

MURRAY N. ROTHBARD

EKONOMICZNY

PUNKT WIDZENIA

Tłumaczenie: Jan Lewiński i Marcin Zieliński

Instytut Ludwiga von Misesa
Wrocław 2015

Seria: Biblioteka Klasyków Ekonomii

Tytuł oryginału: Making Economic Sense

Tłumaczenie:

Jan Lewiński (1–17, 28–45, 51, 66–71, 85, 90, 104, 116)

Marcin Zieliński (18–27, 46–50, 52–65, 72–84, 86–89, 91–103, 105–115)

Redakcja serii: Marcin Zieliński

Redakcja językowa: Elżbieta Michalak

Korekta: Paweł Kot

Indeks: Anna Gruhn

Projekt okładki i stron tytułowych: Marta Ozdarska

Copyright © 1995, 2006 Ludwig von Mises Institute, USA

Copyright © 2015 Instytut Edukacji Ekonomicznej im. Ludwiga von Misesa,
Wrocław

www.mises.pl

ISBN 978-83-65086-01-3

Instytut Edukacji Ekonomicznej
im. Ludwiga von Misesa
pl. Strzelecki 20
50-224 Wrocław

Łamanie: PanDawer
pandawer@pandawer.pl

Wydanie pierwsze

SPIS TREŚCI

WSTĘP DO DRUGIEGO WYDANIA AMERYKAŃSKIEGO	IX
EkONOMICZNY PUNKT WIDZENIA	1
1. Czy doprawdy „liczy się gospodarka, głupcze”?	3
2. Dziesięć największych mitów ekonomicznych	6
3. O „merytorycznej” debacie	18
4. Kreatywna semantyka ekonomiczna	21
5. Teoria chaosu: piąta kolumna ekonomii matematycznej?	23
6. Statystyka: zniszczona od środka?	25
7. Konsekwencje ludzkiego działania: zamierzone czy nie?	28
8. Problem stopy procentowej	30
9. Czy mamy za mało oszczędności?	33
10. Peregrynacje po stronie podażowej	35
11. Keynesistowskie mity	38
12. Zmartwychwstanie keynesizmu	40
SOCJALIZM PAŃSTWA DOBROBYTU	45
13. Bodźce ekonomiczne a dobrobyt	47
14. Pomoc społeczna, jakiej nie znamy	49
15. „Kryzys” śmiertelności niemowląt	51
16. Bezdomni i głodni	54
17. Zamieszki dla wściekłości, zabawy i zysku	57
18. Oszustwo ubezpieczeń społecznych	60
19. Źródła kryzysu ubezpieczeń	63
20. Rządowe „ubezpieczenie” medyczne	66
21. Neokonserwatywne państwo dobrobytu	69
22. Po owocach...	72
23. Polityka głodu	75
24. Rząd kontra zasoby naturalne	77
25. Ekolodzy uderzają w Teksas	79
26. Rząd i huragan Hugo: zabójcza kombinacja	82
27. Woda nie płynie	85

POLITYKA JAKO PRZEMOC EKONOMICZNA.	89
28. Refleksje o latach osiemdziesiątych	91
29. Bush i Dukakis: ideologicznie tożsami	94
30. Perot, konstytucja i demokracja bezpośrednia	97
31. Łopot flagi	100
32. Perspektywy clintonomiki	103
33. Demaskacja clintonomiki	106
34. Regulacja cen powraca!	109
35. Diaboliczne założenia planu zdrowotnego	113
36. Praca wyjęta spod prawa: o płacy minimalnej raz jeszcze	118
37. Kłopoty ze związkami	121
38. Dziedzictwo Cesara Chaveza	125
39. Prywatyzacja	128
40. Zanim zaczniemy prywatyzować	130
41. „Kontrola” populacji	133
42. Ekonomia kontroli broni	136
43. Bony oświatowe: co poszło nie tak?	139
44. Rebelia whiskey: wzorzec dla naszych czasów?	142
45. Eisnerowanie Manassas	146
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ POD OSTRZAŁEM	149
46. Akcje, obligacje i rządy głupców	151
47. Skandal z udziałem Salomon Brothers	154
48. Dziewięć mitów o krachu	157
49. Michael R. Milken kontra elita władzy	162
50. Panika na Wall Street	165
51. „Partnerstwo” publiczno-prywatne	168
52. Zatłoczone lotniska: przypadek zawodności rynku?	171
53. Widmo ponownej regulacji transportu lotniczego	174
54. Efekty konkurencji: 25 lat modelu Xerox 914	178
55. Wojna przeciwko samochodom	180
TAJNIKI FISKALIZMU	185
56. Czy podatki są za niskie?	187
57. Powrót ulgi podatkowej	190
58. Odliczenia od podatku i dotacje	192
59. Ten podatek od benzyny	194
60. Filister Babbitt i podatki: wzór odwagi?	197
61. Podatkiem liniowym w podatnika	200

62. Margaret Thatcher i podatek pogłówny	203
63. Koniec Żelaznej Damy	206
64. Kryzys budżetowy	208
65. Oszustwo poprawki o zrównoważonym budżecie	211
GOSPODARCZE WZLOTY I UPADKI	215
66. Krajowe Biuro Badań Ekonomicznych a cykle koniunkturalne	217
67. Powtórka z recesji inflacyjnej	220
68. Deflacja – dobrowolna i przymusowa	223
69. Bush i recesja	226
70. Czego nauczyła nas recesja?	230
71. Zrozumieć recesję	235
ZARAZA PIENIĄDZA DEKRETOWEGO.	241
72. Odzyskajmy nasz pieniądz	243
73. Światowy kryzys walutowy	265
74. Nowy międzynarodowy projekt monetarny	269
75. „Atak” na franka	272
76. Powrót do stałych kursów wymiany	275
77. Krzyżowanie się stałych kursów wymiany	279
78. Keynesistowskie marzenie	283
79. Inflacja monetarna a inflacja cenowa	285
80. Kryzys bankowy!	288
81. Anatomia runu na bank	292
82. Pytania i odpowiedzi na temat towarzystw oszczędnościowo-pożyczkowych	294
83. Nawrót inflacji	300
84. Inflacja i spin doktorzy	302
85. Alan Greenspan: raport mniejszości	304
86. Tajemniczy Fed	306
87. Pierwszy krok w kierunku złota	309
EKONOMIA PONAD GRANICAMI.	313
88. Protekcjonizm i upadek prosperity	315
89. Perspektywy „wolnego handlu”	325
90. Mit NAFTA	329
91. Czy istnieje życie po NAFTA?	333
92. Stałowa „uczciwość”	336
93. Krucjata przeciwko Republice Południowej Afryki	339

94. Czy diamenty naprawdę są wieczne?	342
95. Ceny ropy raz jeszcze	344
96. Przyczyny interwencji w Arabii Saudyjskiej	348
97. Podróż do Polski	352
98. Peru i wolny rynek	354
99. Standard złota w Rosji?	356
100. Czy powinniśmy wspomóc Gorby'ego?	358
101. Powitanie Wietnamczyków	361
KRES KOLEKTYWIZMU	365
102. Upadek socjalizmu	367
103. Rewolucja wolności	369
104. Jak denacjonalizować?	371
105. Radykalne zalecenia dla bloku socjalistycznego	374
106. Socjalistyczna giełda papierów wartościowych?	377
107. Chwalebny powojenny świat	380
108. Antyrządowa rewolucja	382
109. Problem działań doraźnych	386
GIGANCI, NA KTÓRYCH RAMIONACH STOIMY	391
110. William Harold Hutt (1899–1988)	393
111. Friedrich August von Hayek (1899–1992)	396
112. V. Orval Watts (1898–1993)	399
113. Ludwig von Mises (1881–1973)	401
114. Margit von Mises (1890–1993)	403
115. Historia Instytutu Misesa	405
POSTSCRIPTUM	411
116. Rewolucja listopadowa... i co z nią zrobić	413
Indeks osobowy	443
Indeks rzeczowy	449

Wstęp do drugiego wydania amerykańskiego

Murray Newton Rothbard (1926–1995) był jednym z najważniejszych myślicieli dwudziestego wieku. Zdecydowałem się na ten dość ogólnikowy termin „myśliciel”, ponieważ zainteresowania Rothbarda były tak zróżnicowane, iż opierają się jakiegokolwiek zwyczajowej klasyfikacji. To prawda, że Rothbard był teoretykiem ekonomii, działającym w „austriackiej” tradycji, której przedstawicielami byli Ludwig von Mises i Friedrich von Hayek. Ale Rothbard napisał również szczegółową książkę o historii wielkiego kryzysu, dwa tomy poświęcone historii myśli ekonomicznej, wiele artykułów z metodologii oraz niezwykle klarowny traktat o zasadach ekonomii. Biorąc pod uwagę specjalizację wśród współczesnych przedstawicieli profesji ekonomistów, te osiągnięcia są czymś niezwykłym. Zajmujemy się bowiem albo teorią ekonomii, albo historią gospodarczą, albo historią myśli ekonomicznej (jeśli nie zależy nam na znalezieniu pracy), ewentualnie – jeśli należymy do niewielkiego grona ekonomistów zdolnych pisać językiem zrozumiałym dla studentów i laików – możemy wydać podręcznik z podstaw ekonomii. Z wyjątkiem dziwaków, jak Paul Samuelson (i Murray Rothbard), nikt nie zajmuje się wszystkim tym naraz, tak jak chirurg specjalizuje się w operacjach serca albo mózgu, ale nigdy w obu tych dziedzinach.

To jeszcze nie koniec. Oprócz prac ze wszystkich dziedzin ekonomii Rothbard napisał czterotomową (i skłaniającą do refleksji) historię Ameryki epoki kolonialnej. Dokonał również syntezy, stosując metodę dedukcji, wniosków płynących z filozofii, nauk politycznych i teorii prawa w traktacie na temat natury i kształtu kodeksu prawnego w sprawiedliwym i wolnym społeczeństwie. I zapomniałbym: Rothbard właściwie sam stworzył współczesny ruch libertariański za sprawą swej nieustannej agitacji i dwóch książek: pierwsza z nich wyjaśniała straszliwe konsekwencje wszelkich interwencji rządowych, a druga przedstawiała projekt społeczeństwa bez rządu.

Ktoś mógłby powiedzieć: „Imponujące osiągnięcia. Niewątpliwie był geniuszem, ale na pewno przy okazji też pozbawionym poczucia humoru robotem, samotnym i zgorzkniałym krytykiem wszystkich tych zwykłych śmiertelników, z którymi nie mógł się zidentyfikować”.

Może to być zaskakująca cecha Murraya Rothbarda, ale był on zabawny był człowiekiem z krwi i kości. Można to zauważyć po esejach zawartych w tym tomie. Obawiam się jednak, że jeśli ta książka jest jedyną pracą Rothbarda, z jaką mieliście do czynienia, to możecie odnieść wrażenie, że jego styl był wyjątkowo zabawny tylko na tle tej dość nudnej tematyki. Ale czego należałoby się spodziewać? Większość tych esejów została pierwotnie opublikowana w „The Free Market”, biuletynie poświęconym sprawom gospodarczym i politycznym, a więc tematów, które nieraz okazują się (mimo swego wielkiego znaczenia) dość drętwe. Każdy, kto dojdzie do takiego wniosku, powinien przeczytać *The Irrepressible Rothbard*, zbiór jego lepszych prac. Można tam natrafić na tę samą nieskazitelną logikę, brutalną szczerłość i wspaniałe poczucie humoru, tym razem w kontekście polemik antywojennych, politycznie niepoprawne rozważania na temat konfliktów rasowych i płciowych, zaskakująco przekonujące teorie spiskowe, pozbawione wrażliwości (choć zarazem wyjątkowo zabawne) ataki *ad hominem* na ludzi, których Rothbard nie znosił, stare i dobre ciosy wymierzone w Clintona oraz – wierzcie albo nie – recenzje filmowe, które są o wiele bardziej wnikliwe od tych, na które zazwyczaj natrafiamy w lokalnych gazetach.

Jak już wspomniałem, większość esejów zawartych w tym tomie została pierwotnie opublikowanych w „The Free Market”, comiesięcznym biuletynie wydawanym przez amerykański Instytut Misesa, założony w 1982 roku w celu upowszechniania i rozwijania dziedzictwa umiłowanego mentora Rothbarda. Ludwig von Mises (1881–1973) był za swego życia bezspornym liderem austriackiej szkoły ekonomii (termin „austriacki” odnosi się do narodowości twórców szkoły; ekonomiści austriaccy wcale nie badają stopy bezrobocia w Wiedniu). Do jego osiągnięć teoretycznych należało włączenie na początku dwudziestego wieku cen pieniężnych do subiektywistycznej i marginalistycznej struktury wykorzystywanej przez ówczesnych ekonomistów do wyjaśniania cen wyłącznie w ramach gospodarki barterowej. Ponadto Mises, czerpiąc z prac swojego mentora, Eugena von Böhm-Bawerka, oraz Knuta Wicksella, opracował teorię cyklu koniunkturalnego, w świetle której winą należy obarczyć nie kapitalizm, ale rządowe manipulacje systemem bankowym (to właśnie za rozwinięcie Misesowskiej teorii cyklu Friedrich von Hayek otrzymał w 1974 roku Nagrodę Nobla z ekonomii).

Do innych osiągnięć Misesa należą prace z dziedziny metodologii, w których argumentował, że prawa ekonomii stanowią podzbiór praw „prakseologii” – logiki czy teorii ludzkiego działania – zupełnie różnych

od praw odkrywanych przez nauki przyrodnicze. W naukach przyrodniczych obserwujemy faktyczny rezultat – na przykład trajektorię lotu kuli armatniej – by następnie przedstawić hipotezę mającą wyjaśnić siły przyczynowe, które do tego rezultatu doprowadziły. Z kolei w naukach społecznych (zarówno w kryminologii, socjologii, psychologii, jak i ekonomii) znamy siły motywujące dane działanie, przynajmniej na pewnym poziomie uogólnienia. Kiedy ktoś dokonuje napadu na bank, nie badamy wpływu sił fizycznych na atomy składające się na jego ciało, lecz zadajemy sobie pytania: „Co skłoniło go do tego aktu desperacji? Czy nie miał on wzorca, który by pokazał, co jest dobre, a co złe?” (Tu nie tyle chodzi o to, że nie możemy zastosować metod fizyki albo chemii, ile o to, że w ten sposób nie zaszlibyśmy zbyt daleko; z pewnością takie metody nie pomogłyby detektywom w odzyskaniu łupów, bo w tym celu trzeba „zajrzeć do głowy” złodzieja). Mises, przyglądając się rosnącej (przynajmniej na początku dwudziestego wieku) strukturze analizy ekonomicznej, wykrystalizował jej trzon, na który składają się logiczne wnioski płynące z faktu, że ludzie działają. Innymi słowy, Mises uważał, że wszystkie ważne prawa ekonomiczne można wywieść z faktu, że ludzie są istotami racjonalnymi (choć omylnymi), wybierającymi środki, by (spróbować) osiągnąć cele. Zwracam na to uwagę, ponieważ niektórzy ludzie stawiają wszystkich „wolnorynkowych” ekonomistów w jednym szeregu, twierdząc, że Milton Friedman i Ludwig von Mises (albo Murray Rothbard) „zasadniczo mówią to samo”. Zagadnienie właściwych podstaw nauki ekonomii stanowi jeden z najważniejszych przykładów błędu biorącego się z takiego bezmyślnego grupowania. Milton Friedman, co go wyraźnie odróżnia od Misesa i Rothbarda, jest znany ze swej obrony pozytywizmu w ekonomii, czyli zastosowania metod nauk przyrodniczych w naukach społecznych.

Pomiędzy Misesem (i Rothbardem) a popularnymi obrońcami leserferyzmu, jak Milton Friedman czy Lawrence Kudlow i Alan Greenspan, niedawnymi bohaterami politycznych „konserwatystów” ze Stanów Zjednoczonych, istnieje jeszcze jedna różnica. Wszyscy wymienieni ekonomiści zgodzą się na przykład, iż obniżka podatku od zysków kapitałowych byłaby dobra dla gospodarki albo że podniesienie płacy minimalnej do 10 dolarów za godzinę byłoby szkodliwe dla mniejszości żyjących w podupadłych dzielnicach. W tym sensie wszyscy oni są „antyrządowi”. Jednak Mises (i w jeszcze większym stopniu Rothbard) był o wiele bardziej spójny w swej obronie indywidualnej wolności i wolnej przedsiębiorczości oraz w krytyce rządowych interwencji w gospodarkę. Dlatego też Friedman mógł popierać „negatywny podatek dochodowy” – program pomocy

społecznej, który jest nowatorski tylko pod względem zastosowania innej metody wyliczania zapomogi – a Greenspan i Kudlow z pewnością nie uważają, że „rząd jest problemem”, kiedy chodzi o Rezerwę Federalną.

Oczywiście część osób może stwierdzić, że takie uwagi są zarówno niesprawiedliwe, jak i politycznie naiwne. Faktycznie jeden z największych zarzutów wysuwanych pod adresem Misesa i jeszcze bardziej Rothbarda brzmiał, że są oni upartymi, „dogmatycznymi” ideologami, którzy nie są gotowi popchnąć ruchu we właściwym kierunku z powodu swoich nierealistycznych zasad. Choć nie podpisuję się pod tym zarzutem, to nie jest to miejsce, by na ów zarzut odpowiadać. Ograniczę się tylko do wspomnienia, że w świetle innego popularnego zarzutu Rothbard był sprzedawczykiem, który wchodził w sojusze ze wszelkiej maści komunistami, demokratami, republikańskimi protekcjonistami itd. w zależności od tego, jak zawaiał polityczny wiatr. Mówcie, co chcecie, o jego strategicznej wizji – przy czym na jego rzecz przemawia wielki rozwój skrajnie radykalnego ruchu anarchokapitalistycznego – ale nie mógł być on jednocześnie dogmatycznym purystą i oportunistycznym sprzedawczykiem!

Żałuję, że nie mogę przedstawić kilku osobistych anegdot z Rothbardem w roli głównej, by pokazać, jakim był człowiekiem, ale, niestety, nigdy go nie spotkałem. Ludzie mówią, że doskonale pamiętają, gdzie byli, gdy dowiedzieli się o Johnie F. Kennedym. Podobnie było ze mną i Rothbardem. Byłem studentem ekonomii na College’u w Hillsdale. Kolega ze studiów powiedział, że zmarł „pewien wielki wolnorynkowy ekonomista”. Z niepokojem zapytałem go: „ale nie Murray Rothbard?”, na co on odpowiedział: „tak, właśnie tak się nazywał”. Byłem strasznie zawiedziony, pod wieloma względami bowiem dorobek Rothbarda (w dziedzinie zarówno samej ekonomii, jak i filozofii politycznej) jest standardem, według którego oceniałem swoją pracę. Co do kwestii, w których się z nim nie zgadzałem – a było takich wiele – pragnąłem wysłuchać jego odpowiedzi na moją krytykę, a teraz przestało to być możliwe (byłem równie zaabsorbowany samym sobą, jak wszyscy amerykańscy studenci). Jednak w tych kwestiach, w których się z nim zgadzałem, Rothbard wspaniale trafiał w samo sedno, czym od razu do mnie przemawiał.

Można to zauważyć w tym zbiorze. Argumenty Rothbarda są nie tylko trafne, ale też ściśle i bezpośrednie (inaczej niż u Hayeka, którego tezy często zachowują ważność i są niezwykle ściśle, ale zarazem przedstawiane są w formie zdań wielokrotnie złożonych, których człony oddzielone są kilkoma średnikami). Ten zbiór pokazuje również ogrom wiedzy Rothbarda. Parafrazując Marka Twaina, im jestem starszy, tym mądrzejszy staje się

Murray Rothbard. Zdałem sobie z tego sprawę, gdy po raz pierwszy prowadziłem wykłady z austriackiej ekonomii dla zaawansowanych, a jedną z lektur był słynny artykuł Rothbarda z 1956 roku pt. *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. Ukończyłem właśnie wysoko oceniane studia doktoranckie z ekonomii matematycznej i uważałem, że posiadam dość pokaźną wiedzę na temat takich abstrakcyjnych pojęć jak funkcje użyteczności von Neumanna i Morgensterna. Byłem zaskoczony, kiedy odkryłem, że Rothbard był doskonale obeznany z wyrafinowanymi dowodami matematycznymi, gdy wskazywał na leżące u ich podstaw (fałszywe) założenia. Równie zaskoczony byłem wtedy, kiedy czytałem ponownie eseje wchodzące w skład tego zbioru i natrafiłem na esej Rothbarda o teorii chaosu. Przeczytałem niedawno książkę o historii i obecnych zastosowaniach teorii chaosu, by przygotować się na seminarium na temat ładu spontanicznego (czyli wyłaniania się uporządkowanych zjawisk na poziomie makro z prostych fundamentów na poziomie mikro). Dlatego też wiem, że Rothbard z pewnością musiał zrobić to samo, ponieważ w swoim eseju odwołuje się do terminów i argumentów, które świadczą o jego głębokim zrozumieniu zagadnienia. Na ironię zakrawa to, że przeczytałem ten esej już kilka lat wcześniej, kiedy ukazało się pierwsze wydanie *Ekonomicznego punktu widzenia*, jednak najwyraźniej nie dostrzegłem subtelności jego argumentów, gdyż nie miałem wówczas zbytniego pojęcia, o czym w ogóle Rothbard mówi.

Mogę również podzielić się anegdotą z pewnej wycieczki samochodowej, w którą udałem się z moją mamą i jej przyjaciółką. Wziąłem ze sobą egzemplarz (pierwszego wydania amerykańskiego) *Ekonomicznego punktu widzenia*, choć już wcześniej przeczytałem go od deski do deski. W pewnym momencie przyjaciółka mojej mamy, znudzona drogą, spytała mnie, czy może zerknąć na książkę. Mimo pewnych obaw zgodziłem się. Chociaż wiedziałem, że Rothbard jest wspaniały, to wiedziałem też, że dla „człowieka z krwi i kości” okaże się on nudny albo nawet szalony! Jednak po przeczytaniu kilku stron zaczęła chichotać, a nawet rozmawiać z moją mamą na temat książki. Przyjaciółce szczególnie spodobały się spostrzeżenia Rothbarda na temat tego, dlaczego teraz nie stawia się już domów równie wytrzymałych jak te stare. „Ach, oczywiście! Dziś nie byłoby nas stać na ich budowę”. Krótko mówiąc, choć nie pamiętam, jakie były przyczyny moich obaw – może to dlatego, że byłem wówczas jeszcze nastolatkiem – to okazały się one niczym nieuzasadnione.

Choć wielu młodszych libertarian było zszokowanych i rozczarowanych działaniami Partii Republikańskiej i George’a W. Busha, bezprecedensowymi

deficytami i skłonnością do podbijania innych krajów, to niektóre z zawartych tutaj esejów pokazują, że to nic nowego. O Ronaldzie Reaganiu Rothbard napisał, iż to nie przypadek, że

władza, której udało się godzić retorykę „likwidacji urzędniczego garbu” ze smutną rzeczywistością rozbuchania państwowej wszechwładzy, źródeł wolnej przedsiębiorczości i rozwoju gospodarczego chciała szukać w etatystycznej mizerii keynesizmu.

W późniejszym eseju kontynuuje:

Od początków rządów Reagana tak często zwiastowane „cięcia” w rubryce urzędowo określonej na liście płac mianem „podatku dochodowego” były z nawiązką kompensowane podwyżkami podatku na „ubezpieczenia społeczne”. Ponieważ jednak opinia publiczna była tak uwarunkowana, by myśleć, że podatek na ubezpieczenia społeczne z jakiegoś powodu wcale podatkiem nie jest, to administracja Reagana, a później Busha, mogła z powodzeniem pozować na heroicznym bojownikom o cięcia podatkowe, którzy opierają się przejawianym przez złych demokratów skłonnościom do podnoszenia podatków.

Jeśli chodzi o Bliski Wschód, to esej Rothbarda pt. *Przyczyny interwencji w Arabii Saudyjskiej* wciąż pozostaje lekturą wartą przeczytania (podobnie rzecz się ma z występami nieżyjącego już komika Billa Hicksa; choć zmarł on przed drugą wojną w Zatoce Perskiej, to można słuchać przez kilkanaście minut jego krytyki „Bushowskich” usprawiedliwień dla wojny i hipokryzji towarzyszącej demonizowaniu Saddama, nie zdając sobie wcale sprawy z tego, że mowa o Bushu seniorze).

Zacząłem ten wstęp od stwierdzenia, że Murray Rothbard był jednym z najważniejszych myślicieli XX wieku. W dużej mierze dzięki wysiłkom Instytutu Misesa, jego dorobek, którego niewielką część stanowi ten zbiór, trafia do coraz szerszych kręgów. Choć wciąż nie można mieć pewności, że tak będzie, to być może w przyszłości autorzy będą powoływać się na Murraya Rothbarda jako na jednego z najbardziej wpływowych myślicieli z perspektywy XXI wieku.

Robert P. Murphy
College w Hillsdale
Grudzień 2005

EKONOMICZNY PUNKT WIDZENIA

I. CZY DOPRAWDY „LICZY SIĘ GOSPODARKA, GŁUPCZE”?¹

Zwolennicy Billa Clintona powtarzają jeszcze od czasów kampanii wyborczej w 1992 roku to samo pytanie: skoro „liczy się gospodarka, głupcze!”, to dlaczego opinia publiczna nie chwali prezydenta za nasz magiczny renesans ekonomiczny? Demokraci, próbując się jakoś ogarnąć po dotkliwej porażce w listopadzie 1994 roku, tłumaczyli, że po prostu nie udało im się „dotrzeć” do opinii publicznej z dobrymi wieściami o gospodarczej prosperie.

Co bystrzejsi stronnicy Clintona zdali sobie sprawę, że prezydent wraz ze swoimi apologetami powtarzają ten slogan jak zaklęci w całej Ameryce. Dlatego też uciekli się do innego niewiarygodnego wytłumaczenia: otóż kolektywny umysł społeczeństwa miał zostać tymczasowo osłabiony przez słuchanie Rusha Limbaugha i jego kumpli.

Coś tu jednak nie gra. Przede wszystkim analiza taka jest przykładem gospodarczego determinizmu czy też „wulgarnego marksizmu”. Choć stan gospodarki jest z całą pewnością istotnym czynnikiem kształtowania nastrojów politycznych społeczeństwa, to oprócz niego mamy jeszcze do czynienia z wieloma pozaekonomicznymi przesłankami do niepokojów.

Opinię publiczną oburzają choćby kwestie przestępczości, zakazu dostępu do broni, fali imigracji oraz nieustannych napaści rządu i dominującej liberalnej kultury na religię, „burzujów” i tradycyjne wartości etyczne.

Wśród innych pobudek pozaekonomicznych warto wymienić narastające sceptyczne nastawienie do obietnic polityków – sceptycyzm ów to nie przykład zarażenia chorobą cynizmu, lecz raczej efekt licznych doświadczeń z ich prawdomównością. *A fortiori* intensywną awersję – która znacząco wpłynęła na wynik wyborów – wobec prezydenta, jego żony i cech osobistych („kwestii charakterologicznych”) da się spokojnie oddzielić od spraw ekonomicznych.

Nawet pomijając te pozaekonomiczne czynniki nastrojów politycznych, powtarzająca się wciąż argumentacja „liczy się gospodarka” odwraca uwagę od istotnych motywów ekonomicznych całej sprawy. Slogan Clintona odbiega o całe lata świetlne od właściwych problemów gospodarki.

Aby zachować jego właściwe znaczenie, należałoby go raczej sparafrazować jako „liczy się cykl koniunkturalny, głupcze”. Stronnicy Clintona tak naprawdę wspierają bowiem „wulgarny determinizm cyklu

¹ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w lutym 1995 roku.

koniunkturalnego”: jeśli gospodarka znajduje się w fazie rozkwitu, to władza uzyska reelekcję. Jeśli natomiast znajdziemy się w recesji, to społeczeństwo pozbędzie się partii rządzącej.

Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że „cykl koniunkturalny” jest odpowiednikiem „gospodarki”. W rzeczywistości jednak istnieją ważne i silnie odczuwane przez głosujących strony gospodarki, które nie mają cyklicznej natury – są raczej przejawem działania trendów sekularnych (długofalowych). Ważne jest to, co dzieje się z podatkami i jakością życia – czasem nawet ważniejsze od tego, czy akurat technicznie znaleźliśmy się w fazie ekspansji czy depresji.

Tak naprawdę główny powód złości społeczeństwa na polityków nie ma nic wspólnego z cyklem, bohemem czy recesją: to wyglądający na trwałe trend powolny i nieubłagany spadek jakości życia, który miazdży morale i portfele ludzi. Drewnujące oszczędności obywateli podatki rosną stale – zarówno lokalnie, jak i na szczeblu federalnym. Sztuczki semantyczne przestały działać: choć politycy nazywają je „opłatami”, „daninami” czy nawet „składkami ubezpieczeniowymi”, to i tak pozostaną niszczącymi nasze dochody podatkami.

I choć establishment ekonomistów, statystyków i ekspertów od finansów cały czas twierdzi, że „inflacja została zażegnana”, a „strukturalne czynniki ekonomiczne wykluczają jej powrót”, to i tak konsumenci *zdają sobie sprawę*, że ceny w supermarketach i sklepach, opłaty za studia, ubezpieczenia czy prenumeraty wysysają środki z ich portfeli coraz to skuteczniej, gdyż wartość dolara wciąż spada.

Nie pomagają pogardliwie formułowane przez „naukowców” zajmujących się ekonomią zarzuty o „anegdotyczności” wszystkich tych konsumenckich doświadczeń. Na nic zmanipulowane twarde dane ilościowe, jakoby wspierające tezę o znakomitej kondycji gospodarki czy końcu inflacji. W ostatecznym razie cała ta „nauka” zdołała jedynie skutecznie przekonać opinię publiczną, że eksperci od statystyki i finansów są w takim samym stopniu jak prawnicy i politycy bandą – jak by to ująć? – „speców od dezinformacji”.

Jeśli rzeczywiście wszystko idzie tak świetnie – pyta coraz bardziej zdenerwowana opinia publiczna – to dlaczego młode pary nie mogą sobie obecnie pozwolić na standard życia, jakim cieszyli się ich rodzice po swoim ślubie? Czemu nie stać ich na zakup własnego domu? Jednym z największych osiągnięć Ameryki było utrwalenie się wśród kolejnych pokoleń mieszkańców tego kraju oczekiwania, że ich dzieci będą żyły w lepszych warunkach niż oni sami. Oczekiwanie to nie wypływało nigdy z bezmyślnego optymizmu,

lecz było głęboko osadzone w doświadczeniach przodków, rzeczywiście radzących sobie z każdą kolejną generacją coraz lepiej.

Teraz jednak warunki uległy całkowitej zmianie. Ludzie widzą, że żyje im się gorzej niż ich rodzicom, stąd racjonalnie spodziewają się, że ich dzieciom będzie się żyło jeszcze trudniej. Wszędzie, gdziekolwiek by się zwrócili, usłyszą tę samą odpowiedź: „Dlaczego nie możemy zbudować nowego domu tak mocnego jak ten [pięćdziesięcioletni]? Ach, oczywiście! Dziś nie byłoby nas *stać* na jego budowę”...

Tę tendencję da się dostrzec nawet w oficjalnych statystykach – jeśli wiemy, gdzie szukać. Przykładowo mediana urealnionych (czyli uwzględniających inflację) dochodów liczona w dolarach jest niższa niż w 1973 roku. Jeśli zdezagregujemy gospodarstwa domowe, naszym oczom ukaże się jeszcze gorszy widok. Dochody rodzin nie spadły tylko trochę – w ciągu ostatnich 20 lat zanurkowały raptownie, gdy się uwzględni znaczny wzrost odsetka pracujących mężatek w całkowitej sile roboczej.

Nasza dominująca liberalna kultura postrzega ten masowy odpływ matek i artystek ku nużącym biuram i godzinom zegarowym jako feministyczne wyzwolenie kobiet z oków życia domowego. Zgodnie z tą retoryką kariera zawodowa daje kobietom szansę na rozwój intelektualny. W przypadku niektórych zawodów istotnie może tak być. Dlaczego jednak cały czas słyszy się głosy kobiet, które mówią: „powodem, dla którego poszłam do pracy, jest to, że nie mogliśmy się utrzymać tylko z pensji męża”?

Nie ma oczywiście możliwości ilościowej weryfikacji czy pomiaru tych subiektywnych motywacji, ale podejrzewam, że wiele pracujących kobiet – tych, które nie zrobiły spektakularnych karier – pracuje tylko po to, aby ich rodziny nie zbankrutowały. Przypuszczam też, że wolałyby raczej wrócić do życia w neandertalskiej epoce rodem z serialu „Ozzie and Harriet”^{*}.

^{*} Właściwie „The Adventures of Ozzie and Harriet” (pol. „Przygody Ozziego i Harriet”) – popularny w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych amerykański serial telewizyjny o rodzinie Nelsonów. Był to jeden z najdłuższych w historii amerykańskich sitcomów o znaczącym wpływie kulturowym. Pod koniec lat sześćdziesiątych, wraz z odejściem dawnych czasów prosperity, serial, przedstawiający model amerykańskiej rodziny, który był coraz odleglejszy od rzeczywistości, stracił na aktualności i został zakończony przez producentów. Stan nowego modelu „wyzwolonej” rodziny opisywanej przez Rothbarda prawdopodobnie trafnie przedstawia współczesny amerykański serial „Mad Men” (przyj. JL).

Rzecz jasna znajdziemy sektory charakteryzujące się szybkim wzrostem, gdzie ceny, zamiast rosnać, spadają. Doskonałym przykładem jest przemysł komputerowy i wszystko to, co pojawi się w tej części gospodarki, którą nazywamy infostradą. W którymś momencie nieodległej przyszłości Amerykanie mogą nawet znaleźć ukojenie w glorii setek interaktywnych, cyfrowych i cybernetycznych kanałów, oferujących kolejne warianty bezmózgiej papki.

Taka przyszłość może dać sporą satysfakcję futurystycznym guru technologii, takim jak Alvin Toffler czy Newt Gingrich, ale gniew reszty społeczeństwa będzie narastać, skłaniając je do wyrażenia sprzeciwu wobec politycznego reżimu, który – poprzez uciążliwe opodatkowanie, tani pieniąż i kredyt, machinacje wokół systemu ubezpieczeń społecznych, nakazy i regulacjonizm – przyniósł nam długotrwałe staczanie się amerykańskiego snu w nicość.

2. DZIESIĘĆ NAJWIĘKSZYCH MITÓW EKONOMICZNYCH²

Nasz kraj nęka cała chmara ekonomicznych mitów, deformujących sposób, w jaki opinia publiczna podchodzi do najważniejszych problemów. Prowadzi ją to do akceptowania błędnych i fatalnych w skutkach propozycji politycznych rządu. Poniżej omawiam dziesięć najmniejbezpieczniejszych mitów, jednocześnie analizując błędy tkwiące u ich podstaw.

Mit 1: *Przyczyną inflacji jest deficyt; deficyt nie ma z inflacją nic wspólnego.*

W ostatnich latach nieustannie borykaliśmy się z deficytem rządu federalnego. Każda z partii, która akurat nie sprawowała władzy, winę za ciągłą inflację zrzuciła na deficyt. Jednak niezależnie od tego, o jakiej partii byśmy mówili, ta, *zdobytając* władzę, zawsze zaczynała upierać się przy tym, że deficyt nie ma z inflacją żadnego związku. *Obydwa* z owych przeciwstawnych stanowisk są mitami.

Kiedy rząd federalny wydaje więcej, niż pobiera w podatkach, wtedy pojawia się deficyt. Może on być finansowany na dwa sposoby. Jeśli zostanie pokryty sprzedażą obligacji skarbowych, wówczas nie przyczynia się do

² Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w kwietniu 1984 roku.

inflacji. Nie pojawił się żaden nowy pieniądz – obywatele po prostu wycofują swoje oszczędności z kont, a Skarb tak zdobyte środki wydaje. Pieniądze zmieniły jedynie właściciela – zamiast społeczeństwa posiada je teraz Skarb, który następnie przekazuje je innym członkom tegoż społeczeństwa.

Deficyt można też spłacić, sprzedając obligacje systemowi bankowemu. W takim wypadku banki kreują nowe pieniądze, tworząc nowe depozyty bankowe i wykorzystując je do wykupu obligacji. Te nowe środki, które przybierają postać depozytów bankowych, są wydawane przez skarb federalny, na stałe wpływając do strumienia wydatkowego gospodarki, przez co powodują wzrost cen i wywołują inflację. Dzięki dość skomplikowanemu procesowi System Rezerwy Federalnej daje bankom możliwość stworzenia nowych pieniędzy poprzez kreację jedynie jednej dziesiątej ich wartości w postaci rezerw bankowych. Jeśli banki chcą kupić nowe obligacje warte nominalnie 100 miliardów dolarów, to Fed, aby opłacić deficyt, musi skupić *stare* obligacje, w przybliżeniu warte nominalnie jedynie 10 miliardów. Zakup ten zwiększy rezerwy bankowe o 10 miliardów dolarów, pozwalając bankom na stworzenie, na zasadzie piramidy, nowych depozytów bankowych, a stąd pieniądza o dziesięciokrotnie większej wartości. Krótko mówiąc, państwo i kontrolowany przez nie system bankowy „drukują” nowe pieniądze w celu opłacenia deficytu federalnego.

Dlatego też deficyt ma charakter inflacyjny wtedy, gdy jest finansowany za pomocą systemu bankowego. *Nie* jest natomiast inflacyjny, jeśli ręczy zań społeczeństwo.

Niektórzy uważają, że lata 1982–1983 – kiedy to deficyt rósł coraz szybciej, a inflacja zamierała – stanowią dowód statystyczny na brak związku między deficytem a inflacją. Żaden to jednak dowód. Zmiany ogólnego poziomu cen determinowane są przez dwa czynniki: podaż pieniądza i popyt na pieniądz. W rzeczonym okresie Fed kreował nowe pieniądze w bardzo szybkim tempie około 15 procent rocznie. Znaczną ich część przeznaczono na sfinansowanie rozrastającego się deficytu. Z drugiej jednak strony głęboka depresja w tym czasie spowodowała wzrost popytu na pieniądz (przez obniżenie skłonności do wydawania środków na dobra) w reakcji na dotkliwe straty przedsiębiorstw. Ten tymczasowy wzrost popytu na pieniądz nie sprawia jednak wcale, że deficyt traci swój inflacyjny charakter. Tak naprawdę w miarę powrotu ożywienia gospodarczego wydatki zaczęły rosnąć i popyt na pieniądz spadł, powodując, że nowe pieniądze zaczęto wydatkować, wywołując przyspieszenie inflacji.

Mit 2: Deficyt nie wypycha prywatnych inwestycji z rynku.

W ostatnich latach w Stanach Zjednoczonych pojawił się zrozumiwały niepokój, związany ze zbyt niskim odsetkiem oszczędności i inwestycji. Przykładowo kolosalne rozmiary deficytu federalnego wydają się grozić odciążeniem oszczędności od produktywnych inwestycji ku jałowym wydatkom rządowym, co skutkować będzie kumulowaniem się długookresowych perturbacji rozwoju gospodarczego i może poważnie uderzyć w standard życia społeczeństwa.

Niektórzy twórcy programów politycznych po raz kolejny starali się odeprzeć ten zarzut, podpierając się statystyką. Między 1982 a 1983 rokiem, jak twierdzili, deficyt był wysoki, podczas gdy stopy procentowe spadały, co miałyby wskazywać, że deficyt nie wywiera na prywatne inwestycje szkodliwego wpływu.

Po raz kolejny widać, jak beznadziejnie błędne są próby obalania logiki za pomocą statystyki. Stopy procentowe spadały ze względu na zmniejszenie się ilości pożyczek zaciąganych przez przedsiębiorców w czasie recesji. Realne stopy procentowe (stopy procentowe pomniejszone o inflację) pozostawały bezprecedensowo wysokie – częściowo ze względu na to, że większość z nas oczekuje powrotu inflacji, a częściowo ze względu na efekt wypychania. Tak czy inaczej statystyka nie jest zdolna zaprzeczyć logice, a ta mówi nam, że jeśli za oszczędności zakupione zostaną obligacje skarbowe, to na pewno nie posłużą już finansowaniu produktywnych inwestycji. Jeśli deficyt opłacany jest z pieniędzy społeczeństwa, wtedy zmiana ostatecznego celu oszczędności jest ewidentna i jawna – lecz jeśli deszcz pieniędzy pochodzi z inflacji bankowej, wtedy zmiana jest utajona. Co do efektu wypychania, to oddziałuje on przez nowo wydrukowany pieniądź, walczący o zasoby rynkowe ze starą, zaoszczędzoną wcześniej przez społeczeństwo gotówką.

Milton Friedman usiłuje nas przekonać, że deficyt nie powoduje jakiegoś szczególnego efektu wypychania. Według niego *wszelkie* wydatki rządowe w równym stopniu dyskryminują prywatne oszczędności i inwestycje. Nie ulega wątpliwości, że pieniądź wyssany przez podatki również mógłby stać się elementem prywatnych oszczędności i inwestycji. Ale deficyt o wiele silniej wyklucza prywatne inwestycje, kiedy bowiem deficyt jest finansowany przez społeczeństwo, to w oczywisty sposób oznacza to uderzenie w oszczędności i tylko w nie. Podatki tymczasem obciążają zarówno oszczędności, jak i konsumpcję.

Deficyt, z jakiegokolwiek by nań spojrzeć perspektywy, jest źródłem groźnych problemów gospodarczych. Finansowany przy użyciu

systemu bankowego staje się powodem inflacji. Nawet w przypadku opłacania go bezpośrednio przez obywateli jego konsekwencje są poważne – wyklucza bowiem z rynku prywatne przedsięwzięcia inwestycyjne i zagarnia oszczędności na rzecz niegospodarnych projektów rządowych. Środki te w innym wypadku mogłyby zostać użyte na rzecz rozsądnych inicjatyw prywatnych. Co więcej, im większy deficyt, tym boleśniej swym ciężarem przygniata amerykańskich obywateli podatek dochodowy. Muszą oni spłacać narastające lawinowo odsetki, jeszcze dotkliwsze w sytuacji wzrostu stóp procentowych wynikającego z deficytu inflacyjnego.

Mit 3: Podwyżki podatków umożliwiają zwalczenie deficytu.

Ludzie, których całkiem słusznie niepokoi deficyt, czasem opowiadają się, niestety, za kiepskim rozwiązaniem tego problemu, czyli za zwiększeniem podatków. Leczenie deficytu wzrostem obciążeń podatkowych jest jak usuwanie zapalenia oskrzeli za pomocą krzesła elektrycznego. „Lekarstwo” jest o wiele gorsze niż choroba.

Przede wszystkim wielu komentatorów już wskazywało, że rosnące opodatkowanie to tylko sposób na zdobycie przez państwo dodatkowych pieniędzy. Dzięki temu politycy i biurokraci mogą dalej zwiększać wydatki – nic więcej. Zgodnie ze słynnym prawem Parkinsona „wydatki rosną, równając do przychodów”. Rząd, jeśli tylko sobie tego zażyczy, nawet przy wyższych wpływach bez kłopotu zdoła podnieść deficyt, na przykład do 20 procent budżetu – wystarczy jedynie, że odpowiednio zwiększy swoje wydatki.

Zapomnijmy jednak na chwilę o tej celnej obserwacji, dotyczącej psychologii świata polityki. Zamiast tego odpowiedzmy na inne pytanie: dlaczego mielibyśmy wierzyć, że *podatek* jest lepszy od wzrostu cen? Inflacja jest wszak formą podatku, za pomocą którego państwo i inni wczesni odbiorcy strumienia nowych banknotów mogą wywłaszczyć członków społeczeństwa, których dochody wzrosną w wyniku inflacji później. Ale nawet wtedy ludzie odnoszą korzyści z wymiany. Gdy cena chleba wzrośnie do dziesięciu dolarów za bochenek, nie będzie to przyjemne, ale *przynajmniej* nadal będzie można ten chleb zjeść. Tymczasem wzrost podatków umożliwia politykom i urzędnikom zabór środków obywateli, którzy w konsekwencji tracą szansę na zakup usługi bądź dobra. Jedynym skutkiem będzie zagarnięcie mienia producentów na rzecz biurokracji. To uczyni wywołaną już podatkami szkodę tym dotkliwszą, bo agenci państwa będą mogli

wykorzystać skonfiskowane fundusze do dalszego pomiatania społeczeństwem*.

A zatem stanowcze „nie”. Jedyne prawdziwe remedium na deficytową chorobę jest banalnie proste, choć tak często ignorowane: to cięcia budżetowe. Kiedy ciąć i gdzie ciąć? Zawsze i wszędzie.

Mit 4: *Za każdym razem gdy Fed zmniejsza podaż pieniądza, stopy procentowe rosną (lub spadają); za każdym razem gdy Fed zwiększa podaż pieniądza, stopy procentowe rosną (lub spadają).*

Prasa finansowa wie już wystarczająco dużo o ekonomii, by obserwować tygodniowe statystyki agregatów monetarnych z czujnością jastrzębia. Jej interpretacje są jednak zazwyczaj nieskładne. Gdy podaż pieniądza się zwiększa, pisma ekonomiczne interpretują ten fakt jako inflacjogenny i prowadzący do spadku stóp procentowych. Uznają *także*, często w tym samym nawet artykule, że prowadzi do wzrostu stóp procentowych. I *vice versa*. Jeśli Fed ogranicza wzrost podaży pieniądza, komentatorzy twierdzą, że spowoduje to zarówno wzrost stóp procentowych, jak i ich spadek. Czasem wydaje się, że *wszelkie* działania Fedu, nieważne jak sprzeczne, muszą zaowocować podniesieniem się tych stóp. Jak widać, coś jest tutaj nie tak.

Kłopot w tym, że na stopy procentowe, podobnie jak na poziomie cen, różnorodny wpływ wywiera wiele czynników. Jeśli Fed zwiększa podaż pieniądza, to dlatego że rozszerza rezerwy bankowe, skąd bierze się wzrost podaży kredytu i depozytów bankowych. Ekspansja kredytowa bezsprzecznie skutkuje eksplozją podaży na rynku kredytowym, a więc obniżeniem się ceny kredytu – stopy procentowej. Z drugiej strony, jeśli Fed ogranicza akcję kredytową i spowalnia wzrost podaży pieniądza, to spada podaż na rynku kredytowym, co przyczynia się do podwyższenia stóp procentowych.

W ciągu pierwszych kilku czy kilkunastu lat chronicznej inflacji tak właśnie się dzieje. Prowadzona przez Fed ekspansja obniża stopy

* Rothbard błędnie sugeruje tutaj, że opodatkowanie nie jest gorsze od inflacji jakoby dlatego, że jest od niej lepsze. Autor daje się uwieść tzw. iluzji pieniądza, sugerując, że bez względu na zmiany dochodu realnego, lepszy jest wyższy dochód nominalny od niższego. Argumentacja Rothbarda jest o tyle dziwna, że jest w tym miejscu zupełnie niepotrzebna. Nie ma to najmniejszego znaczenia dla Rothbardowskiego *clou* całej argumentacji: lekiem na deficyt nie są ani podatki, ani inflacja, lecz cięcia wydatków. Niepotrzebne są tu rozważania o tym, kogo krzywdzi bardziej inflacja, a kogo opodatkowanie – ważne jest to, że zawsze kogoś skrzywdzi (przyj. JL).

procentowe, a jej zahamowanie powoduje skutek odwrotny. Po tym początkowym okresie społeczeństwo i rynek biorą jednak na te działania poprawkę. Orientują się, że skoro podaż pieniądza systematycznie rośnie, to inflacja będzie zjawiskiem przewlekłym. Zdają sobie też sprawę, że inflacja szkodzi wierzycielom z korzyścią dla dłużników. Jeśli ktoś udzieli kredytu na 5 procent rocznie, a roczna stopa inflacji wyniesie 7 procent, to straci na tym 2 procent. Dostanie bowiem dolary, których siła nabywcza będzie o te 7 procent niższa. To oznaczać też będzie zysk kredytobiorcy. Stąd pożyczkodawcy, pragnąc przystosować się do tych konsekwencji zjawisk inflacyjnych, nałożą na stopę procentową premię, czyli opłatę, którą pożyczkobiorcy będą skłonni spłacać. Dlatego też w długim okresie wszelkie oczekiwania inflacyjne spowodują wzrost premii inflacyjnej dodawanej do stopy procentowej, natomiast wszelkie czynniki, które zdaniem uczestników rynku wywołają redukcję inflacji, będą miały skutek przeciwny. Wniosek jest taki, że gdyby teraz Fed zaczął prowadzić bardziej restrykcyjną politykę pieniężną, to tym samym zdusiłby oczekiwania inflacyjne, powodując *spadek* stóp procentowych. Polityka ekspansywna te oczekiwania by natomiast wzbudziła, prowadząc do *wzrostu* stóp procentowych. Mamy oto do czynienia z dwoma jednoczesnymi i odwrotnymi procesami przyczynowo-skutkowymi. Właśnie dlatego rozkręcenie lub przyhamowanie kreacji pieniądza przez Fed może zarówno zmniejszyć, jak i zwiększyć stopy procentowe, zależnie od tego, który z tych procesów przyczynowo-skutkowych zadziała silniej.

Który okaże się silniejszy? Nie ma sposobu, aby mieć pewność. We wczesnych latach inflacji nie będzie raczej owej premii inflacyjnej – pojawia się ona dopiero w okresie późniejszym, który mamy obecnie. Względne siły i opóźnienia w działaniu wspomnianych ciągów przyczynowo-skutkowych zależą od subiektywnych oczekiwań społeczeństwa i nie da się ich przewidzieć ze stuprocentową pewnością. Jest to jeszcze jeden z powodów, dla których nie ma możliwości stworzenia całkowicie pewnych prognoz ekonomicznych.

Mit 5: *Ekonomiści, posługując się wykresami i modelami wymagającymi superszybkich komputerów, mogą dokładnie przewidzieć przyszłość.*

Kwestia prognozowania przyszłych stóp procentowych stanowi doskonałą ilustrację kłopotów z prognozowaniem jako takim. Ludzie są przewrotni i kapryśni, więc na całe szczęście ich zachowań nie można z wyprzedzeniem dokładnie przewidzieć. Ich systemy wartości, poglądy, oczekiwania i wiedza

zmieniają się nieustannie. Jaki ekonomista mógł na przykład przewidzieć (lub przewidział) szaleństwo Cabbage Patch Kid* w okresie świątecznym 1983 roku? Każda z wielkości ekonomicznych – pensje, ceny, dochody – wynika z tysięcy czy milionów nieprzewidywalnych zachowań jednostek.

Na przestrzeni lat powstało wiele formalnych i nieformalnych badań dotyczących historii prognoz ekonomistów – ich dorobek konsekwentnie utrzymuje się na katastrofalnym wprost poziomie. Prognozy często kwękają, że wszystko by im wychodziło, gdyby tylko obecne w gospodarce trendy się utrzymywały – problem pojawia się wtedy, gdy trzeba uchwycić zmiany owych trendów. Ale przecież jest oczywiste, że proste ekstrapolowanie obecnych trendów w niedaleką przyszłość to po prostu banał. Do tego nie są potrzebne żadne skomplikowane modele komputerowe. Dużo prościej i taniej jest wziąć linijkę i przedłużyć istniejącą linię trendu na kartce papieru. Wyzwanie polega właśnie na tym, aby dokładnie przewidzieć, kiedy i jak trendy ulegną zmianie. W tym prognozy zawsze byli słabi. Żaden z ekonomistów nie przewidział, jak głęboka będzie depresja w latach 1981–1982 i nikt nie był w stanie przepowiedzieć mocy boomu w 1983 roku.

Następnym razem, gdy zachłyśniesz się żargonem i pozorną biegłością ekonomicznego jasnowidza, zadaj sobie pytanie: jeśli on naprawdę potrafi tak dobrze przewidzieć przyszłość, to dlaczego marnuje czas na bazgrolenie do gazet lub zajmowanie się konsultingiem, skoro mógłby bez problemu zbijać miliardy dolarów na giełdzie i rynkach towarowych?

Mit 6: Między bezrobociem a inflacją zachodzi pełna wymiennność.

Za każdym razem gdy ktoś przekonuje, że państwo powinno porzucić politykę inflacyjną, rządowi ekonomiści oraz politycy natychmiast zaczynają ostrzegać, że groziłoby to głębokim bezrobociem. Nie mamy więc żadnego wyboru: albo uciekamy od inflacji, albo od bezrobocia. W ten sposób wmawia się nam, że musimy zaakceptować jakiś złoty środek pomiędzy jednym a drugim złem.

Doktryna ta jest dla keynesistów swego rodzaju bezpieczną przystanią. Pierwotnie obiecywali oni, że dzięki sterowaniu deficytem i wydatkami państwa, wspomaganym przez pewne drobne korekty, mogą przynieść nam stabilny wzrost i pełne zatrudnienie bez inflacji. Później, gdy inflacja stała się przewlekła i zaczęła lawinowo narastać, zmienili śpiewkę, tym

* Wymyślona przez studenta lalka, która na początku lat osiemdziesiątych wywołała w Stanach Zjednoczonych szal zakupy (przyp. JL).

razem ostrzegając przed rzekomą odwrotną zależnością między nimi. Próbowali w ten sposób osłabić ewentualne naciski na rząd, aby zawrócił z drogi nakręcania inflacyjnej spirali kreacji pieniądza.

Doktryna owej odwrotnej zależności opiera się na tzw. krzywej Philipsa, wymyślonej przed wielu laty przez brytyjskiego ekonomistę Albana W. Phillipsa, który powiązał wzrosty stawek płac z bezrobociem. Twierdził, że działają one w przeciwnych kierunkach: im wyższy wzrost stawek płac, tym niższe bezrobocie i odwrotnie. Już na pierwszy rzut oka teza ta wydaje się dziwaczna, jako pozostająca w sprzeczności z logiczną, zgodną ze zdrowym rozsądkiem teorią. Teoria głosi, że im wyższe stawki płac, tym *większe* powinno być bezrobocie. Gdyby każdy z nas poszedł jutro do swojego pracodawcy i upierał się przy podwojeniu lub potrojeniu pensji, miałby duże szanse na szybką utratę stanowiska. Jednak ta absurdalna konstatacja Phillipsa została przez keynesowski establishment ekonomiczny uznana za objawienie.

Dziś powinno być już jasne, że to oparte na statystyce twierdzenie zaprzecza zarówno faktom, jak i logicznej teorii. Zauważmy, że w latach pięćdziesiątych inflacja utrzymywała się na poziomie jedynie 1–2 procent, bezrobocie wynosiło około 3 czy 4 procent, podczas gdy późniejsze bezrobocie oscylowało wokół przedziału 8–11 procent przy inflacji 5–13 procent. Krótko mówiąc, w ostatnich dwóch czy trzech dziesięcioleciach zarówno inflacja, jak i bezrobocie rosły bardzo poważnie i gwałtownie. Jeśli już, to możemy mówić o zupełnej *odwrotności* krzywej Philipsa. Nie doświadczyliśmy dotychczas niczego bodaj trochę przypominającego wymiennosc inflacji i bezrobocia.

Lecz ideologowie rzadko dają posłuch faktom, choćby nie wiadomo ile razy zarzekali się, że właśnie z ich pomocą „testują” swoje teorie. Aby ocalić swoją koncepcję, powiedzieli więc zwyczajnie, że krzywa Philipsa nadal zachowuje relację zmiennosci inflacji do bezrobocia, ale w niedających się określić sposób „przesunęła się” ku nowemu zestawowi takich domniemyanych relacji. Przy takim podejściu żadnej teorii nikomu i nigdy nie uda się obalić.

Obecna inflacja, nawet jeśli rzeczywiście krótkookresowo redukuje bezrobocie ze względu na wyprzedzenie podwyżek płac przez wzrost cen produktów (czyli spadek płac *realnych*), tak naprawdę w długim okresie będzie skutkować jedynie większym bezrobociem. W końcu płace dogonią inflację, a ta nieuchronnie przyniesie ze sobą recesję i bezrobocie. Po ponad dwóch dekadach inflacji znaleźliśmy się właśnie w owym „długim okresie”.

Mit 7: *Deflacja – spadek cen – jest koszmarem, który może wywołać katastrofalną depresję.*

Pamięć opinii publicznej jest krótka. Zapominamy, że od zarania rewolucji przemysłowej w połowie XVIII wieku do początku drugiej wojny światowej ceny, ogólnie rzecz ujmując, spadały rok w rok. Działo się tak na skutek stałego wzrostu produktywności i ilości wytwarzanych dóbr, co było wielkim osiągnięciem wolnego rynku. Nie było jednak żadnej depresji, bo wraz z cenami spadały też koszty. Zazwyczaj stawki płac pozostawały stałe przy spadku kosztów życia, co oznaczało, że płace realne, czyli standard życia, nieustannie szły do góry.

Praktycznie rzecz biorąc, jedynym wyjątkiem były okresy, gdy toczyły się wojny (wojna brytyjsko-amerykańska 1812 roku, wojna secesyjna, pierwsza wojna światowa), a walczące rządy nakręcały spiralę inflacji tak bardzo, że sprawnie niwelowało to wpływ rosnącej produktywności na ceny.

Wystarczy spojrzeć na ceny komputerów w ciągu ostatnich kilku lat, aby się przekonać, jak świetnie radzi sobie kapitalistyczny wolny rynek. Nawet najprostszy komputer był kiedyś molochem kosztującym miliony dolarów. Teraz, za sprawą bezprecedensowego wzrostu produktywności, wynikającego z rewolucji mikroprocesorów, ceny komputerów spadają bez przerwy. Firmy komputerowe odnoszą sukcesy pomimo malejących cen, ponieważ wzrostowi produktywności towarzyszy zmniejszanie się kosztów. W rzeczywistości to właśnie spadek kosztów i cen umożliwił producentom komputerów podbicie rynku masowego – i jest to typowe dla dynamicznie rozwijającego się kapitalizmu na wolnym rynku. Deflacja nie przyniosła temu sektorowi żadnej szkody.

Podobnie jest w wypadku innych sektorów, które odnotowują szybki wzrost, na przykład branż wytwarzających kalkulatory, tworzywa sztuczne, odbiorniki telewizyjne i magnetowidy. Deflacja, odbiegając daleko od kasandrycznych wizji jej przeciwników, cechuje prawidłowy i dynamiczny przebieg rozwoju gospodarczego.

Mit 8: *Najlepszym rodzajem podatku dochodowego jest podatek liniowy, pozbawiony wszelkich odliczeń czy ulg i proporcjonalnie obciążający dochody wszystkich uczestników gospodarki.*

Zwykle stronnicy liniowych stóp opodatkowania dodają, że eliminacja ulg pozwoli rządowi na dokonanie daleko idących obniżek obowiązującej stopy opodatkowania.

Takie twierdzenie wiąże się z automatycznym przyjęciem założenia, że istniejące już ulgi od podatku dochodowego są czymś w rodzaju

niemoralnych dotacji albo „furtok”, które dla dobra nas wszystkich powinny być polikwidowane. Można je jednak tak postrzegać tylko w jednym wypadku: gdy uznamy, że rząd jest właścicielem 100 procent dochodu każdego obywatela. Wtedy zgoda na to, aby uchronić część tego dochodu przed opodatkowaniem, istotnie stanie się irytującą „furtką”. W rzeczywistości rzecz ma się zupełnie inaczej. Pozostawienie cudzych zarobków w rękach ich prawowitego właściciela to żadna tam łaskawa dotacja czy szkoda budżetowa. Obniżka ogólnie obowiązujących stawek podatkowych, która wiąże się z jednoczesnym zniesieniem ulg na opiekę zdrowotną, spłatę odsetek czy poniesione przez podatnika nieubezpieczone straty to nic innego jak spadek podatku płaconego przez jedną grupę ludzi (tych, którzy nie ponoszą wydatków zdrowotnych, nie spłacają odsetek lub nie ponieśli strat niepokrytych przez ubezpieczenie) kosztem jego zwiększenia dla drugiej grupy, której członkowie takie wydatki ponieśli.

Co więcej, gdy już rząd bez oporu zlikwiduje ulgi i wyjątki podatkowe, to nadal nie będziemy mogli mieć żadnej pewności, czy rzeczywiście obniży podatki lub utrzyma je na niższym poziomie. Wnosząc z zachowania byłych i obecnych rządów, można ze sporą dozą prawdopodobieństwa uznać, że państwo niedługo potem znów nie oprze się swojemu zainteresowaniu naszymi portfelami, (co najmniej) przywracając stare stopy opodatkowania. *Summa summarum* uskuteczniany przez biurokratów drenaż kieszeni produktywnych członków społeczeństwa stanie się problemem jeszcze bardziej palącym.

Są tacy, którzy twierdzą, że system podatkowy powinien odpowiadać z grubsza cenom i dochodom rynkowym. Ale wyceny rynku wcale nie są proporcjonalne do dochodów. Cóż to byłby za świat, w którym taki Rockefeller musiałby za bochenek chleba zapłacić tysiąc dolarów, czyli cenę w stosunku do jego dochodu odpowiadającą cenie płaconej przez człowieka o przeciętnych zarobkach. W takiej rzeczywistości równość dochodowa zostałaby wprowadzona na wyjątkowo pokraczną i nieefektywną modłę. Gdyby podatki nakładane były na uczestników rynku zgodnie z rynkowym sposobem wyceny, to wówczas byłyby one *identyczne* dla każdego klienta, a nie proporcjonalne do jego dochodu.

Mit 9: *Obniżenie podatków pomaga wszystkim – nie tylko ich płatnikom, ale też rządowi, który zyskuje dzięki temu, że wpływy z podatków rosną wraz ze spadkiem wysokości stawek podatkowych.*

Chodzi tu o tak zwaną krzywą Laffera – koncepcję autorstwa kalifornijskiego ekonomisty Arthura Laffera. Pomysł polega na tym, by politycy

mogli stworzyć kwadraturę koła – ciąć podatki, jednocześnie utrzymując na dotychczasowym poziomie wydatki, a wszystko to przy zrównoważonym budżecie. Dzięki temu społeczeństwo mogłoby się cieszyć niższymi podatkami, chwalić zrównoważony budżet i jeszcze otrzymywać od rządu środki na niezmiennym poziomie.

To prawda, że jeśli podatki wynoszą 99 procent i zmniejszymy je do 95 procent, to wpływy do budżetu z tego tytułu wzrosną. Nie ma jednak żadnego powodu, by przyjmować równie proste zależności w odmiennych warunkach. Tak naprawdę ta relacja jest o wiele wyraźniejsza dla lokalnego podatku akcyzowego niż dla ogólnokrajowego podatku dochodowego. Parę lat temu władze Dystryktu Kolumbii postanowiły zapewnić sobie szybkie wpływy i znacznie podniosły lokalny podatek na benzynę. Kierowcy mogli jednak przecież wyskoczyć na chwilę poza granice Dystryktu Kolumbii, na przykład do Wirginii czy Maryland, i tam zatankować taniej. Wpływy z podatku od benzyny w Dystrykcie Kolumbii spadły i, ku rozgoryczeniu i oszołomieniu lokalnych biurokratów, musieli oni swój podatek znieść.

Rzecz się ma inaczej z podatkiem dochodowym. Ludzie nie przestaną pracować i nie opuszczą kraju ze względu na stosunkowo niewielką podwyżkę podatku. Ani nie zaczną pracować albo przyjeżdżać ze względu na jego niewielką podwyżkę.

Ale to nie wszystko. Tak naprawdę nigdy nie wiadomo, jak długo trzeba czekać na pojawienie się efektu Laffera. Co więcej, Laffer zakłada, że naszym celem powinna być maksymalizacja wpływów do budżetu państwa. Zakładając, że z jakichkolwiek przyczyn znajdowałibyśmy się gdzieś w drugiej połowie krzywej Laffera, to po kiego diabła mielibyśmy próbować dotrzeć do punktu „optymalnej” stopy opodatkowania? Po co? Czego miałyby być naszym marzeniem zwiększenie wpływów rządu, a więc, krótko mówiąc, odciążenie możliwie największej ilości kapitału z prywatnej produkcji na rzecz idiotycznych projektów rządowych? Odnoszę nieodparte wrażenie, że rozsądniejsze byłoby zainteresowanie się *minimalizacją* wpływów rządu przez cięcia podatkowe i jak najdalszą ucieczką od Lafferowskiego optimum, gdziekolwiek by się ono akurat znalazło.

Mit 10: *Import z krajów, w których siła robocza jest tańsza, wywołuje u nas bezrobocie.*

Jednym z wielu kłopotów z tą doktryną jest pomijanie kwestii podstawowej: dlaczego to stawki płac są niskie w obcym kraju, a wysokie w Stanach Zjednoczonych? Czy są dane odgórnie i nie ma żadnych powodów,

dla których takie właśnie są? Skądże. Najprościej rzecz ujmując, ich wysokość bierze się z tego, że w Ameryce produktywność pracy jest wysoka – pracownicy dysponują tu znacznymi zasobami kapitału w postaci technicznie zaawansowanego wyposażenia. W wielu innych krajach zarobki są niższe, ponieważ ten kapitał jest niewielki i dosyć prymitywny. Bez jego pomocy produktywność pracownika jest tam o wiele niższa niż tutaj. Stawki płac w każdym kraju określa m.in. produktywność lokalnych pracowników. Dlatego też wysoki poziom płac w Stanach Zjednoczonych nie jest zagrożeniem dla amerykańskiej koniunktury, lecz jest jej efektem.

Co jednak z sektorami przemysłu, które ustami swych przedstawicieli głośno i bez ustanku skarżą się na „nieuczciwą” konkurencję produktów z tych krajów, w których płace są niskie? Musimy zdać sobie sprawę, że w każdym z krajów płace, występujące w poszczególnych sektorach, zawodach i regionach, są ze sobą wzajemnie powiązane. Wszyscy pracownicy konkurują ze sobą i jeśli płace w przemyśle A są znacznie niższe niż w innych gałęziach, to pracownicy – w pierwszej kolejności ci młodzi i rozpoczynający dopiero kariery – opuszczą branżę A lub odmówią w niej pracy, przenosząc się do tych firm czy sektorów, w których stawki płac są wyższe.

Płace w sektorach, w których pracownicy wysuwają tego rodzaju obiekcje, są zatem wysokie, gdyż znalazły się na takim poziomie za sprawą zapotrzebowania ze strony pozostałych sektorów przemysłu Stanów Zjednoczonych. Jeśli producenci stali i tekstyliów w Stanach Zjednoczonych nie radzą sobie z konkurencją swoich odpowiedników z innych części globu, to nie dzieje się tak dlatego, że zagraniczne firmy płacą mało, lecz dlatego, że w innych miejscach amerykańskiej gospodarki stawki płac są wyższe niż to, co może zaoferować amerykański przemysł stalowy czy tekstylny. Krótko mówiąc, przemysł stalowy czy tekstylny wykorzystuje pracę zatrudnionych u siebie ludzi mniej wydajnie niż inni. Cła czy kwoty importowe wprowadzane po to, aby utrzymać przy życiu mniej skuteczne firmy czy gałęzie przemysłu szkodzą wszystkim tym, którzy w nich nie pracują (także mieszkańcom innych krajów). Amerykańscy konsumenci tracą na tym, że ceny są sztucznie zawyżone, spada jakość i konkurencyjność towarów, a procesy produkcji zostają zakłócone. Cła i kwoty importowe to pomysł podobny działaniem do rozbierania torów kolejowych i wysadzania w powietrze samolotów, bo też przynosi sztuczny wzrost kosztów transportu.

Cła i kwoty importowe szkodzą też innym, efektywnym ekonomicznie częściom gospodarki, gdyż zagarniają zasoby, które gdzie indziej mogłyby

być wykorzystane o wiele wydajniej. Dodatkowo w dalszej perspektywie cła i kwoty importowe, jak każdy przywilej monopolowy nadany przez rząd, tak naprawdę nie są takie dobre nawet dla firm subsydiowanych i znajdujących się pod ochroną. Jak pokazuje przykład kolei i linii lotniczych, sektory korzystające z monopolu rządu (czy to dzięki cłom, czy też regulacjom) w końcu stają się do tego stopnia nieefektywne, że i tak trwale brakuje im środków. Zmuszone są wówczas do wyciągania ręki po państwową jałmużnę i pomoc publiczną, domagając się dodatkowych i coraz większych przywilejów, mających obronić je przez wolną konkurencją.

3. O „MERYTORYCZNEJ” DEBACIE³

W zależności od usposobienia rok wyborów prezydenckich można odbierać jako powód do załamania się lub śmiania do rozpuku. Jednym z bardziej dezorientujących aspektów kampanii jest redefiniowanie przez Szacowne Media naszego języka. Ponad pół wieku temu George Orwell pisał, że władzę tak naprawdę dzierży ten, kto kontroluje język – media dobrze odrobiły tę lekcję. Szacowne Media uzurpują sobie na przykład prawo do ustalania, czym w danej kampanii jest „debata merytoryczna”. Jeśli kandydat X złapie kandydata Y z ręką w konfiturach, media natychmiast ruszają Y na odsiecz, wołając: „To nie jest istotny temat! Dlaczego nie rozmawiacie o meritum”?

Podczas wyścigu Busha z Dukakisem media ogłosiły, że jedynym merytorycznym punktem dyskusji będzie gospodarka. Wszystko inne miało być jedynie zasłoną dymną, służącą „odwróceniu uwagi” od „meritum sprawy”. Można byłoby pomyśleć, że ekonomistów ucieszy tego rodzaju zainteresowanie. Ale pamiętajmy o ekspertach od semantyki z establishmentowych mediów – ich zdaniem o gospodarce rozmawiać można wyłącznie poruszając się wąsko wytyczonymi ścieżkami. Na salonach nie ma miejsca dla innych punktów widzenia.

Media skupiają się także – zdawałoby się całkiem sensownie – na recesji. Lecz i w tym wypadku dozwala się na użycie tylko wąskiej grupy argumentów. Z powodu recesji wzrosło bezrobocie („brak pracy”), ucierpiało tanie budownictwo mieszkaniowe (bezdomność), służba zdrowia nie daje sobie rady, bo wzrosły koszty opieki medycznej, a deficyt rośnie o 400 miliardów dolarów rocznie.

³ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w styczniu 1992 roku.

Krótko mówiąc, brakuje pracy, opieki zdrowotnej, mieszkań i innych fruktów, co ma – *implicite* bądź *explicite* – sprawiać, że rząd powinien znacząco zwiększyć wydatki. Dostarczanie lub gwarantowanie takich dóbr i usług to jakoby jego obowiązek. Każda osoba poddająca w wątpliwość konieczność zapewniania tych dóbr przez rząd zostanie oskarżona przez Szacowne Media o próbę ucieczki od merytorycznej dyskusji.

Zgodnie z medialnym żargonem „dyskusja” w kwestiach merytorycznych sprowadza się do uznania założeń etatyzmu i – w narzuconych przez owe założenia ramach – toczenia zażartych sporów o technalia. Jeśli przykładowo ktoś stwierdzi, że narodowy fundusz zdrowia to nic innego jak socjalizm w medycynie, może się spodziewać zarzutu o ignorowanie meritum. Każdy, kto uważa, że socjalizm bądź kolektywizm *jest* istotną sprawą, wnet zostanie wyłączonej z dyskusji.

Jak jednak rząd ma wydać setki miliardów dolarów i zarazem poradzić sobie z deficytem? Ach, oczywiście! Wystarczy sięgnąć po odwieczne panaceum: podwyżki podatków. Do mitów można zaliczyć twierdzenie, że ludzie proponujący wprowadzenie podatków są poddawani ostracyzmowi, a zwolennicy cięć – fetowani. Choć opinia publiczna może otaczać resztkami rewerencji postulat obniżki podatków, to zazwyczaj elitom intelektualnym i mediom udaje się ją skutecznie omamić trąbieniem o tym, że zalecanie podwyżek podatków jest jednoznaczne z mierzeniem się z kwestiami merytorycznymi i jako takie dowodzi odwagi i odpowiedzialności.

Takie wąskotorowe dyskusje mają jeszcze jedną cechę – ściągają do nich jak muchy gryzipiórki z Waszyngtonu, mieniący się niezależnymi „ekspertami”. Sypią oni jak z rękawa rzekomo ilościowymi komputerowymi analizami skutków każdej podwyżki podatków i każdej innej propozycji. Powtarza się więc ten sam żaloszny spektakl: kandydat *A* proponuje podwyżkę podatków; jego oponent *B* zarzuca, że plan kandydata *A* będzie kosztował podatników pochodzących z klasy średniej x miliardów dolarów; *A* odparowuje, że *B* „kłamie”, co powtarza *B* w przypadku innego projektu podwyżki podatków autorstwa *A*.

Najbardziej irytuje jednak skłonność mediów do „korygowania” tych wyników – gadające głowy z gazet czy telewizji twierdzą, że „fakty są takie”, iż plan kandydata *B* tak naprawdę będzie kosztował podatników y miliardów dolarów. Owe „korekty” drażnią wprost niepomierne, wszyscy bowiem zdają sobie sprawę z tego, że każdy z kandydatów będzie się starał postawić swoje pomysły w jak najlepszym świetle, a propozycje przeciwników w jak najgorszym – jednak stronniczość *samych mediów* skrywa się pod maską obiektywnej prawdy.

Prawda jest jednak taka, że faktycznie nikt nie wie, kto i ile właściwie zapłaci w przypadku wejścia w życie któregośkolwiek z tych programów. Liczby, które rzuca się jak prawdy objawione, jak „fakty” w kraju od zawsze wielbiącym twarde dane, biorą się z różnorodnych fałszywych założeń. Każde z nich zakłada przykładowo, że ilościowe relacje między różnymi czynnikami gospodarczymi pozostaną na takim samym poziomie, jaki utrzymywał się w ciągu ostatnich lat. Lecz przecież właśnie o to chodzi, że te relacje zmieniają się, i to w sposób nieprzewidywalny.

Niechże ktoś wytłumaczy, dlaczego żaden z ekonomistów dysponujących komputerowymi modelami czy owych nawijających makaron na uszy rządowych mandarynów nie przewidział obecnej recesji? Żaden z nich nie wiedział, jak długa i głęboka będzie. Stało się tak dlatego, że – jak wszelkie recesje – była ona ilościowo unikatowa. Gdyby nie doszło do nagłej zmiany danych, *nie byłoby* recesji, a zamiast tego trwałby nieprzerwany boom. Jak w biuletynie „Currency and Credit Markets” wskazał niemiecki bankowiec Kurt Richebacher, ekonomiści – w odróżnieniu od swoich poprzedników z lat dwudziestych i trzydziestych XX wieku – porzucili metody intelektualne. Wbijają po prostu do komputera przetworzone dane statystyczne i dziwią się potem, że ich przewidywania nadają się tylko do kosza.

Proponuję inny zgoła temat do merytorycznej dyskusji, o którym media nawet się nie zająkną: tak, to prawda – deficyt jest poważnym problemem, ale nigdy sobie z nim nie poradzimy, podnosząc podatki (z pewnością nie podczas recesji!). Zamiast tego należy ciąć wydatki rządu. Wbrew potocznej opinii mediów wzrost opodatkowania *nie jest* równoważnikiem obniżki wydatków (chyba że chodzi o czystą arytmetykę). Zarówno podatki, *jak i* wydatki budżetowe powiększają jedynie marnotrawczy garb sektora publicznego i jego klienteli, rosnący na plecach ubożającego, lecz wydajnego sektora prywatnego. Cięcia podatków i wydatków budżetowych kruszą okowy pętające produktywną inicjatywę prywatną.

Na dalszą metę – co przykładowo pokazał komunizm – publiczny paśozyt pożera gospodarną prywatną przedsiębiorczość, szkodząc nawet samemu sobie. Jak na ironię to ci sami lewicowi liberałowie, którzy na co dzień afektują się stanem „środowiska” czy Matki Ziemi za 5 tysięcy lat, przyjmują krótkowzroczne podejście do gospodarki, zgodnie z którym należy się przejmować wyłącznie najbardziej bieżącymi problemami, a nie kłopotami ludzi oszczędnych, inwestujących i przedsiębiorczych.

Gdzie ciąć budżet rządu? Najprostsze sposoby są najlepsze: wystarczy uchwalić ustawę unieważniającą wszelkie poprzednie ustawy, która

będzie zakazywać wszystkim agencjom rządowym przekraczania budżetu z poprzednich lat – im odleglejszy termin ustalimy, tym lepiej. Na początek jednak może warto byłoby wybrać przedostatni rok rządów Cartera, czyli 1979, gdy rządowe wydatki wynosiły 504 miliardy dolarów? Po prostu niech żaden urząd nie przekroczy kwoty wydanej w 1979 roku, a te, które wówczas nie istniały, mogą próbować na siebie zarabiać – jeśli tak się podoba ich urzędnikom – nie otrzymując od rządu wsparcia.

Dla mandarynów establishmentu taki projekt byłby rzecz jasna zbyt prosty i zbyt rewolucyjny. Z definicji nie zmieści się on w wąskich ramach „merytorycznej debaty”.

4. KREATYWNA SEMANTYKA EKONOMICZNA⁴

Choć ekonomiści pracujący dla rządu federalnego w ostatnich latach nie przyłożyli rąk do niczego produktywnego, to jednak należy im oddać, że poczynili znaczące postępy w dziedzinie, którą można nazwać „kreatywną semantyką ekonomiczną”. Wpierw wzięli na tapetę niby nieskomplikowany termin „cięcia budżetowe”. W dawnych czasach tym mianem można było określić zmniejszenie budżetu w stosunku do jego ubiegłorocznej wersji. Zgodnie z tym staromodnym rozumieniem przez pierwsze dwa lata sprawowania urzędu prezydent Dwight Eisenhower dokonał zauważalnych – choć jeszcze nie dramatycznych – cięć budżetowych. Dziś mamy do czynienia z „cięciami budżetowymi”, które niczego nie tną, lecz oznaczają znaczący wzrost wydatków w porównaniu z poprzednimi latami.

Pojęcie „cięć” zredefiniowano w sposób subtelny, acz kluczowy, jako coś innego. Czym było to coś innego, nie miało znaczenia dopóty, dopóki skutecznie spychano dzięki temu kwestię rzeczywistych kwot wydatków. Czasem były to cięcia „stopy wzrostu”, innym razem redukcja wydatków w ujęciu „realnym”, a później mogło chodzić o odsetek PNB czy cięcie względem przygotowanych kiedyś prognoz na dany rok.

Skutkiem takiej serii „cięć” był dotkliwy wzrost wydatków nie tylko w tradycyjnym ujęciu, lecz także w każdej z nowo wprowadzonych kategorii. Jakkolwiek by patrzeć, wydatki rządu wzrosły drastycznie. W rezultacie nawet w kreatywnej semantyce cięć budżetowych pasa nam się zacisnąć nie udało.

⁴ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” we wrześniu 1984 roku.

Kolejny przykład kreatywnej semantyki to „cięcia podatkowe” w latach 1981–1982. Były one ponoć tak potworne, że koniecznie trzeba było je zrównoważyć podwyżkami podatków pod koniec 1982 roku i w kolejnych latach. Dawno temu mówiło się, że dzięki cięciom podatkowym więcej pieniędzy może pozostać w portfelu przeciętnego podatnika. I choć dla części podatników tak właśnie było, to dla większości mikroskopijne cięcia okazały się niewystarczające, aby zadośćuczynić stałemu wzrostowi składki na ubezpieczenie społeczne czy taksflacji – malowniczem określeniu wpychania podatników w wyższe progi podatkowe przez inflacyjne (kreowane rządową ekspansją podaży pieniądza) nadmuchiwanie ich dochodów (ich wzrost nie jest wcale taki korzystny, jak by się wydawało, bo równocześnie rosną ceny dóbr konsumpcyjnych). Dlatego nawet przy nominalnie niezmiennym rozłożeniu progów podatkowych przeciętnie płacimy wyższe podatki.

Zgodnie ze zwyczajowym znaczeniem tak osławione i wyszydzone „cięcia podatków” okazują się czymś wręcz przeciwnym – znaczącą podwyżką podatków. W zamian za wątpliwą przyjemność owych „bezcieć” opinia publiczna będzie zmuszona „zbilansować” je w następnych latach wykrwawianiem się z ostatnich oszczędności przez te jak najbardziej, niestety, realne podwyżki podatków.

Co więcej, opłacani przez rząd ekonomiści wychodzą ze skóry, aby jakoś zamaskować te podwyżki. Nigdy nie powiedzą, że to „wzrost” opodatkowania. W żadnym razie! To przecież tylko „zwiększanie wpływów budżetowych” i „uszczelnianie systemu podatkowego”. Najlepiej skomentował ten drugi przypadek Ludwig von Mises. Uznał on samą koncepcję „dziur” i „uszczelniania” systemu podatkowego za próbę przemycenia sugestii, że rządowi należą się zarobione przez ciebie, drogi Czytelniku, pieniądze i stąd rzekomo konieczna staje się naprawa tego, skutkująca oczywiście położeniem przez skarbowkę łap na tych środkach.

Pomimo obietnic zrównoważenia budżetu do 1984 roku okazało się, że w wyniku prowadzonej latami polityki podrasowanych semantycznie „cięć budżetowych” i „cięć podatkowych”, w połączeniu z różnymi „uszczelnieniami”, na trwałe zawitał do nas gigantyczny deficyt budżetowy o bezprecedensowej skali. Jeszcze raz na ratunek ruszyła kreatywna semantyka. Jedną z dróg obieranych z powodzeniem przez jej akolitów jest takie przedefiniowanie deficytu, aby całkowicie zniknęła. Keynesiści uciekali się w tym celu do twierdzeń, jakoby w sytuacji czegoś, co nazwali „budżetem w warunkach pełnego zatrudnienia”, nie mogło być o deficycie mowy – w takim sensie, że gdybyśmy odjęli wydatki konieczne do osiągnięcia pełnego zatrudnienia, to nie byłoby deficytu, a nawet można

byłoby mówić o nadwyżce budżetowej. Takie prestidigitatorskie sztuczki mogą zadziałać przy deficycie wynoszącym 20 miliardów dolarów, ale to kiepski sposób na odczarowanie dziury o rozmiarach 200 miliardów! Rządowi ekonomiści wciąż jednak próbują.

Do tej pory przedefiniowali „deficyt” jako „wzrost realny” długu, tj. deficyt pomniejszony o inflację. Im więcej generowanej przez rząd inflacji, tym mniejszy zdaje się deficyt. Dzięki takiej semantycznej magii w Republice Weimarskiej obrońcy hiperinflacji z 1923 roku twierdzili, że nie było jej wcale, skoro ceny dóbr w złocie spadały! Na podobnej zasadzie zapewniali, że skoro w kategoriach realnych wielkość podaży marek niemieckich spadała, to rzeczywistym problemem był zbyt mały dodruk pieniądza, a nie zbyt wielki.

Ogólnie rzecz biorąc, ludzie raczej nie wierzą w to, że za sprawą jakiegoś iluzjonistycznego triku deficyt zniknie. Powszechnie jednak przyjmują, że wzrost opodatkowania jest rodzajem „zaliczki” na poczet deficytu. Dawniej uznawano, że wpłacenie „zaliczki” na poczet długu to spłata jego części. Kreatywnym ekonomistom rodem z Waszyngtonu udało się wykręcić znaczenie tego pojęcia tak, aby oznaczało obietnicę obniżenia wzrostu długu w następnym roku, a więc zupełnie inną bajkę.

5. TEORIA CHAOSU: PIĄTA KOLUMNA EKONOMII MATEMATYCZNEJ?⁵

Teoria chaosu to obecnie najmodniejsza dziedzina matematyki, fizyki i podobnych nauk. Jej implikacje są radykalne, ale nikt nie może zarzucić jej praktykom niewiedzy matematycznej – to gałąź pod tym względem bardzo złożona, znajdująca się w awangardzie teorii matematycznej, by nie wspomnieć o zaawansowanej grafice komputerowej, wykorzystywanej w jej wizualizacjach. W pewnym głębszym sensie teoria chaosu stanowi odpowiedź na wysiłki i pieniądze wkładane od dawna w takie cieszące się powodzeniem dziedziny jak odkrywanie kolejnych subatomowych poziomów w budowie cząstek czy pojawianie się nowych obserwacji astronomicznych. Po raz pierwszy od lat nauka wraca na ziemię.

Teoria chaosu wywodzi się, co zrozumiałe, z obszaru skromnej, lecz rodzącej frustrację meteorologii. Dlaczego bowiem prognozowanie pogody przez wszystkich tych otrzaskanych meteorologów, dysponujących całą armią superkomputerów i gigantycznych baz danych, wydaje się graniczyć

⁵ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w marcu 1988 roku.

z niemożliwością? Dwadzieścia lat temu Edward Lorenz, meteorolog z Instytutu Technologicznego Massachusetts, trafił na teorię chaosu, odkrywając, że bardzo drobne zmiany klimatyczne mogą wywołać gwałtowne i znaczące zmiany pogodowe. Stwierdził on – nazywając to zjawisko efektem motyla – że jest możliwe, aby trzepot skrzydeł motyla w Brazylii spowodował powstanie tornada w Teksasie. Odkrycie, że skutki niewielkich i nieprzewidywalnych zdarzeń mogą mieć katastrofalny i wszechogarniający charakter, wpłynęło na pozornie niezwiązane z meteorologią gałęzie nauki.

Zgodnie z tą teorią – prawdziwą nie tylko w odniesieniu do pogody, lecz także do wielu innych aspektów rzeczywistości – pogody nie da się przewidzieć, bez względu na ogrom danych zgromadzonych na jej temat w komputerach. *Tak naprawdę* nie chodzi o „chaos”, bo w efekcie motyla mamy do czynienia z wzorcami przyczynowo-skutkowymi, choć niezmiernie złożonymi (w wielu z nich obecna jest tzw. stała Feigenbauma). Lecz nawet gdybyśmy mogli poznać wszystkie te reguły, któż mógłby przewidzieć pojawienie się łopoczącego skrzydełkami motyla?

Lekcją płynącą z teorii chaosu *nie jest* stwierdzenie, że świat jest chaotyczny lub z *zasady* indeterministyczny czy nieprzewidywalny, ale to, że w praktyce znacznej części zjawisk nie jesteśmy zdolni prognozować. W szczególności narzędzia matematyczne, sięgające po rachunek różniczkowy zakładający gładkość funkcji i nieskończenie małe kroki, są wadliwą metodą opisu rzeczywistości (dlatego właśnie „fraktale” Benoîta Mandelbrota można interpretować jako sugestię, że gładkie powierzchnie nie są właściwą – a wręcz mogą być mylącą – metodą modelowania linii brzegowych czy powierzchni geograficznych).

Teoria chaosu może stanowić jeszcze poważniejsze wyzwanie dla nauk społecznych, skupiających się na takich dziedzinach jak funkcjonowanie giełd. Badacze zajmujący się teorią chaosu wzięli się za łby z ortodoksją neoklasycznej teorii giełdy, która to ortodoksja zakłada „racjonalność” oczekiwań rynku, interpretowaną jako wszechwiedza o przyszłych zdarzeniach. Jeśli ceny akcji i towarów na giełdzie w sposób doskonały zawierają w sobie perfekcyjną wiedzę o przyszłości, to tym samym zachowania cen na giełdach muszą być pozbawionym znaczenia czysto przypadkowym „błędzeniem losowym”.

Z absurdalnością wiary w to, że rynek dysponuje nieograniczoną wiedzą o przyszłości lub doskonałą wiedzą o wszelkich możliwych „rozkładach prawdopodobieństw” dotyczących przyszłości, równa się założenie, że wszystkie wydarzenia na giełdzie są „przypadkowe”, tj. żadna z cen nie odpowiada w jakimkolwiek stopniu cenom – przeszłym albo przyszłym

– innych aktywów. Lecz przecież nie da się uciec od tego, że w historii rodzaju ludzkiego wzajemnie ze sobą powiązane były wszelkie zdarzenia, układy przyczynowo-skutkowe wszechobecne, niewiele rzeczy homogenicznych, a już najtrudniej byłoby wskazać choćby jedno wydarzenie czysto losowe.

Cieszący się znaczącym prestiżem teoretycy chaosu przyczynili się do obalenia tych założeń i dania odporu próbom statystycznego abstrahowania od konkretnych zdarzeń. Oto zatem wystąpili oni przeciw powszechnie stosowanej technice, polegającej na „wygładzaniu” danych przez wyciąganie z danych miesięcznych dwunastomiesięcznych średnich kroczących – czy to dotyczących cen, produkcji, czy zatrudnienia. W próbie usunięcia „losowych” obserwacji niepasujących od rzekomego trendu ukrytego w danych, ortodoksi statystyki nieświadomie pozbywają się faktycznych informacji wartych zbadania.

To ledwie garść wywrotowych dla ortodoksji ekonomii matematycznej wniosków płynących z teorii chaosu. Bo skoro teoria racjonalnych oczekiwań nie zgadza się z prawdziwym światem, to to samo dotyczyć musi równowagi ogólnej, koniecznego przy stosowaniu rachunku różniczkowego założenia istnienia nieskończonej małych zmian, doskonałej wiedzy oraz całej reszty złożonej neoklasycznej aparatury.

Neoklasycy od dawna chętni byli się swoją znajomością zaawansowanych technik matematycznych, która w ich mniemaniu dyskredytowała austriaków. Tym razem to właśnie teoretycy matematyki, biegli w jej najnowszych osiągnięciach, nieumyślnie podnoszą część wypowiedzianych wcześniej przez austriaków argumentów o nierealności i nieściśłościach ekonomii neoklasycznej. W obecnej fazie rozwoju nauk matematycznych fraktale, nieliniowa termodynamika, stała Feigenbauma i pozostałe osiągnięcia przerastają archaiczne metody pracy neoklasyków.

Nie oznacza to, że wszystkie postulaty filozoficzne teorii chaosu należy gładko przełknąć – warto krytycznie spojrzeć choćby na twierdzenia o indeterminizmie natury czy „wolnej woli” cząstek. Trzeba jednakże pochwalić teoretyków chaosu za świeży powiew, od wewnątrz podważający założenia ortodoksyjnej ekonomii matematycznej.

6. STATYSTYKA: ZNISZCZONA OD ŚRODKA?⁶

Choć dziś wydaje się to nieprawdopodobieństwem, swego czasu wybrałem w koledżu specjalizację statystyczną. Przeszedłszy wszystkie

⁶ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w lutym 1989 roku.

z możliwych kursów ze statystyki w koledżu, zapisałem się na kurs dyplomowy ze statystyki matematycznej na Uniwersytecie Columbia z samym Haroldem Hotellingiem, jednym z twórców współczesnej ekonomii matematycznej. Po wysłuchaniu kilku jego wykładów doświadczyłem objawienia: zdałem sobie nagle sprawę, że cała „nauka” wnioskowania statystycznego opiera się na jednym fundamentalnym założeniu, które jest kompletnie bezpodstawne. Odszedłem, porzuciwszy na zawsze zarówno kurs Hotellinga, jak i świat statystyki.

Statystyka to nie tylko zwykłe zbieranie informacji. *Wnioskowanie* statystyczne dotyczy konkluzji, które można z tych informacji wywieść. Zazwyczaj przecież nie znamy całości danych – pomijając odbywające się co dziesięć lat amerykańskie badania cenzusowe – dlatego nasze wnioski muszą się opierać na bardzo małych próbach wziętych z całości populacji. Po zebraniu owych prób musimy postawić twierdzenia o ogóle populacji. Załóżmy przykładowo, że chcemy przedstawić jakąś tezę odnoszącą się do wzrostu całej męskiej populacji Stanów Zjednoczonych. Skoro nie możemy zebrać wszystkich mężczyzn w Ameryce, aby zmierzyć ich wzrost, to uczynimy to na mniejszej próbie, na przykład składającej się z pięciuset osób płci męskiej. Próba ta będzie musiała zostać dobrana w odpowiedni sposób, abyśmy mogli uznać, że możemy pokusić się o twierdzenia dotyczące przeciętnego wzrostu mieszkańców USA.

Aby w naukach statystycznych przejść intelektualnie od znanych nam z prób egzemplarzy do nieznannej populacji, musimy przyjąć podstawowe założenie co do dystrybucji statystycznej tych prób. Muszą być one w każdym analizowanym przypadku – wzrostu, bezrobocia albo sondaży wyborczych – rozrzucone po całej populacji zgodnie z „rozkładem normalnym”.

Rozkład normalny to znana z podręczników statystyki symetryczna krzywa dzwonowa. Zakłada się, że wszystkie elementy próby są rozsiane po populacji zgodnie z takim rozkładem. Dlatego też statystyk – wyposażony w jedną lub więcej ograniczonych prób – uznaje za zasadne swoje zapewnienia o tym, że wzrost Amerykanów, stopa bezrobocia czy cokolwiek innego z całą pewnością *wynosi* tyle a tyle z „poziomem ufności” 90 czy 95 procent. Krótko mówiąc, jeśli na przykład w próbie przeciętny wzrost mężczyzny wynosi 175 centymetrów, to 90 czy 95 z każdej ze 100 prób znajdzie się w określonym skończonym otoczeniu tegoż wzrostu. Te ścisłe liczby wynikają właśnie z przyjęcia założenia, że dystrybucja wszystkich tych prób w populacji jest zgodna z rozkładem normalnym.

Przykładowo to właśnie ze względu na własności rozkładu normalnego sondażownie mogły z wielką pewnością twierdzić, że określony procent

wyborców popiera Busha, a inny Dukakisa – a wszystko to w granicach „trzech lub czterech procent błędu statystycznego”. Dzięki rozkładowi normalnemu statystycy mogą twierdzić, że wprawdzie nie posiadli absolutnej wiedzy ilościowej o populacji, ale zamiast tego mają taką wiedzę w granicach kilku punktów procentowych.

Zapytajmy zatem, jakież to dowody wskazują na prawdziwość tego kluczowego założenia o dystrybucji zgodnej z rozkładem normalnym? Żadne. To czysto mistyczny akt wiary. W moim starym podręczniku statystyki jedynym takim „dowodem” na uniwersalną prawdziwość rozkładu normalnego było stwierdzenie, że jeśli dobry strzelec stara się trafić w dziesiątkę, to ślady po kulach będą rozrzucone po tarczy zgodnie z czymś przypominającym rozkład normalny. Na tej niesłychanie wątpliwej podstawie opiera się założenie fundamentalne dla solidności wszelkiego wnioskowania statystycznego.

Na nieszczęście nauki społeczne lubią kierować się regułą, której funkcjonowanie w medycynie wskazywał nieżyjący doktor Robert Mendelsohn: nigdy nie porzucaj choćby najbardziej błędnej z procedur, jeśli ktoś nie zaproponuje lepszej. Tymczasem wydaje się, że cała mylna konstrukcja wnioskowania statystycznego, której podstawą jest rozkład normalny, straciła znaczenie na rzecz wysokich technologii.

Dziesięć lat temu Bradley Efron, statystyk z Uniwersytetu Stanforda, wykorzystał technologię komputerową do wygenerowania opierających się na bazowej próbie „syntetycznych zbiorów danych”. Dzięki milionom operacji numerycznych możliwe stało się stworzenie przybliżenia populacji bez krzywej dzwonowej czy innego arbitralnie przyjętego założenia dotyczącego dystrybucji próby w nieznanym kształcie populacji. Po dekadzie rozważań i udoskonaleń statystycy przekonali się do praktycznego wykorzystania metody *bootstrap** i zyskuje ona na popularności. Jerome H. Friedman, inny statystyk z Uniwersytetu Stanforda, jeden z pionierów tej metody, nazywa ją „najważniejszą nową koncepcją statystyki w ciągu ostatnich dwudziestu, a być może nawet pięćdziesięciu lat”.

Dziś statystycy wreszcie są gotowi przyznać się do błędu. Friedman uznaje, że „dane nie muszą mieć rozkładu normalnego – gdy tak się dzieje, popełniamy błąd”, stosując standardowe rozwiązania. Co więcej, twierdzi

* Metoda ta polega na wielokrotnym losowaniu ze zwracaniem z próby statystycznej, będącej podzbiorem badanej populacji, dzięki czemu można nieparametrycznie (a więc bez zakładania określonego z góry kształtu dystrybucji statystycznej) oszacować dokładność estymacji próby i jej inne własności statystyczne (przyp. JL).

on nawet, że „rozkład danych wygląda często zupełnie inaczej niż krzywa dzwonowa”. To tyle. Wreszcie dostrzeżono, że król jest nagi. Możemy porzucić odwieczny mistycyzm krzywej dzwonowej – to dziś bóg, który wreszcie umarł.

7. KONSEKWENCJE LUDZKIEGO DZIAŁANIA: ZAMIERZONE CZY NIE?⁷

Niektórzy ekonomiści utrzymują, że ekonomia austriacka zajmuje się badaniem jedynie *niecelowych* skutków ludzkiego działania, czyli zgodnie z ich ulubionym powiedzeniem (wywodzącym się od szkockiego socjologa Adama Fergusona, a które ostateczną swoją postać przyjęło za sprawą Friedricha A. von Hayeka) „konsekwencji ludzkiego działania, a nie ludzkich zamierzeń”.

Na pierwszy rzut oka slogan ten wydaje się uzasadniony. Adam Smith podkreślał, jak korzystne jest, że nie musimy polegać na łaskawości rzeźnika albo piekarza, by na co dzień móc zdobyć jedzenie. Wystarczy ich egoistyczne poszukiwanie dochodu. Za cel mogą więc obrać zysk, ale i tak realizowane będą niezamierzone tego następstwa w postaci wydajniejszej produkcji, spełniającej życzenia konsumentów i powiększającej powszechny dobrobyt.

Bliższe przyjrzenie się tematowi pozwala stwierdzić, że ten punkt widzenia jest mylny. Skąd *wiemy*, jakie są zamiary rzeźnika, piekarza czy w ogóle jakiegokolwiek przedsiębiorcy? Nie możemy przecież wnikać do ich jaźni i zyskać pewności. Rzeźnik i piekarz, maksymalizujący zysk, mogli przecież przestudiować wolnorynkowe dzieła ekonomiczne i dowiedzieć się, że dzięki maksymalizowaniu przez nich zysku skorzysta każdy człowiek z osobna i społeczeństwo jako całość.

Od tego momentu w swej pracy świadomie *zechcą* już skutecznie wypełniać życzenia klientów i na tym zarabiać. Jeśli więc teoria ekonomii zajmuje się badaniem wyłącznie nieświadomych konsekwencji ludzkiego działania, jak chcieliby niektórzy, to czy nauczanie się przez przedsiębiorców pewnych motywów teorii ekonomicznej ją unieważnia? Przecież skutki, o których ona mówi, dołączyły do sfery świadomych zamysłów uczestników rynku.

Co więcej, w rzeczywistości zdobycie wiedzy o teorii ekonomii może *zmienić* zachowania biznesmenów. Wielu z nich pod wpływem

⁷ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w maju 1987 roku.

antykapitalistycznej propagandy poddaje się wyrzutom sumienia i świadomie ogranicza pole poszukiwań zysku w błędnej nadziei na dopomożenie w ten sposób innym. Studiowanie i przyswajanie poprawnych prac ekonomicznych może pomóc im uniknąć tej nieuzasadnionej winy i wzmóc starania o zwiększenie zysków. Krótko mówiąc, świadomość ekonomiczna pozwala w sposób *zamierzony* powiększać osobisty zysk i dobrobyt społeczeństwa jednocześnie.

Cóż zatem jest tak wspaniałego w konsekwencjach niezamierzonych i dlaczego nie mielibyśmy badać również konsekwencji zamierzonych? Czy budowanie przez społeczeństwo wiedzy nie zmienia konsekwencji niezamierzonych w zamierzone?

Co więcej, prakseologia Misesa mówi wprost, że jednostki świadomie wybierają cele i metody dochodzenia do nich. Jeśli więc ludzie podążają za celami, to nie ma nic niezdrowego w przypuszczeniu, że zwykle je osiągają. Innymi słowy, konsekwencje ich działań są zaplanowane i do tych zaplanowanych konsekwencji ludzie dążą. Podkreślając świadomy wybór, Mises podchodzi do ludzi jako do racjonalnych, świadomych istot. Tradycje przeciwne tej wizji skazują nas na poruszanie się w zaklętym kręgu, uznającym człowieka za byt ślepo reagujący na bodźce – swego rodzaju robota czy amebę.

Meandry metodologiczne bardzo często mają nieoczekiwane skutki polityczne. Być może nie jest to przypadek, że ludzie uważający działania ludzkie za niezamierzone czy nieświadome bardziej są skłonni do bagatelizowania gargantuicznego rozrostu państwa, który jest nam dane wspólnie obserwować. Skoro bowiem w większości przypadków działania nie są zamierzone, to i Lewiatan mógł osiągnąć swe gigantyczne rozmiary zupełnie bezwolnie, jak grzyby wyrastające po deszczu. Nie da się zatem powiedzieć o nikim konkretnym, że za szkodliwymi konsekwencjami tego procesu stoi jego wola. Tak oto formułka Fergusona-Hayeka w praktyce służy jako zasłona dymna dla dążeń salonu politycznego, starającego się uzyskać (i uzyskującego) rządowe przywileje, co stanowi motor bezustannego rozrostu państwa.

Przesłanie ekonomii austriackiej można rozpowszechniać na dwa sposoby. Po pierwsze, bez lęku podnosząc sztandar teorii Misesowskiej, do której mogą się odwoływać ludzie mądrzy i uczciwi – niosąc go, trzeba od siebie wymagać nazywania rzeczy po imieniu i wskazywania, że grupy interesu pracują jak najbardziej intencjonalnie, skrywając się za państwowym błyszczkiem „interesu publicznego” i „powszechnego dobrobytu”.

Po drugie, można szukać uwagi i akceptacji, bezpowrotnie rozważniając przekaz szkoły Misesa i z ostrożności unikając wszelakich pozorów

„kontrowersji”. Można w tym celu posunąć się nawet do tego, aby wolny rynek pozbawić zupełnie członu mówiącego o wolności. Taka ścieżka wiedzy wyłącznie do wzmocnienia nieograniczonego państwa.

8. PROBLEM STOPY PROCENTOWEJ⁸

Rozważanie społecznych lub gospodarczych zjawisk ostatnich kilku tygodni czy miesięcy w taki sposób, jakby miały trwać już zawsze, marksiści nazywają „impresjonizmem”*. Jego źródłem jest ignorowanie praw ekonomicznych stojących za tymi zjawiskami. Tak pojmowany impresjonizm to żywioł gorejący od początków istnienia ludzkości, który dziś przejawia się choćby w społecznej dyskusji o stopach procentowych. Przez większą część 1987 roku stopy procentowe były drakońsko wysokie, aby po czarnym poniedziałku na moment spaść. Prognozy środowisk finansowych zmieniły się o 180 stopni – nagle zaczęto mówić o stopach procentowych tak, jakby ich trend spadkowy miał już być trwały.

Nikt nie jest tak skłonny codziennie rzucać słów na wiatr jak prasa finansowa. Ten syndrom ślepego reagowania wyłącznie na ostatnie zmiany bierze się z niezrozumienia ekonomii. Czasem wynikająca z niego konfuzja uwidacznia się już w ramach jednego i tego samego artykułu. Nie tak dawno, w czasach dwucyfrowej inflacji, jeden z takich tekstów wyróżnił się przewidywaniem spadku stóp procentowych – ze względu na prowadzony przez Fed na otwartym rynku skup papierów wartościowych – i *jednocześnie* ich *wzrostu*, mającego wynikać z towarzyszących skupowi inflacyjnych oczekiwań rynku.

Ostatnimi czasy można też wyczytać, że sztywne kursy wymiany walutowej są złe, ponieważ stopy procentowe będą musiały wzrosnąć, aby zatrzymać odpływ obcego kapitału ze Stanów Zjednoczonych. Zarazem dodaje się, że z tego samego powodu dobre nie są również *spadające* kursy wymiany. Skoro eksperci ekonomiczni są jak dzieci we mgle, to jak można się spodziewać, że opinia publiczna zrozumie cokolwiek z tego, co się wokół dzieje?

Tak naprawdę stopy procentowe – jak i inne ważne ceny – są zjawiskiem złożonym, wpływa na nie wiele czynników, z których każdy może ulec zmianie i zacząć oddziaływać w sposób odwrotny od dotychczasowego.

* Mowa o impresjonizmie socjologicznym, który to termin ukuł niemiecki filozof Georg Simmel (przyp. JL).

⁸ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w lutym 1988 roku.

Podobnie jak to jest w przypadku innych cen, stopy procentowe spadają wraz ze wzrostem podaży, a rosną ze wzrostem popytu na kredyt. Jeśli Fed na otwartym rynku dokonuje operacji zakupu papierów wartościowych, to tym samym zwiększa podaż kredytu, co wpływa na obniżanie się stóp procentowych. Ponieważ wtedy w równym stopniu zwiększą się rezerwy banków, to te zwiększą podaż pieniądza i kredytu *ex nihilo* o wielokrotność pierwotnej kwoty – dziś jest to najczęściej proporcja 10:1. Jeśli więc Fed kupi środki o wartości miliarda dolarów, to rezerwy banków wzrosną o tę samą kwotę, a podaż pieniądza i pożyczek wzrośnie o 10 miliardów dolarów. Akcja kredytowa znacznie wzrośnie, a stopy procentowe spadną jeszcze bardziej.

Głupotą jednakże byłoby twierdzić, poddając się swoistemu impresjonizmowi, że stopy procentowe muszą spadać w nieskończoność. Po pierwsze, podaż i popyt na kredyt same w sobie są uzależnione od bardziej fundamentalnych sił gospodarczych, a zwłaszcza od wysokości dochodów, które ludzie na rynku chcą zaoszczędzić i zainwestować, zamiast je konsumować. Im więcej oszczędzą, tym niższa będzie stopa procentowa. Im więcej będą konsumować, tym wyżej się ona wespnie. Wzrost wolumenu pożyczek bankowych może naśladować wzrost autentycznych oszczędności, ale tak naprawdę nigdy ich nie zastąpi.

Inflacyjny kredyt bankowy jest zjawiskiem sztucznym, zrodzonym z powietrza. Nie odzwierciedla fundamentalnych skłonności społeczeństwa do oszczędzania i konsumpcji. Niedysiejsi ekonomiści określali ten fenomen jako oszczędności „wymuszone”. Istotniejsza jednak jest ich tymczasowość. Wraz z przenikaniem dodatkowej podaży pieniądza do gospodarki, ceny i wszystkie wartości wyrażone w pieniądzu rosną, a stopy procentowe wracają blisko swojego poprzedniego poziomu. Jedynie *powtarzane* wstrzykiwanie kredytu bankowego przez Fed umożliwi utrzymanie stóp procentowych na sztucznie zaniżonym poziomie, oraz utrwalenie nienaturalnego i niezdrowego boomu, co prawdziwie znamionuje fazę ekspansji w cyklu koniunkturalnym.

Ale dzieje się tutaj coś jeszcze. Gdy ceny rosną, ludzie zaczynają spodziewać się dalszych ich podwyżek i dodają do stóp procentowych premię inflacyjną. Wierzyiele czynią tak, aby uniknąć strat spowodowanych spadkiem wartości dolara, a dłużnicy będą skłonni zapłacić premię, zdając sobie sprawę, w jak fortunnej sytuacji uprzednio się znaleźli.

Dlatego też, gdy społeczeństwo zacznie się spodziewać inflacji, zwiększanie rezerw przez Fed raczej *powiększy* niż obniży stopy procentowe. A gdy zatrzyma się wreszcie wzrost inflacyjnego kredytu, wyższe stopy

procentowe brutalnie zahamują koniunkturę na rynkach kapitałowych (akcji i obligacji). Recesja, która nieuchronnie potem nastąpi, zakończy się likwidacją błędnych inwestycji i inflacyjnej ekspansji gospodarczej.

Dodatkowego smaczku przydaje problematyce stóp procentowych aspekt międzynarodowy. Ogólnie rzecz biorąc, w dłuższym okresie kapitał odpływa od inwestycji o niższym zwrocie (rozumianym jako stopa zysku czy stopa procentowa) do tych o wyższym zwrocie, tworząc tym samym tendencję do wyrównywania się stóp zwrotu. Tendencja ta występuje niezależnie od kraju i położenia geograficznego. W skali międzynarodowej prowadzi to do odpływu kapitału z krajów o niskich stopach procentowych – gdzie wskutek tego stopy rosną – do krajów o stopach wysokich, przyczyniając się tam do ich obniżenia.

Rzecz miała się bardzo prosto, gdy obowiązywał standard złota. Dziś, w reżimie pieniądza dekretowego, proces ów wciąż zachodzi, lecz przysparza nam serii rzekomo niespodzianych kryzysów. Gdy rządy starają się usztywnić kursy walutowe (próbowały tego od porozumienia w Luwrze z lutego 1987 roku do czarnego poniedziałku), to wtedy stopy procentowe w Stanach Zjednoczonych nie mogą spaść bez utraty kapitału i oszczędności na rzecz zagranicy.

W dobie olbrzymiego deficytu handlowego w Stanach Zjednoczonych, kraj ten nie może utrzymać sztywnego kursu dolara, gdy jednocześnie odpływa kapitał zagraniczny – nie pozwoliłaby na to ogromna presja na spadek dolara. Właśnie dlatego po czarnym poniedziałku Fed pozwolił rynkowi na zachowanie spadkowej tendencji dolara, aby otworzyć dla siebie drogę pompowania kredytu i obniżenia stóp procentowych.

Powinno być jednak rzeczą oczywistą, że spadek stóp procentowych jest zjawiskiem efemerycznym. Wkrótce się to potwierdziło – stopy procentowe wróciły bowiem na ścieżkę wzrostu. Inflacja cenowa powinna być tu widziana jako skutek inflacjonistycznej polityki pieniężnej, prowadzonej przez System Rezerwy Federalnej na wiele lat przed nadejściem wiosny 1987 roku. Nie ma tu ucieczki przed jej skutkiem w postaci wzrostu stóp procentowych.

Można powiedzieć, że pod wieloma względami Fed podcina gałąź, na której sam siedzi. Długoterminowy globalny trend wyrównywania się stóp procentowych to nie tylko tendencja do zrównywania się zwrotów pieniężnych czy też nominalnych z inwestycji, ale raczej zwrotów *realnych*, skorygowanych o wpływ inflacji. Ale skoro zagraniczni pożyczkodawcy i inwestorzy zaczną dostawać dolary warte coraz mniej, to też zaczną pobierać wyższe stopy oprocentowania, aby sobie tę utratę

wartości zrekompensować. Tak oto wnet powróci bodziec do podwyżki stóp procentowych.

Starając się przeprowadzać swoich studentów przez meandry stóp procentowych, inflacji, pieniądza i bankowości, kursów walutowych czy cykli koniunkturalnych, pocieszam ich: nie wińcie za to wszystko mnie, lecz rząd. Bez ingerencji rządu nie byłoby tematu.

9. CZY MAMY ZA MAŁO OSZCZĘDNOŚCI?⁹

Modne ostatnio stały się narzekania ekonomistów, przedsiębiorców i polityków na zbyt niski poziom oszczędności oraz inwestycji w Stanach Zjednoczonych. Mówi się, że wskaźniki te w Ameryce są o wiele niższe niż w Niemczech zachodnich czy wśród naszych japońskich konkurentów, budzących naszą niesłychaną wprost trwogę. Niedawno sekretarz skarbu, Nicholas Brady, z marsową miną przestrzegał przed zbyt małymi oszczędnościami i inwestycjami.

Na argumentację tego typu spojrzeć trzeba z kilku różnych punktów widzenia. Pierwsze z zastrzeżeń są stosunkowo najmniej istotne. Na przykład to, że statystyki da się łatwo zmanipulować i w ten sposób sztucznie powiększyć skalę realnego problemu. Dlatego cytuje się te najgroźniej wyglądające – że w Stanach Zjednoczonych oszczędności stanowią jedynie 1,5 procent dochodu narodowego – pomijając informację, że chodzi o oszczędności *osobiste*, nieuwzględniające środków zachowanych przez przedsiębiorców. Zazwyczaj ignoruje się też zyski kapitałowe jako źródła funduszy na oszczędności i inwestycje.

To jednak drobnostki. Nawet jeśli przystaniemy na twierdzenia, że oszczędności w USA wynoszą 1,5 procent dochodu narodowego, a w Japonii 15 procent, to pozostanie nam o wiele istotniejsze pytanie: *jaki* – jeśli jakkolwiek – jest właściwy odsetek oszczędności?

Konsumenci z własnej woli decydują o przeznaczeniu pewnej części dochodów na wydatki konsumpcyjne, a inną oszczędzają i inwestują, by powiększyć przyszłe dochody. Jeśli pan Jones zainwestuje x procent swojego dochodu na rzecz pewnej przyszłej korzyści, to dlaczego jakiś zewnętrzny obserwator usurpuje sobie prawo do oceny tej decyzji? Na podstawie jakiego standardu – moralnego albo ekonomicznego – uznaje jego wybór za niesłuszny bądź niemoralny? Dlaczego lepszą kwotą miałyby

⁹ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w listopadzie 1989 roku.

być $x + 1$ procent? Powszechnie wiadomo, że ten, kto zmniejszy bieżącą konsumpcję, oszczędzając i inwestując swoje środki, po pewnym czasie zarobi więcej. Ale to, jak postępujemy, zależy od naszej preferencji czasowej, czyli od skłonności do przedkładania obecnej konsumpcji nad tę przyszłą. Ponieważ każdy z nas podejmuje takie decyzje mając na uwadze własną sytuację życiową – uwzględniając swoją hierarchię wartości czy uwarunkowania zewnętrzne – to postulat ich zwiekszenia musi odwołać się do jakiegoś kryterium wykraczającego poza to indywidualne.

Kryterium to nie może być ekonomiczne, bo gdy abstrahujemy od dobrowolnych decyzji jednostek, to nie jesteśmy już w stanie nic powiedzieć o gospodarczej efektywności. Natomiast kryterium moralne byłoby tu nadzwyczaj wątpliwe, skoro zwykle prawdy moralne, tak jak prawa ekonomii, nie mają charakteru ilościowego, lecz jakościowy. Takie są prawa moralne w rodzaju „nie zabijaj” albo „nie kradnij”; tymczasem nigdzie nie znajdziemy prawa moralnego mówiącego „nie kradnij w więcej niż 62 procentach przypadków”. Skoro więc niektórzy uznają za bardziej moralne oszczędzanie zamiast konsumowania, to tacy moralisci powinni też zaproponować jakiś punkt optymalny owych oszczędności, dzięki któremu można byłoby stwierdzić, czy oszczędzamy za mało, czy też zbyt dużo? Mało konkretne nawoływanie do tego, aby więcej oszczędzać, nie ma większego sensu moralnego ani ekonomicznego.

Ale marudy te mają rację w jednym punkcie. Jest wiele działań rządu uderzających w skłonność do oszczędzania, a wynagradzających konsumpcję. Rząd stosuje wiele rodzajów narzędzi opresji, które wpychają społeczeństwo w sidła konsumpcji, zniechęcając do inwestowania i oszczędzania.

Narzekający na wielkość oszczędności nie zawsze wychodzą poza hasła, formułując konkretne zalecenia. Liberalna lewica głosi potrzebę zwiększania „inwestycji” państwowych czy podatków, co ma na celu redukcję deficytu, stanowiącego według ich zapewnień „oszczędności ujemne”. Tymczasem jedyną skuteczną inicjatywą, którą może podjąć rząd, byłoby po prostu wycofanie się z przymusowego faworyzowania konsumpcji kosztem inwestowania i oszczędzania. Dzięki temu mogłyby się ujawnić dotąd tłamszone przez państwo preferencje czasowe uczestników rynku.

Administracja Busha zaczęła demontować pewne antyoszczędnościowe elementy ustawy o reformie podatkowej z 1986 roku. Jednym z nich było zniesienie ulg podatkowych od indywidualnych programów emerytalnych, co mocno utrudniło klasie średniej oszczędzanie. Innym była konfiskata oszczędności upostaciowiona w podatku od zysków kapitałowych, który stanowi także zabór zgromadzonego mienia w stopniu, w jakim zyski kapitałowe nie są indeksowane o inflację.

To jednak tylko wierzchołek góry lodowej. Godząc się na nazywanie deficytu „ujemnymi oszczędnościami”, mimowolnie przyznajemy, że wyższe opodatkowanie zwiększa oszczędności i inwestycje społeczeństwa. Trudno jednak o sąd bardziej opaczny niż przyjmowane przez statystyków wyliczających dochód narodowy założenie, iż wszystkie wydatki rządu poza transferami socjalnymi są „inwestycjami”.

Nie ma innej kategorii wydatków przedsiębiorców niż inwestycje. Przeznaczeniem tak wydawanych pieniędzy jest wzrost produkcji dóbr, które w końcu zostaną zaoferowane konsumentom. Tymczasem wydatki państwowe nie tylko bezpośrednio wypełniają kiesy urzędników i polityków, ale też umożliwiają realizację ich najprzeróżniejszych kaprysów. Podatki i wydatki rządowe pochłaniają zasoby, które w innych warunkach byłyby użyte przez zajmujących się produktywną działalnością konsumentów w procesach konsumpcji i oszczędzania. Zamiast tego są konsumowane i rozdzielane jako dotacje przez polityków, biurokratów i ich dwór.

Rzeczywiście można powiedzieć, że zbyt mało w Stanach Zjednoczonych się oszczędza oraz inwestuje – przez co standard życia *per capita* jest niewiele wyższy niż na początku lat siedemdziesiątych – lecz nie dlatego, że ludzie ze swoimi rodzinami zaniedbują swoje obowiązki, kładąc zbyt wielki nacisk na konsumpcję. Narzekający na ten stan rzeczy nie widzą, że istota problemu tkwi nie w amerykańskim społeczeństwie, tylko w jego nadzorcach.

Na podatkach i wydatkach publicznych pasożytują konsumenci, którzy niczego nie wytwarzają, a płacą za to prawdziwi producenci, pozbawieni możliwości oszczędzania i konsumowania na własną rękę. To prawda, że tym ostatnim pomogłoby przywrócenie ulg podatkowych i likwidacja (zamiast obniżenia) podatku od zysków kapitałowych – to jednak tylko początek.

Tak naprawdę potrzebujemy zdecydowanej redukcji opodatkowania i wszelkich wydatków państwowych, stanowych i lokalnych. Usunięcie tego gigantycznego garbu przyniosłoby pracującym i produkującym Amerykanom ulgę nie tylko krótkoterminową, ale także w dłuższej perspektywie.

10. PEREGRYNACJE PO STRONIE PODAŻOWEJ¹⁰

Przedstawiciele establishmentu badaczy historii myśli ekonomicznej – ci smithowsko-marksowsko-marshallowscy – uwielbiają wieńczyć swoje wielkie opowieści rozdziałem o aktualnej Znamienitości, najświeższym

¹⁰ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w październiku 1984 roku.

zbawcy, stanowiącym apogeum nauki ekonomii. John Maynard Keynes był ostatnim takim herosem – lecz jego *Ogólna teoria* ma już ponad pół wieku, dlatego też ekonomiści zaczęli rozglądać się za nowym kandydatem na bohatera finału ich sagi.

Przez chwilę wydawało się, że gwiazda Josepha Schumpetera świeciła odpowiednim blaskiem, ale główna część jego pracy została napisana jeszcze przed *Ogólną teorią*. Miltonowi Friedmanowi z jego monetaryzmem udało się zaistnieć nieco dłużej, jednakże pełen sukces uniemożliwiły dwie kwestie: 1) brak czegokolwiek, co mogłoby bodaj przypominać znaczące i kompleksowe dzieło, oraz 2) wtórność monetaryzmu i szkoły chicagowskiej względem poprzedzających keynesizm prac Irvinga Fishera i Franka Knighta z jego współpracownikami z Uniwersytetu Chicagowskiego.

Czy więc od czasów Keynesa nie wypłynął żaden godny uwagi temat?

W drugiej połowie lat siedemdziesiątych XX wieku jedna ze szkół przynajmniej zaczęła robić wrażenie czegoś całkowicie nowego. A skoro ekonomiści – jak Sąd Najwyższy – kierują się wynikami wyborów, to „ekonomia strony podażowej” zyskała na znaczeniu.

Studenci współczesnej ekonomii na ekonomię podaży spoglądają z nieufnością, bo nie legitymuje się ona żadnym większym traktatem, nie ma rozpoznawalnego lidera, a wśród jej praktyków trudno o jednomyślność. Jej stronnicy potrafili jednak w zmyślny sposób wykorzystać zarówno strategiczne pozycje zajmowane w mediach przez jej neofitów, jak i łatwy dostęp do polityków i think tanków. Szkoła ta, pełnząc, zaczęła już zajmować pierwsze przyczółki na drodze do ostatnich rozdziałów ksiąg poświęconych historii myśli.

Szkoła podaży jako swoje główne przesłanie obrała twierdzenie, że ostre cięcia krańcowych stawek podatku dochodowego zmotywują ludzi do pracy i oszczędzania, a tym samym zwiększą inwestycje i produkcję. Niewielu ludzi obraziłoby się, otrzymawszy taką propozycję. Ale pojawiają się tu inne problemy. Otóż w zaczarowanym świecie krzywej Laffera cięcia podatków dochodowych uznaje się za lekarstwo na deficyt. Daleko idące obniżki podatków mają w zamierzeniach zwiększyć wpływy do państwowej kasy, umożliwiając zrównoważenie budżetu.

Trudno jednak o jakieś dowody tego twierdzenia. Można nawet powiedzieć, że wiele świadczy przeciw niemu. Gdybyśmy mówili o obniżce podatku dochodowego z poziomu 98 procent do 90, zapewne wpływy z niego by wzrosły. Ale przy niższych stawkach opodatkowania takie uzasadnienie szwankuje. Jeśli przejrzymy dane historyczne, to okaże się

raczej, że wzrostom opodatkowania towarzyszyły przyrosty dochodów państwa i odwrotnie.

Ale skazy na obliczu ekonomii strony podażowej są głębsze niż pochopne przechwałki czerpiące z krzywej Laffera. Zwolenników tej szkoły cechuje nonszalanckie podejście do całkowitych wydatków państwa, a stąd i do deficytu. Nie kłopotują się wcale tym, że wydatki państwowe przechwytyją zasoby, które trafiłyby do sektora prywatnego.

Zależy im jedynie na podatkach. Trudno się oprzeć wrażeniu, że podchodzą do sprawy deficytu, jakby wierzyli w keynesowską maksymę „przecież pożyczamy sami sobie”. Co gorsza, chcą podtrzymywać i tak już niesłychanie rozdęte wydatki państwa. Deklarując się jako „populiści”*, twierdzą, iż społeczeństwo chce obecnej wielkości wydatków i nie powinno mu się tego odmawiać.

Bardziej nawet zastanawia ich postawa wobec pieniądza. Z jednej strony mówią, że są zwolennikami twardego pieniądza i położenia kresu inflacji przez powrót do „standardu złota”. Lecz z drugiej strony raz za razem atakowali oni Paula Volckera nie za to, że jako szef Rezerwy Federalnej był inflacjonistą, ale za politykę „zbyt drogiego” pieniądza, mającą „przeszkadzać wzrostowi gospodarczemu”.

Krótko mówiąc, „konserwatywni populiści” (jak sami siebie określali) zaczęli papugować staromodnych populistów w ich inflacjonizmie i przywiązaniu do taniego pieniądza. Czy można w ten sposób bronić standardu złota?

Odpowiedź na to pytanie jest kluczem do zrozumienia pozornych sprzeczności ekonomii strony podażowej. Proponowany przez przedstawicieli szkoły „standard złota” jest tylko pozbawioną treści iluzją. Banki nie musiałyby wypłacać złotych monet, a Fed mógłby na życzenie – dla skorygowania kursu gospodarki – dowolnie zmienić definicję złotego dolara. Krótko mówiąc, podażowcom wcale nie zależy na powrocie starego solidnego standardu złota. Zamiast tego marzy im się balonik „standardu złota” z Bretton Woods, który pękł pod naciskiem inflacyjnego zarządzania pieniądzem przez Fed.

Prawdziwe serce doktryny ekonomii podaży znajdziemy na stronach napisanego przez Jude’a Wanniskiego popularnego manifestu filozoficznego *The Way the World Works*. Zdaniem autora ludzie – masy – mają zawsze rację i historycznie mieli ją zawsze.

* Rothbard używa tego słowa w jego amerykańskim znaczeniu, które nie zawsze nosiło znamiona wyrażenia pejoratywnego. Populizm w tym sensie to postawa anty-elitarystyczna (przyj. JL).

Jak twierdzi, w ekonomii masy pragną wielkiego państwa, drakońskich cięć podatkowych i bilansującego się budżetu. Lecz jak te sprzeczne cele osiągnąć? Prestidigitatorstwem krzywej Laffera. Nawiasem mówiąc, masy zdają się oczekiwać inflacji i taniego pieniądza wraz z powrotem standardu złota. Dlatego też apologetci ekonomii podaży, kierując się aksjomatem nieomyślności społeczeństwa, postulują prowadzenie przez Fed inflacjonistycznej polityki taniego pieniądza połączonej z mirażem stabilności opartym na fasadowym standardzie złota.

Celem podażowców jest „demokratyczne” zapewnienie społeczeństwu tego, czego ono pragnie. Do tego przypadku doskonale pasuje definicja „demokracji”, ukuta przez H.L. Menckena: „Demokracja to pogląd uznający, że zwykli ludzie wiedzą, czego chcą, i zasłużyli sobie, aby to mocno i porządnie dostać”.

II. KEYNESISTOWSKIE MITY¹¹

Keynesistów znów przyłapano na błędzie. Wraz z nadejściem inflacyjnej recesji na początku i pod koniec lat siedemdziesiątych musieli spuścić z tonu – nawet nie dlatego, że zjawiska tego nie przewidzieli, ale przede wszystkim ze względu na to, iż samo jego istnienie podważa fundamenty systemu Keynesa. Choć keynesiści zostali zmuszeni do porzucenia dawnej arogancji, to ich wpływ na ekonomię pozostaje znaczący.

Przez ostatnie lata zwolennicy Keynesa – nie bez śladu dawnej wyniosłości – zapewniali, że pomimo nieustannego zalewania rynku dolarami w ramach uprawianej przez Paula Volckera polityki „mocnego pieniądza”, inflacja w najbliższym czasie nie nadejdzie i nadejść nawet nie może. Wyśmiawszy obrońców twardej polityki monetarnej, keynesiści twierdzili, że pomimo dwucyfrowych stóp inflacji pieniężnej przemysł amerykański cierpi na „nadwyżkę” albo „niewykorzystanie” mocy produkcyjnych, pracując na poziomie około 80 procent zdolności wytwórczej. Dlatego – jak mówią – wzrost popytu pieniężnego nie zaowocuje inflacją.

Wszyscy wiemy, że pomimo tych zapewnień inflacja *w rzeczy samej* eksplodowała – mimo „niewykorzystanych” mocy produkcyjnych. Przeciętny poziom inflacji wzrósł obecnie do 6 procent z 1 procenta w 1986 roku, stopy procentowe w kolejnym roku znów się zwiększyły, spadający dolar spowodował podwyżkę cen towarów importowanych, a do tego wzrosły

¹¹ Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” we wrześniu 1987 roku.

ceny złota. Po raz kolejny ekonomiści opowiadający się za silnym pieniądzem oraz doradcy inwestycyjni okazali się bardziej wiarygodni niż pobożogłówni przez establishment keynesiści.

Oprócz wspomnianych elementów porażkę keynesistów świetnie tłumaczy ich własna odpowiedź na krytykę: oto przeciwnicy keynesistów, zwracający uwagę na marnotrawstwo rządowych programów oraz inflacji, „zakładają pełne zatrudnienie” czynników produkcji. Bez tego założenia system Keynesa – twierdzą jego zwolennicy – staje się w świecie bezrobocia i niewykorzystanych mocy produkcyjnych zupełnie poprawny. Odwróćmy jednak ich zarzut: dlaczego w ogóle musi istnieć jakieś bezrobocie (rozumiane jako brak zatrudnienia czynników produkcji takich jak siła robocza czy maszyny)? Brak zatrudnienia to nie stała kosmologiczna. Widzimy je często w gospodarce, ale musi mieć ono jakieś konkretne przyczyny.

Problemem keynesistów jest ignorowanie przez nich mechanizmu cenowego. Kiepskie teorie ekonomiczne można poznać po tym, że starają się badać zagadnienia gospodarcze, abstrahując od cen, a zamiast tego poruszają się wyłącznie w obrębie zagregowanych wartości dochodów, wydatków i poziomu zatrudnienia.

Dzięki analizie „mikroekonomicznej” możemy powiedzieć, że jedynym powodem występowania na rynku „nadwyżki”, czyli sytuacji, gdy nie można jakichś dóbr sprzedać, są ich zbyt wysokie ceny. Aby uchronić gospodarkę przed nadwyżkami, bezrobociem czy innymi tego rodzaju troskami, należy obniżyć cenę ofertową danego dobra – niezależnie od tego, czy mówimy o stawkach płacy, cenach zakupu lub wynajmu maszyn bądź fabryk, czy o zapasach sprzedawcy detalicznego.

Z niezwykłą przenikliwością podsumował tę kwestię w latach trzydziestych XX wieku profesor William H. Hutt (jego słowa uszły uwagi u szczytu gorączki keynesistowskiej rewolucji): niewykorzystanie czy brak zatrudnienia czynnika produkcji może pojawić się wyłącznie ze względu na to, że jego właściciel celowo wstrzymuje się z ofertą, rezygnując ze sprzedaży przy uzyskiwanej na rynku cenie. W tym głębokim znaczeniu wszelki brak zatrudnienia i niewykorzystanie czynników produkcji są dobrowolne.

Dlaczego właściciel zasobu miałby się z premedytacją powstrzymać od wejścia na rynek? Zazwyczaj dlatego, że czeka na wzrost ceny lub płacy. Na wolnym i nieskrępowanym rynku właściciele czynników produkcji względnie szybko odstręczy niezmienny brak dochodów z ich własnej pracy, z użycia maszyn czy ze sprzedaży produktów. To zmusi ich

do obniżenia ceny ofertowej i pozwoli uzyskać dochody z zatrudnienia owych czynników produkcji.

Właściciele maszyn i innych dóbr kapitałowych mogą dokonać chybiomych inwestycji, których przyczyną najczęściej jest sztuczny boom, wywołany przez akcję kredytową banków komercyjnych motywowanych przez banki centralne. W takim przypadku ceny transakcyjne maszyn bądź linii produkcyjnych mogą być tak niskie, że konkurującym z nimi pracownikom nie opłaca się rezygnować z czasu wolnego. Wtedy jednak bezrobocie jest całkowicie dobrowolne, a pracownik powstrzymuje się przed wejściem na rynek w oczekiwaniu na wzrost płacy.

Co gorsza, począwszy od lat trzydziestych XX wieku rząd i uprzywilejowane przezeń związki zawodowe dokonywały poważnych interwencji na rynku pracy, starając się zawyżać pensje ponad poziom czyszczący rynek. Tym samym skutecznie zagwarantowali brak zatrudnienia pracownikom o niskich kwalifikacjach i produktywności. Interwencjonizm rządu, objawiający się w formie ustawodawstwa o płacy minimalnej i nakazu uzwiązkowienia, powoduje przymusowe bezrobocie. Jednocześnie pomoc socjalna i „ubezpieczenie” na wypadek braku zatrudnienia służą subsydiowaniu bezrobocia, trwale utrzymując je na wysokim poziomie. Jeśli zapłacimy za bezrobocie dostatecznie wiele, to będziemy mieć go w bród.

Stąd wniossek, że inflacja podaży pieniądza i wydatki państwowe nie muszą koniecznie prowadzić do spadku niewykorzystania mocy produkcyjnych i bezrobocia. Stanie się tak *wyłącznie* wtedy, gdy pracownicy i właściciele maszyn będą przekonani, że otrzymają na tyle wysokie dochody, by zdecydować się na wejście na rynek w chwili obecnej. Tak może stać się tylko wtedy, gdy cena oferowana za czynnik produkcji (czyli płaca lub opłata za pracę maszyny) *pójdzie w górę*. To znaczy, że wzrost podaży lub wykorzystania mocy produkcyjnych może się pojawić dopiero jako skutek rosnących płac i cen, czyli *inflacji cenowej*.

Wyznawcom Keynesa jak zwykle pokiełbał się cały łańcuch przyczynowo-skutkowy. Tak oto na własne oczy widzimy, że jednak można mieć naraz inflację i niewykorzystane czynniki produkcji.

12. ZMARTWYCHWSTANIE KEYNESIZMU¹²

Jak na ironię osiem lat rządów administracji Reagana przyniosło nam nawrót, niestety trwały, keynesizmu. Od późnych lat trzydziestych aż do

¹² Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w styczniu 1989 roku.

początku lat siedemdziesiątych nurt ten zajmował strategiczne pozycje wśród zawodowych ekonomistów i w korytarzach władzy Waszyngtonu. Znalazłszy się u steru głównego nurtu, jego przedstawiciele obiecywali stabilną koniunkturę gospodarczą, dzięki dobrodziejstwom współczesnej makroekonomii odporną na inflacyjną zmołę. Miraże roztaczane przez keynesistów przysły wraz z nadejściem w 1973 roku inflacyjnej recesji.

Keynesistowska doktryna pod płaszczykiem żargonu algebry i geometrii skrywa zatrwającą prostą myśl: powodem recesji są zbyt niskie wydatki, z kolei wydatki zbyt wysokie rodzą inflację. Keynesiści uważają konsumpcję, stanowiącą jedną z dwóch głównych kategorii wydatków, za czynnik pasywny. Determinować ma ją – w sposób niemalże automatyczny – dochód, co oznacza, że wszelka nadzieja na to, iż zostanie osiągnięty właściwy poziom wydatków, zależy od wielkości inwestycji. Tymczasem prywatnych inwestorów – choć są aktywni i z całą pewnością nie działają automatycznie – cechuje chaotyczność i zmienność. Nie można na nich polegać, bo ich decyzje zależą od wahań ich „zwierzęcych instynktów”, jak określał to sam Keynes.

Na szczęście dla nas wszystkich inna grupa w sposób czynny i zdecydowany inwestuje. Ludzie ci, o ile dyrygują nimi keynesiści, dla naszego wspólnego dobra postępują naukowo i racjonalnie. Mowa oczywiście o Kapitanie Państwo. Gdy inwestorzy i konsumenci wydają zbyt mało pieniędzy, rząd może – i powinien – wkroczyć, przy użyciu deficytu zwiększając wydatki na cele socjalne, by w ten sposób wyciągnąć gospodarkę z recesji. Jeśli zwierzęce instynkty sektora prywatnego okażą się dziksze niż powinny, rząd ma za zadanie zająć się tym problemem, redukując wydatki tegoż sektora przez „odessanie nadmiernej siły nabywczej” (czytaj: naszej).

Warto zaznaczyć, że czysto teoretycznie keynesiści mogliby apelować do rządu, aby ten podczas rozkwitu gospodarczego zmniejszał swoje wydatki. Dzięki temu nie musieliby zapuszczać żurawia w nasze kieszenie. Ale sama myśl o cięciach budżetowych (i mam tu na myśli prawdziwe, ostre cięcia, a nie spadek stopy wzrostu wydatków) z podobnych przyczyn wydaje się ostatnimi czasy równie niepojęta jak choćby próba zgodnego z zamysłem konstrukcyjnym Jeffersona odwołania się do Konstytucji Stanów Zjednoczonych.

Pierwotnie keynesiści sami zarzekali się, że chcieliby „bilansującego się budżetu”, podobnie jak sprzeciwiający się im skostniałi kołtuni. Ten ciemnogród nie potrafił zrozumieć, że uczniowie Keynesa po prostu nie byli tak sztywno uczeplieni definicji *roku* jako okresu rozliczeniowego; to

oczywiste, że keynesiści sami też chętnie by zrównoważyli budżet, ale czekali na zamknięcie się cyklu koniunkturalnego. Dlatego skoro po czterech latach dekonunktury nadchodzi czteroletni boom, to odłożone nadwyżki z tłustych lat mają służyć zrekompensowaniu powstającego podczas recesji deficytu federalnego. Wszystko się zrównoważy.

Nie dziwi, że „budżet zbilansowany cyklicznie” to jeden z tych pomysłów, który trafił do orwellowskiej luki pamięci, gdy tylko okazało się, że nigdy żadnych nadwyżek nie będzie, lecz tylko płytszy czy głębszy deficyt. Drobną, ale ważną to korekta w systemie Keynesa: *większy* deficyt na czas recesji, a *mniej* przy pomyślniejszych gospodarczych wiatrach.

Prawdziwą nemezis dla keynesizmu okazała się dwucyfrowa inflacyjna recesja w latach 1973–1974, po której przyszły kolejne, jeszcze bardziej dramatyczne: w latach 1979–1980 i 1981–1982. Skoro bowiem rząd miał nacisnąć na wydatkowy pedał gazu podczas recesji, a w czasie boomu na hamulec, to co u licha miał robić w wypadku ostrej dekonunktury (z bezrobociem i bankructwami), *podczas* której występowała wysoka inflacja? Jaka miała być ta replika keynesizmu? Wciskajmy naraz gaz i hamulec? Inflacyjna recesja przeczy podstawowym założeniom teorii oraz polityce keynesizmu. Intelktualnie keynesizm po 1973 roku był bankrutem.

Jednak nader często nieboszczyk nie chce spocząć w grobie – zwłaszcza jeśli stworzyli go zazdrośnie strzegący swych uniwersyteckich czy rządowych stanowisk notable. Zgodnie z naczelną zasadą polityczną czy społeczną: stanowisk nikt się z własnej woli nie wyrzeka. Tak oto keynesiści, nawet porzuciwszy swe puste obietnice, wciąż trzymali się kurczowo raz przyspawanych siedzeń.

Otrzymawszy lekcję pokory, obiecują już tylko czynić co w ich mocy, aby system nadal działał. Odarty ze swej podbudowy ekonomicznej, zasadniczo keynesizm stał się czystą ekonomiką władzy i za swoje podstawowe zadanie obrał utrzymanie przy życiu swej pozycji w establishmencie. Przyjął za cel malutkie korekty, niańcząc polityków podczas kolejnych wyborów i więdnąc od myśli o tym, że manipulacje przy kontrolkach systemowych – skokowe przerzucanie się z pedału gazu na hamulec – jako zadziałają, przynajmniej na tyle, aby ocalić ich stołki na kilka kolejnych lat.

W tym intelektualnym chaosie spuścizna dni chwały keynesistów pozwoliła utrzymać się pewnym dominantom ich mentalności: 1) skłonności do trwałego deficytu, 2) oddaniu dla ideologii pieniądza dekretowego i co najmniej umiarkowanej inflacji, 3) obstawaniu przy wysokich wydatkach budżetowych, 4) pałaniu nieustającą sympatią do wysokich podatków – być może kosztem odrobinę obniżonego deficytu, lecz (i to akurat

najważniejsze) przyprawiających o ból głowy chciwe, samolubne i krótkowzroczne społeczeństwo amerykańskie.

Administracji Reagana udało się sprawić, aby wszystkie te cuda na stałe zadomowiły się na amerykańskiej scenie politycznej. Deficyt zwiększył się znacznie – i wygląda na to, że tak już zostanie. Wolnorynkowi niegdyś reaganomicy przerośli jednak keynesizmem swoich lewicowych poprzedników, znajdując jeszcze wymyślniejsze apologie rozrośniętego deficytu. W obozie keynesistów ostał się jeden tylko punkt sporny: rzekomo „konserwatywni” podażowcy, z entuzjazmem przyłączywszy się do keynesistowskiej sprawy inflacji i taniego pieniądza, zaoponowali przeciw podwyżkom podatków, stając po stronie ich umiarkowanych cięć.

Zwycięstwo keynesizmu w administracji Reagana zawdzięczamy gwałtownemu stopnieniu autorytetu monetarystów, którzy na uznanych uczelniach stanowili główny punkt oporu przeciw ideologii Keynesa. Po postawieniu całego szeregu katastrofalnie błędnych prognoz monetaryści, którzy twierdzili przecież wcześniej, że „nauka to prognozowanie”, zostali zmuszeni do pospiesznej i chaotycznej ucieczki. Próbowali przy tym dochodzić źródeł swej porażki, gorączkowo przeczesując wszelkie możliwe „M” w poszukiwaniu tego właściwie odzwierciedlającego podaż pieniądza. Przejęcie przez keynesistę Jamesa Bakera stanowiska sekretarza skarbu, sprawowanego wcześniej przez sympatyka monetaryzmu Donalda Regana, miało już tylko symboliczny charakter. Keynesiści do tego stopnia zdominowali gabinet Reagana podczas jego drugiej kadencji, że aklimatyzacja keynesistowskiej ekipy Busha – po którym zawsze wyraźnie było widać keynesistowskie ciągoty – poszła jak po maśle.

Po administracji, która u władzy i w trakcie kampanii sprowadziła istotne problemy wyłącznie do sloganów reklamowych i klipów telewizyjnych, zapewne można się było spodziewać, że stanie się odpowiedzialna za powrót do łask tej samej intelektualnie upadłej tradycji, która wcześniej sprawowała pieczę nad polityką gospodarczą każdej administracji od czasów drugiej kadencji Franklina D. Roosevelta.

To nie przypadek, że władza, której udało się godzić retorykę „likwidacji urzędniczego garbu” ze smutną rzeczywistością rozbuchania państwowej wszechwładzy, źródeł wolnej przedsiębiorczości i rozwoju gospodarczego chciała szukać w etatystycznej mizerii keynesizmu.