

Wolność od wartościowania w ekonomii

Autor: **Walter Block**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Jan Lewiński**

Tekst ukazał się na mises.pl w 2004 r.

W niniejszej pracy postaram się udowodnić, że nauczanie ekonomii przezarte jest skrytymi wartościowaniami, i jeśli sama ekonomia ma kiedykolwiek zasłużyć sobie na miano „nauki”, będzie musiała ten ciężar zrzucić.

Nietrudno dostrzec, jak łatwo dziedzina taka jak ekonomia mota się w dysputy etyczne. Ekonomiści codziennie stykają się z pytaniami, na które odpowiedzi mocno wiążą się z nadziejami, aspiracjami i dobrobytem ekonomicznym różnorodnych środowisk społecznych. Następstwa ceł, kontroli cenowej, płac minimalnych, subsydiów i polityk instytucji rządowych są ważnymi determinantami siły gospodarczej, jaką każdy z nas będzie dysponował.

Nie oznacza to, że nie istnieją inne, może poważniejsze powody, dla których nauki ścisłe zyskały tytuł „nauki” z większą łatwością niż ekonomia. Można wskazywać na przewagę nauk ścisłych nad podobnymi do ekonomii naukami społecznymi dotyczącą rzeczy takich jak niemożność „eksperymentowania” na jednostkach ludzkich w ekonomii w porównaniu do możliwości operowania materią nieożywioną przez fizyków lub też mniejsza precyzja w opisie ludzkich zachowań, kontrastująca z różnorodnymi sposobnościami do wykonywania kontrolowanych eksperymentów w badaniach nad materią martwą itd. Fakty te jednakże nie mogą przesłonić olbrzymiej naturalnej przewagi nauk ścisłych nad ekonomią, czyli braku perspektywy zamętu etycznego. Jakie korzyści lub straty przynieść może istocie ludzkiej zmiana sposobu odpowiedzi pytanie o gazy doskonałe, siły grawitacji czy reakcje

chemiczne? To prawda, że wzrost wykorzystania, dajmy na to, energii nuklearnej niektórym zaszkodzi, a niektórym przyniesie pożytek, ale nie ma nawet cienia wątpliwości, że to w jakiś sposób mogłoby skłonić fizyków pochłoniętych poszukiwaniem prawd dotyczących reakcji jądrowych do zaniechania tego zajęcia. Zestawmy to z jednym z problemów ekonomii: studiami nad efektami ceł. Także one przyniosą jednym zysk, drugim stratę. Jednakże, niestety, jest znacznie więcej niż ledwie cień wątpliwości, że wystarczy to, by odwrócić zawodowych ekonomistów od bezgranicznego oddania prawdzie. Jak inaczej wytłumaczymy istnienie ekonomistów „firmy”, „związku zawodowego”, „wolnego rynku”, „rządu”, z których każdy bronić będzie ulubionej polityki gospodarczej swojego pracodawcy? „Szkoly myśli” możemy znaleźć także w naukach ścisłych, lecz nie są one związane z politycznymi, etycznymi, moralnymi, osobistymi i wartościującymi ocenami. Są, można powiedzieć, wolne od wartościowania.

Nie byłoby tak źle, gdyby kwestie etyczne wpływały na ekonomię jedynie w przypadkach oczywistych, gdzie mamy dwie wyodrębnione strony dyskusji. Na przykład jeśli chodzi o problem kontroli czynszów, obserwujemy, lub przynajmniej tak się uważa, dwa przeciwne sobie obozy: posiadacz kontra wynajmujący. W takich sprawach oświadczenia ekonomistów „posiadacza” i ekonomistów „wynajmującego” są w pewnym stopniu umniejszane. Jednak kwestia wartościowania w ekonomii jest o wiele poważniejsza, gdyż większa część podstawowych postulatów, teorematów i metod jest usiana ukrytymi ocenami¹.

Wielu uważa, że problem obciążenia ekonomii ocenami nie jest tak poważny; że ekonomiści, mimo wszystko, są świadomi różnicy między normatywną a pozytywną ekonomią i że o rozróżnieniu tym wiernie wspomina się we wszystkich wprowadzających podręcznikach ekonomicznych. W niniejszym tekście mam nadzieję pokazać, że ten stopień wiary po prostu nie wystarczy.

¹ Prof. Murray N. Rothbard, „Value Implications of Economic Theory,” *American Economist*, wiosna 1973, s. 35-39, wymienia cały ich szereg. Są to: Optymalność Pareto, obrona wolnego rynku na gruncie „efektywności”, zasada jednomyślności, zasada kompensaty (compensation principle), internalizacja kosztów zewnętrznych (internalizing externalities), teoria optymalnej ilości pieniądza, racjonalna wycena w sektorze usług rządowych oraz ujęcie rządu w rachunku dochodu narodowego.

Jednym z bardziej ukochanym przez ekonomistów programem jest redystrybucja dochodu od bogatego do biednego. Program ten opiera się na postulatcie malejącej użyteczności marginalnej pieniądza, tj., że ostatnia złotówka dochodu znaczy o wiele mniej dla bogatego, mającego ich wiele więcej, niż dla biednego, mającego ich tak niewiele.

Niestety, w *nauce* ekonomicznej nie ma niczego takiego, co by taką uzasadniało, a porównanie biednego z bogatym bazuje w ukryty sposób na interpersonalnym porównaniu użyteczności. By taki program uzasadnić, konieczne są założenia lub zobowiązania etyczne. Jedno z takich założeń, na przykład przymusowy egalitaryzm, mógłby z pewnością służyć za przesłankę, z której można by wyciągnąć wniosek o konieczności redystrybucji. Lecz ekonomiści (i inni stronnicy redystrybucji) nie chcieli wywiesić jawnie etycznych sztafardów egalitaryzmu, preferując zamiast tego pozostanie w obrębie naukowo brzmiącej doktryny malejącej użyteczności marginalnej pieniądza. Dzięki temu mogli zaprezentować publicznie swoje polityki, nie lękając się ataku na podłoże etyczne, co mogliby wywołać przyznając się do podobnego twierdzenia.

Milton Friedman ma swoją własną metodę argumentacji na poparcie redystrybucji dochodu od bogatego do biednego. Zgodnie z friedmanowską wizją mamy tu, jeśli można tak powiedzieć, do czynienia ze skutkami negatywnych efektów zewnętrznych (external diseconomies), ponieważ Friedmanowi „widok biedy sprawia przykrość”². Sposób, w jaki definiuje się zwykle negatywne efekty zewnętrzne jest następujący: A krzywdzi B, B albo nie może powstrzymać od tego A, albo nie może go z tego tytułu obciążyć. Zatem prawidłową rolą rządu (czy widać tu ukryte moralizowanie?) jest opodatkowanie A w celu redukcji „nadmiernego pobbłaszania sobie” w jego działaniach. Friedman jednak stawia swój argument na głowie. Zamiast twierdzić, że osoba biedna, powodująca tak wielką przykrość, powinna być opodatkowana za wyrządzoną krzywdę, Friedman odwraca kota ogonem i wzywa do wprowadzenia negatywnego podatku dochodowego lub subsydiowania tegoż biedaka. Rozumowanie, kryjące się za tym niespodziewanym i drastycznym zwrotem jest takie, że Friedman korzysta na złagodzeniu (biedy), lecz korzysta też (on) w równym stopniu, gdy (on) lub

² Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: The University of Chicago Press, Phoenix Books, 1962), s. 191.

ktoś inny za to złagodzenie płaci; zyski dobroczynności innych ludzi tym samym częściowo i (jemu) pomagają³. By zobaczyć, jak totalne jest to odwrócenie zwyczajowego efektu sąsiedzkiego lub analizy kosztów zewnętrznych, rozważmy inny negatywny efekt zewnętrzny — zanieczyszczenia — i zastosujmy analizę Friedmana. Zgodnie z logiką friedmanowskiej obrony negatywnego podatku dochodowego subsydiującego biednego, truciciel, który wyrządza nam krzywdę zanieczyszczeniami, nie powinien być opodatkowany, lecz subsydiowany, ponieważ co prawda wszyscy zyskujemy na zmniejszeniu zanieczyszczeń, lecz zyskujemy *równie* wiele wtedy, gdy my lub ktoś inny płaci za to zmniejszenie; zyski z walki innych ludzi z zanieczyszczeniami tym samym częściowo i nam pomagają. Innymi słowy, moglibyśmy wszyscy być skłonni do wsparcia (walki z zanieczyszczeniami), jeśli wszyscy inni też to robili. Bez takiej pewności możemy nie być tak chętni, by udzielić swego wsparcia w identycznej kwocie. W małych społecznościach presja opinii publicznej wystarczy (do sprawienia, by wszyscy bez przymusu walczyli z zanieczyszczeniami). W większych, które coraz bardziej dominują w naszym społeczeństwie, jest o wiele trudniej to osiągnąć⁴. Według własnego rozumowania Milton Friedman musiałby opowiadać się za subsydiami dla truciciela, być może w formie negatywnego podatku od zanieczyszczeń.

Chociaż sąd taki może mieć jedynie charakter spekulacji, wydaje się jasne, że tak znaczący ekonomista jak Milton Friedman nie przyłożyłby ręki do tak oczywistego odwrócenia następstw argumentu o efektach sąsiedzkich, gdyby nie miał w tym interesu. Wydaje się również, na ile można powiedzieć w takich sprawach, iż ten interes ma charakter moralny. Oznacza to, że Milton Friedman podziela moralność egalitarną, ale woli nie bronić jej na gruncie moralnym, lecz raczej wyprowadza ten wniosek z pomocą rzekomo naukowego gruntu efektów sąsiedzkich.

Innym przykładem nakładania się na siebie sfer ekonomii i etyki jest atak na „konkurencję niedoskonałą”. Po pominięciu wszystkich naleciałości technicznych argument wygląda mniej więcej tak: (1) wolny rynek jest niedoskonały; błędnie alokuje zasoby, (2) przy założeniu, że prawidłowa alokacja zasobów jest celem, (3) niezbędna jest interwencja rządu i koniec laissez-faire.

³ Ibid. s. 191.

⁴ Ibid. s. 191.

Twierdzenie to jest tak powszechne, a nawet jest częścią naszych wprowadzających podręczników ekonomicznych⁵, że spieranie się z nim wydaje się szczytem głupoty. Jednak łatwość, z jaką można przeprowadzić atak oparty na logice dostarcza w moim przekonaniu dowodów na to, że tym, co tak naprawdę kryje się za tym rzekomym twierdzeniem ekonomicznym jest — zgadliście — nastawienie etyczne. Porażkę, schowaną głęboko we wnętrzu tego ataku na leseferyzm, można pokazać na przykładzie równie prawidłowego (lub raczej nieprawidłowego) twierdzenia „dowodzącego” czegoś dokładnie przeciwnego: (1) rząd jest niedoskonały; błędnie alokuje zasoby (zakładam, że nie ma nigdzie aż tak stronniczego zwolennika rządu, że byłby gotów twierdzić, iż rząd jest *doskonały*), (2) przy założeniu, że prawidłowa alokacja zasobów jest celem, (3) niezbędny jest *laissez-faire* i koniec interwencji rządu. Sedno w tym, rzecz jasna, że z czysto ekonomicznego punktu widzenia żadne z tych twierdzeń nie jest prawdziwe. Nie możemy nawet argumentować za czy przeciw leseferyzmowi lub rządowej ingerencji w gospodarkę. Jedyne, co możemy powiedzieć *jako ekonomiści*, to że *laissez-faire* będzie miało takie to a takie skutki i że konsekwencje wpływania przez rząd na gospodarkę będą inne. Gdy już, bez otwartego zamanifestowania tego faktu, zajmiemy stanowiska etyczne, chcąc nie chcąc opuszczamy grunty nauki ekonomicznej, zniżając się do poziomu intelektualnej barowej burdy, w czasie której wszystkie ciosy są dozwolone. Mimo tego liczba ekonomistów, którzy zabrali po obu stronach głos w takich debatach rzekomo w roli ekonomistów, jest cichym, acz wymownym potwierdzeniem dobrej formy instytucji barowej burdy.

Blisko związany z modelem niedoskonałej konkurencji jest kolejny ponoć czysto naukowy pogląd ekonomiczny, który tak naprawdę nie ma z nim nic wspólnego; jest to pogląd stanowiący na korzyść stanów równowagowych i nimi się zajmujący⁶. Ekonomista skupia się głównie na stanach równowagowych i modelowaniu różnych stanów równowagi (*comparative statics*), prawie całkowicie ignorując *proces rynkowy*, kierujący gospodarkę w stronę równowagi. Można by sądzić, że zainteresowanie stanami równowagowymi i wykluczenie procesów rynkowych jest chybione, ponieważ w prawdziwym świecie rynek jedynie zaczyna

⁵ Patrz na przykład Paul Samuelson, *Economics*, Szóste Wydanie (Nowy Jork. McGraw-Hill, 1964), 24. rozdz.

⁶ Patrz Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago, University of Chicago Press, 1973).

zmierzać w stronę równowagi, gdy zaraz traci kierunek za sprawą zmian gustów, warunków pogodowych, ceny innego dobra etc. Oczywiście jest, że gdyby ekonomiści interesowaliby się wyjaśnianiem prawdziwego świata, ich uwaga prawie wyłącznie skupiłaby się na zrozumieniu procesu, nie drobiazgowym przepatrywaniem nudnych detali charakterystyk równowagi, która i tak nigdy nie zostanie osiągnięta.

Jednak jednym z powodów zainteresowania ekonomistów stanami równowagowymi jest to, że jedynie ze stanów równowagowych można wywieść dobrze znane „dowody” zalet konkurencji doskonałej i wad konkurencji niedoskonałej. Także tylko w tym nierealistycznym obrazie rzeczywistości modeli konkurencji doskonałej możliwe jest posługiwanie się wszystkimi tymi współczesnymi technikami matematycznymi, ukazującymi zło leseferyzmu. Tak, jak gdyby miał on kiedykolwiek, przynajmniej w daleki sposób, coś wspólnego z modelem konkurencji doskonałej!

„Niegospodarne powielanie” (wasteful duplication) i „różnicowanie produktu” (product differentiation)⁷ na niekontrolowanym rynku, nieustannie atakowane przez zawodowych ekonomistów, są kolejnymi przykładami na wszechobecność wykorzystywania raczej stanów równowagowych niż procesu rynkowego (drogi, jaką gospodarka obiera w swym niekończącym się zadaniu ku osiągnięciu równowagi). Jedynie z dogodnego punktu widzenia równowagi już osiągniętej ma jakikolwiek sens atak na niegospodarne powielanie czy różnicowanie produktu jako odchylenie od „doskonałości” konkurencji doskonałej. Jednak w gospodarce, która nie osiągnęła doskonałości, „niegospodarne” powielanie można zinterpretować jako poszukiwanie poprawnej, nie-niegospodarnej sytuacji, poszukiwanie niezbędne, nie niegospodarne, jeśli wziąć pod uwagę brak doskonałej wiedzy endemiczny dla stanów nierównowagowych.

Analogiczna sytuacja występuje w przypadku różnicowania produktu (tego rodzaju, jaki nie współgra z potrzebami konsumentów). W nierównowadze podobnie, jak będziemy mieli do czynienia z dominacją różnych cen na tym samym rynku dla tego samego towaru, tak będziemy też mieli różne rodzaje cech tego samego produktu na tym samym rynku. Różnorodność tak cen jak i

⁷ Ibid. s. 137-140.

cech można rozumieć jako rezultat nierównowagi, a nie konspiratorskich, monopolistycznych i złych przedsiębiorców.

To doprowadza nas do punktu, w którym warto rozważyć sądy wartościujące ukryte w szczególnym sposobie widzenia świata przez zawodowych ekonomistów, mierzących dobrobyt w kategoriach oddalenia danej sytuacji od ideału konkurencji doskonałej. Oczernia się znowę rynkową. Dlaczego? Ponieważ nie mieści się w atomistycznym założeniu o „doskonałym” konkurencie. Atakuje się reklamę. Dlaczegożby nie, skoro w świecie doskonałej konkurencji, w warunkach pełnej i doskonałej wiedzy wszystkich uczestników rynku, reklama nie byłaby potrzebna? Nietrudno zauważyć tu ukryte moralizowanie. To, że określonemu rynkowi nie udaje się przejawiać cech zgodnych z konkurencją doskonałą, nie wystarczy przecież do tego, by wyrazić wobec niego pogardę; trzeba jeszcze koniecznie osądzić od strony moralnej, że to, co nie jest w pełni zgodne z modelem doskonale konkurencyjnym, musi zostać zakazane, a przynajmniej wzgardzone.

Jeśli to łatwo dostrzec, to cóż możemy powiedzieć o polityce antytrustowej, zgodnie z którą, jeśli przedsiębiorca ma niższe ceny niż jego rywale, to pochłonięty jest krwiożerczą walką konkurencyjną; jeśli sprzedaje po tych samych cenach co oni, to uczestniczy w znowie; jeśli natomiast sprzedaje po cenie wyższej od ich ceny, to czerpie złe monopolistyczne zyski? Z całą pewnością zgodne jest to z celami doskonale konkurencyjnego rynku i wykorzystane w świecie realnym namiętnie, w idealistyczny, moralistyczny sposób!

Przeanalizujmy dwie debaty, odwieczne faworytki profesjonalnych pism ekonomicznych ze względu na swoją ukrytą zawartość moralną: spór monetarystów ze zwolennikami polityki fiskalnej i spór stronników sztywnych kursów wymiany walutowej z obrońcami kursów płynnych. Czy są jakiegokolwiek ściśle *ekonomiczne* empiryczne wyniki badań lub twierdzenia teoretyczne, dzięki którym moglibyśmy ustalić, że *powinniśmy*, na przykład, posługiwać się polityką fiskalną? Twierdzą, że nie ma i być ich *nie może*.

Polityka fiskalna, dla człowieka niezaangażowanego, jest schematem podatków nakładanych przez rząd i jego wydatków. Rozważmy stanowisko typowego ekonomisty będącego protagonistą polityki fiskalnej (jakiegokolwiek rodzaju). Nieodzownie musi on również być zwolennikiem, oprócz innych rzeczy, rządowego opodatkowania obywateli. Bez zbytniego wnikania w wartość tego twierdzenia, trzeba zdać sobie sprawę, że istnieją ludzie, w tym anarchiści, którzy uważają, że wszelkie opodatkowanie, będąc niedobrowolnym, wymuszonym transferem pieniędzy od jednej do drugiej strony, jest w całości nielegalne i nie powinno być przeprowadzane. Zwolennik polityki fiskalnej tym samym mimowolnie wpada pod ostrzał etyczny. Broniąc polityki fiskalnej, ekonomista musi przyjąć stanowisko legalności lub braku legalności samego procesu podatkowego. Że jest to ukryte moralne stanowisko, dobitnie ukazuje wartość szoku wywołanego takim stwierdzeniem. Co więcej, konkluzja ta w żaden sposób nie wpływa z naszych rozważań na temat polityki fiskalnej. Polityka monetarna podlega także temu samemu zarzutowi. Ukryte moralne wartościowanie monetarystów polega na tym, że rząd ma prawo kontrolować podaż pieniądza. Ale z tego punktu widzenia etycznego żaden ekonomista nie mógłby w spójny sposób bronić (wspierać, utrzymywać, że jest dobra, lub być jej stronnikiem) polityki monetarnej.

Prawda jest taka sama dla obu stron sporu o kursy wymiany walutowej. Zarówno u stronników usztywnionych, jak i płynnych kursów tkwi przede wszystkim głębokie przekonanie, że rząd ma legitymację do ingerowania w sprawę systemu monetarnego. Pozwolę sobie to powtórzyć. W żaden sposób nie przyjmuję stanowiska dotyczącego sedna samego twierdzenia etycznego. W tej pracy nie przyjąłem ani spojrzenia leseferystycznego, zgodnie z którym rząd nie ma legitymacji do wspomnianej ingerencji, ani tego, jakie przyjęły obie strony kontrowersji wokół stopy wymiany walutowej, czyli że taką legitymację (moralną, etyczną, stosowną) posiada. Zadowala mnie wskazanie, że obie strony debaty są winne ukrytego moralizowania w rzekomo wolnej od wartościowań dyskusji.

Kilka lat temu kilku ekonomistów, w większości podzielających przekonania polityczne „szkoły chicagowskiej”, przypuściło atak na system poboru do wojska, żarliwie broniąc zaciągu dobrowolnego. Było to jakoby „wolne od

wartościowania”, ponieważ nie wspomniano o złu i niewolnictwie nieodłącznym dla poboru ani o wolności w nieprzymuszonym zaciągu. Albo raczej te jawnie etyczne stwierdzenia zostały w widoczny sposób oddzielone od dowodzenia *ekonomicznego*, który oparto wyłącznie o efektywność. Niestety, dla świętości i wolności od ukrytego moralizowania ekonomii, nawet to tak zwane dowodzenie ekonomiczne, którego fundament stanowiła efektywność, ta ponoć nieobciążona rozważaniami etycznymi sprawa nie była w żadnym wypadku wolna od wartościowania.

Krótko podsumowując, według argumentów obrońców dobrowolnej służby wojskowej byłaby ona o wiele tańsza niż pobór, przede wszystkim ze względu na (1) poważne koszty ponownego trenowania, będące koniecznością ze względu na wysoki poziom osób opuszczających służbę z poboru, i (2) nieumiejętne obliczanie *całkowitych* kosztów poboru (szczególnie kosztu alternatywnego, zaniechanego przez umieszczenie wysokoproduktywnych cywili na niskoproduktywnych stanowiskach militarnych). Jak dotychczas „dobrze”. Ale moralistyczna zadra to właśnie większa efektywność — to, że ochotnicze wojsko powinno zastąpić przymusowy zaciąg. Po prostu ten wniosek nie wynika z przesłanek, jeśli nie dodamy założenia natury etycznej.

By to zilustrować, możemy rozważyć moralne argumenty części przeciwników dobrowolnego wojska, którzy zgodzili się co do tego, że byłoby ono efektywniejsze od poboru i właśnie dlatego mu się sprzeciwiają. Twierdzili oni, że skoro armia Stanów Zjednoczonych wzięła udział w uważanym przez nich za niemoralne przedsięwzięciu (wojnie w Wietnamie) i prowadziłyby dalej tę wojnę bez względu na to, czy armia dobrowolna zostałaby zastąpiona przez armię z poboru, byłoby moralne sprzeciwić się bardziej efektywnej niemoralności. Nie wdawajmy się specjalnie w treść tego twierdzenia. Jego wody są głębokie, zdradliwe i zupełnie nieistotne dla naszego argumentu. Jedynym punktem, który chciałem wyekstrahować z tego twierdzenia, było to, że argumentując tak, jak to czynili, tak zwani niewartościujący ekonomiści skrycie przyjmowali etyczne stanowisko — odrzucenie argumentu moralnego wspomnianych przeciwników dobrowolnego wojska o niemoralności jest obmyślanie efektywnych metod prowadzących do niemoralnych celów.

Wydłużanie listy przykładów moralnego teoretyzowania zawodowych ekonomistów, qua zawodowych ekonomistów, jakkolwiek możliwe bez końca, byłoby bezcelowe. Zamiast tego chciałbym rozważyć różnicę między skrytym a jawnym moralizowaniem ekonomistów: Wskazaliśmy już wcześniej, jak ukryte sądy wartościujące wślizgują się, że tak się wyrażę, do w innym wypadku pozbawionych wartościowania pozytywnych ocen ekonomicznych naszej dyscypliny, będąc śmiertelnym niebezpieczeństwem stojącym na drodze stawiania się ekonomii „nauką”.

Zupełnie inaczej ma się sprawa z otwartym wyrażaniem przez ekonomistów sądów wartościujących. W tym przypadku będzie jasne, że ekonomista mówi jedynie jako prywatna osoba, wypowiadająca się na równi z innymi obywatelami. Jego reputacja nie będzie już powiązana z etycznymi w gruncie rzeczy poglądami. Ludzie bogatsi nie będą już mogli zatrudnić ekonomistów zawieszających swoje reputacje na rzecz wydawania twierdzeń wartościujących. Nie będzie już prawdą stare powiedzenie o tym, jak to „Możesz znaleźć ekonomistę broniącego jakiegokolwiek i wszystkich ze stron każdego sporu”.

Przyjęcie przez ekonomistów jawnego miast ukrytego moralizowania nie obędzie się jednak bez kosztów. Nie taki znów nieznaczący prestiż ekonomistów nie będzie już mógł pozostawać do dyspozycji tych z nich, którzy by z takiego wykorzystywania mogli czerpać korzyści. Lecz wydaje się dla mnie oczywiste (ocena wartościująca), że zawód ekonomisty by na tym zyskał.

Zakończmy jeszcze jednym rozróżnieniem, rozróżnieniem na pozbawione wartościowania stwierdzenia i pozbawione wartościowania czyny. Do tej pory rozważaliśmy jedynie tezy ekonomistów pozornie pozbawione ocen wartościujących. Lecz co powiedzieć o ekonomistach, którzy faktycznie ograniczają swoje wypowiedzi do oświadczeń dotyczących środków i celów, stwierdzeń „jeśli, to”, spójności planów etc., lecz biorą udział w najbardziej haniebnych przedsięwzięciach? Mówiąc inaczej, możliwe jest wszak pozostawanie przy niewartościujących stwierdzeniach, znajdujących się ściśle w ramach nauki, lecz jednocześnie dawanie rad na temat najlepszego ekonomicznie sposobu budowy obozu koncentracyjnego! Musielibyśmy powiedzieć, co wydaje się jasne,

że mimo tego, iż wspomniany ekonomista ograniczył się do wolnych od wartościowania stwierdzeń, w żadnym wypadku nie jest wolny od zbrukania. Nie możemy powiedzieć, że jest naukowcem wolnym od wartościowania.