ekonomicznych, tzn. z definicjami. Zamykając rozważania nad tym zagadnieniem, należy jeszcze zatrzymać się na kilku wnioskach, które one nasuwają:

1. Określenie funkcji spełnianych przez definicje w systemach ekonomicznych wskazuje na bezpodstawność dwóch bardzo popularnych, można rzec potocznych, argumentów wysuwanych przeciw definicjom w ekonomii o których wspomniałem we *Wstępie* niniejszej pracy: a) ważne są nie nazwy i definicje, lecz praca badawcza, nie *jak*, lecz *co* mówimy, i b) definicje wskutek swej rygorystycznej formy działają na rzecz skostnienia systemu ekonomicznego; ich stała forma stoi na przeszkodzie badaniom zmiennej rzeczywistości gospodarczej; definicje bowiem narzucają z góry sam przedmiot badań i wpływają na ich wyniki.

Odpowiedź na postawione we *Wstępie* pytanie, czym są definicje w systemach ekonomicznych, przyniosła podział ich funkcji na odtwórcze i usługowe. Funkcje odtwórcze polegają na uproszczonym odtwarzaniu pewnych wycinków rzeczywistości gospodarczej w postaci pojęć ekonomicznych (pierwszego i wyższych stopni abstrakcji), poszczególnych praw, modeli i aksjomatów

ekonomicznych. Funkcje zaś usługowe obejmują: konstytuowanie systemu ekonomicznego; łączenie różnych definicji ze sobą i z definicją systemu ekonomicznego; tworzenie pojęć i praw instrumentalnych oraz skracanie wyrażań.

Wobec tego trzeba zauważyć, że ekonomia jako nauka nie tylko doświadczalna, lecz i dedukcyjna, musi się posługiwać ścisłym rozumowaniem. Nie można przeto w ekonomii przeciwstawiać pracy badawczej empirycznej tworzeniu definicji, gdyż ta ostatnia funkcja należy równie dobrze do pracy badawczej, jak np. zbieranie danych ankietowych, czy obliczanie jakichś wielkości procentowych.

Poza tym praca badawcza ma tylko wówczas sens, gdy wyniki jej zostaną w tej czy innej formie ogłoszone. Nie negując zatem wartości samego wysiłku twórczego, oryginalnych pomysłów i żmudnej empirii, nie można zapoznawać znaczenia nazw, terminów technicznych i ich definicji, słowem całego aparatu językowego, służącego do wyrażenia osiągniętych wyników badań. Aby dotrzeć do swego odbiorcy, sens słów musi być na dłużej lub krócej przechowany w jakiejś formie. Nie jest więc rzeczą obojętną, czy będą nią opisowe zdania, często dopuszczające różną interpretację ich treści, czy też jednoznaczne definicje.

Pogląd, że definicje powodują skostnienie systemu ekonomicznego wymaga zwrócenia uwagi osobno na charakter definicji i osobno na jej miejsce w badaniach ekonomicznych oraz w systemie ekonomii. Wysłuty z charakteru definicji ekonomicznych zarzut, iż stwarzają one bariery myślowe w badaniach ekonomicznych i przez to je krępują, opiera się na popularnym „błędzie kompozycji”. Twierdzenie bowiem, że definicja raz na zawsze zakauwa poznana rzeczywistość w zwarte kłamry słowne, jest prawdziwe tylko w odniesieniu do części, do niektórych definicji, ale nie do wszystkich. Jeśli powołamy się tu raz jeszcze na zdanie Condillaca, że „definicje nic więcej nie robią tylko rzeczy nam ukazują”, to skoro rzeczy te nie ulegają zmianie, wówczas i definicje, ich uproszczone obrazy, także nie ulegają zmianie. Nie mogą i nie powinny. Można to powiedzieć o nielicznych definicjach praw czy aksjomatów ekonomicznych. Niektóre związki między

zjawiskami gospodarczymi, albo niektóre fakty gospodarcze są w istocie swej takie same dziś jak przed tysiącleciami (np. ilość dóbr jest ograniczona), stąd i ich definicje nie mogą ulegać zmianom. Ale w tym wypadku ich niezmiennosc jest zaleta.

Większość natomiast definicji odtwarza fragmenty zmieniającej się rzeczywistości. Nie można ich zatem uważać za „skamieniałe”, zastygłe formy słowne wyrażające pewne zjawiska czy związki między nimi, których nikt i nic nie może zmienić, które narzucają uległość każdemu kto zabiera się do badań ekonomicznych. Ponieważ definicje chwytają świat w ruchu, w ciągłym stawaniu się, muszą mieć charakter prowizoryczny, roboczy. Ich zadaniem jest stworzenie tylko jakiegoś punktu odniesienia dla dalszych badań i dyskusji, ale nigdy podanie formuły stałej i niezmiennej. Wręcz przeciwnie, są zachętą i wezwaniem do ich zmiany i ulepszania z przyjętym od razu założeniem, że nowa ich redakcja będzie mieć ten sam charakter prowizoryczności i nie wyklucza kolejnej, dalszej ich zmiany. To co wyżej powiedziałem, można poprzeć zwróceniem uwagi na miejsce definicji w badaniach ekonomicznych i w systemach ekonomicznych.

Opinia, że definicje hamują swobodną pracę badawczą głównie empiryczną jest o tyle nieporozumieniem, że rozpoczynając tę pracę trzeba wprawdzie znać przedmiot badań i narzędzia do nich służące, wiedzieć co się mówiło, ale na tym etapie nie jest wcale rzeczą konieczną operowanie ścisłymi, wiążącymi czy krępującymi definicjami używanych terminów. Niezbędne są one dopiero do klasyfikacji zjawisk [110: 246]. Biorąc się do pracy, nie zaczynamy od zera. Punktem naszego wyjścia jest zespół wiadomości nieusystematyzowanych, ale wiadomości realnych. Jest nim również nasz słownik mający ten sam stopień precyzji co i nasze wiadomości, do których się on odnosi.

Słowa: kapitał, dobro, wartość, prawo ekonomiczne itp., używane w języku potocznym nie są pozbawione sensu. Ich zakresem i konotacją brak jedynie precyzji, której wymagamy od definicji terminów naukowych. Ale do tej precyzji można dojść dopiero po skończeniu badania. Wszyscy wiemy, co znaczy „ryzyko”, „niepewność”, co oznacza „chłop-robotnik”, ale żadna ścisła definicja

tych terminów nie stoi na przeszkodzie kierunkom badań i nie ciąży nad ich wynikami. Wręcz przeciwnie, dopiero z obserwacji, po skończonych badaniach można wyprowadzić — jeśli ich dotychczas nie było lub były niepoprawne — definicje ryzyka czy nowego faktu, którym są „chłopi-robotnicy”. O ile zatem obserwacja faktów jest nieodzowna do zbudowania dobrej definicji, o tyle dobra, ścisła, naukowa definicja nie jest wcale konieczna do obserwacji faktów.

Definicja zajmuje zatem ostatnie miejsce w porządku empiryczno-badawczym. Natomiast w porządku wykładu, ogłaszania wyników badań, powinna zajmować i zwykle zajmuje miejsce pierwsze. Jednak to jej miejsce nie krępuje w żaden sposób niczyjej inwencji badawczej. Być może, że właśnie z pomieszania ról i miejsc definicji w badaniach ekonomicznych i w systemach ekonomicznych płyną zarzuty inkryminujące definicjom rygoryzm i krępowanie swobody badań.

2. Z istoty ekonomii jako jednej z nauk społecznych nie da się wyprowadzić żadnych specjalnych postulatów pod adresem struktury definicji ekonomicznej. Niekiedy dla pewnych celów zaleca się konstruowanie definicji o określonej strukturze, lecz nie da się wykazać, że zalecenie takie jest koniecznym następstwem definicji ekonomii. Podyktowane ono może być jedynie względami dogodności, zwyczaju, lepszej komunikatywności lub też może być następstwem jakiegoś wymogu poprawności definicji ekonomicznej. Tak np. z wymogu względnego, by definicje ekonomiczne były powiązane bezpośrednio lub pośrednio z definicją systemu ekonomicznego wypływa konieczne zalecenie, by struktura tych definicji była równościowa.

3. Z istoty ekonomii jako jednej z nauk społecznych da się wyprowadzić tylko wymóg operacyjności definicji ekonomicznych. Jakkolwiek byśmy zdefiniowali przedmiot nauki ekonomii, czy jako stosunki społeczne powstające za pośrednictwem dóbr materialnych, czy jako akty wyboru ograniczonych środków materialnych dla zaspokojenia nieograniczonych potrzeb, to zawsze natknijemy się na motywy i przeszkody działalności ludzkiej, które można w przybliżeniu określić ilościowo przy pomocy jakiegoś

miernika, najczęściej pieniężnego. Dlatego to definicje wszystkich pojęć, praw i modeli instrumentalnych oraz niektórych odtworczych powinny (o ile to jest możliwe ze względu na inne warunki poprawności definicji) podawać operacje rachunkowe pozwalające sprawdzić, czy dany przedmiot jest ich desygnatem.

Możność wyprowadzenia tego wymogu z istoty ekonomii nie oznacza, że wiąże on wyłącznie definicje ekonomiczne. Ale nie da się go także odnieść do definicji wszystkich nauk społecznych: nie można go bowiem postawić definicjom np. prawniczym. Ma natomiast uzasadnienie wobec definicji w fizyce. Jego zakres obowiązywania nie pokrywa się zatem z żadnym dotychczasowym podziałem nauk.

4. Z postulatu powiązania poszczególnych definicji z definicją systemu ekonomicznego wynika, że w praktyce konstruowania teorii jest rzeczą korzystną po zakończeniu badań empirycznych dokonać zestawienia wszystkich potrzebnych terminów. Następnie dopiero należało by przystąpić do ich definiowania, tak by kolejno wchodziły na linie połączeń z definicją systemu ekonomicznego. Dopiero po sporządzeniu takiego szkieletu definicyjnego można by weń wpisać hipotezy i tautologie, tzn. rozwinąć dane empiryczne przy pomocy dedukcji. Powyższy porządek postępowania stwarza warunki łatwej kontroli, czy definicje spełniają wszystkie wymogi poprawności oraz daje gwarancję, że powstały według niego system będzie wewnętrznym niesprzecznym.

WYKAZ PRAC CYTOWANYCH

1. Ackoff R. L., *Scientific Method. Optimizing Applied Decisions*, N. York 1962.
2. Adam A., *Operative Begriffsbildung in der Wirtschaft*, „Zeitschrift für Nationalökonomie”, 1966, t. XXVI, z. 1-3, s. 17-30.
3. Adam L., *Pojęcie finansów socjalistycznych i jego elementy składowe* [w:] *Istota i funkcjonowanie finansów socjalistycznych*, Warszawa 1965, s. 32-45.
4. Ajdukiewicz K., *Definicja* [w:] *Język i poznanie*, Warszawa 1965, t. II, s. 226-247.
5. Alessi de Louis, *Economic Theory as a Language*, „The Quarterly Journal of Economics”, 1965, v. 79, nr 3, s. 472-477.
6. Allen R. G., *Ekonomia matematyczna*, Warszawa 1961.
7. Amonn A., *Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie*, Wien 1911.
8. Amonn A., *Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme*, Jena 1938.
9. Arrow K. J., *A Difficulty in the Concept of Social Welfare* [w:] *Landmarks in Political Economy*, N. York 1962, v. II, s. 459-480.
10. Bagehot W., *The Postulates of English Political Economy* [w:] *Economic Studies*, ed. by R. H. Hutton, London 1880, s. 1-72.
11. Balassa B., *The Theory of Economic Integration*, Homewood 1961.
12. Baranowsky-Tugan M., *Theoretische Grundlagen des Marxismus*, Leipzig 1905.
13. Bastiat F., *Volkswirtschaftliche Harmonien*, Berlin 1850.
14. Baudin Ch., *Traité collectif d'économie politique*, Paris, 1951, t. I; 1953 t. II.
15. Baudin L., *Manuel d'économie politique*, Paris 1957, t. II.
16. Beksiak J., *Społeczeństwo gospodarujące*, Warszawa 1972.
17. Bobrowski C., *Modele gospodarki socjalistycznej* [w:] *Zagadnienia ekonomu politycznej socjalizmu*, Warszawa 1960, s. 238-283.
18. Boniecki W., *Współczesna definicja techniki*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Warszawskiej. Ekonomia Polityczna”, 1962, nr 1, s. 11-26.

19. Boudeville J. R. *Modeles* [w:] *Dictionnaire des sciences économiques*, Paris 1958, t. II, s. 740-742.
20. Boulding K. E., *The Skills of the Economist*, Cleveland 1958.
21. Boulding K. E., *Welfare Economics*, Illinois 1952.
22. Böhm-Bawerk E., *Macht oder ökonomisches Gesetz* [w:] *Gesammelte Schriften*, Wien 1924.
23. Böhm-Bawerk E., *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Gutlerlehre* [w:] *Gesammelte Schriften*, Wien 1924.
24. Brand E., *Vom Erkenntniswert der ökonomischen Funktionalität*, „Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft”, 1962, nr 2.
25. Brems H., *Output, Employment, Capital and Growth*, N. York 1959.
26. Brus W., *Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1962.
27. Busschau W., *The Measure of Gold*, Afryka Południowa 1949.
28. Cairnes J. E., *Character and Logical Method of Political Economy*, London 1875.
29. Cannan E., *Political Economy*, London 1961.
30. Caro L., *Zasady nauki ekonomii społecznej*, Lwów 1923.
31. Cohn G., *Grundlegung der Nationalökonomie*, Stuttgart 1885.
32. Cossa L., *Histoire des doctrines économiques*, Paris 1889.
33. Cossa L., *Einleitung in das Studium der Wirtschaftslehre*, Freiburg 1880.
34. Czeżowski T., *Główne zasady nauk filozoficznych*, Wrocław 1959.
35. Daszyńska-Golińska Z., *Ekonomia społeczna*, Warszawa 1906, t. I, II.
36. Day A., *Economics of Money*, London 1959.
37. Dubislav W., *Die Definition*, Leipzig 1931.
38. Eaton J., *Political Economy*, London 1949.
39. *Ekonomia polityczna dla Wyższych Szkół Technicznych*, Warszawa 1961, t. II.
40. Engels F., *Anty-Dühring*, Warszawa 1949.
41. Fabierkiewicz W., *Polska droga do socjalizmu* [w:] *Dyskusja o polskim modelu gospodarczym*, Warszawa 1957.
42. Fedorowicz Z., *Zagadnienie równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1959.
43. Fedorowicz Z., *Pieniądz w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1962.
44. Fraser L. M., *Economic Thought and Language*, London 1947.

45. Friedman M., *The Methodology of Positive Economics* [w:] *Essays in Positive Economics*, Chicago 1953.
46. Frisch R., *Propagation Problems and Impulse Problems in Dynamic Economics* [w:] *Essays in Honour of G. Cassel*, London 1933.
47. Gide K., *Zasady ekonomii politycznej*, wyd. 4, Warszawa 1914.
48. Gide K., *Zasady ekonomii politycznej*, wyd. 6, Warszawa 1922.
49. Gottl Fr., *Über die Grundbegriffe in der Nationalökonomie*, Jena 1900.
50. Grabowski T., Łysko S., *Ekonomia polityczna socjalizmu*, Warszawa 1971.
51. Grabowski Z., *Pieniądz współczesnego kapitalizmu*, Warszawa 1963.
52. Grabski S., *Ekonomia społeczna*. Lwów 1927, z. 1-12.
53. Gregorowicz J., *Definicje w prawie i nauce prawa*, Łódź 1962.
54. Greniewski H., Kempisty M., *Cybernetyka z lotu ptaka*, Warszawa 1963.
55. Helfferich K., *Das Geld*, Leipzig 1910.
56. Hicks J. R., *Value and Capital*, Oxford 1946.
57. Hildebrand B., *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft und andere gesammelte Schriften*, Jena 1922, t. I.
58. Jevons W. S., *The Theory of Political Economy*, 3 ed., London 1888.
59. Kalecki M., *Teoria dynamiki gospodarczej*, Warszawa 1958.
60. Kamiński S., *Gergonne'a teoria definicji*, Lublin 1958.
61. Kaplan A., *Definition and Specification of Meaning* [w:] *The Language of Social Research* ed. by P. Lazarsfield and M. Rosenberg, Glencoe 1962, s. 527-532.
62. Karpiński J., *Postulat operacyjności definicji w naukach społecznych*, „*Studia socjologiczne*” 1962, nr 4, s. 135-153.
63. Keynes J. M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 1956.
64. Keynes J. N., *The Scope and Method of Political Economy*, N. York 1955.
65. Knapp F. G., *Staatliche Theorie des Geldes*, Leipzig 1905.
66. Knies K., *Die politische Okonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode*, Braunschweig 1853.
67. Koopmans T. G., *Three Essays on the State of Economic Science*, N. York 1957.
68. Kotarbińska J., *Definicje*, „*Studia logica*”, 1955, t. II, s. 301-321.
69. Kotarbiński T., *Kurs logiki dla prawników*, Warszawa 1960.
70. Kotarbiński T., *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Wrocław 1961.

71. Lange O., *Zakres i metoda ekonomii*, „*Ekonomista*”, 1947, z. 1.
72. Lange O., *Ekonomia polityczna*, wyd. 3, Warszawa 1963.
73. Lange O., *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, Warszawa 1961.
74. Lange O., *Wstęp do ekonometrii*, Warszawa 1958.
75. Lange O., *Niektóre problemy rozwoju gospodarczego*, „*Życie gospodarcze*”, 1961, nr 14.
76. Larenz K., *Methodenlehre der Rechtswissenschaft*, Berlin 1960.
77. Lemnitz A., *Das Geld und die Funktionen des Geldes im Sozialismus und in der Übergangsperiode vom Kapitalismus zum Sozialismus*, Berlin 1955.
78. Lenin W., *Zeszyty filozoficzne*, Warszawa 1956.
79. Lexis W., *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Berlin 1910.
80. Lipiński E., *Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu w ZSRR*, Warszawa 1948.
81. Lipiński E., *O przedmiocie ekonomii i prawach ekonomii*, „*Ekonomista*”, 1956, nr 5.
82. Luksemburg R., *Wstęp do ekonomii politycznej*, Warszawa 1959.
83. Łukawer E., *Modele ekonomiczne, ich istota i klasyfikacja*, „*Zeszyty Naukowe Politechniki Warszawskiej. Ekonomia Polityczna*”, 1962, nr 3, s. 39-76.
84. Łukawer E., *Spór o prawo wartości w gospodarce socjalistycznej*, „*Międzyuczelniane Zeszyty Naukowe WSE*”, Kraków 1962, s. 89-118.
85. MacCulloch J., *Principes d'économie politique*, Paris 1861, v. I.
86. Machlup F., *Essays on Economic Semantics*, Englewood Cliffs 1963.
87. Machlup F., *Operationalism and Pure Theory in Economics* [w:] *The Structure of Economic Science*, ed. by Krupp S. R., Englewood Cliffs 1966, s. 53-67.
88. Malthus Th. R., *Definitions in Political Economy*, N. York 1954.
89. Mangoldt H., *Grundriss der Volkswirtschaftslehre*, Stuttgart 1871.
90. Marks K., *Kapitał*, Warszawa 1951-1963, t. 1-4.
91. Mars J., *A Note on a Problem of Notation*, „*The Economic Journal*”, 1963, nr 290, s. 226-232.
92. Marshall A., *Principles of Economics*, London 1925.
93. Menger K., *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*, Leipzig 1883.
94. Menger K., *Principles of Economics*, Glencoe 1950.
95. Mieszczankowski M., *Konpcja Kurowskiego a rzeczywistość* [w:] *Dyskusja o polskim modelu gospodarczym*, Warszawa 1957.
96. Mill J., *Elements of Political Economy*, London 1821.

97. Mill J. S., *Zasady ekonomii politycznej*, Petersburg 1859.
98. Mill J. S., *Principles of Political Economy*, London 1836.
99. Minc B., *Ekonomia polityczna socjalizmu*, Warszawa 1961.
100. Minc B., *Zarys systemu ekonomii politycznej*, Warszawa 1970.
101. Mises L., *Grundprobleme der Nationalökonomie*, Jena 1933.
102. Mises L., *The Theory of Money and Credit*, London 1953.
103. Miszewski B., *Logika formalna a materializm historyczny jako elementy marksistowskiej metody ekonomii politycznej*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Warszawskiej”, 1962, nr 3, s. 77-85.
104. Morecka Z., *Płaca w gospodarce socjalistycznej* [w:] *Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1960, s. 457-513.
105. Mostowski A., *Logika matematyczna*, Wrocław 1948.
106. Nasse E., *Volkswirtschaftslehre*, Tübingen 1860, t. I.
107. Neumann F. J., *Wirtschaftliche Grundbegriffe* [w:] *Volkswirtschaftslehre in zwei Bänden*, Tübingen 1896, t. I.
108. Niemczynow W., *Metody i modele ekonomiczno-matematyczne*, Warszawa 1964.
109. Nowak L., *Model ekonomiczny*, Warszawa 1972.
110. Nowak S., *Studia z metodologii nauk społecznych*, Warszawa 1965.
111. Ossowska M., *The Fictitious Beings in the Sociological Definitions*, „The Polish Sociological Bulletin”, 1961, nr 1-2.
112. Pajestka J., *Zatrudnienie i inwestycje*, Warszawa 1961.
113. Papandreou A. G., *Economics as a Science*, Chicago 1958.
114. Pareto V., *Manuel d'économie politique*, 2 ed., Paris 1927.
115. Pesch A., *Lehrbuch der Nationalökonomie*, Freiburg 1924, t. I.
116. Pesenti A., *The Falling Rate of Profit*, „Science and Society”, 1959, nr 3.
117. Pesenti A., *Wykłady ekonomii politycznej*, cz. I, Warszawa 1964.
118. Pietkiewicz Z., *Wstęp* [w:] *Pisma wybrane Quesnay'a*, Warszawa 1928.
119. Pirou G., *Traité d'économie politique*, Paris 1950, t. I.
120. Popkiewicz J., *Prawdziwa rentowność*, „Trybuna Ludu”, 1954, nr 4.
121. Popkiewicz J., *Towar, wartość, pieniądz* [w:] *Ekonomia polityczna dla Wyższych Szkół Technicznych*, Warszawa 1961, t. I.
122. Prevost H., *Principes d'économie politique*, Paris 1846.
123. Przełęcki M., *O tak zwanych definicjach operacyjnych*, „Studia Logica”, 1955, nr 3.
124. Quesnay F., *Prawo przyrodzone* [w:] *Pisma wybrane*, Warszawa 1928.
125. Reichenbach H., *Elementy logiki formalnej* [w:] *Logika i język*, Warszawa 1967.

126. Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa 1929.
127. Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London 1937.
128. Robinson J., *Eseje z teorii wzrostu gospodarczego*, Warszawa 1964.
129. Robinson R., *Definition*, Oxford 1950.
130. Röpke W., *The Place of Economics Among the Sciences* [w:] *On Freedom and Free Enterprise*, N. York 1956, s. 111-127.
131. Roscher, W., *Leipzige Antrittsrede*, „Die deutsche Vierteljahrschrift”, 1849, s. 180.
132. Roscher W., *System der Volkswirtschaft*, Stuttgart 1875, t. I.
133. Sadowski W., *Teoria podejmowania decyzji*, Warszawa 1964.
134. Samuelson P., *Economics*, N. York 1955.
135. Say J. B., *Traktat o ekonomii politycznej*, Warszawa 1960.
136. Schaff A., *Wstęp do semantyki*, Warszawa 1960.
137. Schaff A., *Język a poznanie*, Warszawa 1964.
138. Schmoller G., *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1908, t. I.
139. Schöffler S., *The Failures of Economics*, Harvard 1955.
140. Schumpeter J., *Business Cycles*, N. York 1939.
141. Schumpeter J., *History of Economic Analysis*, London 1955.
142. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960.
143. Senior N. W., *An Outline of the Science of Political Economy* [w:] *Readings in the History of Economic Thought*, N. York 1923.
144. Sismondi J. Ch. de Simonde, *Nowe zasady ekonomii politycznej*, Warszawa 1955.
145. Spann O., *Fundament der Volkswirtschaftslehre*, Jena 1929.
146. Sraffa P., *Produkcja towarów za pomocą towarów*, Warszawa 1965.
147. Stavenhagen G., *Geschichte der Wirtschaftstheorie*, Göttingen 1957.
148. Stonert H., *Definicje w naukach dedukcyjnych*, Łódź 1959.
149. Stonert H., *Język i nauka*, Warszawa 1964.
150. Struwe H., *Gospodarka a cena*, Moskwa 1914.
151. Tarski A., *Introduction to Logic and to the Methodology of Deductive Sciences*, N. York 1956.
152. Taylor E., *Metoda ekonomiki*, „Ekonomista”, 1935, z. 1.
153. Thomas S. E., *Elements of Economics*, London 1952.
154. Tichy P., *On the Vicious Circle in Definitions*, „Studia Logica”, 1971, t. 28, s. 19-40.
155. Wagner A., *Lehr- und Handbuch der politischen Ökonomie. Erste Hauptabteilung: Grundlegung der politischen Ökonomie*, Leipzig 1892.

156. Walcker K., *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1882.
 157. Walras L., *Etudes d'économie sociale*, Lausanne 1896.
 158. Walras L., *Elements of Pure Economics*, Homewood 1954.
 159. Fuchs V. R., *Concepts and Cases in Economic Analysis*, N. York 1958.
 160. Weber M., *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen 1922.
 161. Weber M., *Wirtschaftsgeschichte*, München 1923.
 162. Wieser F., *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes*, Wien 1884.
 163. Wieser F., *Grundriss der Sozialökonomik*, t. I, cz. II, *Historische und theoretische Grundlegungen*, Tübingen 1924.
 164. Williams G., *Economics of Everybody Life*, London 1958.
 165. Wolf J., *Nationaökonomie als exacte Wissenschaft*, Leipzig 1908.
 166. Yule G. U., *Wstęp do statystyki*, Warszawa 1921.
 167. Zawadzki J., *Materiały do nauki ekonomii politycznej*, Warszawa 1956, cz. 1.
 168. Zawadzki J., *Wartość* [w:] *Mała encyklopedia ekonomiczna*, Warszawa 1961.
 169. Zawadzki W., *Zastosowanie matematyki do ekonomii politycznej*, Wilno 1914.
 170. Zettelberg H., *On Axiomatic Theories in Sociology* [w:] *The Language of Social Research*, ed. by P. Lazarsfeld and M. Rosenberg, Glencoe 1962, s. 533-540.
 171. Ziemiński Z., *Problemy logiczne w definiowaniu prawa*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1961, nr 2.
 172. Żurawicki S., *Przedmiot ekonomii politycznej* [w:] *Ekonomia polityczna dla Wyższych Szkół Technicznych*, Warszawa 1961, t. I.
 173. Żurawicki S., Recenzja pracy pt. *Zastosowanie matematyki i techniki elektronicznej w planowaniu*, „Studia z Historii Myśli Społeczno-Ekonomicznej”, Kraków 1962, nr 2.
- - - - -

DEFINITIONEN IN ÖKONOMISCHEN SYSTEMEN

Zusammenfassung

Die Ökonomie ist vornehmlich eine deduktive Wissenschaft und als solche auf die Verwendung von Definitionen angewiesen. Trotz ihrer zweihundertjährigen Entwicklungszeit hat sich bis auf den heutigen Tag mit der Frage der Definition niemand ernstlich beschäftigt. Aufgabe der vorliegenden Untersuchung ist die Lösung des Problems der ökonomischen Definitionen durch Beantwortung folgender drei Fragen: 1) Welche Funktionen erfüllen die Definitionen in ökonomischen Systemen? 2) Welchen Grundforderungen muß eine korrekte ökonomische Definition gerecht werden? 3) Was für Vereinheitlichungsmöglichkeiten sind bei voneinander abweichenden Definitionen ein und desselben ökonomischen Termins vorhanden?

Die Untersuchung setzt sich zusammen aus einer Einführung, vier Kapiteln und einem Schlußwort. In der Einführung werden Problem der Definition, Bereich und Zweck der Arbeit festgelegt.

Das einleitende I. Kapitel ist der Definition der Definition, der Sprache und den Arten ökonomischer Definitionen gewidmet. Besprochen werden hier verschiedene Arten von Definitionen und das in Bezug auf ihre Struktur, ihren Gegenstand und ihren Zweck.

Im II. Kapitel werden die Funktionen der Definition erörtert und die erste der eingangs erwähnten Fragen beantwortet. Die ökonomischen Definitionen haben eine doppelte Funktion, und zwar die der Widerspiegelung und die der Bedienung. Die erstere beruht auf einer vereinfachten Abbildung bestimmter Wirklichkeitsausschnitte aus der Wirtschaft in Form von: ökonomischen Begriffen der ersten und der höheren Abstraktionsstufen, der einzelnen wirtschaftlichen Gesetze und Axiome.

Dank den Definitionen entstehen also solche Begriffe der ersten Abstraktionsstufe wie Kapital, Gewinn, Preis usw. — diese spiegeln die Wirklichkeit unmittelbar wider — und solche der höheren Abstraktionsstufen wie z. B. der Begriff des wirtschaftlichen Gesetzes, des der Ökonomie, des ökonomischen Modells und Axioms. Die letztgenannten sind mittelbare

Wirklichkeitsabbilder. Sie bestimmen all das, was allen durch Begriffe, Gesetze, Modelle und Axiome erfaßten Ausschnitten der Wirklichkeit der ersten Abstraktionsstufe gemeinsam ist.

Die Widerspiegelungsfunktion der Definition einzelner wirtschaftlicher Gesetze beruht darauf, die Bedingungen des funktionierenden wirtschaftlichen Gesetzes zu bestimmen und die kausalen und funktionellen Zusammenhänge, die zwischen den wirtschaftlichen Tatsachen und Phänomenen bestehen, abzubilden.

Die Definitionen der ökonomischen Axiome wiederum erfüllen jene Funktion, indem sie über solche Ausschnitte aus dem Wirtschaftsleben aussagen, die im gegebenen ökonomischen System Gegenstand von führenden Thesen sind, eine Verallgemeinerung von Beobachtungen bilden und keinen Beweis erfordern. Eine solche Rolle spielt z. B. die Definition des Axioms der Produktionstheorie, nach der mehr als ein Produktionsfaktor besteht.

Die Bedienungsfunktionen der ökonomischen Definitionen beruhen auf der Bildung eines ökonomischen Systems, auf der Verknüpfung von Definitionen einzelner Termine untereinander und mit der Definition des gegebenen ökonomischen Systems, auf der Bildung von Begriffen und instrumentalen Gesetzen sowie auf der Abkürzung von Ausdrücken.

Thema des III. Kapitels ist die Problematik der Grundforderungen, die an eine korrekte ökonomische Definition gestellt werden. Der Verfasser unterscheidet formale und sachliche Forderungen. Sowohl die ersteren als auch die letzteren können je nachdem, ob sie einen allgemein-logischen Charakter haben und für Definitionen aller Wissenschaften gültig sind, oder ob sie durch die ökonomische Wissenschaft ausschließlich an die ökonomische Definition gestellt werden, absolut oder relativ sein.

Die formalen absoluten Anforderungen beruhen auf der Widerspruchslosigkeit und Übersetzbarkeit der ökonomischen Definitionen. Widerspruchslosigkeit ist dann vorhanden, wenn die in ein ökonomisches System aufgenommene Definition weder mit irgendeiner anderen Definition dieses Systems noch mit irgendeiner These desselben in Widerspruch steht. Das Postulat der Übersetzbarkeit ist dann erfüllt, wenn jeder den definierten Termin enthaltende Satz des ökonomischen Systems durch die Definition dieses Termins in einen anderen gleichbedeutenden oder mit diesem gleichwertigen, diesen Termin nicht mehr enthaltenden Satz übertragen werden kann. Die Nichteinhaltung dieses Postulats kann zum Trugschluß, zur Zirkeldefinition führen, die keinen informativen Wert besitzt.

Die relative formale, nur an die ökonomischen Definitionen gestellte Forderung betrifft deren Sprache. Diese muß so beschaffen sein (d.h. ethnische oder gemischte Elemente einer künstlichen Sprache enthalten), daß sie das Wesen der ökonomischen Tatsache in Begriffen, Gesetzen oder Axiomen klar wiedergibt.

Ähnlich wie die formalen Postulate sind die sachlichen absolut oder relativ. Die absoluten Postulate sind dann erfüllt, wenn die Definition adäquat und informativ ist. Die Definition ist dann adäquat, wenn der Bereich des zu Definierenden mit dem des Definiens gleichwertig ist, d.h. wenn a) die Grenzen des Definiens nicht zu eng aber auch nicht zu weit gesetzt sind, wenn sie sich bei der Zusammenstellung mit dem in der gegebenen Sprache bestehenden Bereich weder kreuzen noch ausschließen, und wenn b) die ontologische Kategorie, d.h. das Gebiet des wirklichen Seins, zu dem die durch das Genus des Definiens bestimmten Gegenstände gehören, dasselbe ist wie das der ontologischen Kategorie der durch das Definiendum bestimmten Gegenstände. Die letztgenannte Forderung ist nicht dann erfüllt, wenn wir z. B. Wert als verausgabte Arbeit zur Wertproduktion definieren. „Arbeit“ gehört nämlich der ontologischen Kategorie von Handlungen an, „Wert“ wiederum der der Merkmale. Zwischen Handlung und Merkmal kann also kein Gleichheitszeichen gesetzt werden.

Eine Definition ist dann informativ, wenn sie auf Merkmale verweist, die von irgendeinem Standpunkt aus für den durch die Definition bestimmten Gegenstand oder erläuterten Sinn eines Wortes wesentlich sind.

Die sachlichen relativen Postulate beruhen darauf, daß einzelne ökonomische Definitionen mit der Definition des ökonomischen Systems verbunden werden und daß diese operationell und operativ sind.

Das erstgenannte Postulat besagt, daß jede Definition, ganz gleich ob unmittelbar oder mittelbar, mit der des ökonomischen Systems, dem sie angehört, strikt verbunden sein muß.

Die Forderung des Operationellen beruht darauf, daß die Definition Operationen beschreibt, die man nachprüfen kann, ob ihr eine ökonomische Tatsache wirklich unterliegt und daß sie bestimmte Resultate dieser Operation angibt. Wegen der Notwendigkeit, eine lange Beschreibung der nachprüfbaren Operationen anzuführen, kann dieses Postulat nicht an alle Definitionen die die Wirklichkeit in Begriffen und Gesetzen widerspiegeln, gestellt werden. Fordern kann man es dagegen von allen ökonomischen Definitionen der instrumentalen Begriffe und Gesetze.

Das Postulat der Operativität ist dann erfüllt, wenn die Definition lediglich den beobachtbaren Tatsachenbestand beschreibt. In der Ökonomie ist dieses lediglich für Definitionen die in Begriffen und Gesetzen die Wirklichkeit abspiegeln, verpflichtend.

Das IV. Kapitel enthält die Antwort auf die 3. Frage, und zwar die der Vereinheitlichungsmöglichkeiten von unterschiedlichen Definitionen ein und desselben ökonomischen Termins. Der Verfasser unterscheidet drei Quellen von Unterschieden unter den ökonomischen Definitionen; es sind: a) verschiedene Definitionen der Wirtschaftswissenschaft, b) Mangel an (direkten und indirekten) strikten Beziehungen zwischen der Definition des betreffenden Termins und der der Ökonomie und c) verschiedene Auf-

fassung des Ausdrucks „Wesen des Designatums der ökonomischen Definition“, d. h. dessen, was die Definition aus der wirtschaftlichen Tatsache widerspiegeln soll. Die erste Unterschiedsquelle kann innerhalb der ökonomischen Definitionen nur schwer, wenn überhaupt, beseitigt werden. Realer sind die Möglichkeiten einer Beseitigung der beiden folgenden Quellen.

Das Bestreben, die ökonomische Terminologie zu vereinheitlichen, kann also nur dann erfolgreich sein, wenn die durch gleichartige Definitionen des komplexen ökonomischen Systems (d. h. der Wirtschaftswissenschaft) gesetzten Grenzen eingehalten werden und der Ausdruck „Wesen der wirtschaftlichen Tatsache“ gleichartig aufgefaßt wird. Alle Versuche, das Problem der ökonomischen Definition zu lösen, sind von vornherein zum Scheitern verurteilt, wenn die Definition vom konkreten ökonomischen System getrennt wird und Unterschiede in der Auffassung des Wesens der wirtschaftlichen Tatsache außer acht gelassen werden.

Die obengenannte Abrenzung berücksichtigend, tritt die Frage auf, wann in einem ökonomischen System unterschiedliche Definitionen eines ökonomischen Terminus formuliert werden dürfen. Nach Ansicht des Verfassers scheint dies in zwei Fällen möglich zu sein, und zwar wenn a) die einzelnen verschiedenen Definitionen bei ökonomischen Forschungen verschiedene Aufgaben zu erfüllen haben (Beschreibung, Analyse der qualitativen, Analyse der quantitativen Struktur einer wirtschaftlichen Tatsache), b) voneinander abweichende Definitionen verschiedene Aspekte ihres Designatums widerspiegeln (z. B. verschiedene Seiten des Monopols). Der freien Formulierung von unterschiedlichen Definitionen ein und desselben Terminus ist dennoch eine Grenze gesetzt, und zwar die Forderung der Widerspruchslosigkeit.

Die Untersuchung enthält folgende Schlußfolgerungen:

1. Anhand der durchgeführten Analyse sind die Vorwürfe, die gegen die Verwendung von Definitionen in der Ökonomie geltend gemacht werden, als unbegründet zurückzuweisen.
2. Aus dem Wesen der Ökonomie können keine Postulate über die Struktur der ökonomischen Definitionen aufgestellt werden.
3. Aus dem Wesen der Ökonomie kann lediglich die Forderung aufgestellt werden, daß die ökonomische Definition operationell zu sein hat.
4. Beim Konstruieren einer Theorie ist es angebracht, erst nach Abschluß der empirischen Forschungen alle notwendigen Termine zu definieren, und zwar so, daß diese der Reihe nach mit der Definition des ökonomischen Systems verbunden sein würden. Ein solches Vorgehen ermöglicht eine leichte Kontrolle, ob alle Grundforderungen, die an eine korrekte Definition gestellt werden, erfüllt sind und gibt die Garantie, daß innerhalb des entstandenen Systems keine Widersprüche bestehen werden.

INDEKS NAZWISK

Opracowała Helena M r o z o w s k a

- | | |
|--|--|
| <p>Ackoff R. L. 134, 165
 Adam L. 132
 Ajdukiewicz K. 21, 165
 Allen R. G. 103
 Amonn A. 11, 149, 150, 164
 Arystoteles 21, 42
 Augustyn, św. 119</p> <p>Bagehot W. 191
 Bastiat F. 124
 Baudin Ch. 123
 Baudin L. 185
 Bobrowski C. 81
 Bolzano B. 42
 Boudeville J. R. 81
 Böhm-Bawerk E. 26, 63, 82, 106
 Brand E. 103
 Bridgmann 164
 Brus W. 72, 73, 79, 81, 89
 Busschau W. 156</p> <p>Cairnes J. E. 23, 57, 58, 121
 Cannan E. 121
 Cantillon 101
 Chamberlain E. 24
 Churchman C. W. 134
 Clark J. B. 88
 Cohn G. 62, 63
 Comte A. 11, 14
 Condillac E. B. 6, 9, 21
 Cossa L. 15, 30</p> | <p>Cournot A. 24, 84
 Cycero M. 42
 Czeżowski T. 21</p> <p>Daszyńska-Golińska Z. 60
 Dietzel H. 11
 Dirichlet P. G. 103
 Dubislav W. 20</p> <p>Engels F. 11, 12, 82</p> <p>Fabierkiewicz W. 89
 Fachlup F. 45
 Fedorowicz Z. 27
 Fourier K. 83
 Fraser L. M. 13
 Friedman M. 111
 Frisch R. 36
 Fuchs V. R. 103</p> <p>Gergonne J. 21, 42
 Gide Ch. 105, 123
 Golińska-Daszyńska zob. Daszyńska-Golińska Z.
 Gottl. F. 11
 Gossen H. 106
 Grabski S. 60, 61, 123, 124, 178, 179, 182—184
 Gregorowicz J. 175
 Gresham 61, 92
 Guzikcki L. 74</p> |
|--|--|

- Hegel G. W. F. 70
 Heffnerich K. 28, 159
 Hicks J. R. 88
 Hildebrand B. 58
 Hobbes T. 21, 42
- Jevons W. S. 13, 88, 106, 114, 178, 179
 Johnes R. 14
- Kabaj M. 48
 Kalecki M. 88
 Kaldor N. 88
 Karpiński J. 165, 173
 Keynes J. M. 18, 99, 155, 188, 189
 Keynes J. N. 15, 67, 145, 149, 151, 152,
 157, 164
 Knapp F. G. 185
 Knies K. 58, 59
 Koopmans T. G. 79, 111, 115
 Kotarbińska J. 20, 96
 Kotarbiński T. 21, 33
- Lange O. 24, 27, 28, 34, 39, 48, 68, 70,
 74, 81, 86, 90, 100, 102, 104, 113,
 117, 123, 124, 126, 127, 129, 130, 133,
 154, 161, 180
 Lenin W. 70
 Leontief W. W. 88
 Lexis W. 159
 Lipiński E. 164
 Luksemburg R. 14
- Mach E. 102
 Machlup F. 7, 14, 45—47, 157, 165
 MacLeod 150
 Malthus Th. R. 14, 15, 23, 25, 57, 123.
 140, 145, 151, 152, 157, 164
 Marks K. 12, 14, 24, 37, 68, 82, 84,
 110, 156
 Marshall A. 13, 36, 67, 84, 124, 140,
 151, 152, 178, 189
- Menger K. 63—65, 82, 106, 117, 118,
 123, 124, 156
 Mieszczańkowski M. 89
 Mill J. 179, 180, 187
 Mill J. S. 14, 25, 42, 57, 58, 95, 99,
 101, 105, 114, 121, 123, 166
 Minc B. 9, 34, 48, 68, 69, 71, 74, 75,
 81, 87, 94, 96, 97, 106, 145, 162, 180—
 184
 Mises L. 65, 156
 Miszewski B. 34
 Moore H. L. 13
 Mostowski A. 103
 Müller A. 10
- Nasse E. 156
 Neumann F. 15, 60
 Niemczynow W. 79
 Nowak 81
- Owen R. 83
 Oyrzanowski B. 81
- Papandreou A. G. 103
 Pareto V. 25, 65—67, 84, 124, 138, 162
 Pascal B. 21, 42
 Peano G. 103
 Pesch A. 63
 Pesenti A. 164
 Popkiewicz J. 40
- Quesnay F. 56, 84
- Reichenbach H. 21
 Ricardo D. 36, 57
 Rickards G. 57
 Robbins L. 115
 Robinson J. 24
 Rogers Th. 14
 Roscher W. 14, 58, 59, 121, 125, 126,
 130, 135, 145, 156, 162

- Sadowski W. 79
 Saint-Simon C. H. 83
 Samuelson P. 105, 187
 Say J. B. 9, 10, 13, 34, 57, 99, 101, 121, 123, 129, 155, 178—180
 Schimoller G. 15, 27, 29, 33, 59, 60, 84
 Schöffler S. 78
 Schönberg G. 60
 Schumpeter J. 7, 154, 190
 Senior N. W. 6, 13, 29, 30, 123
 Sidgwick 149
 Sismondi J. Ch. Simonde de 57, 84
 Smith A. 57, 84
 Sombart W. 124
 Spann O. 62, 105, 187
 Spinoza B. 42
 Sraffa P. 138
 Stackelberg H. 24
 Stalin J. 75
 Stonert H. 21

 Tarski A. 102
 Taylor E. 24, 103

 Teokryt 8
 Thomas S. E. 178
 Thünen H. v. 84
 Tichy P. 146
 Tinbergen J. 88
 Tomasz z Akwinu, św. 42

 Wagner A. 37, 60, 90, 115, 156
 Walcker L. 84
 Walras L. 23, 27, 66, 84, 96—98, 104, 139, 187
 Warner A. W. 103
 Weber M. 61, 62, 138, 162
 Weyd J. E. 103
 Whateley R. 13
 Whewell W. 84, 149
 Wieser F. 11, 30, 63, 64, 94, 106
 Wolf J. 100

 Zawadzki J. 181, 182
 Ziemiński Z. 175

 Żurawicki S. 68, 69, 73

SPIS TREŚCI

	Str.
Wstęp	5
1. Niezbędność definicji w systemach ekonomicznych	5
2. Niepopularność definicji w metodologii ekonomii	9
3. Z historii problemu definicji ekonomicznych	12
4. Cel i zakres pracy	15
5. Uwagi terminologiczne	17
Rozdział I. Język i rodzaje definicji ekonomicznych	20
1. Definicja definicji	20
2. Język definicji	22
3. Rodzaje definicji	25
3. 1. Rodzaje definicji ze względu na ich strukturę	25
3. 2. Rodzaje definicji ze względu na ich przedmiot	33
3. 3. Rodzaje definicji ze względu na ich cel	35
4. Konkluzje	37
Rozdział II. Funkcje definicji w systemach ekonomicznych	39
1. Dwie główne funkcje definicji ekonomicznych	39
2. Funkcje odwrotne: modelowanie rzeczywistości gospodarczej	43
2. 1. Formułowanie pojęć ekonomicznych pierwszego stopnia abstrakcji	43
2. 2. Formułowanie pojęć drugiego i wyższych stopni abstrakcji	49
2. 2. 1. Tworzenie pojęcia prawa ekonomicznego	50
Koncepcja fizjokratyczna (56); Ujęcie klasyków (57); Po- glądy „historyków starszych” (58); Ujęcie historyzmu no- woczesnego (59); Ujęcie austriackiej szkoły psychologicz- nej (63); Ujęcie szkoły matematycznej (65); Koncepcja neoklasyczna (67); Ujęcie marksistowskie (68).	
2. 2. 2. Tworzenie pojęcia modelu ekonomicznego	79
Różne znaczenia słowa „model (79); Rodzaje modeli eko- nomicznych (81), Definicje modeli pełniących funkcję od- twórczą (87).	

2. 3.	Formułowanie poszczególnych praw ekonomicznych . . .	91
2. 3. 1.	Formy definiendum definicji prawa ekonomicznego . . .	92
2. 3. 2.	Formy odtwarzania rzeczywistości przez definicje praw ekonomicznych	93
2. 4.	Formułowanie aksjomatów ekonomicznych	109
2. 4. 1.	Pojęcie aksjomatu	109
2. 4. 2.	Formy definicji aksjomatów ekonomicznych	111
2. 4. 3.	Treść zdefiniowanych aksjomatów ekonomicznych	114
2. 4. 4.	Rola definicji w konstruowaniu aksjomatów ekono- micznych	115
3.	Funkcje usługowe	118
3. 1.	Charakteryzowanie systemu ekonomicznego	118
3. 1. 1.	Niezbędność definicji charakteryzującej naukę eko- nomii	118
3. 1. 2.	Zakresowe definicje ekonomii	120
3. 1. 3.	Esencjonalne definicje ekonomii	122
3. 2.	Łączenie definicji	124
3. 2. 1.	Rodzaje połączeń ze względu na ich przedmiot	124
3. 2. 2.	Rodzaje połączeń ze względu na ich ściśłość	128
3. 2. 3.	Połączenia bezpośrednie i pośrednie	130
3. 2. 4.	Definicje graniczne i granice systemu ekonomicz- nego	132
3. 3.	Tworzenie pojęć i praw instrumentalnych	136
3. 4.	Skracanie wyrażeń	139
Rozdział III. Wymogi poprawności definicji ekonomicznych		144
1.	Postulaty formalne	144
1. 1.	Niesprzeczność	145
1. 2.	Przekładalność	146
1. 3.	Postulat dotyczący języka definicji	148
2.	Postulaty merytoryczne	153
2. 1.	Adekwatność	153
2. 2.	Informatywność	158
2. 3.	Powiązania poszczególnych definicji z definicją systemu ekonomicznego	160
2. 4.	Operacyjność	164
2. 4. 1.	Operacyjne definiowanie pojęć i praw odtwórczych	165
2. 4. 2.	Operacyjne definiowanie pojęć praw instrumental- nych	170
2. 5.	Operatywność	173
2. 5. 1.	Operatywność definicji pojęć i praw odtwórczych	174
2. 5. 2.	Operatywność definicji pojęć i praw instrumental- nych	174
Rozdział IV. Problem jednolitości definicji		176

1. Dążenie do ujednoczenia definicji	176
2. Źródła różnic między definicjami ekonomicznymi	177
3. Granice, w których dążenie do ujednoczenia definicji ma szanse powodzenia	186
4. Dopuszczalność tworzenia odmiennych definicji jednego terminu	188
Zakończenie	192
Wykaz prac cytowanych	197
Zusammenfassung	204
Indeks nazwisk	209

P
Praca przedstawiona przez Lesława Adama
na posiedzeniu naukowym
Wydziału Nauk Prawnych i Ekonomicznych
Wrocławskiego Towarzystwa Naukowego
w dniu 27 listopada 1972 roku

- Nr 132. Tadeusz K u t a, *Aspekty prawne działań administracji publicznej w organizowaniu usług*, 1969, s. 124.
- Nr 133. Andrzej K i s z a, *Model cybernetyczny powstawania i działania prawa*, 1970, s. 204.
- Nr 134. *Litteraria I* (red. J. T r z y n a d ł o w s k i), 1969, s. 253.
- Nr 135. Józef L e s z c z y ń s k i, *Władysław IV a Śląsk w latach 1644-1648*, 1969, s. 231.
- Nr 136. Mieczysław P a t e r, *Ruch polski na Górnym Śląsku w latach 1879-1893*, 1969, s. 328.
- Nr 137. Maria G o t t w a l d, *Satirical Elements in Ben Jonson's Comedy*, 1969, s. 165.
- Nr 138. Adam B a s a k, *Decisions of the United Nations Organs in the Judgments and Opinions of the International Court of Justice*, 1969, s. 223.
- Nr 139. Telesfor P o ź n i a k, *Dostojewski w kręgu rosyjskich symbolistów*, 1969, s. 212.
- Nr 140. Janusz B y l i ń s k i, *Sejm z roku 1611*, 1970, s. 248.
- Nr 141. Stefania O c h m a n n, *Sejmy lat 1615 i 1616*, 1970, s. 236.
- Nr 142. *Litteraria II* (red. J. T r z y n a d ł o w s k i), 1970, s. 233.
- Nr 143. Eugeniusz K l i n, *Die hermeneutische und kritische Leistung Friedrich Schlegels in den romantischen Krisenjahren*, 1971, s. 159.
- Nr 144. Franciszek N i e c k u l a, *Nazwy miejscowe z sufiksami -ow-, -inna na obszarze Wielkopolski i Małopolski*, 1971, s. 402.
- Nr 145. Wincenty O s t r o w s k i, *Wiejskie szkolnictwo parafialne na Śląsku w drugiej połowie XVII w. (w świetle wizytacji kościelnych)*, 1971, s. 148.
- Nr 146. Jan B o ć, *Wyrównanie strat wynikłych z legalnych działań administracji*, 1971, s. 206.
- Nr 147. Jan C y g a n, *Aspects of English Syllable Structure*, 1971, s. 145.
- Nr 148. *Litteraria III* (red. J. T r z y n a d ł o w s k i), 1971, s. 220.
- Nr 149. Józef D ł u g o s z, *Mecenat kulturalny i dwór Stanisława Lubomirskiego, wojewody krakowskiego*, 1972, s. 224.
- Nr 150. Jacek L a n g, *Struktura prawna skargi w prawie administracyjnym*, 1972, s. 193.
- Nr 151. Karol W o l f k e, *Rozwój i kodyfikacja prawa międzynarodowego. Wybrane zagadnienia z praktyki ONZ*, 1972, s. 182.
- Nr 152. Wojciech G ł o w a l a, *Sentymentalizm i pedanteria. O systemie estetycznym Karola Irzykowskiego*, 1972, s. 332.
- Nr 153. *Litteraria IV* (red. J. T r z y n a d ł o w s k i), 1972, s. 196.
- Nr 154. Kazimierz J a s i ń s k i, *Rodowód Piastów śląskich, t. I Piastowie wrocławscy i legnicki*
- Nr 155. Krzysztof J a n i k o w
D e n i s c h e n 1973, s. 11



1180003547

PA4

Einheiten des

PRACE WROCŁAWSKIEGO TOWARZYSZ

- Nr 156. Hanna Wałkowska, Kult zri
1973, s. 110.
- Nr 157. Litteraria V (red. J. Trzynadłowski), 1973, s. 173.
- Nr 158. Ryszard Mastalski, Ustalanie podstawy wymiaru w polskim
postępowaniu podatkowym, 1973, s. 173.
- Nr 159. Stanisław Solicki, Źródła Jana Długosza do problematyki cze-
skiej, 1973, s. 129.
- Nr 160. Mieczysław Inglot, Myśl historyczna w „Kordianie”. 1973, s. 311.
- Nr 161. Konrad Gajek, Bertolt Brecht na scenach polskich 1929-1969.
1974, s. 232.
- Nr 162. Marek Czaplinski, Adam Napieralski 1861-1928. Biografia poli-
tyczna, 1974, s. 267.
- Nr 163. Jerzy Chodorowski, Definicje w systemach ekonomicznych,
1974, s. 213.

Sprawozdania Wrocławskiego Towarzystwa Naukowego
1 (1946) — 10 (1955) oraz 11 A (1956) — 27 A (1972)

Comptes rendus de la Société des Sciences et des Lettres
de Wrocław
1 (1946) — 10 (1955)

Śląskie Prace Bibliograficzne i Bibliotekoznawcze
1 (1965) — 15 (1972)

Rozprawy Komisji Historii Sztuki
1 (1965) — 9 (1973)

Archiwum Historyczne
1 1957) — 4 (1963)

Rozprawy Komisji Językowej
1 (1959) — 9 (1973)