

HENRY HAZLITT

INFLACJA

WRÓG PUBLICZNY NR 1



Fijor PUBLISHING

INFLACJA

Wróg Publiczny Nr 1

Henry Hazlitt

Przekład
Jan M. Fijor

Tytuł oryginału:

The Inflation Crisis, And How To Resolve It

Tłumaczenie: Jan Fijor

Redakcja: Anna Świtalska-Jopek

Projekt okładki: Barbara Bernardyn

Model dolara: Kacper Smoter

Copyright © 1995 The Foundation for Economic Education, Inc.

Oryginalnie opublikowane przez Arlington House, 1978.

Copyright for the Polish edition by Fijorr Publishing Company ©
2007

Wszystkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej książki nie może być reprodukowana jakimkolwiek sposobem – mechanicznie, elektronicznie, drogą fotokopii czy tp. – bez pisemnego zezwolenia wydawcy, z wyjątkiem recenzji i referatów, kiedy to osoba recenzująca lub referująca ma prawo przytaczać krótkie wyjątki z książki, z podaniem źródła pochodzenia.

ISBN – 83-89812-42-x

Dystrybucja wysyłkowa za pośrednictwem Internetu: fijorr@fijorr.com
lub www.fijor.com

Wydanie pierwsze – Warszawa 2007

Spis treści

Słowo o autorze i jego amerykańskim Wydawcy	4
Wstęp	6
Wstęp do wydania polskiego	10
Przedmowa.....	15

CZEŚĆ PIERWSZA

1. Co to jest inflacja?	18
2. Dane z ostatnich czterdziestu lat	26
3. Presja na wzrost kosztów	33
4. Regulacja cen - fałszywe lekarstwo.....	38
5. Czym jest „polityka monetarna”?.....	41
6. Oszust zwany Wujem Samem.....	44
7. Dlaczego akurat złoto?.....	47
8. Lekarstwo na inflację.....	50

CZEŚĆ DRUGA

9. Do czego służą wydatki, a do czego deficyt	54
10. Do czego prowadzą wydatki i deficyt.....	65
11. Inflacja w Niemczech i lekcja z niej płynąca	69
12. W którym miejscu monetarzyści się mylą	89
13. Co determinuje wartość pieniądza?	104
14. Inflacja a bezrobocie	114
15. Widmo „niewykorzystanych mocy”	126
16. Inflacja kontra zyski.....	137
17. Inflacja a oprocentowanie pieniądza.....	146
18. Fiasko tanich pieniędzy.....	157
19. Indeksacja – jeszcze jedna ślepa uliczka.....	163
20. Inflacja a moralność	174
21. Czy inflację można pobić?	181
22. Inflacja nie zna granic	194
23. W poszukiwaniu pieniądza idealnego.....	207
24. Wolny wybór waluty	223

Słowo o autorze i jego amerykańskim Wydawcy

Henry Hazlitt (1894-1993) rozpoczął swą wyjątkową karierę w roku 1913, w dzienniku *Wall Street Journal*. Z czasem publikował w wielu innych gazetach, włączając w to *The New York Evening Post*, *The New York Evening Mail*, *The New York Herald* i *The Sun*.

W latach trzydziestych ubiegłego wieku był redaktorem i kierownikiem literackim *The Nation*, a później następcą H. L. Menckena na stanowisku redaktora naczelnego *American Mercury*. W latach 1934-1946 należał do ścisłego kierownictwa *The New York Times*. W trakcie swej pracy w NYT napisał szereg artykułów krytykujących nawrót do radykalnego interwencjonizmu na wszystkich szczeblach administracji rządowej. W latach 1946-1966 miał swój stały felieton (*Business Tides*) w *Newsweeku*.

Henry Hazlitt zapisał się w dziejach literatury ekonomicznej jako autor wyjątkowo twórczy, wnikliwy myśliciel i niestrudzony obrońca wolności. Książką, która przyniosła mu światowe uznanie i rozgłos, była wydana w 1946 roku *Ekonomia w jednej lekcji*, sprzedana w nakładzie ponad miliona egzemplarzy¹. Hazlitt napisał bądź opracował co najmniej 17 innych książek, w tym *The Failure of the „New Economics”* (1959) i *The Foundation of Morality* (1964). Był organizatorem i współzałożycielem The Foundation for Economic Education (FEE).

Pierwszym wydawcą tej książki była The Foundation for Economic Education, powstała w 1946 roku z inicjatywy Leonarda E. Reada (1898–1983). Jest to najstarsza organizacja zajmująca się badaniami ekonomicznymi i działaniami w obronie wolności osobistej i prawa własności. Jej celem są studia nad moralnymi intelektualnymi fundamentami wolnego społeczeństwa i przekazywanie tej wiedzy na cały świat. Aby uniknąć jakichkolwiek kontrowersji politycznych, FEE skupia się w swych działa-

¹ Dane te pochodzą z końca lat siedemdziesiątych. Od tego czasu sprzedano co najmniej drugie tyle.

niach wyłącznie na celach edukacyjnych, publikując i sponsorując seminaria czy wykłady poświęcone popularyzacji tematyki ograniczonego rządu oraz związanych z nią zasad prywatnej własności. Prócz publikacji książkowych, jak choćby ta, FEE wydaje miesięcznik *The Freeman*.

Wstęp

W 1977 roku, kiedy Henry Hazlitt kończył pisanie tej książki w i kierował ją do Wydawcy, dolar tracił swoją siłę nabywczą w tempie dwucyfrowym², złoto osiągnęło cenę 550 dolarów za uncję³ i drożało, oprocentowanie kredytów gwałtownie rosło, zaś dolar – pod wpływem polityki Rezerwy Federalnej – tracił swoje znaczenie jako waluta światowa. Lata siedemdziesiąte były okresem inflacji na skalę niespotykaną od czasu likwidacji Kontinentalu⁴

Ekonomiści całego świata pracowali w pocie czoła w cieniu myśli najwybitniejszego z ekonomistów stulecia, Johna Maynarda Keynesa. Odcisnął on swoje piętno zarówno na teorii ekonomicznej, jak i polityce gospodarczej i miał ogromny wpływ na przywódców niemalże wszystkich krajów strefy kapitalizmu, którzy papugowali jego doktrynę, wprowadzając energicznie, z fanatycznym zapałem i gorliwością w życie: planowy kapitalizm, wyrównywanie dochodów, wydatki mające przeciwdziałać skutkom istnienia cykli koniunkturalnych, mnożniki i przyspieszacze, finansowanie deficytu budżetowego i tak dalej.

W Stanach Zjednoczonych zarówno uczniowie Lorda Keynesa z Tilton, jak i jego krytycy zmagali się z jego doktrynami. Wybitni autorzy, jak choćby Paul A. Samuelson, John Kenneth Galbraith czy Milton Friedman, tworzyli grunt pod dyskusję, wskazując władzom monetarnym sposoby kierowania systemem.

Paul A. Samuelson, profesor ekonomii w Massachusetts Institute of Technology, wyznawał teorię, którą nazwał „eklektycznym spojrzeniem większości na tzw. post-Keynesowskie systemy neoklasyczne”. W centrum

² Dokładnie to samo dzieje się dzisiaj, trzydzieści lat później – przyp. tłum.

³ Dzisiaj jest po ok. 660 dol. – przyp. tłum.

⁴ Waluta amerykańska, istniejąca od 1775 roku, przez ok. pięć lat, zlikwidowana z powodu gwałtownej utraty swej siły nabywczej – przyp. tłum.

polityki monetarnej umieścił bank, centralny, wspierając optymalny rzeczywisty wzrost gospodarczy i politykę stabilności cenowej. Polityka monetarna prowadzona jest „pod wiatr” dominującego – nadmiernego lub niedostatecznego – zagregowanego popytu. Jeśli biznes podupada i rośnie bezrobocie, System Rezerwy Federalnej (FED) powinien prowadzić politykę zwiększonej ekspansji kredytowej i monetarnej. Jeśli pojawia się zagrożenie związane z nadmiarem wydatków, co powoduje wzrost cen i niedobory siły roboczej na rynku, wówczas FED powinien nacisnąć hamulec i zredukować podaż pieniądza. Jeśli systemem tym zarządzają prawidłowo dobrani i mianowani przez prezydenta gubernatorzy banku centralnego, polityka monetarna działa skutecznie, prowadząc nie tylko do wzrostu gospodarczego i pełnego zatrudnienia, lecz także do stabilizacji cen (*Economics*, wyd. X, 1976).

John Kenneth Galbraith, wieloletni profesor ekonomii w Harvardzie, a także prezes Amerykańskiego Stowarzyszenia Ekonomistów, odrzucił zdecydowanie to rozwiązanie, nazywając je postkeynesowskim. Zwykle bezlitosny dla nieubłagalnych zasad ekonomii, Galbraith wołał sięgnąć po rozwiązania polityczne, posługując się nimi przy regulowaniu rynku, przedkładając działania rządu nad wolność i wolny wybór. W wydanej w 1975 roku książce *Money: Where It Came, Where It Went* (Houghton Mifflin Co.) wezwał ustawodawców do przyjęcia na siebie odpowiedzialności za pieniądz krajowy, proponując równocześnie, aby traktować budżet federalny jako czynnik „równowagi w zarządzaniu gospodarką”, dopatrując się w kontroli płac funkcji zaworu bezpieczeństwa. Zdaniem Galbraitha, ważnym aspektem polityki monetarnej powinno być centralne planowanie w dziedzinie „podaży i ochrony zużycia istotnych dla gospodarki produktów i usług”, co w nieunikniony sposób sprowadzało się do znacznie ważniejszego problemu dystrybucji dochodu.

Milton Friedman, champion „monetaryzmu”, odrzucił ten pogląd. W swoim esej z 1968 roku, zamieszczonym w *International Encyclo-*

pedia od the Social Science (The Macmillan Co. And Free Press, NY) zaproponował własną „teorię ilościową”, opartą na założeniu, że „ilość pieniądza jest w polityce zmienną kluczową, która wpływa na kontrolę poziomu cen i płac pieniężnych”. Na przekór doktrynom Johna Maynarda Keynesa i jego naśladowców, nie proponował on aktywnego kierowania polityką monetarną. Nie domagał się także „łatwego” pieniądza, który by miał stymulować gospodarkę, ani „trudnego” pieniądza, mającego zwalczać inflację. Chodziło mu o pieniądź *neutralny*, ułatwiający długoterminowy proces wzrostu gospodarczego. Profesor Friedman był zwolennikiem stałego wzrostu podaży pieniądza regulowanego w oparciu o stały wskaźnik; innymi słowy, pieniądź papierowy drukowany w z góry założonym tempie. Przygotował w tej sprawie nawet projekt zamiany konstytucji Stanów Zjednoczonych. Oto jego fragment: „Kongres będzie miał prawo ustanawiania nieoprocentowanych obligacji rządowych, czy to w formie waluty, czy salda (depozytu) gotówkowego, pod warunkiem, że całkowita ilość pieniędzy (dolarów) znajdujących się na rynku nie wzrośnie o więcej niż pięć procent rocznie, i nie mniej niż trzy procent rocznie”.

Kiedy więc Henry Hazlitt zdecydował się na aktualizację swojej publikacji z 1960 roku, zatytułowanej *What You Should Know About Inflation*, stanął przed koniecznością napisania całkiem nowej książki. Zbyt wiele trzeba by było zmieniać w stosunku do oryginału. Fiasko genialnej terapii aplikowanej przez keynesistów stało się dla wszystkich oczywistością, w miarę jak wraz ze wzrostem bezrobocia rosły ceny, obniżając równocześnie standard życia. Kiedy ekonomiści głównego nurtu i monetaryści lamentowali, krytykując fatalną politykę monetarną w wykonaniu miernot z Rezerwy Federalnej, i niecierpliwie oczekiwali powołania ich przez rząd do władzy, Hazlitt postawił temu systemowi zarzuty, krytykując go za to, iż zbudowany jest na polityce, ustawodawstwie, regulacjach – słowem na brutalnej sile. Odrzucił keynesowską sofistykę i błędne konstrukcje monetarystów, wskazując, że droga do rozwiązania wiedzie poprzez indywidu-

alną wolność i prywatny pieniądz. W oparciu o tradycję myśli austriackiej, opartej na teorii użyteczności i teorii wartości, Henry Hazlitt wzywał wszystkich światłych obywateli, aby skierowali swoje wysiłki w celu zmuszenia rządu do obalenia istniejącego prawa, nadającego rządowi monopol na drukowanie pieniądza. Światło, które wtedy zapalił, rozjaśnia drogę naszych poszukiwań do dziś.

Hans F. Sennholz

Wstęp do wydania polskiego

Napisanie publikacji ekonomicznej przeznaczonej dla nieokreślonego czytelnika, dla każdego autora jest ciężką próbą. Poszczególne terminy ekonomiczne kryją w sobie różne znaczenia. Inaczej rozumie się dany termin, analizując jego potoczne znaczenie, i inaczej jego ekonomiczny sens – a i ten może być różny w zależności od „szkoły ekonomicznej”, która dany termin definiuje. Dlatego autor musi przede wszystkim zdecydować o tym, dla kogo przeznaczona jest dana publikacja. Inaczej może odebrać tę samą książkę „zwykły śmiertelnik” a inaczej ekonomista bądź strateg polityczny. Odbiór może być uzależniony od czasu i panujących systemów polityczno-gospodarczych.

W zależności od rodzaju odbiorcy można stosować określony stopień uproszczeń. Dodatkową trudnością jest fakt, że publikacja powstaje w określonych uwarunkowaniach gospodarczych i politycznych, które mogą rodzić bardziej lub mniej uzasadnione podejrzenia o stronniczość jej autora. Ten gospodarczo-polityczny aspekt staje się szczególnie zasadny w przypadku terminów, które wywierają znaczący wpływ polityczny czy ekonomiczny. Do takich terminów niewątpliwie należy „inflacja”.

Pewien poziom inflacji może stać się dla społeczeństwa nie do zniesienia. W okresie wielkiej inflacji międzywojennej krążył dowcip o nieszczęśniku, któremu wypadł przez okno banknot stużłotowy. Kiedy zbiegł po schodach na dół, znalazł już tylko złotówkę. W takich przypadkach społeczeństwo szuka winnych. Wskazanie rządu jako jedyne bezpośredniego sprawcy tego nieszczęścia może mieć decydujący wpływ na wynik najbliższych wyborów lub wręcz natychmiastową zmianę rządzących.

Trudne zadanie przypada także autorowi wstępu, szczególnie wtedy gdy, tak jak ja sam, jest autorem publikacji o podobnej tematyce. Moje poglądy są z zasady zbieżne z poglądami autora, jednakże pojawiają się kwestie, w których nie w pełni się z nim zgadzam. Dlatego musiałem do-

kładać maksymalnej ostrożności, żeby wstęp nie przeistoczył się w polemikę z autorem. Tym bardziej, że różnice są przejściowe i chwilowe, natomiast w skali długofalowej jesteśmy co do skutków zgodni.

Uznajmy jednak, że publikacja przeznaczona została dla „zwykłych śmiertelników” i wzbogacono ją o fragmenty dedykowane również ekonomistom, zapewne w celu obronienia się przed krytyką wynikłą ze stosowania uproszczeń. Autor wiąże termin „inflacja” wyłącznie z ilością pieniędzy, pomijając kwestię cen. Zaznacza jednak, że coraz częściej termin ten jest, szczególnie potocznie, łączony z poziomem cen. Stanowisko autora pozwala zatem w pełni i w prosty sposób przerzucić odpowiedzialność za inflację wyłącznie na rządy państwa. Autor pisze: „w dawnych czasach rządy wywoływały inflacje poprzez oszustwa przy biciu monet albo redukowanie ich wartości. Później odkryły jednak, że ten sam efekt można osiągnąć znacznie taniej w szybciej poprzez drukowanie pieniędzy papierowych”. „Inflacja została powołana do życia przez naszych przywódców”, którzy „obiecuja nam, że prawą ręką będą zwalczać to, co podają nam lewą ręką”. Należy zwrócić uwagę, że zanim powstał pieniądz papierowy, bankierzy, zwani wtedy złotnikami, wypuszczali kwity (pierwowzory czeków) na kwoty znacząco przewyższające depozyty w złocie. Była to bezsprzecznie kreacja pieniądza i źródło inflacji, za które trudno winić rządy. Obecnie również podaż pieniądza to nie tylko jego druk dokonywany przez państwo, ale i kreacja dokonywana przez banki. Udzielają one kredytów, wzorem dawnych złotników, tylko w jego większej skali, znacznie przekraczającej posiadane przez nie pieniężne depozyty. Czy można za to winić rządy państw? A jeśli masowo zaczęlibyśmy nabywać dobra, wystawiając weksle płatne za rok? Sprzedawca pokrywałby tymi wekslami swoje należności, co uczyniłoby z nich surogat pieniądza i zwiększyło jego ogólną podaż. Oczywiście taka zapłata i udzielanie kredytów dokonywanie jest w ramach przepisów stanowionych przez państwo. Jednakże przy takim podejściu wszelkie niekorzystne zjawiska w gospodarce i polityce

można przypisać państwu. Zresztą, jeżeli państwo wprowadziłoby w tym zakresie prawne ograniczenia – natychmiast można by postawić mu zarzut ograniczania wolności gospodarczej.

Nie chciałbym być uznany za obrońcę państwa, które sam uważam za źródło wielu ekonomicznych nieszczęść. Ale nie samo państwo jest winne. Przecież integralną częścią państwa stanowimy my! To właśnie my jesteśmy winni temu, że stojąc przy urnie wyborczej, niewłaściwie oddajemy swój głos. Przyczyną tego jest nasza niska świadomość ekonomiczna. Każda publikacja ekonomiczna, szczególnie tak zrozumiale napisana jak ta książka, może mieć wpływ na jej zmianę. Jednakże podejrzenie o subiektywność polityczno-gospodarczą autora może osłabić wyraz takiego opracowania. Autor podkreśla, że „słowo <<inflacja>> odnosiło się początkowo wyłącznie do ilości pieniędzy” i pisze „(...) domagam się powrotu oryginalnego znaczenia terminu <<inflacja>>”. Przy takim rozumieniu terminu „inflacja” winnym jej zaistnienia może być tylko rząd. Jeżeli jednak weźmiemy pod uwagę inną definicję inflacji, to wyłączna wina rządów może wzbudzić wątpliwości. Profesorowie David R. Kamerschen, Richard B. McKenzie i Clark Nardelli definiują inflację jako „trwały wzrost ogólnego poziomu cen przy uwzględnieniu jakości towarów”.

Wydaje mi się słuszne wspomnieć o zasadach mierzenia inflacji. Pomiaru jej dokonuje się, określając tempo zmian cen. Do tego celu wykorzystuje się indeksy cenowe określające znany procentowy w stosunku do roku bazowego i wyliczając średnią procentową zmiany cen pewnej ilości dóbr tak dobranych, żeby odzwierciedlać udział tych dóbr w całkowitych wydatkach przeciętnej rodziny. Wydaje mi się, że taki sposób mierzenia inflacji przecina spór o jej definicję, przesądzając, że inflacja to trwały wzrost cen, a nie wzrost ilości pieniędzy – jak twierdzi autor. Wzrost podaży pieniędzy to główna, ale nie jedyna przyczyna. Tę nieścisłość kładę na karb uproszczeń i niekonsekwencji przy definiowaniu inflacji. Szczególnie, że autor pisze: „używanie terminu <<inflacja>> w znaczeniu <<wzrost cen>>

odwraca uwagę od prawdziwej przyczyny inflacji oraz od lekarstwa, które mogłoby ją uleczyć”.

Zmiany cen mogą być wywołane wieloma czynnikami. Długotrwały wzrost cen bez zwiększenia podaży pieniądza jest niemożliwy. Jednakże po krótkotrwałym wzroście cen spowodowanym innymi przyczynami niż pieniądze, zanim kotwica pieniężna mogłaby zadziałać, w niektórych przypadkach gospodarka musiałaby funkcjonować w warunkach niedoboru pieniądza. Każde zachwianie ilości pieniądza względem wartości strumienia dóbr, który ma być przez ten pieniądz obsługiwany, jest dla gospodarki szkodliwe. Pieniądza w gospodarce musi być tyle, ile być powinno, a każde zachwianie w tym zakresie jest dla gospodarki niekorzystne. Precyzyjne dostosowanie jego ilości, pozwalające uniknąć zatorów płatniczych, i jednocześnie uniknięcie inflacji wydaje się nierealne. Państwo chroniąc się przed jednym złem, wpada w drugie. Zarządzający gospodarką mają zbyt mało informacji, które i tak docierają do nich z opóźnieniem. Tak więc pogląd wskazujący na winę rządów za zaistnienie inflacji – bez względu na metodologię zjawiska – staje się prawdziwy, gdy jest ona długotrwała.

Milton Friedman twierdzi m.in.: „nie znam przypadków z historii, aby wysokiej inflacji, utrzymującej się przez pewien czas, nie towarzyszył odpowiednio gwałtowny wzrost ilości pieniądza; nie znam także przykładu wskazującego na to, żeby gwałtownemu zwiększeniu ilości pieniądza nie towarzyszyła odpowiednio wysoka inflacja”. Jest to prawda. Podkreślam jednak: „utrzymującej się przez pewien czas”, czyli, gdy państwo zdążyło już zareagować na pojawiający się brak pieniądza na rynku. Jednakże walka z inflacją to nie walka z przypadkami choroby pieniądza, ale przede wszystkim zapobieganie jej. Dlatego, moim zdaniem, należy analizować nie tylko znane z praktyki powszechne zjawiska, ale i zjawiska nieznane, bądź mało znane, których zaistnienie mogłoby tę chorobę spowodować. Tego mi w tej książce zabrakło. Ten brak można składać na karb subiektywności politycznej autora. Można też uznać go za celowe uproszczenie, do którego

każdy piszący ma prawo. Jako autor, z własnego doświadczenia wiem, że pisząc dla „zwykłych śmiertelników”, ma się potrzebę wskazania przyczyn, niekorzystnie wpływających na nich, zjawisk ekonomicznych. Bezspornie największa odpowiedzialność za wystąpienie i funkcjonowanie inflacji spoczywa na rządzie. Dlatego wskazujący palec autora zostaje skierowany na władzę. Inne przyczyny, na które rząd nie ma wpływu wprost, jako rozmydlające wyrazistość tekstu, pomija się w ramach zastosowanych uproszczeń.

Reasumując, jest to znakomita publikacja będąca swoistym przewodnikiem po dżungli trudnych zjawisk ekonomicznych związanych z inflacją – najgroźniejszą chorobą gospodarki. Można ją polecić wszystkim, których ten temat interesuje. Uczniom i studentom szkół ekonomicznych publikacja ta w jasny sposób przybliży tajemnice inflacji. Również zawodowi ekonomiści znajdą tu dla siebie interesujące informacje. „Zwykły śmiertelnik” pozna zagrożenia i ewentualne korzyści płynące dla niego z inflacji, które mogą być podstawą analizy decyzyjnej w wielu kwestiach dotyczących jego i jego rodziny. Warto więc pamiętać słowo ekonomisty, że „poprzez nieustanną inflację rząd potrafi niepostrzeżenie skonfiskować większą część majątku swych obywateli”.

Również rządy, zdając sobie sprawę, że mogą być uznane za sprawców inflacji, szukają innych jej przyczyn. Potrafią nawet tworzyć nowe definicje. Wydana w Polsce w 1974 roku *Encyklopedia Powszechna* zawiera definicję inflacji, w myśl której polega ona na „zwiększeniu się dochodów pieniężnych ludności w stopniu silniejszym od wzrostu masy towarowej”. Oznacza to, że socjalistyczne państwo połączyło inflację z uzyskiwaniem przez pracowników zarobków wyższych niż wynosi wartość (cena) wytworzonego przez nich towaru. I już widać winnych...

Krzysztof Habich

Przedmowa

Książkę tę planowałem, początkowo, jako rozwinięcie i uzupełnienie wydanej po raz pierwszy w 1960 roku mojej pracy zatytułowanej *What You Should Know About Inflation*⁵. Jednakże od czasu jej wydania inflacja nie tylko rosła, ale wręcz nasilała się i rozszerzała – tak w Stanach Zjednoczonych, jak i w reszcie świata. Problem, jaki stwarza inflacja, stawał się w wielu aspektach coraz poważniejszy i pilniejszy, stąd wymagało to głębszej i szerszej analizy.

Z tego powodu niniejsza książka jest w rzeczywistości publikacją całkowicie nową. Tylko ok. jednej siódmej materiału pochodzi z wydania oryginalnego z 1960 roku, a i ta część została poddana gruntownej aktualizacji. Pozostałe sześć siódmych jest zupełnie nowe. Aby nie wprowadzać zamieszania w głowach tych, którzy czytali oryginalną pracę, podzieliłem książkę na dwie części. Cały materiał pochodzący z oryginału zawarty został w Części Pierwszej i zatytułowany „Podejście Ogólne”. Nie znaczy to, że zawiera on tylko to, co znajdowało się w oryginale. Rozdział 2, na przykład, przedstawia dane dotyczące poziomu inflacji, obejmujące okres czterdziestu lat, a nie jak w oryginale, tylko dwudziestu. Cała Część Druga, zatytułowana „Inflacja z bliska”, jest nowa. Niektóre z rozdziałów tej książki prezentowane są w nieco innej formie niż artykuły, które publikowałem w *The Freeman*, mimo iż pisane były z myślą o tej książce.

What You Should Know About Inflation była jedynie elementarzem zagadnienia. Ta książka jest bardziej ambitna. Starłem się zawrzeć w niej głębszą analizę całościową wielu ważnych problemów związanych z inflacją, a także przedstawić podstawowe mity i chroniczne sofizmaty, które w znacznej mierze odpowiedzialne są za jej istnienie. W ten sposób, obie części uzupełniają się wzajemnie, co zresztą sugerują ich tytuły; pierwsza

⁵ Ang. *Co powinniśmy wiedzieć na temat inflacji* – przyp. tłum.

daje spojrzenie ogólne, druga to seria rozważań szczegółowych, każdego z osobna.

Ponieważ zająłem się poszczególnymi zagadnieniami i sofizmatami w oddzielnych rozdziałach, starając się przedyskutować każde z nich z osobna, konieczne były pewne powtórzenia. Usiłując bowiem zrozumieć w pełni książkę ze składowych problemu, musiałem także przeanalizować ich wpływ na jego całość. Tylko w ten sposób, poprzez nieustanne podkreślanie i odmienianie pewnych prawd, jesteśmy w stanie dokonać postępu w stosunku do nagminnego fałszu i kłamstw, prowadzących od przeszło pół wieku do działań politycznych, których jest ciągle presja inflacyjna.

Henry Hazlitt

Luty 1978

CZĘŚĆ PIERWSZA
PODEJŚCIE OGÓLNE

Rozdział 1

Co to jest inflacja?

Nie ma dziś zagadnienia energiczniej dyskutowanego, a jednocześnie tak źle rozumianego, jak inflacja. Politycy w Waszyngtonie rozmawiają o niej, jak gdyby była jakąś straszną zjawą pochodzącą z zaświatów, czymś – jak powódź, zaraza czy najazd wrogich wojsk – nad czym nie mają żadnej kontroli. Inflacja to coś, z czym obiecują nam „walczyć”, rzecz jasna pod warunkiem, że Kongres, czy sam naród, dostarczą im odpowiedniej „broni” albo „silnego prawa”, które w tej walce pomogą.

Tymczasem prawda jest taka, że inflacja została powołana do życia przez naszych przywódców, przez ich własną politykę monetarną i fiskalną. Obiecują nam zatem, że prawą ręką będą zwalczać to, co podają nam lewą ręką.

To, co nazywają inflacją, jest, zawsze i wszędzie, wywołane głównie poprzez wzrost podaży pieniądza i kredytu. Prawdę mówiąc, inflacja *jest* właśnie wzrostem podaży pieniądza i wielkości kredytu. Posłużmy się, przykładowo, *American College Dictionary*⁶. Znajdziemy w nim następującą definicję inflacji: „Szkodliwa ekspansja⁷ lub wzrost ilości waluty krajowej, wywołany w szczególności drukiem pieniądza papierowego, nie dającego się wymienić na twardy pieniądz”.

Jednakże w ostatnich latach pojęcia tego zaczęto używać w radykalnie odmiennym znaczeniu. Przedstawione jest ono w drugiej definicji podawanej przez *American College Dictionary*, mianowicie: „Znaczący wzrost cen wywołany szkodliwą ekspansją pieniądza papierowego lub ekspansją kredytu”. Widzimy więc, że wzrost cen *spowodowany* ekspansją podaży pieniądza nie jest tożsamy z samą ekspansją podaży pieniądza. Przyczyna

⁶ Popularny słownik języka angielskiego – przyp. tłum.

⁷ Podkreślenia pochodzą od Henry’ego Hazlitta.

lub warunek nie jest przecież identyczny ze swoją konsekwencją. Te dwie definicje inflacji, różniące się całkowicie swoim znaczeniem, są źródłem niekończących się nieporozumień.

Słowo *inflacja* odnosiło się początkowo wyłącznie do ilości pieniądza. Mówiło się, że wolumen pieniądza jest *napompowany*, nadmuchany, przesadny. To, że domagam się powrotu do oryginalnego znaczenia terminu „inflacja”, nie ma nic wspólnego z moją pedantycznością. Używanie terminu „inflacja” w znaczeniu: „wzrost cen” odwraca uwagę od prawdziwej przyczyny inflacji oraz od lekarstwa, które mogłoby ją uleczyć.

(Jednakowoż muszę tu ostrzec czytelników, że słowo *inflacja* jest dziś powszechnie stosowane w znaczeniu „wzrost cen”. I z tego powodu bezowocnym i czasochłonnym wydaje się unikanie tego znaczenia lub poprawienie go na każdym kroku. Termin ten używany jest, jeśli chodzi o ścisłość, niemal powszechnie w dwóch znaczeniach; raz w znaczeniu pierwszym, to znaczy, gdy chodzi o wzrost wolumenu pieniądza, i drugi raz, z tym że znacznie częściej, gdy chodzi o wzrost cen. Osobiście stwierdzam, że uchronienie się od popadania w tę dwuznaczność jest zajęciem beznadziejnie trudnym. Jedynym do przyjęcia kompromisem, w tym drugim znaczeniu, zwłaszcza dla tych, którzy odczuwają potrzebę odróżnienia rozmaitych sensów terminu „inflacja”, będzie użycie pojęcia *inflacji cenowej* dla odróżnienia od zwykłej inflacji. Starałem się to czynić w kolejnych rozdziałach, choć obawiam się, że pewnie nie zawsze konsekwentnie).

Zobaczmy teraz, co się dzieje pod wpływem inflacji, i dlaczego tak się dzieje.

Z chwilą wzrostu podaży pieniądza ludzie posiadają więcej pieniędzy, za które mogą nabywać dobra. Jeśli w tym samym czasie ilość dóbr nie wzrośnie – albo nie wzrośnie w stopniu równym wzrostowi podaży pieniądza – ceny dóbr wzrosną. Każdy jeden dolar stanie się mniej wart, gdyż teraz jest tych dolarów więcej. Z tego powodu, powiedzmy, za każdą parę butów czy sto buszli pszenicy oferowanych będzie więcej dolarów. „Cena”

jest wskaźnikiem wymiany (*exchange ratio*) między dolarem a jednostką danego dobra. Posiadając więcej dolarów, ludzie cenią każdy z nich mniej. Prowadzi to do wzrostu cen dóbr, nie dlatego, że jest ich (dóbr) mniej niż przedtem, lecz dlatego, że dolarów jest więcej, a stąd są one warte mniej.

W dawnych czasach rządy wywoływały inflację poprzez oszustwa przy biciu monet albo redukowanie ich wartości. Później odkryły jednak, że ten sam efekt można osiągnąć znacznie taniej i szybciej poprzez drukowanie pieniędzy papierowych. To właśnie stało się z francuskimi asygnatami w 1789 roku, a także z naszą własną⁸ walutą w czasie amerykańskiej rewolucji. Współczesne metody są nieco bardziej subtelne. Nasze rządy sprzedają bankom swoje obligacje lub inne papiery dłużne (IOU). W zamian za nie banki płacą rządowi, tworząc w swoich księgach „depozyty bankowe”, z których ten ostatni może korzystać. Bank ze swej strony może te obligacje rządowe czy inne papiery dłużne sprzedać bankowi Rezerwy Federalnej⁹, który płaci za nie albo poprzez stworzenie kredytu depozytowego, albo poprzez druk banknotów Rezerwy Federalnej. Taki jest właśnie mechanizm produkowania pieniądza.

Zasadniczą częścią „podaży pieniądza” w Stanach Zjednoczonych nie jest gotówka, którą płacimy z rąk do rąk, lecz depozyty bankowe, z których czerpie się zasoby, wystawiając w oparciu o nie чеки. Stąd, kiedy ekonomiści mówią o wielkości naszej podaży pieniądza (*money supply*), sumują depozyty na żądanie (a ostatnio także depozyty czasowe) z wolumenem gotówki znajdującej się w obiegu (poza bankami). Całkowita wartość pieniędzy i tak mierzonego kredytu, wliczając w to depozyty czasowe, w końcu grudnia 1939 roku wynosiła 63,3 miliardy dolarów, w końcu grudnia 1963 roku – 308,8 miliardy dolarów i 806,5 miliardy dolarów w końcu grudnia 1977 roku. Ten wzrost podaży pieniądza wynoszący 1174

⁸ Chodzi rzecz jasna o Stany Zjednoczone – przyp. tłum.

⁹ Amerykański bank centralny, prywatny bank zarządzany przez mianowanych przez prezydenta USA gubernatorów – przyp. tłum.

procent jest zasadniczym powodem, dla którego ceny hurtowe, w omawianym okresie, wzrosły o 398 procent.

Pewne zastrzeżenia

Panuje przekonanie, że traktowanie wzrostu ilości pieniądza jako wyłącznego winowajcy powstania inflacji jest grubym uproszczeniem. To prawda. Trzeba zatem pamiętać o szeregu zastrzeżeń.

Przykładowo, należy pamiętać, że „podaż pieniądza” to nie tylko ilość gotówki w obiegu, lecz także podaż kredytu bankowego. Odnosi się to szczególnie do Stanów Zjednoczonych, gdzie większość płatności dokonywana jest przy użyciu czeków.

Uproszczeniem jest także mówienie, że wartość jednostki pieniężnej (dolara) zależy wyłącznie od *aktualnej* ilości pieniądza znajdującego się w obiegu. Otóż, wartość ta zależy także od podaży dolara *oczekiwanej w przyszłości*. Jeśli duża liczba ludzi obawia się, że – przykładowo – podaż dolara za rok, w stosunku do podaży dzisiaj, wzrośnie¹⁰ jeszcze bardziej, wówczas aktualna wartość dolara (mierzona jego siłą nabywczą) będzie niższa, niż by to wynikało z obecnej ilości pieniądza w warunkach wolnych od takich obaw czy przewidywań.

Co więcej, wartość jednostki monetarnej, takiej jak dolar, zależy nie tylko od *ilości* dolarów, lecz także od ich *jakości*. Z chwilą, gdy jakiś kraj odchodzi, przykładowo, od standardu złota, znaczy to, że jego złoto, lub prawo zamiany pieniędzy na złoto, uległo przekształceniu w papier. W takich przypadkach wartość jednostki monetarnej natychmiast spada, nawet jeśli nastąpił wzrost podaży pieniądza. Dzieje się tak, ponieważ ludzie mają więcej zaufania do złota niż do obietnic rządowych lub do poglądów urzędników państwowych zarządzających polityką monetarną. Nie znamy chyba ani jednego przypadku, który by dowodził czegoś przeciw-

¹⁰ Tak jak to ma miejsce chociażby teraz, to jest w 2007 roku – przyp. tłum.

nego; odejściu od standardu złota towarzyszy zwykle wzrost podaży kredytu bankowego i ilości drukowanych pieniędzy papierowych.

Krótko mówiąc, wartość pieniądza zmienia się zasadniczo z tych samych powodów, co wartość każdego innego towaru. Tak jak wartość buszla pszenicy zależy nie tylko od jej obecnej podaży, lecz także od podaży oczekiwanej w przyszłości i jakości ziarna, tak wartość dolara zależy od zmiany podobnych czynników. Wartość pieniądza, podobnie jak wartość innych towarów, nie zależy wyłącznie od czynników mechanicznych czy fizycznych, lecz przede wszystkim od skomplikowanych czynników natury psychologicznej.

Zajmując się przyczynami inflacji czy sposobami jej likwidacji, należy pamiętać o tym, aby nie dać się zmylić lub zdominować przez zbędne lub nieistniejące komplikacje.

Przykładowo, mówi się często, że wartość dolara zależy nie tylko od ilości tej jednostki pieniężnej, lecz także od „szybkości jej cyrkulacji”. Jednakże wzrost szybkości cyrkulacji pieniądza nie wpływa na dalszy spadek jego wartości; szybkość ta jest jedną z konsekwencji lęku o to, że wartość dolara spadnie (albo ujmując to inaczej, lęku o to, że nastąpi wzrost cen towarów). To właśnie takie przekonanie sprawia, że ludzie chętniej wymieniają dolary (pieniądze) na towary. Podkreślanie, przez niektórych autorów, znaczenia szybkości cyrkulacji jest kolejnym przykładem błędnego przypisania realnej przyczynie psychologicznej charakteru mechanicznego.

A oto inna ślepa ścieżka: w odpowiedzi tym, którzy uważają, że inflacja cenowa spowodowana jest głównie wzrostem podaży pieniądza i kredytu, przedstawia się argument, że wzrost cen towarów ma często miejsce, *zanim* nastąpi podaż pieniądza. To prawda. Tak się działo, na przykład, zaraz po wybuchu wojny koreańskiej. Ceny strategicznych materiałów i surowców poszły w górę z obawy o to, że może ich zabraknąć. Speculanci i producenci zaczęli je wykupywać i przetrzymywać dla zysku lub zapewnienia