

Henry Hazlitt

# **Ekonomia** w jednej lekcji

Przekład  
Grzegorz Łuczkiewicz

| SERIA WYDAWNICZA  
WYŻSZEJ SZKOŁY  
**EUROPEJSKIEJ**  
M. KS. JÓZEFA TISCHNERA

**znak**

KRAKÓW 2004

## SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA DO NOWEGO WYDANIA.....	7
PRZEDMOWA DO PIERWSZEGO WYDANIA.....	9

### Część pierwsza LEKCJA

Rozdział 1. LEKCJA .....	15
--------------------------	----

### Część druga LEKCJA ZASTOSOWANA

Rozdział 2. ROZBITA SZYBA.....	23
Rozdział 3. DOBRODZIEJSTWA ZNISZCZENIA .....	25
Rozdział 4. ROBOTY PUBLICZNE OZNACZAJĄ PODATKI . .	31
Rozdział 5. PODATKI ZNIECHĘCAJĄ DO PRODUKCJI ....	38
Rozdział 6. KREDYTY RZĄDOWE ZAKŁÓCAJĄ PRODUKCJĘ	40
Rozdział 7. PRZEKLEŃSTWO MASZYNY.....	49
Rozdział 8. PROGRAMY „ROZKŁADANIA PRACY” .....	62
Rozdział 9. DEMOBILIZOWANE ODDZIAŁY I BIUROKRACI	68

Rozdział 10. FETYSZ PEŁNEGO ZATRUDNIENIA .....	72
Rozdział 11. KOGO „CHRONIĄ” CŁA? .....	75
Rozdział 12. KAMPANIA NA RZECZ EKSPORTU .....	86
Rozdział 13. CENY „PARYTETOWE” .....	92
Rozdział 14. URATOWAĆ PRZEMYSŁ X.....	100
Rozdział 15. JAK DZIAŁA SYSTEM CEN?.....	106
Rozdział 16. „STABILIZOWANIE” CEN TOWARÓW .....	112
Rozdział 17. USTALANIE CEN PRZEZ RZĄD .....	119
Rozdział 18. SKUTKI KONTROLI CZYNSZÓW .....	128
Rozdział 19. USTAWOWE PŁACE MINIMALNE .....	135
Rozdział 20. CZY ZWIĄZKI ZAWODOWE NAPRAWDĘ PODNOŚĄ PŁACE? .....	142
Rozdział 21. „TYLE, ABY ODKUPIĆ PRODUKT” .....	154
Rozdział 22. FUNKCJA ZYSKU .....	162
Rozdział 23. MIRAŻ INFLACJI .....	167
Rozdział 24. ATAK NA OSZCZĘDZANIE.....	180
Rozdział 25. LEKCJA PONOWNIE WYŁOŻONA .....	194

### Część trzecia LEKCJA PO TRZYDZIESTU LATACH

Rozdział 26. LEKCJA PO TRZYDZIESTU LATACH .....	207
UWAGI O KSIĄŻKACH.....	217
INDEKS .....	221

## PRZEDMOWA DO NOWEGO WYDANIA

Pierwsze wydanie tej książki ukazało się w roku 1946. Od tego czasu powstało osiem przekładów, było też wiele wznowień. W 1961 roku dodałem rozdział dotyczący kontroli czynszów; w pierwszym wydaniu zagadnienie to nie było omówione osobno, ale jedynie jako element tematu bardziej ogólnego - ustalania cen przez rząd. Zaktualizowałem też kilka danych statystycznych i przykładów.

Poza tym aż do dziś nie dokonałem żadnych zmian - głównie z tego powodu, że nie były one konieczne. Pisząc książkę, kładłem nacisk przede wszystkim na ogólne zasady ekonomii oraz na szkody wywoływane przez lekceważenie tych właśnie ogólnych zasad, a nie powodowane takim czy innym konkretnym aktem ustawodawczym. Podane przeze mnie przykłady oparte były przede wszystkim na doświadczeniach amerykańskich; jednak rodzaje interwencji w gospodarkę, o które obwiniałem rząd, tak bardzo upowszechniły się w całym świecie, że wielu zagranicznym czytelnikom wydawało się, iż opisuję politykę gospodarczą prowadzoną w ich własnych krajach.

Niemniej dziś sędzę, że upływ trzydziestu dwóch lat wymaga ode mnie dalej idących przeróbek. Poza aktualizacją wszystkich przykładów i danych statystycznych napisałem całkowicie od nowa rozdział o kontroli czynszów; omówienie tematu pochodzące z 1961 roku dziś nie wydaje się trafne. Ponadto dodałem nowy rozdział końcowy, „Lekcja po trzydziestu latach”, aby ukazać, dlaczego nauki płynące z tej lekcji są dziś rozpaczliwie potrzebne - bardziej jeszcze niż kiedykolwiek.

H.H.

Wilton, Conn., czerwiec 1978

## PRZEDMOWA DO PIERWSZEGO WYDANIA

Książka ta stanowi analizę błędów ekonomicznych, które rozpanoszyły się ostatnio tak bardzo, że nieomal stały się nową ortodoksją. Nieomal - bowiem ostateczne zwycięstwo uniemożliwiają im same ich wewnętrzne sprzeczności; dzielą one wszystkich, którzy przyjmują te same przesłanki, na setki różnych „szkół”. Powód jest całkiem prosty: żadna teoria, która dotyczy zagadnień życia praktycznego, nie może być zarazem spójna i błędna. Jednak nowe szkoły dzieli jedynie to, że adepci niektórych z nich uświadamiają sobie wcześniej niż inni absurdy, do jakich prowadzą fałszywe założenia. W tym momencie porzucają spójność - albo nieświadomie rezygnują z fałszywych założeń, albo przyjmują jedynie wnioski mniej szkodliwe lub mniej fantastyczne od tych, których domaga się logika.

W żadnym z większych krajów na świecie nie ma dziś rządu, którego polityka ekonomiczna nie podlegałaby wpływom, a nawet całkowicie nie była określana przez podobne błędy. Być może zrozumieć ekonomię można najszybciej - i w sposób najbardziej skuteczny - poddając drobiazgowej analizie te właśnie błędy, a zwłaszcza główny z nich, z którego wyrastają wszystkie inne. Jest to cel tej książki oraz uzasadnienie jej nieco ambitnego i prowokującego tytułu.

Książka jest zatem przede wszystkim objaśnieniem. Co się tyczy głównych przedstawionych w niej idei, nie rości sobie ona pretensji do oryginalności. Ma raczej ukazać, iż wiele pomysłów, które dziś uchodzą za wspaniałe, postępowe i nowoczesne, to w gruncie rzeczy nawrót starych błędów oraz kolejny dowód prawdziwości powiedzenia, że kto nie zna przeszłości, skazany jest na jej powtarzanie.

Rozprawa ta jest, jak sędzę, bezwstydnie „klasyczna”, „tradycyjna” i „ortodoksyjna”; takimi przynajmniej epitetami ci wszyscy, których sofizmaty poddaje się tu analizie, bez wątpienia posłużą się, aby udzielić jej odprawy. Jednak czytelnik, którego zamierzeniem jest odnaleźć tyle prawdy, ile to tylko możliwe, nie da się zastraszyć tymi przymiotnikami. Nie będzie wciąż szukał w ekonomii rewolucji czy „nowego początku”. Jego umysł będzie oczywiście równie wrażliwy na nowe idee jak i na stare; wystarczy, by odłożył na bok niespokojną czy perwersyjną pogoń za nowinkami i oryginalnością. Jak zauważył Morris R. Cohen, „przekonanie, że możemy odrzucić poglądy wszystkich dawnych myślicieli, nie pozostawia absolutnie żadnego miejsca dla nadziei, iż nasza własna praca będzie miała jakąś wartość dla innych”<sup>1</sup>.

Ponieważ praca ta polega na objaśnianiu, odwoływałem się swobodnie i bez szczegółowych odniesień (z wyjątkiem kilku przypisów i cytatów) do pomysłów innych autorów. Nie da się tego uniknąć, pracując na polu, na którym trudziło się wiele najwybitniejszych umysłów świata. Jednak mój dług wobec przynajmniej trzech autorów ma charakter tak szczególny, że nie mogę pozwolić sobie, by pominąć go milczeniem. Najwięcej - pod względem ogólnej struktury argumentacji - zawdzięczam liczącemu dziś blisko sto lat esejowi Fryderyka Bastiata *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*. Pracę moją można w istocie uważać za unowocześnienie, rozszerzenie i uogólnienie podejścia przedstawionego w broszurze Bastiata. Następnie Philip Wicksteed: zwłaszcza rozdziały dotyczące płac oraz końcowy, zawierający podsumowanie, wiele zawdzięczają jego *Common sense of Political Economy*. Wreszcie Ludwig von Mises. Pomijając wszystko inne, co zawdzięczam jego dziełom w ogólności, szczególnie skorzystałem z jego objaśnienia sposobu, w jaki rozwija się inflacja pieniężna.

Co się zaś tyczy analizy błędów, to podawanie nazwisk uważałem za jeszcze mniej wskazane niż w przypadku udzielania poparcia. Aby to zrobić, należałoby dokonywać odrębnej oceny każ-

<sup>1</sup> Morris R. Cohen, *Reason and Nature*, 1931, s. X.

dego z krytykowanych autorów, podawać dokładne cytaty, brać pod uwagę szczególny nacisk położony na to czy tamto zagadnienie, czynione zastrzeżenia, charakterystyczne niejasności, analizować spójność i tak dalej. Mam więc nadzieję, że nikogo nie zdziwi zaledwie nieobecność na tych stronicach takich nazwisk, jak Karl Marx, Thorstein Veblen, Major Douglas, Lord Keynes, profesor Alvin Hansen i innych. Celem książki nie jest objaśnienie szczególnych błędów konkretnych autorów, ale ekonomicznych błędów w ich najbardziej pospolitej, rozpowszechnionej i wpływowej postaci. Gdy błędy osiągnęły pewien poziom popularności, tak czy owak stały się anonimowe. Wyprane są z subtelności czy niejasności, które można było znaleźć u autorów najbardziej odpowiedzialnych za ich upowszechnienie. Doktryna uległa uproszczeniu; sofizmat, który być może zagrzebany był w sieci zastrzeżeń, niejasności czy matematycznych równań, ukazał się w czystej postaci. Mam więc nadzieję, że nikt nie oskarży mnie o niesprawiedliwość na tej podstawie, iż przedstawiam modną doktrynę nie całkiem w takiej postaci, w jakiej wypowiedział ją Lord Keynes czy jakiś inny konkretny autor. Zajmiemy się tutaj przekonaniem utrzymywanym przez wpływowe polityczne grupy i oddziałującymi na postępowanie rządów, a nie historycznymi źródłami tych przekonań.

Mam wreszcie nadzieję, iż zostanie mi wybaczone, że tak rzadkie są na tych stronach odniesienia do danych statystycznych. Próba przedstawienia takich danych, odnoszących się do skutków cel, ustalania cen, inflacji, ograniczeń obrotu takimi towarami, jak węgiel, guma czy bawełna, musiałaby rozdać tę książkę znacznie ponad zamierzoną objętość. Co więcej, jako praktyk w dziedzinie publicystyki mam pełną świadomość, jak szybko dane te stają się przestarzałe i zastępują je nowe. Osobom zainteresowanym konkretnymi problemami ekonomicznymi można zalecić lekturę aktualnych i „realistycznych” omówień, razem z dokumentacją statystyczną: prawidłowa ich interpretacja w świetle głównych zasad, jakie poznają z tej książki, nie sprawi im trudności.

Staralem się napisać książkę w sposób najprostszy i wolny od zagadnień technicznych - tak jednak, aby zachować przy tym roz-

sądny stopień ścisłości. Może ją zatem w pełni zrozumieć czytelnik, który wcześniej w ogóle nie zetknął się z ekonomią.

Książka pomyślana była jako całość, jednak trzy rozdziały ukazały się już w postaci odrębnych artykułów; „New York Times”, „American Scholar” i „New Leader” zgodziły się na przedruk materiałów pierwotnie opublikowanych na ich łamach, za co pragnę podziękować. Wdzięczny jestem profesorowi von Misesowi za przeczytanie rękopisu i przydatne sugestie. Całkowitą odpowiedzialność za wypowiedziane opinie ponoszę oczywiście ja sam.

H.H

New York, 25 marca 1946



## LEKCJA

### 1

Spośród wszystkich nauk znanych człowiekowi właśnie ekonomia najbardziej roi się od błędów. To nie przypadek. Wystarczyłyby już wewnętrzne trudności samego przedmiotu, ale po tysiącokroć pomnaża je działanie czynnika, który nie odgrywa roli w na przykład fizyce, matematyce czy medycynie - jest nim specjalne zaangażowanie ze strony egoistycznych interesów. O ile każda grupa ma pewne interesy ekonomiczne identyczne z interesami innych grup, o tyle każda grupa ma także, jak to zobaczymy, interesy sprzeczne z innymi. O ile pewnego rodzaju polityka na dłuższą metę mogłaby przynosić korzyści wszystkim, o tyle inna przynosiłaby korzyści tylko jednym grupom kosztem wszystkich innych. Grupa, która mogłaby skorzystać z tego rodzaju polityki, jest bezpośrednio zainteresowana, by argumentować na jej rzecz wymownie i wytrwale. Wynajmie ona najlepsze umysły, jakie tylko są do kupienia, aby poświęciły cały swój czas na przedstawianie jej sprawy. I w końcu albo przekona opinię ogółu, że jej sprawa jest dobra, albo zamąci opinię do tego stopnia, że jasne spojrzenie na rzeczy przestanie już być możliwe.

Te niekończące się argumentacje ze strony egoistycznych interesów uzupełnia drugi główny czynnik, który co dzień rodzi nowe błędy w ekonomii. Jest nim trwała skłonność ludzi, by widzieć tylko bezpośrednie skutki danej polityki albo tylko skutki, jakie przynosi ona konkretnej grupie, zaniedbywać zaś badanie odległych jej skutków - nie tylko dla danej grupy, ale dla wszystkich. Błąd ten polega więc na pomijaniu wtórnych konsekwencji.

W tym tkwi cała różnica pomiędzy ekonomią dobrą i złą. Zły ekonomista widzi tylko to, co bezpośrednio uderza wzrok; dobry ekonomista patrzy także dalej. Zły ekonomista widzi tylko bezpośrednie konsekwencje proponowanego kierunku polityki; dobry ekonomista spogląda także na konsekwencje dalsze i pośrednie. Zły ekonomista widzi tylko skutki, jakie dana polityka przyniosła lub przyniesie pewnej konkretnej grupie; dobry ekonomista bada także skutki, jakie ta polityka przyniesie wszystkim grupom.

Odróżnienie to może wydawać się oczywiste. Przestroga, by szukać wszystkich - i dotyczących wszystkich - konsekwencji danej polityki, może wydawać się całkiem trywialna. Czyż nie wszyscy wiedzą - z osobistego doświadczenia - że istnieje mnóstwo pokus, które w danej chwili wydają się cudowne, a ostatecznie okazują się szkodliwe? Czyż każdy mały chłopiec nie wie, że jeśli zje zbyt dużo cukierków, to się rozchoruje? Czyż facet, który pije jeden kieliszek za drugim, nie wie, że następnego ranka obudzi się z okropnym bólem brzucha i głowy? Czy alkoholik nie wie, że rujnuje wątrobę i skraca swoje życie? Czy Don Juan nie wie, że wystawia się na wszelkiego rodzaju zagrożenia - od szantażu do choroby? Wreszcie - aby przejść do dziedziny ekonomii, chociaż nadal ujmowanej w perspektywie jednostki - czy próżniak i rozrzutnik nie wie, nawet w okresie najlepszego powodzenia, że zmierza ku przyszłości znaczonej długami i nędzą?

A jednak, wkraczając w dziedzinę ekonomii publicznej, zapominamy o tych podstawowych prawdach. Są ludzie, uważani dziś za świetnych ekonomistów, którzy odmawiają wartości oszczędzaniu i jako sposób ratowania gospodarki zalecają marnotrawstwo na narodową skalę; a gdy ktoś wskazuje skutki, jakie przyniosą tego rodzaju programy na dłuższą metę, odpowiadają lekceważąco w ten sam sposób, w jaki mógłby odpowiedzieć syn marnotrawny ojcu udzielającemu mu ostrzeżenie: „Na dłuższą metę wszyscy umrzemy”. Podobnie płytkie dowcipy przyjmuje się przy tym jako miażdżące epigramy i najdojrzalszą mądrość.

Tragedia polega zaś na tym, że już dziś cierpimy z powodu długoterminowych skutków programów podejmowanych w odległej czy bliskiej przeszłości. Dzień dzisiejszy to jutro, które wczoraj lek-

ceważyli źli ekonomiści. Długoterminowe skutki pewnych programów ekonomicznych mogą się okazać oczywiste w ciągu kilku miesięcy. Inne mogą nie być oczywiste nawet po kilku latach. Jeszcze inne - po całych dekadach. Ale w każdym przypadku długoterminowe skutki zawarte są w danym programie równie nieodwołalnie jak kurczak w jajach czy kwiat w ziarnie.

Z tego też punktu widzenia całą ekonomię można zawrzeć w jednej lekcji, a lekcję - w jednym zdaniu. *Sztuka ekonomii polega na tym, by spoglądać nie tylko na bezpośrednie, ale i na odległe skutki danego działania czy programu; by śledzić nie tylko konsekwencje, jakie dany program ma dla jednej grupy, ale jakie przynosi wszystkim.*

## 2

Spośród każdego dziesięciu ekonomicznych błędów, jakie w dzisiejszym świecie przynoszą straszne szkody, dziewięć jest wynikiem lekceważenia naszej lekcji. Wywodzą się one z jednego z dwóch głównych błędów - albo z obu naraz - polegających na tym, że spogląda się tylko na bezpośrednie konsekwencje danego działania czy projektu albo tylko na konsekwencje, jakie przynoszą one jednej grupie, nie uwzględniając innych grup.

Oczywiście możliwy jest także przeciwny błąd. Rozważając jakiś program, nie powinniśmy skupiać się *wyłącznie* na tym, jakie długoterminowe skutki przyniesie on całemu społeczeństwu. Taki właśnie błąd często popełniali klasyczni ekonomiści. Jego wynikiem była pewna obojętność na los grup bezpośrednio poszkodowanych programami lub procesami, które okazywały się dobroczynne w skali ogólnej i w dłuższych okresach.

Ale ten błąd popełnia dziś stosunkowo niewiele, a do tych niewielkich należą przede wszystkim profesjonalni ekonomiści. Błąd o wiele dziś częstszy, błąd pojawiający się wciąż na nowo w niemal każdej rozmowie dotyczącej zagadnień ekonomicznych, błąd tysięcy przemówień polityków, główny sofizm „nowych” ekonomistów, polega na tym, że skupia się uwagę na skutkach, jakie dane programy przynoszą w krótkich terminach i konkretnym grupom,

a jednocześnie zaniedbuje lub pomniejsza znaczenie skutków, jakie w długich okresach staną się udziałem całego społeczeństwa. „Nowi” ekonomiści pochlebiają sobie, że jest to wielki, niemal rewolucyjny postęp w stosunku do metod ekonomistów „klasycznych” czy „ortodoksyjnych”, gdy biorą pod rozwagę skutki krótkoterminowe, które tamci często zaniedbywali. Ale z kolei sami popełniają błąd o wiele poważniejszy, zaniedbując lub pomniejszając znaczenie efektów długoterminowych. Dokładnie i szczegółowo badając pojedyncze drzewa, nie są w stanie dostrzec lasu. Ich metody i wnioski są często głęboko reakcyjne. Niekiedy sami ze zdumieniem stwierdzają, że są zgodni z siedemnastowiecznymi merkantylistami. W rzeczywistości popadają oni (albo popadaliby, gdyby nie brak konsekwencji) we wszystkie te dawne błędy, których klasyczni ekonomiści pozbyli się - można było mieć nadzieję - raz na zawsze.

### 3

Często stwierdza się ze smutkiem, że źli ekonomiści przedstawiają opinii swoje błędy lepiej niż dobrzy ekonomiści - swoje prawdy. Często ubolewa się, że demagodzy potrafią zyskiwać większy posłuch, przedkładając z mównicy ekonomiczne nonsensy, niż uczciwi ludzie - starając się wykazać ich błędy. Ale przecież główna przyczyna tego zjawiska nie ma w sobie nic tajemniczego: demagodzy i źli ekonomiści przedstawiają półprawdy. Mówią tylko o bezpośrednich skutkach danego programu albo o skutkach, jakie przyniesie on konkretnej grupie. W tym zakresie często mogą mieć słuszość. Wtedy należy im odpowiadać, wskazując na bardziej odległe i mniej pożądane skutki albo na to, że jedna grupa odniesie korzyści kosztem innych. Odpowiedź polega więc na uzupełnieniu i skorygowaniu półprawdy jej drugą połową. Ale aby rozważyć główne skutki proponowanej polityki, często trzeba przeprowadzić długi, skomplikowany i nieciekawy łańcuch rozumowań. Większość słuchaczy uzna, że jest zbyt trudny, by go śledzić, wkrótce znudzi się i przestanie uważać. Źli ekonomiści usprawiedliwiają tę intelektualną słabość i lenistwo: zapewnijają słuchaczy, że nie muszą

nawet podejmować próby śledzenia rozumowania czy oceny jego wartości, ponieważ jest to tylko „klasyczna ekonomia”, „leseferyzm”, „apologia kapitalizmu” albo coś jeszcze innego - w zależności od tego, jaki obraźliwy termin uznają za skuteczny.

Istotę lekcji oraz błędów, które przeszkadzają ją zrozumieć, wyłożyliśmy w terminach abstrakcyjnych. Ale lekcja nie stanie się przekonująca, a błędy nadal pozostaną nieuświadomione, jeśli nie objaśni się ich za pomocą przykładów. Te przykłady pozwolą nam przejść od najbardziej podstawowych problemów ekonomii do tych, które są najbardziej złożone i trudne. Będziemy mogli dowiedzieć się, w jaki sposób unikać najpierw błędów najbardziej jawnych i namacalnych, a w końcu - najbardziej wyszukanych i trudno uchwytanych. Przejdziemy teraz do tego właśnie zadania.

# LEKCJA ZASTOSOWANA

## ROZBITA SZYBA

Niech wolno nam będzie rozpocząć od najprostszej możliwej ilustracji: wybierzmy, idąc za przykładem Bastiata, rozbitą szklaną szybę.

Wyobraźmy sobie młodego chuligana, ciskającego cegłę w szybę wystawową sklepu z pieczywem. Rozwścieczony sklepikarz wybiega na zewnątrz, ale chłopak już uciekł. Zbiera się tłumek ludzi, którzy z cichą satysfakcją zaczynają się gapić na dziurę oraz obsypane odłamkami szkła bochenki chleba i paszteciki. Po chwili tłumek zaczyna odczuwać potrzebę filozoficznej refleksji. I prawie na pewno niektórzy ze zgromadzonych przypomną sobie nawzajem - albo piekarzowi - że, pomimo wszystko, to nieszczęście ma także swoją jasną stronę. Przyniesie korzyść jakiemuś szklarzowi. W miarę jak zaczynają się nad tym zastanawiać, dopracowują szczegóły. Ile kosztuje nowa szyba wystawowa? Dwieście pięćdziesiąt dolarów? To niezła suma. A poza tym, gdyby nigdy nie rozbijano szyb, co stałoby się ze szklarzami? Oczywiście można tak ciągnąć bez końca. Szklarz stanie się bogatszy o dwieście pięćdziesiąt dolarów, które będzie mógł wydać u innych kupców, ci znów będą mieli dwieście pięćdziesiąt dodatkowych dolarów do wydania u jeszcze innych kupców - i tak w nieskończoność. Stłuczona szyba będzie dostarczała pieniędzy i zatrudnienia wciąż rozszerzającym się kręgom ludzi. Logiczny wniosek - gdyby tłumek go wyciągnął - byłby taki: młody chuligan, który cisnął cegłę, dla społeczeństwa wcale nie jest szkodnikiem, ale dobroczyńcą.

A teraz spójrzmy inaczej. Tłumek ma rację przynajmniej w swej pierwszej konkluzji. Mały akt wandalizmu będzie początkowo ozna-

czał większą korzyść - odniesie ją jakiś szklarz. Szklarz zmartwi się tym wypadkiem nie bardziej niż właściciel zakładu pogrzebowego czyjąś śmiercią. Ale sklepikarz zostanie bez dwustu pięćdziesięciu dolarów, które zamierzał wydać na nowy garnitur. Ponieważ musi wymienić szybę w oknie, będzie musiał obyć się bez garnituru (albo czegoś równej wartości - rzeczy niezbędnej albo luksusowej), zamiast mieć okno i dwieście pięćdziesiąt dolarów, ma teraz tylko okno. Albo -jeśli zamierzał kupić garnitur właśnie tego popołudnia - zamiast mieć i okno, i garnitur, będzie musiał zadowolić się samym tylko oknem, bez garnituru. Jeśli pomyślimy o nim jako o części społeczności, zauważymy, że społeczność straciła nowy garnitur, który mógłby powstać, gdyby sprawy potoczyły się inaczej - i że jest ona o tyle właśnie uboższa.

Zysk szklarza jest, mówiąc krótko, po prostu stratą krawca. Nie powstało żadne nowe „zatrudnienie”. Ludzie tworzący tłumek myśleli tylko o dwóch stronach transakcji - o piekarzu i szklarzu. Zapomnieli o trzeciej stronie, której ta sprawa potencjalnie dotyczy - o krawcu. Zapomnieli o nim z tego tylko powodu, że nie pojawił się na scenie. Za dzień czy dwa zobaczą nowe okno wystawowe. Nigdy nie zobaczą nowego garnituru - tylko dlatego, że nigdy nie zostanie on uszyty. Widzą tylko to, co można ujrzyć bezpośrednio, okiem.



## DOBRODZIEJSTWA ZNISZCZENIA

Tak zakończyliśmy sprawę rozbitej szyby. Najprostszy błąd. Można by pomyśleć, że każdy potrafi go uniknąć - wystarczy zastanowić się chwilę. Jednak złudzenie rozbitego okna to błąd, który - przebrany na sto sposobów - jest w historii ekonomii najbardziej uporczywy. Dziś rozwiłmożnił się bardziej niż kiedykolwiek w przeszłości. Co dzień na nowo uroczyście potwierdzają go wielcy kapitanowie przemysłu, izby gospodarcze, przywódcy związkowi, autorzy artykułów wstępnych i felietoniści, komentatorzy radiowi i telewizyjni, wykształceni i używający najbardziej wyrafinowanych technik ekonometrycy, profesorowie ekonomii na naszych najlepszych uniwersytetach. Wszyscy oni na różne sposoby rozwodzą się nad korzyściami zniszczenia.

Chociaż niektórzy z nich nie zniżyliby się do tego, aby powiedzieć, że małe akty zniszczenia w ostatecznym rachunku przynoszą korzyści, widzą niemal nieskończone korzyści w wielkich aktach zniszczenia. Mówią nam, że gospodarcze powodzenie nas wszystkich jest o wiele większe podczas wojny niż w czasie pokoju. Widzą „cuda produkcji”, które możliwe są tylko dzięki wojnie. Widzą też świat, który można doprowadzić do koniunktury dzięki „zakumulowanemu” albo „odroczonemu” popytowi. W Europie po II wojnie światowej radośnie liczyli domy i całe miasta, które zostały zrównane z ziemią i które „trzeba będzie zastąpić”. W Ameryce liczyli domy, których nie można było zbudować podczas wojny, nylonowe pończochy, których nie dostarczono na rynek, zużyte samochody i opony, przestarzałe radioodbiorniki i łódówki. Otrzymywali imponujące sumy.

To po prostu nasz stary przyjaciel - błąd rozbitego okna - ma nowe przebranie i wyrósł nie do poznania. Tym razem wspiera go cały pęczek pokrewnych błędów. Miesza się w nim *potrzebę z popytem*. Im większe zniszczenia poczyni wojna, im większa jest nędzą, do której doprowadzi, tym większe są powojenne potrzeby. To nie ulega wątpliwości. Ale potrzeba to nie popyt. Efektywny ekonomiczny popyt wymaga nie samej tylko potrzeby, ale odpowiedniej siły nabywczej. Potrzeby Indii są dziś bez porównania większe niż potrzeby Ameryki. Ale ich siła nabywcza, a zatem i „nowy przemysł”, jaki może ona pobudzać, jest bez porównania mniejsza.

Ale nawet jeśli uporamy się z tym punktem, możliwy jest inny błąd i „rozbijaczę szyb” zazwyczaj rzucają się nań. Myślą oni o „sile nabywczej” wyłącznie w kategoriach pieniężnych. Dziś pieniądze można wydrukować. Piszę się, że druk pieniądza jest największym przemysłem świata - jeśli produkcję mierzyć w kategoriach pieniężnych. Jednak im więcej pieniądza produkuje się w ten sposób, tym bardziej spada wartość każdej jego jednostki. Ten spadek wartości można mierzyć wzrostem cen towarów. Ale ponieważ większość ludzi uparcie myśli o swoim bogactwie i dochodach w kategoriach pieniężnych, uważają oni, że powodzi im się lepiej, gdy kwoty pieniężne wzrastają - nawet jeśli w kategoriach rzeczowych mają wciąż mniej. Większość „dobrych” wyników ekonomicznych, które w swoim czasie przypisywano II wojnie światowej, w rzeczywistości brała się z wojennej inflacji. Można je było osiągnąć równie dobrze - i naprawdę je osiągnęto - także w czasie pokoju, przy takiej samej inflacji. Później wrócimy do tego zagadnienia iluzji pieniężnej.

Jest więc pół prawdy w złudzeniu „wspieranego” popytu, podobnie jak to było w przypadku błędu rozbitego okna. Rozbite okno to rzeczywiście dobry interes dla szklarza. Zniszczenia wojny rzeczywiście stanowią dobry interes dla producentów pewnych wyrobów. Zniszczenie domów i miast to rzeczywiście interes dla branży budowlanej. Ponieważ w czasie wojny nie można było produkować samochodów, radioodbiorników i lodówek, rzeczywiście prowadzi to do skumulowanego powojennego popytu *na te konkretne produkty*.

Ludziom na ogół wydawało się, że był to wzrost całkowitego popytu, i po części taki wzrost nastąpił - w *kategoriach pieniądza o niższej sile nabywczej*. Ale przede wszystkim nastąpiło *przeniesienie* popytu z innych produktów na te właśnie. W Europie budowano więcej nowych domów, niż byłoby trzeba w innej sytuacji. Ale gdy ludzie budowali więcej domów, mieli do dyspozycji dokładnie o tyle samo mniej siły roboczej i zdolności produkcyjnych, które można było przeznaczyć na coś innego. Gospodarka wzrastała w pewnym kierunku, ale zarazem (pomijając fakt, że pragnienie i pilna potrzeba pobudzały energię produkcyjną) zmniejszała się w innych.

Wojna, mówiąc najkrócej, zmieniła powojenny *kierunek* wysiłków; zmieniła równowagę pomiędzy gałęziami gospodarki: zmieniła jej strukturę.

Kiedy w Europie zakończyła się II wojna światowa, nastąpił nagły, a nawet spektakularny „wzrost ekonomiczny” zarówno w krajach, które zostały spustoszone przez wojnę, jak i w tych, które tego uniknęły. W niektórych najbardziej zniszczonych krajach - przykładem mogą być Niemcy - postęp był większy niż w takich, jak na przykład Francja, które znacznie mniej zostały dotknięte wojną. Po części przyczyną była zdrowsza polityka gospodarcza Niemiec Zachodnich, po części - rozpaczliwe pragnienie powrotu do normalnych warunków życia, co pobudzało do zwiększonych wysiłków. Ale nie znaczy to, że zniszczenie nieruchomości jest korzystne dla osoby, której się to zdarzy. Nikt nie pali swojego domu na tej teoretycznej podstawie, że pragnienie odbudowy pobudzi jego energię.

To całkiem normalne, że po wojnie przez pewien czas energia ludzi jest podsycana. Na początku sławnego trzeciego rozdziału *Historii Anglii* Macaulay podkreśla, że:

Żadne zwykłe nieszczęście, żadne zwykłe błędy rządu nie są w stanie przynieść narodowi tyle zła, ile dobra przynosi mu stały postęp ludzkiej wiedzy i stały wysiłek każdego człowieka, który chce poprawić swój los. Często stwierdzano, że nadmierne wydatki, wysokie opodatkowanie, absurdałne ograniczenia nakładane na handel, skorumpo-

wane sądy, zgubne wojny, bunty, prześladowania, pożary, powodzie nie były w stanie zniszczyć kapitału tak szybko, jak wysiłki prywatnych obywateli były w stanie go wytwarzać.

Nikt nie chce, by jego własność została zniszczona - czy to podczas wojny, czy pokoju. Co jest szkodliwe i zgubne dla jednostki, musi być równie szkodliwe i zgubne dla zespołu jednostek, jakim jest społeczeństwo.

Wiele z błędów najczęściej spotykanych w ekonomicznym rozumowaniu bierze się ze szczególnie wyraźnej dziś skłonności do myślenia w kategoriach abstrakcji - zbiorowości, „narodu” -zapomina się przy tym lub lekceważy jednostki, które się na nie składają i nadają sens tym terminom. Nikomu nie przyszłoby do głowy, że zniszczenia wojenne stanowią ekonomiczną korzyść, gdyby pomyślał najpierw o ludziach, których własność uległa zniszczeniu.

Kto uważa, że zniszczenia wojny zwiększają całkowity „popyt”, zapomina o tym, że popyt i podaż są jedynie dwiema stronami tego samego medalu. Jest to ta sama rzeczywistość, tyle że widziana z różnych kierunków. Podaż wytwarza popyt, ponieważ u jej podstawy *jest* popyt. Podaż wytwarzanych przez ludzi rzeczy oznacza w istocie to, co mogą oni zaoferować w zamian za rzeczy, których sami pragną. W tym sensie wytwarzana przez rolnika podaż zboża stanowi podstawę jego popytu na samochody i inne dobra. Wszystko to są nieodłączne części nowoczesnego podziału pracy i ekonomii wymiany.

To prawda, że ten podstawowy fakt jest dla większości ludzi (łącznie z niektórymi ekonomistami, których uznaje się za znakomitych) nie dość jasny. Komplikuja go takie sprawy, jak wypłaty wynagrodzeń czy pośredni charakter, jaki ma dziś praktycznie wszelka wymiana dokonywana za pomocą pieniądza. John Stuart Mill i inni klasyczni pisarze, chociaż czasami nie udawało się im w dostatecznym stopniu uwzględnić złożonych konsekwencji wynikających z użycia pieniądza, spoglądali przynajmniej przez „zasłonę pieniądza” na leżącą u jego podstaw rzeczywistość. Pod tym względem wyprzedzali wielu spośród ich obecnych krytyków, których pieniądz raczej wprowadza w błąd, niż kieruje. Zwykła infla-

cja - to znaczy zwykła emisja większej ilości pieniądza, ze skutkami w postaci wyższych płac i cen - może stwarzać pozory większego popytu. Ale w kategoriach faktycznej produkcji i wymiany rzeczywistych dóbr wcale nim nie jest.

Powinno być oczywiste, że realna siła nabywcza zanika wraz z zanikiem możliwości produkcji. W tej kwestii nie powinny zwodzić nas lub wprowadzać w zakłopotanie skutki inflacji pieniężnej, która podnosi ceny oraz „dochód narodowy” mierzony w kategoriach pieniężnych.

Mówi się niekiedy, że Niemcy i Japończycy byli po wojnie w lepszej sytuacji niż Amerykanie, ponieważ stare fabryki, podczas wojny całkowicie zniszczone, mogli zastąpić najbardziej nowoczesnymi oraz najlepiej wyposażonymi - i w ten sposób produkować bardziej wydajnie i po mniejszych kosztach niż Amerykanie z ich starszymi i bardzo przestarzałymi fabrykami i wyposażeniem. Ale gdyby rzeczywiście uzyskali w ten sposób niewątpliwą przewagę, Amerykanie mogliby łatwo zrównoważyć ją, obracając w grzyby swoje stare fabryki i wyrzucając na śmieci stare wyposażenie. W istocie wszyscy producenci we wszystkich krajach mogliby co rok wyrzucać na szmelc wszystkie swe stare fabryki i wyposażenie, budować nowe i wyposażać je na nowo.

Prosta prawda głosi, że istnieje optymalny wskaźnik wymiany, najlepszy czas dla jej dokonania. Zniszczenie przez bomby fabryki i wyposażenia przyniosłoby korzyść producentowi tylko wtedy, gdyby akurat nadszedł czas, w którym wskutek zużycia i zestarzenia się ich wartość spadła już do zera albo jeszcze niżej, a bomby wybuchły właśnie wtedy, gdy wezwał ekipę do przeprowadzenia demontażu lub zamówił nowe wyposażenie.

To prawda, że wcześniejsze zużycie i zestarzenie się fabryk i wyposażenia, jeśli nie były prawidłowo odzwierciedlone w księgach, mogłyby sprawić, iż ich zniszczenie okazałoby się ostatecznie mniejszą klęską, niż to się wydawało. Istnienie nowych fabryk i wyposażenia przyspiesza starzenie się starszych - to także prawda. Gdy właściciele starają się wykorzystywać fabryki i wyposażenie dłużej, niż pozwala to maksymalizować zyski, to producenci, których fabryki i wyposażenie zostaną zniszczone (jeśli założymy,

że chcą je zastąpić i mają potrzebny kapitał), osiągną względną korzyść albo, mówiąc ściśle, poniosą mniejszą względną stratę.

Doszliliśmy, mówiąc w skrócie, do wniosku, że zniszczenie fabryk przez pociski czy bomby nigdy nie przynosi korzyści - chyba że wskutek amortyzacji czy zesterzenia się utraciły już one wartość lub nabrały wartości ujemnej.

Co więcej, omawiając to zagadnienie, pominęliśmy jak dotąd okoliczność najważniejszą. Jednostka (czy socjalistyczny rząd) nie może zastąpić fabryk i wyposażenia, jeśli nie uzyskała lub nie może uzyskać oszczędności, zakumulowanego kapitału, pozwalającego dokonać wymiany. A wojna niszczy zakumulowany kapitał.

Pewne czynniki mogą oczywiście działać w przeciwnym kierunku. Odkrycia i postęp technologiczny, jakie mają miejsce podczas wojny, mogą na przykład tu i ówdzie zwiększyć produktywność jednostki czy społeczeństwa, tak że w ostatecznym rachunku ogólna produktywność może rzeczywiście się powiększyć. Popyt powojenny nigdy nie odtwarza dokładnie popytu przedwojennego. Ale te komplikacje nie powinny odwozić nas od podstawowej prawdy, że bezsensowne niszczenie czegoś, co posiada rzeczywistą wartość, jest ostatecznie zawsze stratą, jest nieszczęściem albo klęską. Bez względu na okoliczności, które w konkretnym przypadku mogą wywoływać skutki przeciwne, nigdy - w ostatecznym rachunku - nie można uznać go za błogosławieństwo czy dobrodziejstwo.

## ROBOTY PUBLICZNE OZNACZAJĄ PODATKI

### 1

Nie ma we współczesnym świecie wiary bardziej wytrwałej i wpływowej niż wiara w wydatki rządu. Wszędzie przedstawia się je jako panaceum na wszystkie nasze ekonomiczne schorzenia. Prywatny sektor dotknięty jest częściowym zastojem? Możemy wszystko naprawić wydatkami rządowymi. Bezrobocie? Przyczyną oczywiście jest „niedostateczna prywatna siła nabywcza”. Lekarstwo jest równie oczywiste. Potrzeba jedynie, aby rząd wydał dostatecznie dużo i uzupełnił „niedobór”.

Na tym błędnie opiera się olbrzymia literatura, i doktryna ta -jak to się często zdarza - stała się częścią zawiąlanej sieci wzajemnie się wspierających błędów. Nie możemy w tej chwili zbadać całego tego układu; do innych odgałęzień powrócimy później. Możemy jednak zbadać tu błąd macierzysty, który dał życie swemu potomstwu, główną nić całej sieci.

Za wszystko, co dostajemy - pomijając wolne dary natury -musimy w pewien sposób zapłacić. Świat pełen jest tak zwanych ekonomistów, którzy są przeciwnego zdania i mają niezliczone projekty dawania czegoś za nic. Mówią nam oni, że rząd może wydawać i wydawać, w ogóle nie ściągając podatków; że może wciąż powiększać swój dług, nie spłacając go nigdy, ponieważ „winni jesteśmy sami sobie”. Do tych niezwykłych teorii powrócimy później. Obawiam się, że w tym miejscu będziemy musieli wykazać się dogmatyzmem i podkreślić, że w przeszłości tego rodzaju przyjemne marzenia zawsze niweczone były niewypłacalnością

państwa lub galopującą inflacją. Będziemy musieli powiedzieć tu po prostu, że za wszystkie wydatki rządu trzeba ostatecznie zapłacić pieniędzmi uzyskanymi z podatków; że sama inflacja jest niczym innym, jak formą opodatkowania, i to formą szczególnie zwodniczą.

Odkładając na później rozważania dotyczące sieci błędów związanych z chronicznym zadłużeniem rządu i inflacją, przyjmie-my w tym rozdziale za coś niewymagającego dowodu, że każdy dolar wydawany przez rząd trzeba - bezpośrednio lub w ostatecznym rachunku - ściągnąć w drodze opodatkowania. Gdy tylko spojrzymy na sprawę w ten sposób, rzekome cuda wydatków rządowych ukażą się w innym świetle.

Wydatki publiczne pewnej wielkości są niezbędne, aby rząd mógł spełniać swoje istotne funkcje. Pewna ilość robót publicznych -budowa ulic i dróg, mostów i tuneli, fabryk broni i stoczni marynarki wojennej, budynków dla legislatur, policji i straży pożarnej -jest konieczna, by wspierać istotne usługi publiczne. Nie zajmuję się tutaj nimi; potrzebne są one ze względu na nie same i same stanowią dla siebie uzasadnienie. Interesują mnie roboty publiczne, które uważa się za środek „tworzenia miejsc pracy” albo dodający do bogactwa społeczeństwa coś, czego w innym przypadku nie mogłoby mieć.

Zbudowano most. Jeśli zbudowano go, by zaspokoić ważną potrzebę publiczną, jeśli rozwiązuje on problem komunikacyjny lub transportowy, którego inaczej nie dałoby się rozwiązać, jeśli, krótko mówiąc, przynosi on podatnikom jako całości większą korzyść niż rzeczy, na które wydaliby pieniądze, gdyby nie ściągnięto ich od nich przez podatki - sprawa nie budzi zastrzeżeń. Ale most, który zbudowano przede wszystkim po to, aby „dostarczyć zatrudnienia”, to most całkiem innego rodzaju. Kiedy tworzenie miejsc pracy staje się celem, potrzeba staje się elementem podporządkowanym. Trzeba *wymyślić* „program”. Zamiast myśleć tylko o tym, gdzie *trzeba* zbudować mosty, dysponenci rządowych pieniędzy zaczynają stawiać sobie pytanie, gdzie mosty *można* zbudować. Czy da się wymyślić wiarygodne powody, dla których most powinien połączyć Wólkę Górną z Wólką Dolną? Wkrótce okazuje się,



że jest on bezwzględnie konieczny. Tych, którzy podają to w wątpliwość, zbywa się jako obstrukcjonistów i reakcjonistów.

Za budową mostu argumentuje się na dwa sposoby, z których pierwszy wykorzystuje się przede wszystkim, zanim dojdzie do budowy, a drugi - gdy będzie już ukończona. Pierwszy argument mówi, że budowa dostarczy zatrudnienia - na przykład 500 miejsc pracy w ciągu roku. Tym samym sugeruje się, że gdyby nie budowa mostu, te miejsca pracy nie powstałyby.

Te miejsca pracy można zobaczyć na własne oczy. Ale gdybyśmy wykształcili w sobie umiejętność spoglądania poza konsekwencje bezpośrednie dalej, na konsekwencje wtórne, a także dostrzegania poza tymi, którzy bezpośrednio korzystają z programów rządowych, innych, których programy te dotyczą pośrednio - ukazałby się nam całkiem inny obraz. To prawda, że konkretna grupa budowniczych mostów może uzyskać więcej miejsc pracy. Ale za most trzeba zapłacić podatkami. Na każdy dolar, wydawany na budowę mostu, przypada dolar odbierany podatnikom. Jeśli most kosztuje 10 milionów dolarów, podatnicy stracą 10 milionów. Zabierze się im tyle pieniędzy, ile w innym przypadku mogliby wydać na rzeczy bardziej im potrzebne.

Dlatego na każde miejsce pracy, które powstaje w wyniku budowy mostu, przypada stracone miejsce pracy w sektorze prywatnym. Możemy zobaczyć ludzi zatrudnionych przy moście. Możemy oglądać ich przy pracy. Argument dotyczący zatrudnienia, używany przez dysponentów rządowych pieniędzy, staje się żywotny i przypuszczalnie dla większości ludzi przekonujący. Ale są inne rzeczy, których nie widzimy, ponieważ - niestety - nie pozwolono im powstać. Są to miejsca pracy, które zniszczono, zabierając podatnikom 10 milionów. W najlepszym przypadku w wyniku budowy mostu *nastąpiło jedynie przeniesienie* miejsc pracy. Więcej budowniczych mostów - mniej pracowników w przemyśle samochodowym, techników telewizyjnych, pracowników w branży odzieżowej, rolników.

A teraz przejdźmy do drugiego argumentu. Most istnieje. Most jest - założmy - piękny, a nie brzydki. Powstał dzięki magicznej sile wydatków rządowych. Gdzie byłby, gdyby obstrukcyjniści

i reakcyjniści postawili na swoim? Nie byłoby mostu. Kraj byłby uboższy o most.

I tu znów argumentacja zwolenników wydatków rządowych lepiej trafia do tych wszystkich, którzy nie potrafią spojrzeć poza bezpośrednie pole widzenia. Mogą oni zobaczyć most. Ale gdyby nauczyli się spoglądać nie tylko na konsekwencje bezpośrednie, ale i na pośrednie, oczami wyobraźni mogliby ujrzyć więcej - zobaczyć możliwości, które nie zostały zrealizowane. Mogliby zobaczyć domy, których nie wybudowano, samochody i łodówki, których nie wyprodukowano, suknie i płaszcze, których nie uszyto, być może artykuły rolne, których nie zebrano i nie sprzedano. Aby móc zobaczyć te rzeczy, które nie powstały, potrzeba pewnego rodzaju wyobraźni, którą mało kto posiada. Niekiedy możemy nawet pomyśleć o nich, ale nie możemy stale przedstawiać ich sobie w taki sposób jak most, przez który co dzień jedziemy do pracy. A przecież zdarzyło się tylko tyle, że jedna rzecz powstała zamiast innych.

## 2

To samo rozumowanie stosuje się oczywiście do każdej innej postaci robót publicznych. Stosuje się równie dobrze na przykład do wznoszenia ze środków publicznych domów mieszkalnych dla ludzi o niskich dochodach. W tym przypadku za pomocą podatków zabiera się pieniądze rodzinom o wyższych dochodach (a trochę być może także rodzinom o dochodach nawet niższych); zmusza się ich, by wspierali wybrane rodziny o niskich dochodach, umożliwiając im zamieszkanie w lepszych domach za ten sam lub niższy niż uprzednio czynsz.

Nie zamierzam tutaj zajmować się wszystkimi argumentami za publicznym budownictwem mieszkaniowym i przeciw niemu. Chcę podkreślić tylko błąd zawarty w dwóch argumentach, jakie najczęściej przytacza się na korzyść takiego budownictwa. Po pierwsze, mówi się, że „tworzy ono miejsca pracy”; po drugie - że wytwarza bogactwo, które w inny sposób nie powstałoby. Oba te ar-

gumenty są fałszywe, ponieważ nie uwzględniają strat, jakie przynosi opodatkowanie. Opodatkowanie na cele publicznego budownictwa niszczy w innych gałęziach gospodarki tyle miejsc pracy, ile tworzy w budownictwie. Przynosi także skutki w postaci prywatnych domów, których się nie buduje, pralek i lodówek, które nie zostają wyprodukowane; w postaci braku niezliczonych innych dóbr i usług.

Żadnego z tych zarzutów nie można odeprzeć, wskazując na przykład, że budownictwo publiczne nie musi być finansowane przez odebranie podatnikom całej sumy potrzebnego kapitału, ale tylko przez coroczne subsydiowanie czynszów. Oznacza to po prostu, że koszt, jaki ponoszą podatnicy, rozkłada się na wiele lat, a nie przypada na jeden rok. Jest to kwestia techniczna, nieistotna dla głównego problemu.

Obrońcy publicznego budownictwa mieszkaniowego mają wielką psychologiczną przewagę. Polega ona na tym, że widzi się najpierw ludzi pracujących przy budowie domów, a gdy są już ukończone - same domy. Ich mieszkańcy z dumą oprowadzają przyjaciół po pokojach. Miejsca pracy zniszczone przez opodatkowanie na cele publicznego budownictwa są niewidoczne, podobnie jak dobra i usługi, których nie wytworzono. Potrzeba wysiłku i skupienia uwagi, by widząc domy, a w nich szczęśliwych ludzi, wyobrazić sobie bogactwo, które nie powstało, choć mogło powstać w ich miejsce. Nic dziwnego, że jeśli orędownikom publicznego budownictwa zwraca się na nie uwagę, odrzucają je oni jako świat wyobraźni, przedmioty czystej teorii, którym przeciwstawić mogą rzeczywiście istniejące domy. Podobnie postać ze *Świętej Joanny* Bernarda Shawa, słysząc o teorii Pitagorasa, że Ziemia jest kolistą i krąży wokół Słońca, odpowiada: „Kompletny głupiec! Czy nie ma oczu?”.

To samo rozumowanie musimy zastosować raz jeszcze do wielkich projektów, takich jak Tennessee Valley Authority. W podobnych przypadkach, ze względu już na samą wielkość przedsięwzięć, niebezpieczeństwo złudzenia optycznego jest największe. Oto pożądana tama, zdumiewający łuk ze stali i betonu, „większy niż wszystko, co mógł zbudować prywatny kapitał”, fetysz fotografów, raj

socjalistów, najczęściej wykorzystywany symbol publicznego budownictwa przemysłowego, publicznej własności i publicznej przedsiębiorczości. Mówi się - oto potężne prądnice i elektrownie. Oto cały region podniesiony na wyższy poziom ekonomiczny, przyciągający fabryki i przemysł, które w innym przypadku nigdy by nie powstały. Pochwalne hymny zwolenników przedstawiają to wszystko jako czysty ekonomiczny zysk, bez żadnej straty.

Nie musimy tu zajmować się zaletami TVA czy podobnych przedsięwzięć publicznych. Musimy jednak podjąć specjalny wysiłek wyobraźni - a wydaje się, że zdolni są do niego nieliczni - aby przyjrzeć się drugiej stronie zapisów księgowych. Jeśli ściągają się podatki z jednostek i korporacji, a uzyskane pieniądze wydaje w jednym regionie kraju, czy można uznać za cud, że ten region staje się relatywnie bogatszy? Powinniśmy jednak pamiętać, że tym samym inne regiony będą relatywnie uboższe. Rzecz tak wielką, że „prywatny kapitał nigdy nie mógłby jej wybudować”, w istocie buduje się z prywatnego kapitału - kapitału zagarniętego drogą opodatkowania (albo, jeśli rząd pożyczył pieniądze, z kapitału, który w ostatecznym rachunku trzeba będzie zagarnąć za pomocą podatków). Raz jeszcze potrzeba nam wysiłku wyobraźni, aby ujrzeć prywatne elektrownie, prywatne domy, maszyny do pisania i odbiorniki telewizyjne, którym nie pozwolono powstać; nie powstały dlatego, że ludziom w całym kraju zabrano pieniądze, aby zbudować fotogeniczną tamę Norris.

### 3

Specjalnie wybrałem przykłady najbardziej korzystne dla rzeczników wydatków rządowych - najczęściej i z największym zapalem przez nich zalecane, cieszące się największym uznaniem publiczności. Nie mówiłem o setkach bezsensownych programów, które wciąż się dziś podejmuje, a których głównym celem jest „dać miejsca pracy” i „umożliwić ludziom pracę”. Sama bowiem bezużyteczność programów, jak to widzieliśmy, z konieczności staje się sprawą mniej istotną. Co więcej - im większe marnotrawstwo,

im bardziej kosztowne wykorzystanie siły roboczej, tym lepszy staje się program z punktu widzenia celu - dostarczania miejsc pracy. W takiej sytuacji jest skrajnie nieprawdopodobne, by choć jeden dolar wydany na programy wymyślone przez biurokratów dał ostatecznie taki sam wzrost bogactwa i dobrobytu, jaki mogliby spowodować sami podatnicy, gdyby każdemu z nich pozwolono kupować i wytwarzać to, co sam zechce, zamiast zmuszać ich, by oddawali część swoich zarobków państwu.

## PODATKI ZNIECHĘCAJĄ DO PRODUKCJI

Jeszcze jeden czynnik sprawia, że jest nieprawdopodobne, by bogactwo wytworzone przez wydatki rządowe w pełni kompenso-  
wało bogactwo zniszczone podatkami, jakie nakłada się celem opła-  
cenia tych wydatków. Nie jest to - jak często się sądzi - prosta  
sprawa, polegająca na tym, że naród wyjmuję coś z prawej kieszeni,  
aby włożyć do lewej. Rzecznicy wydatków rządowych mówią nam  
na przykład, że skoro dochód narodowy wynosi 1500 miliardów  
dolarów, to podatki federalne w wysokości 360 miliardów dolarów  
rocznie oznaczają, że zaledwie 24 procent dochodu narodowego  
przemieszcza się i przeznacza na cele publiczne zamiast prywatnych.  
Wygląda to tak, jakby uważali kraj za złożoną z połączonych  
zasobów całość tego samego rodzaju, co olbrzymia korporacja, a to,  
o czym mówimy - za zwykłą operację księgową. Zapominają jednak,  
że zabierają pieniądze panu A po to, by wypłacić je panu B. A raczej  
- wiedzą o tym bardzo dobrze, tylko rozwodząc się nad wszystkimi  
korzyściami, jakie odnosi pan B, nad wszystkimi wspaniałymi  
rzeczami, które będzie miał, a których nie miałby, gdyby nie  
przekazano mu pieniędzy, zapominają o skutkach, jakie dotkną pana  
A. Pan B jest widoczny; o panu A się zapomina.

W naszym współczesnym świecie nigdy nie zdarza się, aby od  
wszystkich ściągano podatek dochodowy według tej samej stopy.  
Wielkie obciążenie podatkami dochodowymi nakłada się na nie-  
wielką część dochodu narodowego; podatki dochodowe trzeba  
ponadto uzupełniać innymi. Podatki w nieunikniony sposób wpły-  
wają na postępowanie tych, od których są pobierane. Gdy korporacja  
traci jeden dolar, traci sto centów, natomiast z każdego dola-

ra, który uzyska, wolno jej zatrzymać tylko pięćdziesiąt dwa centy; tym samym nie może wyrównać strat poniesionych w pewnych latach zyskami, które ma w innych, co zakłóca jej plany działania. Nie podejmuje nowych działań albo podejmuje je tylko wtedy, gdy wiążą się z minimalnym ryzykiem. Ludzie, którzy uświadamiają sobie tę sytuację, nie podejmują nowych przedsięwzięć. Tak więc dotychczasowi pracodawcy nie tworzą nowego zatrudnienia albo tworzą go mniej, niż mogliby; inni nie decydują się, by zostać pracodawcami. Ulepszone maszyny i lepiej wyposażone fabryki powstają w tempie o wiele wolniejszym, niż powstawałyby w innych warunkach. Odległe skutki polegają na tym, że produkty, jakie otrzymują konsumenci, nie są o tyle lepsze i tańsze, o ile mogłyby być, płace realne zaś wzrastają wolniej, niż byłoby to możliwe.

Podobne skutki przynosi opodatkowanie dochodów osobistych w wysokości 50, 60 lub 70 procent. Ludzie zaczynają pytać samych siebie, dlaczego mają pracować sześć, osiem czy dziewięć miesięcy w roku dla rządu, a tylko sześć, cztery czy trzy miesiące dla siebie i swoich rodzin. Gdy tracą, tracą pełną kwotę, ale wolno im zachować tylko część z kwoty, którą zyskają; uznają zatem, że w tej sytuacji głupotą jest ryzykować kapitałem. Na dodatek kapitał, który można zaryzykować, niezmiernie się kurczy. Jest opodatkowany, zanim jeszcze ulegnie akumulacji. Mówiąc krótko - kapitałowi, który dostarcza nowych miejsc pracy, najpierw nie pozwala się zaistnieć; tę część, która mimo to powstanie, zniechęca się do nowych przedsięwzięć. Zwolennicy wydatków rządowych twierdzą, że rozwiązują problem bezrobocia - tymczasem sami go tworzą.

Pewna ilość podatków jest oczywiście nieodzowna, aby rząd mógł spełniać swoje istotne funkcje. Rozsądne podatki przeznaczone na ten cel wcale nie muszą przynosić produkcji poważnych szkód. W zamian za nie rząd dostarcza usług - między innymi takich, które chronią samą produkcję - i tym samym z nadwyżką kompensuje straty. Ale im większy procent dochodu narodowego pobiera się w formie podatków, tym bardziej zniechęca się prywatną produkcję i zatrudnienie. Kiedy całkowite obciążenie podatkowe wzrasta ponad znośny poziom, niemożliwe staje się zaprojektowanie takiego systemu podatkowego, który nie zniechęci do produkcji i nie zakłóci jej.

## KREDYTY RZĄDOWE ZAKŁÓCAJĄ PRODUKCJĘ

1

Rządowych „zachęt” dla przemysłu trzeba niekiedy obawiać się tak samo jak jego wrogości. Te rzekome zachęty często mają postać kredytów przyznawanych bezpośrednio przez rząd albo gwarancji rządowych dla pożyczek prywatnych.

Zagadnienie kredytów rządowych często bywa skomplikowane, ponieważ łączy się z możliwością inflacji. Odłożymy analizę skutków różnego rodzaju inflacji do dalszych rozdziałów. Tutaj dla uproszczenia założymy, że przedmiotem omówienia będzie kredyt nieinflacyjny. Inflacja, jak później zobaczymy, wprowadzie komplikuje analizę, ale w gruncie rzeczy nie zmienia konsekwencji omawianych programów.

Tego rodzaju projektem, często przedstawianym w Kongresie, są większe kredyty dla rolników. Z punktu widzenia większości kongresmenów rolnicy po prostu nie mogą uzyskać dostatecznego kredytu. Kredyt, którego udzielają prywatne firmy hipoteczne, ubezpieczeniowe i wiejskie banki, nigdy nie jest „wystarczający”. Kongres zawsze znajduje nowe luki, których nie wypełniają istniejące instytucje pożyczkowe, niezależnie od tego, ile z nich sam powołał do życia. Rolnicy mogą mieć wystarczający kredyt długoterminowy czy krótkoterminowy, ale wtedy okazuje się, że nie mają dość kredytu „pośredniego”, albo stopa odsetkowa jest zbyt wysoka, albo narzeka się, że prywatnych pożyczek udziela się tylko rolnikom bogatym i dobrze prosperującym. Tak więc ustawodawca



do istniejących już instytucji pożyczkowych i rodzajów pożyczek dla rolników wciąż dorzuca nowe.

Wykażemy, że wiara w skuteczność wszystkich tych programów wynika z dwóch rodzajów krótkowzroczności. Jeden polega na tym, że patrzy się na sprawę tylko z punktu widzenia rolników zaciągających pożyczki. Drugi - na tym, że bierze się pod uwagę tylko pierwszą połowę transakcji.

Tak więc wszystkie pożyczki, z punktu widzenia uczciwych pożyczkobiorców, ostatecznie trzeba będzie spłacić. Każdy kredyt jest długiem. Projekty zwiększenia ilości kredytu to po prostu ukryte pod inną nazwą projekty zwiększenia ciężaru długu. Wyglądałyby one znacznie mniej zachęcająco, gdyby powstał zwyczaj nazywania ich nie pierwszym imieniem, ale drugim.

Nie musimy omawiać tutaj zwykłych pożyczek, udzielanych rolnikom ze źródeł prywatnych. Składają się na nie hipoteki, kredyty na ratalny zakup samochodów, lodówek, odbiorników telewizyjnych, ciągników i innych maszyn rolniczych oraz pożyczki bankowe, które rolnik zaciąga do chwili, kiedy będzie mógł zebrać plony, sprzedać je i spłacić pożyczkę. Zajmiemy się tu wyłącznie pożyczkami dla rolników albo bezpośrednio udzielanymi przez jakąś agencję rządową, albo też przez nią gwarantowanymi.

Pożyczki takie występują w dwóch głównych postaciach. Do pierwszego rodzaju należą te, które pozwalają rolnikowi przechowywać zbiory i utrzymywać je poza rynkiem. Ten typ pożyczek jest szczególnie szkodliwy, jednak wygodniej będzie omówić go później, gdy przejdziemy do zagadnienia kontroli cen żywności przez rząd. Drugi rodzaj stanowią pożyczki dostarczające kapitału - często udzielane po to, by rolnik mógł rozpocząć działalność: pozwalające mu kupić samo gospodarstwo, muła lub ciągnik albo wszystko naraz.

Na pierwszy rzut oka argumentacja na rzecz tego rodzaju pożyczek wydaje się silna. Słyszymy - oto uboga rodzina, bez środków do życia. Utrzymywanie takiej rodziny za pomocą zasiłków jest okrucieństwem i marnotrawstwem. Kupmy jej gospodarstwo rolne; to pozwoli jej dodać coś do całkowitego produktu narodowego i spłacić pożyczkę z tego, co wyprodukuje. Albo inaczej - oto rolnik borykający się z prymitywnymi metodami produkcji: nie ma kapi-

tału, aby kupić sobie ciągnik. Pożyczmy mu pieniądze, by mógł go kupić; pozwólmy mu powiększyć wydajność; będzie mógł spłacić pożyczkę z zysków, jakie przyniosą mu zwiększone plony. W ten sposób nie tylko wzbogacimy go i postavimy na własnych nogach; dzięki zwiększonej produkcji wzbogacimy całe społeczeństwo. Pożyczka zaś - tak kończy się ta argumentacja - kosztuje rząd i podatników mniej niż nic, ponieważ „sama się likwiduje”.

Otóż te wszystkie skutki osiąga się co dzień dzięki instytucji prywatnego kredytu. Jeśli ktoś chce kupić gospodarstwo i ma, powiedzmy, tylko połowę albo jedną trzecią potrzebnej kwoty, sąsiedzi albo bank pożyczą mu resztę pod hipotekę gospodarstwa. Jeśli chce kupić ciągnik, sam producent albo firma finansująca zakupy ratalne umożliwi mu ten zakup za jedną trzecią ceny; resztę zapłaci w ratach z zysków, jakie osiągnie dzięki ciągnikowi.

Istnieje jednak zasadnicza różnica między pożyczkami udzielanymi przez prywatnych pożyczkodawców a tymi, których udziela agencja rządowa. Każdy prywatny pożyczkodawca ryzykuje swoimi własnymi funduszami. (Bankier ryzykuje funduszami, które powierzyli mu inni, to prawda; jednak jeśli straci pieniądze, to albo będzie musiał wydać sporo własnych funduszy, albo wypadnie z rynku). Gdy ludzie ryzykują własnymi funduszami, zazwyczaj starają się dokładnie ustalić, czy zabezpieczające pożyczkę aktywa mają odpowiednią wartość, czy przedsiębiorstwo jest dobrze prowadzone, zaś pożyczkobiorca - uczciwy.

Gdyby rząd działał wedle takich samych ścisłych standardów, nie byłoby w ogóle żadnych argumentów, by miał wkraczać na to pole. Dlaczego robić dokładnie to, co robią już podmioty prywatne? Ale rząd prawie zawsze działa według odmiennych standardów. Cała argumentacja na rzecz podjęcia przez rząd działalności pożyczkodawcy zakłada w istocie, że ma on udzielać pożyczek tym, którzy nie mogliby ich uzyskać od prywatnych pożyczkodawców. Innymi słowy znaczy to, że rządowi pożyczkodawcy, dysponując pieniędzmi innych (podatników), podejmować będą ryzyko, którego nie chcą podjąć pożyczkodawcy prywatni, ryzykujący własnymi pieniędzmi. Niekiedy nawet apologeci są w pełni świadomi, że procent strat będzie w przypadku pożyczek rządowych wyższy niż

w przypadku prywatnych. Utrzymują oni jednak, że straty te zostaną wyrównane z nawiązką dodatkową produkcją, jakiej dostarczą ci pożyczkobiorcy, którzy spłacą dług - a nawet większość tych, którzy nie spłacą.

Argument ten może wyglądać na wiarygodny tylko wtedy, gdy skupimy uwagę na konkretnych pożyczkobiorcach, których rząd zaopatruje w fundusze, pomijając przy tym tych, których program rządowy funduszy pozbawia. Bowiem w rzeczywistości pożyczają się nie pieniądze, które są jedynie środkiem wymiany, ale kapitał. (Uprzedzałem już czytelnika, że zagadnienie inflacyjnego powiększania kredytu odłożymy na później). Naprawdę pożyczają się - na przykład - gospodarstwo lub sam ciągnik. Otóż liczba istniejących gospodarstw jest ograniczona, podobnie jak produkcja ciągników (jeśli założymy, że ekonomicznej nadwyżki ciągników nie produkuje się po prostu kosztem innych rzeczy). Gospodarstwa lub ciągnika, które pożyczają się rolnikowi A, nie można pożyczyć rolnikowi B. Istotne pytanie polega zatem na tym, czy gospodarstwo ma otrzymać rolnik A czy rolnik B.

W ten sposób dochodzimy do konieczności porównania zasług A i B oraz ich wkładu - czy potencjalnego wkładu - w produkcję. Powiedzmy, że rolnik A otrzymałby gospodarstwo bez interwencji rządu. Lokalny bankier czy sąsiedzi znają go i jego osiągnięcia. Chcą znaleźć zatrudnienie dla swoich funduszy. Wiedzą, że A jest dobrym rolnikiem i uczciwym człowiekiem, który dotrzymuje słowa. Uważają, że warto na niego postawić. Być może zgromadził on już, dzięki własnej pracowitości, oszczędności i dalekowzroczności, dość gotówki, aby zapłacić czwartą część z ceny gospodarstwa. Pożyczają mu pozostałe trzy czwarte; A otrzymuje gospodarstwo.

Istnieje niezwykle i błędna idea, której zwolennikami są wszyscy dziwacy ulegający iluzji pieniądza, że kredyt to coś, co bankier daje człowiekowi. Przeciwnie - kredyt to coś, co człowiek już ma. Ma go na przykład ze względu na to, że posiada aktywa o większej rynkowej wartości pieniężnej niż pożyczka, o którą zabiega. Albo ma go dzięki swemu charakterowi i wynikom, które dotychczas osiągnął. Przynosi je ze sobą do banku. Bankier nie daje czegoś za nic. Uważa, że może być pewny spłaty długu. Po prostu wymienia

bardziej płynną postać aktywów - czyli kredyt - na postać mniej płynną. Niekiedy popełnia błąd i wtedy ponosi konsekwencje nie tylko on, ale całe społeczeństwo - gdyż oczekiwano, że pożyczkobiorca wyprodukuje pewne wartości, a tak się nie stało i środki zostały zmarnowane.

Powiedzmy więc, że to rolnik A ma kredyt i że jemu bankier udzieliłby pożyczki. Ale w udzielanie pożyczek angażuje się rząd, działając z pobudek charytatywnych, ponieważ, jak powiedzieliśmy, troszczy się o rolnika B. B nie może uzyskać pożyczki hipotecznej ani żadnej innej od prywatnych pożyczkodawców, ponieważ nie ma u nich kredytu. Nie ma oszczędności; jego osiągnięcia jako rolnika nie robią wrażenia; w danej chwili być może korzysta z zasiłku. Dlaczego - mówią zwolennicy kredytów rządowych -nie uczynić go użytecznym i produktywnym członkiem społeczeństwa, pożyczając mu tyle, by mógł kupić gospodarstwo i muła lub ciągnik oraz podjąć działalność gospodarczą?

Być może w konkretnym przypadku przyniesie to dobre rezultaty. Ale na ogół w przypadku ludzi wybieranych przez rząd według jego standardów ryzyko jest większe niż w przypadku ludzi wybieranych wedle standardów prywatnych. Udzielane im pożyczki spowodują większe straty pieniężne. Znacznie większy będzie wśród nich odsetek przedsięwzięć nieudanych. Będą oni mniej wydajni. Zmarnują większą ilość środków. A jednak ci, którzy otrzymają kredyt od rządu, uzyskają gospodarstwa i ciągniki - kosztem tych, którzy w innej sytuacji otrzymaliby kredyt prywatny. Ponieważ rolnik B ma gospodarstwo, rolnik A jest go pozbawiony. Może wypaść z rynku, ponieważ skutek działań rządu wzrosła stopa procentowa albo dlatego, że w ich wyniku ceny gospodarstw musiały pójść w górę, albo że w sąsiedztwie nie było więcej gospodarstw. W każdym przypadku ostatecznym wynikiem działań rządu nie będzie wzrost bogactwa wytwarzanego przez społeczeństwo, ale jego pomniejszenie, ponieważ możliwy do wykorzystania realny kapitał (składający się z istniejących gospodarstw, ciągników itd.) oddany został w ręce pożyczkobiorców mniej wydajnych - zamiast tych, którzy są bardziej wydajni i godni zaufania.

## 2

Przypadek stanie się jeszcze jaśniejszy, jeśli przejdziemy od rolnictwa do innych rodzajów działalności gospodarczej. Często formułuje się projekty, zgodnie z którymi rząd powinien brać na siebie ryzyko „zbyt wielkie dla sektora prywatnego”. Oznacza to, że biurokratom ma być wolno wystawiać pieniądze podatników na ryzyko, na które nikt nie chce wystawiać własnych.

Taka polityka doprowadziłaby do różnego rodzaju złych skutków. Doprowadziłaby do faworyzowania: udzielania pożyczek znajomym albo w zamian za łapówki. Skandale byłyby nie do uniknięcia. Prowadziłaby do wzajemnych oskarżeń w przypadkach, w których pieniądze podatników zostałyby wrzucone w przedsięwzięcia, które zakończyły się niepowodzeniem. Wzmocniłaby żądania socjalizmu: skoro rząd będzie podejmował ryzyko - pytano by w sposób całkiem uzasadniony - dlaczego nie miałby również mieć zysków? Czy można usprawiedliwić sytuację, w której podatnikom każe się brać na siebie ryzyko, jednocześnie pozwalając prywatnym kapitalistom zatrzymywać zyski? (A jednak to właśnie już robimy - przekonamy się o tym dalej - w przypadku „bezregresowych” pożyczek rządowych dla rolników).

W tej chwili pominiemy jednak wszystkie te rodzaje zła i zajmujemy się jedną tylko konsekwencją pożyczek tego typu. Polega ona na tym, że marnuje się kapitał i zmniejsza produkcję. Dostępny kapitał angażowany będzie w przedsięwzięcia złe, a w najlepszym przypadku wątpliwe. Dostanie się w ręce ludzi, którzy są mniej kompetentni albo mniej godni zaufania niż ci, którzy otrzymaliby go w innej sytuacji - bowiem ilość realnego kapitału w każdej chwili (należy odróżniać go od pieniężnych symboli, produkowanych za pomocą maszyny drukarskiej) jest ograniczona. To, co dostanie się w ręce B, nie może dostać się w ręce A.

Ludzie chcą inwestować swój kapitał. Są jednak ostrożni. Chcą go odzyskać. Dlatego większość pożyczkodawców starannie bada wszelkie projekty, zanim zaryzykuje i zainwestuje w nie swoje pieniądze. Porównują widoki na zysk z możliwościami strat. Niekiedy mogą popełniać błędy. Ale z wielu powodów prawdopodobnie

popelnia ich mniej niż dysponenci pożyczek rządowych. Przede wszystkim - pieniądze albo są ich własne, albo zostały im dobrowolnie powierzone. W przypadku pożyczek udzielanych przez rząd pieniądze należą do innych ludzi, którym zabrano je drogą opodatkowania - czy tego chcieli, czy nie. Prywatne pieniądze zainwestowane zostaną tylko wtedy, kiedy można mieć pewność spłaty wraz z odsetkami, czyli z zyskiem. Oznacza to, że oczekuje się od osoby, której pożyczka się pieniądze, iż będzie produkować na rynek wyroby naprawdę ludziom potrzebne. Pożyczki rządowe natomiast prawdopodobnie udzielane będą dla niejasnych i ogólnych celów, takich jak „tworzenie zatrudnienia”; tak więc im gorsze wykorzystanie pracy, im większe zatrudnienie w stosunku do wartości produkcji, tym bardziej prawdopodobne będzie dokonanie inwestycji.

Co więcej, prywatni pożyczkodawcy są surowo selekcyonowani przez rynek. Jeśli popełniają poważne błędy, tracą pieniądze i nie mają czego pożyczać. Tylko wtedy gdy powiodło im się w przeszłości, mają więcej pieniędzy, które mogą pożyczać w przyszłości. Tak więc prywatni pożyczkodawcy (z wyjątkiem tych stosunkowo nielicznych, którzy uzyskali fundusze drogą dziedziczenia) podlegają surowej selekcji - „przeżywają najlepiej dostosowani”. Dysponenci pożyczek rządowych natomiast albo zdali egzaminy na urzędników państwowych i wiedzą, jak udzielać hipotetycznych odpowiedzi na hipotetyczne pytania, albo potrafią z największą troską o wiarygodność podawać przyczyny, dla których należy udzielić pożyczek, a w przypadku niepowodzenia wyjaśniać, że wina nie leży po ich stronie. Ale ostateczny wynik pozostaje ten sam: pożyczki prywatne będą wykorzystywać istniejące środki i kapitał dużo lepiej niż rządowe. Pożyczki rządowe doprowadzą do większego marnotrawstwa kapitału i środków niż prywatne. Mówiąc w skrócie - pożyczki rządowe, w przeciwieństwie do prywatnych, nie będą zwiększać produkcji, lecz ją ograniczać.

Krótko mówiąc - zwolennicy udzielania przez rząd pożyczek przeznaczonych dla prywatnych osób lub na prywatne przedsięwzięcia widzą B i zapominają o A. Widzą ludzi, którym powierza się kapitał; zapominają o tych, którzy otrzymaliby go w innej sytua-

cji. Widzą przedsięwzięcie, na które przyznaje się kapitał; zapominają o przedsięwzięciach, z których z tego powodu trzeba kapitał wycofać. Widzą bezpośrednie korzyści, jakie odnosi jedna grupa; nie dostrzegają strat, jakie ponoszą inne grupy, a także - w ostatecznym rachunku - strat dla całego społeczeństwa.

Argumenty przeciw pożyczkom i hipotekom, udzielanym prywatnym firmom i osobom, a gwarantowanym przez rząd, są niemal równie silne, chociaż mniej oczywiste, niż argumenty przeciw bezpośrednim pożyczkom i hipotekom rządowym. Również ordonicy hipotek gwarantowanych przez rząd zapominają, że ostatecznie pożyczają się realny kapitał, którego podaż jest ograniczona, i że pomagają określonej pożyczkobiorcy B kosztem pewnego nieokreślonego pożyczkobiorcy A. Gwarantowane przez rząd hipoteki na zakup domu, zwłaszcza wtedy, gdy żąda się pierwszej wpłaty nieznacznej albo w ogóle żadnej, w nieunikniony sposób prowadzą do większej niż w innych przypadkach ilości kredytów nieściągalnych. Zmuszają wszystkich podatników do subwencjonowania pożyczek nadmiernie ryzykownych oraz do pokrywania strat. Zachęcają ludzi, by „kupowali” domy, na które w rzeczywistości ich nie stać. Mogą w końcu doprowadzić do nadmiernej - w stosunku do innych dóbr - podaży domów. Przejściowo dostarczają budownictwu zbyt silnych bodźców, podwyższają ponoszone przez wszystkich (także tych, którzy kupują domy za pożyczki hipoteczne gwarantowane przez rząd) koszty budowy, mogą zmylić branżę budowlaną, prowadząc do nadmiernego jej rozwoju, który ostatecznie okaże się kosztowny. Mówiąc krótko - w długich okresach nie zwiększają całkowitej produkcji narodowej, ale zachęcają do złych inwestycji.

### 3

Na początku tego rozdziału zaznaczyliśmy, że „pomocy” rządu dla przemysłu niekiedy trzeba obawiać się tak samo jak jego wrogości. Do subsydiów rządowych stosuje się to w tym samym stopniu co do udzielanych przezeń pożyczek. Rząd nigdy nie pożyczą

ani nie daje przemysłowi tego, czego mu nie zabrał. Często słyszy się zwolenników Nowego Ładu i innych ekonometryków chępiących się, jak to w roku 1932 i później rząd „ocalił przemysł” za pomocą Korporacji Finansowej ds. Przebudowy, Korporacji Pożyczkowej Właścicieli Domów czy innych agencji rządowych. Ale rząd nie może udzielić przemysłowi żadnej pomocy finansowej, jeśli wcześniej czy później nie odbierze mu środków. Wszystkie fundusze rządu pochodzą z podatków. Nawet najbardziej wychwalany „kredyt rządowy” opiera się na założeniu, że w najgorszym przypadku udzielane pożyczki spłaci się z przychodów z podatków. Kiedy rząd udziela przemysłowi pożyczek lub subsydiów, w istocie opodatkowuje tych prywatnych przedsiębiorców, którym się powiodło, aby wesprzeć tych, którym się nie powiodło. W pewnych krytycznych warunkach argumentacja na rzecz takiego postępowania może zasługiwać na wiarę, czego nie będziemy tu analizować. Ale w długich okresach i z punktu widzenia kraju jako całości nie wygląda to na opłacalny interes. Doświadczenie pokazało też, że nim nie jest.



## PRZEKLEŃSTWO MASZINY

### 1

Do najbardziej żywotnych błędów ekonomicznych należy przekonanie, że maszyny w ostatecznym rachunku wywołują bezrobocie. Tysiące razy obalany, odradzał się tysiące razy z własnych popiołów, za każdym razem równie śmiały i rzeński. Zawsze, gdy dochodzi do długotrwałego i masowego bezrobocia, maszyny oskarża się na nowo. Błąd ten wciąż stanowi podstawę wielu praktyk związków zawodowych. Opinia publiczna toleruje je, gdyż albo wierzy, że w zasadzie związki mają rację, albo jest zbyt zdeorientowana, by dokładnie uświadomić sobie, na czym polega ich błąd.

Przekonanie, że maszyny wywołują bezrobocie -jeśli utrzymuje się je z troską o dostateczną logiczną spójność - prowadzi do niedorzecznych konsekwencji. Bowiem nie tylko my dziś wywołujemy bezrobocie każdym wprowadzanym ulepszeniem technologicznym, ale musiał je zacząć wywoływać człowiek pierwotny, gdy podejmował pierwsze próby, by oszczędzić sobie zbędnego znoju i potu.

Aby nie cofać się dalej w przeszłość, sięgnijmy do opublikowanego w 1776 roku *Bogactwa narodów* Adama Smitha. Pierwszy rozdział tej znakomitej książki nosi tytuł „O podziale pracy”, a na jego drugiej stronie autor mówi nam, że nieobeznany z użyciem maszyny robotnik zatrudniony przy produkcji szpilek „potrafiłby może z trudnością zrobić jedną szpilkę na dzień, ale z pewnością nie zrobiłby dwudziestu”\*, natomiast za pomocą maszyny mógł ich zro-

\* Adam Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa 1954, tłum. G. Wolff, O. Einfeld (ks. I) i Z. Sadowski (ks. II i III), osta-

bić 4800. Tak więc już w czasach Adama Smitha maszyny - niestety - na każdego robotnika, który wytwarzał szpilki, pozbawiały pracy 240 do 4800 innych. Jeśli zatem jedynym skutkiem wprowadzenia maszyn jest pozbawienie ludzi pracy, to w branży produkcji szpilek powstało bezrobocie wynoszące 99,98 procent. Czy sytuacja mogłaby być bardziej czarna?

Mogłaby być, gdyż rewolucja przemysłowa przeżywała dopiero swoje dziecięce lata. Spójrzmy na pewne wydarzenia i aspekty tej rewolucji. Spójrzmy na przykład, co zdarzyło się w przemyśle dziewiarskim. Gdy wprowadzono nowe krosna pończosznicze, pracujący ręcznie robotnicy zniszczyli je (ponad 1000 osób wzięło udział w jednych tylko rozruchach); spalono domy, wynalazców zmuszano do ucieczki, grożąc im śmiercią, a porządek udało się ostatecznie przywrócić dopiero po wezwaniu wojska oraz deportacji lub powieszeniu przywódców buntu.

Otóż trzeba sobie uświadomić, że o tyle, o ile buntownicy myśleli o swojej własnej przyszłości-bezpośredniej, a nawet bardziej odległej - ich opór wobec maszyn był racjonalny. William Felkin w swojej *History of the Machine-Wrought Hosiery Manufactures* (1867) mówi nam bowiem (choć to stwierdzenie wydaje się mało wiarygodne), że większość spośród 50 000 zatrudnionych przy produkcji pończoch angielskich dziewiarzy i ich rodzin przez czterdzieści następnych lat nie uwolniła się w pełni od głodu i nędzy wywołanych wprowadzeniem maszyn. Jednak jeśli buntownicy uważali - a niewątpliwie takich była większość - że maszyny na trwałe zajmują miejsce ludzi, byli w błędzie, ponieważ przed końcem dziewiętnastego stulecia przemysł dziewiarski zatrudniał przynajmniej stu ludzi na każdego człowieka, który pracował w nim z początkiem wieku.

Arkwright wynalazł swoją maszynę-przędalnię bawełny w 1760 roku. W tym czasie szacowano, że w Anglii 5200 robotników przędło bawełnę za pomocą kołowrotek, było też 2700 tkaczy - ra-

tecznej redakcji stylistycznej dokonał Cz. Znamierowski, 1.1, ks. I, rozdz. 1, s. 10; dalej cytowane jako: A. Smith, *Bogactwo narodów*. (Gwiazdka oznacza przypis od wydawcy polskiego).

zem 7900 ludzi zatrudnionych przy produkcji tekstyliów bawełnianych. Wynalazek Arkwrighta wywołał opór spowodowany obawą, że pozbawi on pracowników środków do życia; trzeba było stłumić go siłą. Jednak w 1787 roku - dwadzieścia siedem lat po tym, jak wynalazek ujrzał światło dzienne - przeprowadzone przez parlament badania wykazały, że liczba osób zatrudnionych przy przędzeniu i tkaniu bawełny zwiększyła się z 7900 do 320 000, a więc wzrost wyniósł 4400 procent.

Jeśli czytelnik sięgnie na przykład do książki Davida A. Wellsa *Recent Economic Changes*, opublikowanej w 1889 roku, znajdzie fragmenty, które - pomijając zawarte w nich daty i wielkości absolutne - mogłyby być napisane przez naszych dzisiejszych technofobów. Niech wolno mi będzie przytoczyć kilka z nich:

W ciągu dziesięciu lat, od 1870 do 1880 włącznie, brytyjska flota handlowa zwiększyła swoje przewozy - same tylko zagraniczne - do 22 000 000 ton ... a mimo to liczba ludzi zatrudnionych przy obsłudze tego wielkiego ruchu w 1880 spadła w porównaniu z 1870, dochodząc do około trzech tysięcy (dokładnie 2990). Jaka była przyczyna? Wprowadzenie na nadbrzeżach i w dokach parowych maszyn ładunkowych i elewatorów zbożowych, wykorzystanie energii parowej itd. (...)

W 1873 za tonę stali wytwarzanej metodą Bessemera w Anglii, gdzie cła ochronne nie podtrzymywały jej ceny, żądano 80 dolarów; w 1886 w tym samym kraju wytwarzano ją i sprzedawano z zyskiem za mniej niż 20 dolarów za tonę. W ciągu tego samego czasu roczna zdolność produkcyjna gruszki Bessemera zwiększyła się czterokrotnie, a jednocześnie związana z jej obsługą ilość robocizny nie wzrosła, ale zmalała.

Łączną moc maszyn parowych, które w 1887 roku istniały i pracowały na całym świecie, Biuro Statystyczne w Berlinie szacowało na równą mocy 200 000 000 koni, co mniej więcej odpowiada 1 000 000 000 ludzi - czyli liczbie przynajmniej trzykrotnie przekraczającej zdolną do pracy część ludności całej ziemi.

Można byłoby pomyśleć, że ta ostatnia liczba skłoniła Wellsa, by przerwał na chwilę i zastanowił się, dlaczego w 1889 roku w ogóle ktoś jeszcze na świecie był zatrudniony; on jednak z powstrzy-

mywanym pesymizmem konkluduje zaledwie, że „w takich warunkach nadprodukcja przemysłowa (...) może stać się chroniczna”.

Podczas kryzysu 1932 roku zabawa w oskarżanie maszyn o to, że wywołują bezrobocie, zaczęła się raz jeszcze. W ciągu kilku miesięcy jak pożar lasu rozprzestrzeniły się po całym kraju doktryny grupy, której członkowie nazywali siebie „technokratami”. Nie będę zanudzał czytelnika przytaczaniem podawanych przez nich fantastycznych liczb ani też prostowaniem ich błędów i wyjaśnianiem, jak rzeczy naprawdę się miały. Wystarczy powiedzieć, że „technokraci” powrócili do błędnego poglądu, iż maszyny trwale wypierają ludzi. Na dodatek wyznawali go w całej jego przyrodzonej czystości - z tym tylko wyjątkiem, że w swej niewiedzy przedstawiali ten błąd jako własne, nowe i rewolucyjne odkrycie. Była to po prostu jeszcze jedna ilustracja aforyzmu Santayany: ludzie, którzy nie potrafią zapamiętać przeszłości, skazani są na to, by ją powtarzać.

„Technokraci” zostali ostatecznie wyśmiani i słuch o nich zaginął; a jednak doktryna, która ich poprzedziła, nadal pokutuje. Ujawnia się ona w setkach przepisów zwiększających ilość miejsc pracy oraz w praktykach związków zawodowych chroniących miejsca pracy; przepisy te i praktyki toleruje się, a nawet aprobejuje z powodu zamieszania, jakie w tej sprawie panuje w opinii publicznej.

Corwin Edwards, zeznając w marcu 1941 roku z ramienia Departamentu Sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych przed Tymczasową Komisją ds. Gospodarki Narodowej (lepiej znaną pod skrótem TNEC), przywoływał niezliczone przykłady takich praktyk. Związek elektryków w Nowym Jorku odmówił instalacji urządzeń elektrycznych produkowanych poza stanem Nowy Jork, o ile nie zostaną rozmontowane i ponownie zmontowane na miejscu. W Houston w stanie Teksas mistrzowie hydraulicy ustalili ze związkiem hydraulików, że członkowie związku będą instalować przygotowane do montażu rury tylko wtedy, gdy z jednego końca rury odetnie się gwintowaną końcówkę i nagwintuje ją na nowo na miejscu. Różne lokalne związki zawodowe malarzy nakładały ograniczenia na użycie rozpylaczy do farby, ograniczenia w wielu przypadkach pomyślane wyłącznie po to, by zwiększać ilość miejsc pracy w wyniku wolniejszego tempa nakładania farby pędzlem. Lokalny związek

kierowców domagał się, by każda ciężarówka wjeżdżająca na teren metropolii Nowego Jorku miała dodatkowego lokalnego kierowcę - oprócz kierowcy już zatrudnionego. W licznych miastach związki elektryków żądały, by w przypadku użycia przy budowie dowolnego tymczasowego urządzenia dostarczającego światła lub mocy zatrudniano do jego konserwacji pełnoetatowego elektryka, któremu nie byłoby wolno podejmować jakichkolwiek prac na budowie. Przepis ten, według Edwardsa, „często oznacza wynajęcie człowieka, który spędza dzień, czytając lub stawiając pasjanse, i nie robi nic poza tym, że na początek i na koniec dnia wciska przełącznik”.

Można by przywoływać podobne praktyki stosowane w wielu innych dziedzinach. W kolejnictwie związki domagały się, by zatrudniać strażaków przy takich rodzajach lokomotyw, które ich nie potrzebują. W teatrach związki żądały zatrudniania pracowników do zmiany dekoracji nawet przy sztukach, w których dekoracji w ogóle nie było. Związki muzyków domagały się zatrudniania tak zwanych stałych muzyków, a nawet całych orkiestr, w wielu przypadkach, w których potrzebne były jedynie nagrania płytowe.

Do roku 1961 nie było żadnych oznak, że błąd ten zniknął. Nie tylko przywódcy związkowi, ale przedstawiciele rządu uroczyście mówili o „automatyzacji” jako głównej przyczynie bezrobocia. Dyskutuje się o niej w taki sposób, jakby była na świecie czymś całkowicie nowym. W istocie zaś jest po prostu nową nazwą dla określenia ciągłego postępu technologicznego i dalszego rozwoju urządzeń oszczędzających ludzką pracę.

## 2

Nawet dzisiaj maszynom oszczędzającym pracę stawiają opór nie tylko ekonomiczni analfabeci. Nie dalej niż w 1970 roku ukazała się książka pisarza tak bardzo uznawanego, że później otrzymał Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii. W książce tej przeciwstawiał się wprowadzaniu maszyn oszczędzających pracę w krajach niedorozwiniętych gospodarczo - na tej podstawie, że „zmniejszają

popyt na pracę"!<sup>1</sup> Logiczną konsekwencją tego stanowiska byłby pogląd, że aby osiągnąć możliwie największą liczbę miejsc pracy, należy uczynić pracę tak niewydajną i nieproduktywną, jak tylko się da. Wynika stąd, że zbuntowani angielscy luddyci, we wczesnych latach dziewiętnastego stulecia niszczący krosna pończosznicze, parowe warsztaty tkackie i postrzygarki, w gruncie rzeczy postępowali słusznie.

Można byłoby usypać całe góry liczb wykazujących, jakie błędy technofobowie popełniali w przeszłości. Ale nic to nie da, dopóki jasno nie zrozumiemy, *dlaczego* byli oni w błędzie. Statystyka i historia są bowiem dla ekonomii bezużyteczne, jeśli nie towarzyszy im zasadnicze zrozumienie faktów na drodze *dedukcyjnej* - co w omawianym przez nas przypadku oznacza zrozumienie, dlaczego w przeszłości *musiały* pojawić się takie właśnie, a nie inne konsekwencje wprowadzenia maszyn i innych narzędzi oszczędzających pracę. W przeciwnym wypadku technofobowie będą twierdzili (co też istotnie czynią, gdy wskazuje się im, że proroctwa ich poprzedników okazały się absurdalne): „To wszystko mogło bardzo łatwo zdarzyć się w przeszłości, ale dzisiejsze warunki są zasadniczo odmienne; dziś po prostu nie możemy pozwolić sobie, by nadal rozwijać zastosowanie maszyn oszczędzających pracę”. Istotnie - sama pani Eleanor Roosevelt we wrześniu 1945 roku pisała w opublikowanym jednocześnie w wielu pismach artykule: „Osiągnęliśmy dziś punkt, w którym urządzenia oszczędzające pracę są dobre o tyle tylko, o ile nie pozbawiają robotników pracy”.

Gdyby rzeczywiście było prawdą, że wprowadzanie maszyn oszczędzających pracę jest przyczyną wciąż wzrastającego bezrobocia i nędzy, należałoby wyciągnąć z tego logiczne konsekwencje - rewolucyjne nie tylko w dziedzinie techniki, ale dla całego naszego pojęcia cywilizacji. Trzeba byłoby uznać za przekleństwo nie tylko wszelki przyszły postęp techniczny; za równie straszliwy musielibyśmy uważać postęp, który dokonał się w przeszłości. Co dzień każdy z nas stara się ograniczyć wysiłki, jakich wymaga osiągnięcie zamierzonych celów. Każ-

<sup>1</sup> Gunnar Myrdal, *Przeciw nędzy na świecie. Zarys światowego programu walki z nędzą*, Warszawa 1975.

dy pracodawca, zarówno mały, jak i wielki, stale usiłuje uzyskać wyniki w sposób bardziej oszczędny i wydajny - to znaczy oszczędzając ludzką pracę. Każdy inteligentny robotnik stara się ograniczyć wysiłek, jakiego wymaga wykonanie wyznaczonej mu pracy. Najbardziej ambitni spośród nas próbują bez dodatkowego wysiłku poprawić wyniki, których osiągnięcie zajmuje nam określoną liczbę godzin. Gdyby technofobowie dbali o logikę i spójność, musieliby przekreślić cały postęp i wynalazczość jako nie tylko bezużyteczne, ale i niebezpieczne. Dlaczego przewozi się towary z Chicago do Nowego Jorku koleją, skoro moglibyśmy zatrudnić olbrzymią, o wiele większą liczbę ludzi, aby przenieśli je na plecach?

Teorii równie jak ta fałszywych nigdy nie utrzymuje się w sposób logicznie spójny, ale czynią one wielką szkodę już przez to, że w ogóle się je utrzymuje. Spróbujmy więc uświadomić sobie dokładnie, co dzieje się w związku z wprowadzeniem udoskołań technicznych i maszyn oszczędzających pracę. Szczegóły mogą różnić się w każdym przypadku, zależnie od konkretnych warunków panujących w danej gałęzi przemysłu czy w danym okresie. Rozważymy jednak przykład uwzględniający główne możliwości.

Załóżmy, że wytwórca odzieży dowiaduje się, iż istnieje maszyna, która pozwala produkować męskie i damskie płaszcze, zużywając przy tym połowę tej ilości pracy, jaka była potrzebna wcześniej. Instaluje maszyny i zwalnia połowę swych pracowników.

Na pierwszy rzut oka wygląda to na czystą stratę miejsc pracy. Ale sama maszyna wymaga pracy, gdyż trzeba ją wyprodukować; tak więc mamy już jeden zysk w postaci miejsc pracy, których w innym przypadku by nie było. Natomiast wytwórca zastosuje maszynę tylko wtedy, gdy będzie mogła produkować lepsze ubrania przy kosztach większych o cenę połowy pracy albo takie same, za to przy niższych kosztach. Gdy weźmiemy to pod uwagę, nie będziemy mogli przyjąć, że ilość pracy konieczna do zbudowania maszyny jest równie wielka -jeśli mierzyć ją wypłacanymi wynagrodzeniami -jak ilość pracy, którą wytwórca odzieży spodziewa się zaoszczędzić na dłuższą metę dzięki zastosowaniu maszyny; w przeciwnym wypadku obyłyby się bez niej, gdyż jej zastosowanie nie miałoby uzasadnienia ekonomicznego.

Tak więc nadal mamy jeszcze do wyjaśnienia stratę w ilości miejsc pracy. Powinniśmy jednak przynajmniej uświadomić sobie, że istnieje realna możliwość, iż *pierwszym* efektem wprowadzenia maszyn oszczędzających pracę będzie wzrost zatrudnienia; dzieje się tak, gdyż zazwyczaj wytwórca ubrań oczekuje, że zastosowanie maszyny pozwoli mu zaoszczędzić pieniądze dopiero *na dłuższą metę*: może minąć kilka lat, zanim maszyna „spłaci się”.

Gdy maszyna doprowadzi już do oszczędności wystarczających, by jej koszt się zwrócił, wytwórca odzieży będzie miał większe zyski niż poprzednio. (Możemy założyć, że sprzedaje on płaszcze po prostu po tej samej cenie co konkurenci i w ogóle nie stara się ich podkupić). Może się wobec tego wydawać, że w ostatecznym rachunku pracownicy cierpią z powodu straty miejsc pracy, podczas gdy zyskuje nie kto inny, jak tylko wytwórca, kapitalista. Ale właśnie ze względu na te nadzwyczajne zyski muszą następnie pojawić się korzyści, które staną się udziałem całego społeczeństwa. Wytwórca musi wykorzystać te nadzwyczajne zyski na przynajmniej jeden z trzech sposobów, a prawdopodobnie zrobi użytek po części ze wszystkich trzech: (1) rozszerzy swoją działalność, zakupując więcej maszyn, aby produkować więcej płaszczy; (2) zainwestuje w jakąś inną gałąź przemysłu; (3) wyda na zwiększenie własnej konsumpcji. Bez względu na to, którą możliwość wybierze, będzie zwiększał zatrudnienie.

Innymi słowy - w wyniku dokonanych oszczędności wytwórca osiąga zyski, których wcześniej nie miał. Każdy dolar z kwoty, którą zaoszczędził na bezpośrednich płacach ludzi zatrudnianych wcześniej przy produkcji płaszczy, musi wypłacić pośrednio - na płace ludzi produkujących nową maszynę albo zatrudnionych w innej gałęzi wykorzystującej kapitał, albo produkujących nowy dom lub samochód dla niego czy biżuterię i futra dla jego żony. W każdym przypadku (jeśli tylko nie gromadzi bezmyślnie pieniędzy) daje pośrednio tyle miejsc pracy, ile przestał dawać bezpośrednio.

Jednak sprawy nie kończą się na tym - i nie mogą się kończyć. Jeśli ów przedsiębiorczy wytwórca wprowadza oszczędności większe niż jego konkurenci, to albo zacznie rozszerzać swoją działalność ich kosztem, albo oni również zaczną kupować maszyny. I znów zwiększy się ilość miejsc pracy dla robotników produkują-



cych maszyny. Ponadto konkurencja i produkcja zaczęły ściągać w dół ceny płaszczy. Ci, którzy zainstalują nowe maszyny, nie będą już mieli wielkich zysków. Stopa zysku wytwórców wykorzystujących nową maszynę zacznie spadać, podczas gdy wytwórcy, którzy jeszcze jej nie zainstalowali, mogą nie mieć w ogóle żadnych zysków. Innymi słowy, oszczędności zaczynają stawać się udziałem nabywców płaszczy - *konsumentów*.

Ale ponieważ płaszcze są teraz tańsze, więcej ludzi je kupuje. Oznacza to, że z jednej strony potrzeba mniej ludzi do wyprodukowania tylu płaszczy co przedtem, ale z drugiej - wytwarza się ich więcej. Jeśli popyt na płaszcze jest, jak to nazywają ekonomiści, „elastyczny” - to znaczy, jeśli spadek ceny płaszczy powoduje, że łącznie wydaje się na nie więcej pieniędzy niż uprzednio - wtedy nawet przy produkcji płaszczy można zatrudnić więcej ludzi niż przedtem, przed wprowadzeniem maszyny oszczędzającej pracę. Widzieliśmy już, że historycznie to właśnie ostatecznie nastąpiło w przypadku dzianin i innych tekstyliów.

Jednak nowe zatrudnienie nie musi zależeć od elastyczności popytu na konkretny produkt. Załóżmy, że chociaż cena płaszczy spadła prawie o połowę - powiedzmy od 150 do 100 dolarów - nie sprzedano ani jednego dodatkowego płaszcza. Skutek będzie taki, że podczas gdy konsumenci będą zaopatrywani w taką samą ilość nowych płaszczy co poprzednio, każdemu nabywcy pozostanie 50 dolarów, których wcześniej nie mógł odłożyć. Będzie mógł wydać te pieniądze na cokolwiek innego, w ten sposób zwiększając zatrudnienie w *innych* gałęziach gospodarki.

Krótko mówiąc - maszyny, udoskonalenia techniczne, automatyzacja, oszczędność i wydajność w ostatecznym rachunku nie pozabawiają ludzi pracy.

### 3

Oczywiście nie wszystkie wynalazki i odkrycia polegają na budowie maszyn oszczędzających pracę. Niektóre z nich - jak na przykład instrumenty precyzyjne, nylon, różnego rodzaju sklejk i two-

rzywa sztuczne - po prostu podnoszą jakość produktów. Inne -jak telefony czy samoloty - wykonują czynności, których człowiek w ogóle nie może wykonać bez ich pomocy. Jeszcze inne pozwalają stworzyć przedmioty i usługi, takie jak aparaty rentgenowskie, odbiorniki radiowe i telewizyjne, klimatyzatory i komputery, których w innym wypadku w ogóle by nie było. Ale w powyżej rozpatrywanym przykładzie wzięliśmy pod uwagę ten właśnie rodzaj maszyny, który jest szczególnym przedmiotem współczesnej technofobii.

Oczywiście naszą argumentację, że maszyny w ostatecznym rachunku nie pozbawiają ludzi pracy, można posunąć za daleko. Niekiedy utrzymuje się na przykład, że maszyny tworzą więcej miejsc pracy, niż mogłoby istnieć bez nich. W pewnych szczególnych warunkach może się tak zdarzyć. Z pewnością maszyny mogą stworzyć znacznie większą liczbę miejsc pracy w *konkretnych gałęziach gospodarki*. Dobrym przykładem są liczby dotyczące przemysłów tekstylnych w osiemnastym wieku. Ich współczesne odpowiedniki są z pewnością nie mniej uderzające. W 1910 roku w Stanach Zjednoczonych w nowo powstałym przemyśle samochodowym pracowało 140 000 ludzi. W roku 1920, ponieważ udoskonalono produkt i obniżono jego koszt, zatrudnienie w tej branży wynosiło 250 000 osób. W roku 1930, wskutek dalszego udoskonalenia produktu i redukcji kosztów, było już ono równe 380 000. W roku 1973 wzrosło do 941 000. W tym samym roku 514 000 ludzi pracowało przy produkcji samolotów i części samolotowych, a 393 000 - przy wytwarzaniu wyrobów elektronicznych. To samo, w miarę udoskonalania wynalazków i obniżania kosztów, następowało więc w jednej nowej gałęzi za drugą.

Również w pewnym absolutnym sensie można powiedzieć o maszynach, że niezwykle zwiększyły ilość miejsc pracy. Ludność Ziemi jest dziś czterokrotnie większa niż w połowie osiemnastego wieku, zanim rewolucja przemysłowa na dobre nabrała rozpędu. To maszyny dały życie tej zwiększonej populacji; bez nich bowiem świat nie byłby w stanie zapewnić jej utrzymania. Na każdych czterech spośród nas o trzech można by powiedzieć, że zawdzięczają maszynom nie tylko pracę, ale nawet samo życie.

Byłoby jednak nieporozumieniem sądzić, że główną funkcją maszyn czy wynikiem ich zastosowania jest tworzenie *miejsc pracy*. Prawdziwym wynikiem jest podniesienie *produkcji*, podniesienie standardu życia, zwiększenie dobrobytu ekonomicznego. To nie sztuka zatrudnić wszystkich, nawet (czy zwłaszcza) w gospodarce najbardziej prymitywnej. Pełne zatrudnienie - naprawdę pełne: długotrwałe, nużące, przygniatające do ziemi - znamienne jest właśnie dla narodów najbardziej przemysłowo opóźnionych. Tam, gdzie zatrudnienie jest już pełne, nowe maszyny, wynalazki i odkrycia nie mogą - dopóki z upływem czasu nie wzrośnie zaludnienie - *zwiększyć* zatrudnienia. Prawdopodobnie zwiększą *bezrobocie* (ale mam tu na myśli bezrobocie *dobrowolne*, a nie *przymusowe*), ponieważ ludzi stać będzie teraz na to, by pracować mniej godzin, a dzieci i starsi w ogóle nie będą musieli podejmować pracy.

Powtórzmy - maszyny powodują wzrost produkcji i wzrost standardu życia. Mogą doprowadzić do tego na dwa sposoby. Dzięki nim dobra stają się tańsze i tym samym łatwiej dostępne dla konsumentów (jak w naszym przykładzie dotyczącym płaszców) albo następuje wzrost płac, gdyż zwiększa się wydajność robotników. Innymi słowy, maszyny albo zwiększają płace nominalne, albo obniżając ceny zwiększają ilość towarów i usług, które można kupić za te same płace nominalne. Niekiedy powodują jedno i drugie. Faktyczny przebieg zdarzeń zależy w znacznym stopniu od polityki pieniężnej prowadzonej w danym kraju. Ale w każdym przypadku maszyny, wynalazki i odkrycia zwiększają *realne* płace.

#### 4

Zanim zakończymy ten temat - słowo przestrogi. Wielka zasługa klasycznych ekonomistów polegała na tym właśnie, że szukali wtórnych konsekwencji, że zajmowali się skutkami, jakie dana polityka ekonomiczna czy dany proces przynosi w długich okresach i całemu społeczeństwu. Ale było również wadą ich rozumowania, że przyjmując perspektywę długoterminową i szeroką, czasami zapominali o perspektywie krótkoterminowej i wąskiej. Zbyt

często okazywali skłonność, by pomniejszać skutki pośrednie i dotykające konkretnych grup - lub zapominać o nich całkowicie. Widzieliśmy na przykład, że w wyniku wprowadzenia nowych krosien, jednego z pierwszych wynalazków rewolucji przemysłowej, wielu angielskich pończoszników przeżywało prawdziwe tragedie.

Jednak takie fakty i ich współczesne odpowiedniki skłaniają niektórych autorów do tego, że popadają w przeciwną skrajność i spoglądają *wyłącznie* na skutki, jakie bezpośrednio dotyczą pewnych grup. Wprowadzenie nowej maszyny spowodowało, że Joe Smith stracił pracę. „Patrzcie na Joe Smitha”, żądają ci autorzy. „Nigdy nie spuszczać z oczu Joe Smitha”. Ale stosując się do tego zalecenia, sami patrzą w istocie *tylko* na Joe Smitha, zapominając o tym, że jest Tom Jones, który właśnie dostał pracę przy produkcji nowej maszyny, Ted Brown, który dostał pracę przy jej obsłudze, i Daisy Miller, która może teraz kupić sobie płaszcz za połowę dawnej ceny. A ponieważ interesuje ich tylko Joe Smith, ostatecznie orędują za programami wstecznymi i bezsensownymi.

Istotnie, powinniśmy przynajmniej jednym okiem patrzeć na Joe Smitha. Nowa maszyna pozbawiła go pracy. Być może wkrótce dostanie nową, nawet lepszą od dawnej. Ale jest również możliwe, że poświęcił on wiele lat życia, aby nabyć i udoskonalić specjalne umiejętności, dla których na rynku nie będzie już miejsca. Stracił inwestycje - w siebie, w swoje dotychczasowe umiejętności - dokładnie tak samo, jak być może jego dotychczasowy pracodawca stracił *swoje* inwestycje w dawne maszyny czy technologie, które nagle stały się przestarzałe. Był wykwalifikowanym robotnikiem i otrzymywał płacę wykwalifikowanego robotnika. Teraz w jednej chwili stał się znów niewykwalifikowanym robotnikiem i może obecnie liczyć tylko na płacę niewykwalifikowanego robotnika, ponieważ te właśnie umiejętności, które posiada, przestały już być potrzebne. Joe Smith - nie możemy, nie wolno nam o nim zapominać. Jego udziałem stała się jedna z tych osobistych tragedii, które -jak to zobaczymy - niemal zawsze towarzyszą postępowi przemysłowemu i ekonomicznemu.

Pytanie, co konkretnie powinniśmy zrobić dla Joe Smitha - czy przystać na to, by sam dostosował się do nowej sytuacji, czy dać

mu odprawę lub rekompensatę dla bezrobotnych, wypłacać zasiłek lub przeszkolić na koszt rządu, by mógł podjąć nową pracę -poprowadziłoby nas poza kwestię, którą chcieliśmy tu objaśnić. Główna lekcja jest następująca: powinniśmy starać się zobaczyć *wszystkie* główne konsekwencje danej polityki czy procesu ekonomicznego - bezpośrednie skutki dla konkretnych grup i odległe skutki dla wszystkich.

Poświęciliśmy temu zagadnieniu sporą ilość miejsca dlatego, że nasze wnioski dotyczące skutków, jakie wprowadzenie nowych maszyn, nowe wynalazki i odkrycia mają dla zatrudnienia, produkcji i dobrobytu, są zupełnie zasadnicze. Jeśli tu popełnimy błąd, prawdopodobnie niewiele będzie zagadnień ekonomicznych, które zrozumiemy właściwie.

## PROGRAMY „ROZKŁADANIA PRACY”

Mówiłem już o różnych związkowych praktykach tworzenia i ochrony miejsc pracy. Źródłem tych praktyk i publicznej dla nich wyrozumiałości jest ten sam podstawowy błąd, który wywołuje obawę przed maszynami. Jest nim przekonanie, że bardziej wydajne sposoby wytwarzania niszczą miejsca pracy; wynika stąd w sposób nieuchronny, że mniej wydajne sposoby tworzą je.

Pokrewnym błędem jest przekonanie, że na świecie jest do wykonania tylko pewna ustalona ilość pracy i że jeśli nie możemy powiększyć tej ilości, wymyślając bardziej żmudne metody pracy, możemy przynajmniej wymyślić metody pozwalające rozłożyć ją na jak największą liczbę ludzi.

Błąd ten leży u podstaw drobiazgowego podziału pracy, jakiego żądają związki zawodowe. W branżach budowlanych w wielkich miastach taki podział jest powszechnie stosowany. Murarzem nie wolno używać kamieni do budowy kominów: jest to specjalne zajęcie dla kamieniarzy. Elektryk nie może wymontować deski rozdzielczej, aby podłączyć przewód, i włożyć z powrotem: jest to specjalna praca dla stolarzy - nawet gdy chodzi o czynność najprostszą. Hydraulik, usuwając nieszczelność prysznica, nie zdejmie ani nie założy z powrotem kafelka: to praca dla kafelkarza.

Związki walczyły ze sobą, prowadząc szaleńcze strajki „kompetencyjne”, aby uzyskać wyłączne prawa do wykonywania pewnych rodzajów prac, leżących na pograniczu różnych zawodów. W przygotowanym przez amerykańskie koleje sprawozdaniu dla Komisji ds. Postępowania Administracyjnego przy ministrze sprawiedliwości zostały podane niezliczone przykłady, w których Narodowe Biuro Naprawy Kolei postanawiało, iż:

każda oddzielna czynność na kolejach, niezależnie od tego, jak szczegółowa - na przykład rozmowa przez telefon czy wciśnięcie przełącznika - do tego stopnia stanowi wyłączną własność konkretnej grupy zatrudnionych, że jeśli pracownik należący do innej grupy, spełniając swe zwykłe obowiązki, wykona taką czynność, nie tylko musi otrzymać za to dodatkową dniówkę, ale jednocześnie urlopowani czy bezrobotni członkowie grupy uprawnionej do wykonywania tej czynności muszą otrzymać dniówkę za to, że nie oni wykonali tę czynność.

To prawda, że taki drobiazgowy i arbitralny podział pracy może przynieść zyski nielicznym kosztem pozostałych - pod warunkiem, że działa on tylko na ich korzyść. Jednak ci, którzy popierają taki podział jako ogólną zasadę, nie widzą, że zawsze podnosi on koszty produkcji; tak więc w ostatecznym rachunku skutkiem jest mniejsza ilość wykonanej pracy i mniej wyprodukowanych dóbr. Właściciel domu, którego zmusza się, by zatrudnił dwóch ludzi dla wykonania pracy jednego, daje zatrudnienie dodatkowo jednemu człowiekowi - to prawda. Ale pozostaje mu o tyle właśnie mniej pieniędzy; nie może wydać ich na coś, co dałoby zatrudnienie komuś innemu. Ponieważ usunięcie nieszczelności w łazience kosztowało go dwa razy więcej, niż powinno, postanawia nie kupić sobie nowego swetra, co wcześniej zamierzał. Sytuacja „świata pracy” nie poprawia się, ponieważ jednodniowe zatrudnienie niepotrzebnego kafelkarza oznacza *brak* jednodniowego zatrudnienia dla pracownika produkującego swetry lub obsługującego maszynę do ich produkcji. Natomiast sytuacja właściciela domu jest gorsza. Zamiast mieć naprawiony prysznic i sweter, ma tylko naprawiony prysznic - a swetra nie ma. Jeśli zaś uznamy sweter za część bogactwa narodowego, kraj jest uboższy o jeden sweter. Oto w symbolicznej postaci ostateczny skutek, do jakiego prowadzi próba stworzenia dodatkowych miejsc pracy za pomocą arbitralnego podziału pracy.

Istnieją jednak również inne programy „rozkładania pracy”, często przedstawiane przez rzeczników związków zawodowych oraz ustawodawców. Najczęściej proponuje się skrócenie tygodnia

pracy, zazwyczaj drogą ustawową. Przekonanie, że pozwoli to „rozłożyć pracę” czy „da więcej miejsc pracy”, było jednym z głównych powodów, dla których do federalnej ustawy o godzinach pracy włączono przepis penalizujący pracę w godzinach nadliczbowych. Poprzednie ustawodawstwo stanowe, zabraniające zatrudniania kobiet i nieletnich przez więcej niż na przykład czterdzieści osiem godzin tygodniowo, opierało się na przekonaniu, że dłuższy czas pracy jest szkodliwy dla zdrowia i moralności. Niekiedy wchodziło w grę przekonanie, że byłby on szkodliwy dla wydajności. Ale główną przesłanką przepisu w prawie federalnym, nakładającego na pracodawcę obowiązek wypłacania pracownikowi za każdą przepracowaną godzinę powyżej czterdziestu w tygodniu premii wynoszącej 50 procent zwykłej stawki, nie było wcale przekonanie, że tydzień pracy liczący - powiedzmy - czterdzieści pięć godzin jest szkodliwy dla zdrowia lub wydajności. Wprowadzono go po części w nadziei, że zwiększy tygodniowe dochody robotników, a po części w nadziei, że zniechęcając pracodawcę do stałego zatrudniania pracownika dłużej niż czterdzieści godzin w tygodniu, zmusi się go do zatrudnienia dodatkowych pracowników. Gdy powstawała ta książka, zgłaszano wiele propozycji „oddalenia bezrobocia” przez wprowadzenie trzydziestogodzinnego lub czterodniowego tygodnia pracy.

Jaki jest faktyczny skutek takich projektów, wszystko jedno, czy wymuszanych przez poszczególne związki czy przez ustawodawstwo? Wyjaśnimy problem, rozważając dwa przypadki. Pierwszy polega na skróceniu podstawowego tygodnia pracy z czterdziestu godzin do trzydziestu bez żadnej zmiany stawki za godzinę. Drugi - na takim samym skróceniu tygodnia pracy, ale ze wzrostem stawki za godzinę w stopniu wystarczającym, aby pracownicy już zatrudnieni mogli utrzymać niezmienną płacę tygodniową.

Weźmy pierwszy przypadek. Zakładamy, że tydzień pracy skraca się z czterdziestu do trzydziestu godzin bez zmiany stawki wynagrodzenia za godzinę. Jeśli projekt taki realizuje się w warunkach poważnego bezrobocia, niewątpliwie da on dodatkowe miejsca pracy. Moglibyśmy jednak przyjąć, że dostarczy ich w dostatecznej ilości, by utrzymać dotychczasowe łączne wypłaty i tę samą



liczbę roboczogodzin co uprzednio, tylko przy nieprawdopodobnym założeniu, iż w każdej gałęzi procent bezrobotnych jest dokładnie taki sam, każdy zaś nowy pracownik wykonuje swoje konkretne zadania ze średnią wydajnością nie mniejszą niż ci, którzy są już zatrudnieni. Ale przypuśćmy nawet, że robimy takie założenia. Przyjmijmy więc, że jest do dyspozycji odpowiednia liczba dodatkowych i właściwie wyszkolonych pracowników, a zatrudnienie żadnego z nich nie podnosi kosztów produkcji. Jaki będzie skutek skrócenia tygodnia pracy z czterdziestu do trzydziestu godzin (bez wzrostu stawki godzinowej)?

Chociaż zatrudnionych będzie więcej pracowników, każdy z nich będzie pracował przez mniejszą ilość godzin i dlatego w ostatecznym rachunku nie nastąpi wzrost liczby roboczogodzin. Mało prawdopodobne, by nastąpił jakiś znaczący wzrost produkcji. Nie zwiększą się całkowite wypłaty i „siła nabywcza”. Nastąpi tyle tylko - nawet przy tych najbardziej korzystnych założeniach (które rzadko będą spełnione) - że pracownicy wcześniej zatrudnieni będą subsydiowali tych nowo zatrudnionych. Bowiem aby każdy z nowych pracowników otrzymał co tydzień trzy czwarte z tego, co wcześniej dostawali dotychczasowi pracownicy, oni sami będą otrzymywać trzy czwarte z tego, co mieli wcześniej. To prawda, że będą też pracowali kilka godzin mniej; jednak przypuszczalnie sami na własny rachunek *nie* zdecydowaliby się kupić dodatkowego wolnego czasu za wysoką cenę - dokonują tego poświęcenia, aby dostarczyć miejsc pracy *innym*.

Przywódcy związków zawodowych, którzy domagają się krótszego tygodnia pracy, aby „rozłożyć ją”, zazwyczaj są tego świadomi i dlatego idą ze swymi projektami dalej - nadając im taką postać, w której zakłada się, że każdy zje swoje ciastko i będzie miał je nadal. Skróćmy tydzień pracy z czterdziestu do trzydziestu godzin, mówią nam, aby więcej było miejsc pracy; jednak wyrównajmy to, *podnosząc* stawkę płacy za godzinę o 33,33 procent. Powiedzmy, że zatrudnieni pracownicy dostawali wcześniej 226 dolarów tygodniowo za czterdzieści godzin; aby *mogli* nadal dostawać 226 dolarów za jedynie trzydzieści godzin pracy, średnią stawkę godzinową należy podnieść do powyżej 7,53 dolara.

Jakie byłyby konsekwencje takiego projektu? Pierwszą i najbardziej oczywistą byłby wzrost kosztów produkcji. Jeśli założymy, że pracownicy wcześniej zatrudniani na czterdzieści godzin dostawali mniej, niż pozwalały na to koszty produkcji, ceny i zyski, to mogliby uzyskać wzrost stawki godzinowej *bez* skrócenia tygodnia pracy. Innymi słowy - mogliby pracować tyle godzin co wcześniej i uzyskać tygodniowe dochody *zwiększone o jedną trzecią*, zamiast po prostu dostawać tyle samo co wcześniej, ale za trzydzieści godzin. Lecz gdyby pracownicy dostawali za czterdziestogodzinny tydzień pracy już tak wysoką płacę, na jaką pozwalają koszty produkcji i ceny (a przecież właśnie bezrobocie, na które szuka się lekarstwa, może być sygnałem, że otrzymują nawet więcej), to wzrost kosztów produkcji w wyniku wynoszącej 33,33 procent podwyżki stawki godzinowej byłby o wiele za duży, by dało się go utrzymać przy aktualnym stanie cen, produkcji i kosztów.

Skutkiem wyższej stawki godzinowej będzie więc bezrobocie o wiele wyższe niż uprzednio. Najmniej wydajne firmy upadną, a najmniej wydajni pracownicy stracą pracę. Wszyscy będą obniżać produkcję. Wyższe koszty produkcji i niedostateczna podaż będą podnosić ceny, tak że pracownicy przy tych samych płacach nominalnych mniej będą mogli kupować; z drugiej strony - zwiększone bezrobocie doprowadzi do załamania popytu i stąd do obniżania cen. Od prowadzonej polityki pieniężnej zależeć będzie, co ostatecznie stanie się z cenami dóbr. Ale jeśli prowadzić się będzie politykę inflacyjną, aby umożliwić cenom wzrost do wysokości pozwalającej zapłacić podwyższone stawki godzinowe, będzie to po prostu ukryty sposób obniżenia *realnych* stawek płac, tak że nastąpi - w rozumieniu ilości dóbr, które można nabyć - powrót do tej samej realnej stawki co uprzednio. Skutki będą te same co w przypadku skrócenia tygodnia pracy *bez* wzrostu stawek płac -a to zostało już omówione.

Mówiąc krótko, programy „rozłożenia pracy” opierają się na błędzie tego samego rodzaju co wcześniej rozważane. Ludzie popierający takie programy myślą tylko o zatrudnieniu, jakiego mogliby dostarczyć konkretnym osobom lub grupom; nie zastanawiają się nad tym, jakie skutki ponieśliby wszyscy.

Programy „rozłożenia pracy” opierają się także, co wskazaliśmy na początku, na fałszywym założeniu, że istnieje pewna ustalona ilość pracy do wykonania. Trudno o większy błąd. Ilość pracy do wykonania nie ma granic - tak długo, jak długo pozostanie choć jedna ludzka niespełniona potrzeba czy pragnienie, które można zaspokoić pracą. W nowoczesnej ekonomii wymiany największą ilość pracy można wykonać wtedy, gdy ceny, koszty i płace są do siebie najlepiej dostosowane. Na czym polegają ich związki - będziemy rozważać później.

## DEMOBILIZOWANE ODDZIAŁY I BIUROKRACI

### 1

Kiedy po każdej z wojen światowych proponowano demobilizację sił zbrojnych, zawsze pojawiały się wielkie obawy, że dla zwolnionych z wojska nie wystarczy pracy i że w konsekwencji dosięgnie ich bezrobocie. To prawda, że gdy nagle zwolni się miliony mężczyzn, wchłonięcie ich przez prywatny sektor może wymagać czasu - choć zwykle zwracała uwagę przede wszystkim szybkość, a nie wolne tempo takich zmian. Obawy przed bezrobociem biorą się stąd, że ludzie dostrzegają tylko jedną stronę tego procesu.

Widzą żołnierzy, którzy zwolnieni wkraczają na rynek pracy. Skąd weźmie się „siła nabywcza”, która pozwoli ich zatrudnić? Jeśli założymy, że budżet jest zrównoważony, odpowiedź jest prosta. Rząd przestanie utrzymywać żołnierzy. Natomiast podatnikom pozwoli się zachować środki finansowe, które wcześniej zabierano im na utrzymanie żołnierzy. Tak więc podatnicy będą mieli dodatkowe środki, aby kupować dodatkowe dobra. Innymi słowy - popyt cywilny będzie wzrastał i da zatrudnienie dodatkowej sile roboczej, jaką stanowią byli żołnierze.

Gdyby żołnierze byli utrzymywani za pomocą niezrównoważonego budżetu - to znaczy dzięki pożyczkom rządowym lub innym formom finansowania deficytowego - sytuacja byłaby nieco odmienna. Ale tu powstaje nowe zagadnienie: skutki deficytowego finansowania rozważymy w dalszym rozdziale. Na razie wystar-

czy stwierdzić, że finansowanie deficytowe nie jest dla naszej kwestii istotne; jeśli mianowicie założymy, że deficyt budżetowy przynosi jakieś korzyści, to da się go utrzymać na dokładnie tym samym co poprzednio poziomie - po prostu obniżając podatki o kwoty uprzednio wydawane na utrzymywanie armii w czasie wojny.

Demobilizacja nie oznacza jednak, że z ekonomicznego punktu widzenia pozostaniemy dokładnie w tym samym miejscu co przedtem. Żołnierze, wcześniej utrzymywani przez cywilów, nie staną się po prostu cywilami utrzymywanymi przez innych cywilów. Sami zaczną się utrzymywać. Jeśli przyjmiemy, że w wojsku są ludzie niepotrzebni już dla obrony, zatrzymywanie ich byłoby czystą stratą. W ten sposób staliby się nieproduktywni. Podatnicy, utrzymując ich, nie dostaliby nic w zamian. Natomiast po demobilizacji podatnicy oddają im, swoim współobywatelom, część swoich środków jako ekwiwalent za dostarczane przez nich dobra i usługi. Większa staje się całkowita produkcja narodowa, a więc i bogactwo każdego.

## 2

To samo rozumowanie stosuje się do cywilnych urzędników rządowych, których utrzymuje się w nadmiernej liczbie i którzy nie *dostarczają społeczeństwu usług* stanowiących rozsądny ekwiwalent otrzymywanych przez nich wynagrodzeń. Jednak gdy tylko czyni się jakikolwiek wysiłek, by dokonać cięcia i zmniejszyć liczbę ludzi niepotrzebnie zajmujących stanowiska, niezawodnie podnosi się krzyk, że działanie to jest „deflacyjne”. Czy chcecie unicestwić „siłę nabywczą” tych urzędników? Czy chcecie wyrządzić szkodę właścicielom domów i kupcom, którzy są uzależnieni od ich siły nabywczej? Po prostu obcinacie „dochód narodowy”, co prowadzi do depresji lub powiększa ją.

Kolejny raz *błąd bierze się z tego, że widzi się tylko skutki, jakie działanie to przynosi* samym dymisjonowanym urzędnikom i konkretnym uzależnionym od nich przedsiębiorcom. Kolejny raz za-

pomina się, że jeśli biurokratów nie będzie zatrzymywać się w ich biurach, podatnikom wolno będzie zachować pieniądze, które wcześniej zabierano im na utrzymanie urzędników. Kolejny raz zapomina się, że dochody podatników i ich siła nabywcza idą w górę o przynajmniej tyle samo, o ile idą w dół dochody i siła nabywcza zwolnionych urzędników. Jeśli tracą konkretni sklepikarze, którzy wcześniej prosperowali dzięki biurokratom, inni, gdzie indziej, zyskują przynajmniej tyle samo. Waszyngton ubożeje i być może nie utrzyma tej samej ilości sklepów co wcześniej; jednak inne miasta mogą utrzymać ich więcej.

I wreszcie - kolejny raz sprawa nie kończy się na tym. Wcale nie jest tak, że kraj bez zbędnych urzędników ma się tak samo jak wtedy, gdy pozostawali w biurach. Ma się znacznie lepiej. Urzędnicy muszą mianowicie szukać nowej pracy lub zakładać nowe firmy, a dodatkowa siła nabywcza podatników, jak zauważyliśmy, omawiając sprawę żołnierzy, zachęca ich do tego. Ale urzędnicy mogą podejmować pracę w sektorze prywatnym tylko wtedy, gdy dostarczą ekwiwalentnych usług tym, którzy dają im pracę - a raczej klientom swych pracodawców. Zamiast być pasożytami, stają się produktywni.

Muszę podkreślić raz jeszcze, że nie mówię tu o urzędnikach publicznych, których usługi są naprawdę pożądane. Niezbędni są policjanci, strażacy, śmieciarze, urzędnicy służby zdrowia, sędziowie, członkowie władz ustawodawczych i wykonawczych; wykonują oni owocną pracę, równie ważną jak praca każdego człowieka w sektorze prywatnym. Umożliwiają oni sektorowi prywatnemu działanie w atmosferze prawa, porządku, wolności i pokoju. Ale uzasadnieniem dla ich pracy jest jej użyteczność. Nie jest nią „siła nabywcza”, którą posiadają dzięki cnotce pobierania pensji z publicznej listy płac.

Argument powołujący się na „siłę nabywczą” jest, jeśli rozważy się go poważnie, zupełnie fantastyczny. Dokładnie tak samo mógłby się stosować do rabującego cię gangstera czy złodzieja. Gdy odbierze ci pieniądze, jego siła nabywcza jest większa. Wspomaga za jej pomocą bary, restauracje, nocne kluby, krawców, być może robotników w przemyśle samochodowym. Ale na każde miejsce

pracy, wytworzone przez jego wydatki, przypada miejsce pracy, które ty przestajesz wytwarzać, ponieważ masz mniej do wydania. Gdy złodziej zabiera ci pieniądze, nic nie dostajesz w zamian. Gdy przez podatki zabiera ci się pieniądze po to, aby utrzymywać niepotrzebnych biurokratów, sytuacja jest dokładnie taka sama. Mielibyśmy jednak szczęście, gdyby niepotrzebni biurokraci byli zwykłymi, wygodnymi próżniakami. Dziś jest o wiele bardziej prawdopodobne, że są energicznymi reformatorami, gorliwie zakłócającymi produkcję i zniechęcającymi do niej.

Jeśli jedynym argumentem na rzecz utrzymywania jakiejś grupy urzędników jest jej siła nabywcza, to znak, że nadszedł czas, aby się ich pozbyć.

## FETYSZ PEŁNEGO ZATRUDNIENIA

Celem ekonomicznym każdego narodu - podobnie jak i każdej jednostki - jest osiągnąć największe rezultaty najmniejszym wysiłkiem. Cały postęp ekonomiczny ludzkości polegał na tym, że ta sama ilość pracy zaczynała przynosić większą produkcję. To właśnie z tego powodu ludzie zaczęli kłaść ciężary na grzbiety mułów zamiast na własne; doszli do wynalazku koła i wozu, kolei i samochodu ciężarowego. To właśnie z tego powodu ludzie wykorzystali swe zdolności, by udoskonalić setki tysięcy wynalazków pozwalających oszczędniej używać ludzkiej pracy.

Wszystko to jest tak oczywiste, że mówiąc to, można by się rumienić - gdyby nie fakt, że wciąż zapominają o tym ci, którzy ukuwają i puszczają w obieg nowe slogany. Przekładając tę podstawową zasadę na terminy gospodarki narodowej, moglibyśmy powiedzieć, że nasz rzeczywisty cel polega na maksymalizacji produkcji. Jeśli do tego się zmierza, pełne zatrudnienie - to jest brak niezamierzonej bezczynności - staje się nieodzownym produktem ubocznym. Ale celem jest produkcja, a zatrudnienie - jedynie środkiem. Nie możemy mieć stałej pełnej produkcji bez pełnego zatrudnienia. Natomiast możemy bardzo łatwo osiągnąć pełne zatrudnienie bez pełnej produkcji.

Plemiona pierwotne są pozbawione odzienia, nędznie się odżywiają i nędznie mieszkają, a jednak nie dokucza im bezrobocie. Chiny i Indie są bez porównania uboższe niż nasz kraj, ale głównym ich problemem nie jest bezrobocie, lecz prymitywne metody produkcji (które są zarówno przyczyną, jak i skutkiem niedostatecznej ilości kapitału). Pełne zatrudnienie bardzo łatwo osiągnąć,



jeśli tylko oddzieli się je od celu, jakim jest pełna produkcja, i potraktuje jako cel sam w sobie. Hitler zapewnił pełne zatrudnienie za pomocą olbrzymiego programu zbrojeń. II wojna światowa zapewniła pełne zatrudnienie każdemu narodowi, który wziął w niej udział. Zatrudnienie niewolniczej siły roboczej w Niemczech było pełne. Pełne jest zatrudnienie w więzieniach i koloniach karnych. Przymus zawsze może doprowadzić do pełnego zatrudnienia.

A jednak nasi ustawodawcy wnoszą do Kongresu ustawy dotyczące nie pełnej produkcji, ale pełnego zatrudnienia. Nawet stowarzyszenia przedsiębiorców zalecają powołanie przy prezydencie „komisji do spraw pełnego zatrudnienia”, a nie do spraw pełnej produkcji czy choćby pełnego zatrudnienia *oraz* pełnej produkcji. Wszędzie środek podnoszony jest do rangi celu, a o samym celu się zapomina.

Na temat płac i zatrudnienia dyskutuje się w taki sposób, jak gdyby nie miały one żadnego związku z wydajnością i produkcją. Zakłada się, że do wykonania jest ustalona ilość pracy, a stąd wyciąga wniosek, iż trzydziestogodzinny tydzień pracy zapewni większe zatrudnienie niż czterdziestogodzinny i z tego powodu jest bardziej pożądany. To pomieszanie sprawia, że toleruje się setki związkowych praktyk powiększających zatrudnienie. Gdy Petrillo grozi zamknięciem stacji radiowej, jeśli nie zatrudni ona dwukrotnie więcej muzyków, niż jej potrzeba, uzyskuje poparcie części opinii publicznej; jej zdaniem chce on przecież po prostu stworzyć miejsca pracy. Kiedy mieliśmy Agencję ds. Ochrony Miejsc Pracy, uważano za oznakę geniuszu urzędników, że obmyślali projekty zatrudnienia możliwie największej liczby ludzi dla wykonania określonej ilości pracy - innymi słowy, projekty najmniej wydajnego wykorzystania siły roboczej.

Byłoby o wiele lepiej osiągnąć - chociaż nie ma możliwości takiego wyboru - maksymalną produkcję, mając przy tym część populacji bezczynną i utrzymywaną przez jawne zasiłki, niż zachowywać „pełne zatrudnienie” za pomocą tak wielu form rzekomego powiększania zatrudnienia, które zakłócają produkcję. Postęp cywilizacji nie oznaczał wzrostu zatrudnienia, ale jego ograniczanie. To właśnie dlatego, że jako naród stawaliśmy się coraz bogatsi,

byliśmy w stanie praktycznie wyeliminować pracę dzieci, usunąć konieczność pracy w przypadku wielu starszych wiekiem oraz sprawić, że nie muszą już jej podejmować miliony kobiet. W Ameryce pracować musi znacznie mniejsza część ludności niż - powiedzmy - w Chinach czy Rosji. Rzeczywisty problem nie polega na tym, ile w Ameryce za dziesięć lat będzie milionów miejsc pracy, ale ile będziemy produkować i jaki w konsekwencji będzie poziom naszego życia. Ostatecznie zagadnienie podziału, na które dziś kładzie się cały nacisk, jest tym łatwiejsze do rozwiązania, im więcej można podzielić.

Problemy te możemy zrozumieć jaśniej, jeśli położymy główny nacisk tam, gdzie należy go położyć - na programy, które maksymalizują produkcję.

## KOGO „CHRONIĄ” CŁA?

1

Wystarczyłoby po prostu wyliczyć programy ekonomiczne realizowane przez rządy na całym świecie, aby każdy poważny student ekonomii załamał ręce z rozpaczy. Jaki sens - zapytałby prawdopodobnie - może mieć dyskusja nad udoskonaleniem i rozwinięciem teorii ekonomicznej, skoro obiegowe poglądy oraz prowadzona przez rządy polityka, zwłaszcza tam, gdzie w grę wchodzi stosunki międzynarodowe, nie dorosły jeszcze do Adama Smitha? Dzisiejsza polityka dotycząca cel i handlu jest bowiem nie tylko równie zła, jak była w wieku siedemnastym i osiemnastym, ale bez porównania gorsza. Prawdziwe przyczyny wprowadzania cel i innych barier dla handlu są takie same jak wówczas - i takie same podaje się rzekome przyczyny.

*Bogactwo narodów* ukazało się ponad dwieście lat temu i od tego czasu tysiące razy wypowiedziano argumenty na rzecz wolnego handlu, ale chyba nigdy z bardziej bezpośrednią prostotą i siłą jak w tym właśnie dziele. Mówiąc ogólnie - Smith oparł swą argumentację na jednym podstawowym założeniu: „W każdym kraju interes wielkiej masy ludzi polega i musi polegać na tym, aby kupować rzeczy potrzebne od tych, którzy je sprzedają taniej”. „Twierdzenie to jest tak oczywiste”, pisze dalej Smith, „że śmieszna wydaje się konieczność jego udowadniania. Nigdy by go też nie kwestionowano, gdyby dbała o swój interes sofistyka kupców i fabrykantów nie przyćmiła zdrowego rozsądku ludzi”<sup>\*</sup>.

<sup>\*</sup> A. Smith, *Bogactwo narodów*, t. II, ks. IV, rozdz. 3, s. 103.

Z innego punktu widzenia wolny handel rozważany był jak jeden z aspektów podziału pracy.

Jest zasadą każdego roztropnego ojca rodziny, by nie próbować nigdy wyrabiać w domu tego, czego wyrób kosztuje więcej niż kupno. Krawiec nie kusi się o to, by zrobić sobie buty, ale kupuje je od szewca. Szewc nie stara się robić sobie odzieży, ale zatrudnia tym krawca. Rolnik nie próbuje robić ani butów, ani odzieży, lecz zatrudnia wspomnianych rzemieślników. Każdy z nich zdaje sobie sprawę z tego, że w jego interesie leży, by tak pokierować własną wytwórczością, aby mógł mieć pewną przewagę nad sąsiadami i aby za jakąś część wykonanych wyrobów czy też, co na jedno wychodzi, za cenę jakiejś ich części mógł nabyć to, czego potrzebuje. To, co jest roztropnością w prywatnym życiu każdej rodziny, nie może być chyba szaleństwem w życiu wielkiego królestwa\*.

Cóż jednak sprawiło, że to, co jest roztropnością w prywatnym życiu każdej rodziny, *mogło zostać* uznane za szaleństwo w życiu wielkiego królestwa? Przyczyną jest cała sieć błędów, od których rodzaj ludzki nadal nie potrafi się uwolnić. A najważniejszy z nich jest ten główny błąd, o którym traktuje nasza książka. W tym wypadku polega on na tym, że uwzględnia się jedynie bezpośrednie skutki, jakie cła przynoszą określonym grupom, zaniedbując jednocześnie odległe skutki, jakie stają się udziałem całego społeczeństwa.

## 2

Amerykański wytwórca wełnianych swetrów udaje się do Kongresu lub do Departamentu Stanu i mówi zainteresowanej komisji albo odpowiedniemu urzędnikowi, że znosząc bądź zmniejszając cła na brytyjskie swetry, doprowadziliby do narodowej katastrofy. Obecnie sprzedaje on swetry po 30 dolarów za sztukę, natomiast

\* A. Smith, *Bogactwo narodów*, t. II, ks. IV, rozdz. 2, s. 47.

wytwórcy brytyjscy mogliby sprzedawać swetry tej samej jakości po 25 dolarów. Dlatego trzeba wprowadzić cło w wysokości 5 dolarów, aby mógł się utrzymać na rynku. Oczywiście nie myśli o sobie, bynajmniej - myśli o zatrudnianych przez siebie tysiącach mężczyzn i kobiet oraz o ludziach, którzy z kolei dzięki ich wydatkom mają zatrudnienie. Pozbawiając ich pracy, wywoła się bezrobocie i spadek siły nabywczej, który będzie się rozprzestrzeniał, zataczając coraz szersze kręgi. I jeśli wytwórca potrafi udowodnić, iż zniesienie taryf rzeczywiście zmusi go do zaniechania działalności, Kongres uznaje jego argumentację za rozstrzygającą.

Ale jest ona błędna: dostrzega się w niej tylko tego wytwórcę i jego pracowników albo tylko amerykańską branżę produkcji swetrów. Zwraca się uwagę jedynie na skutki bezpośrednio widoczne, zaniedbując te, których nie można zobaczyć, gdyż nie pozwala się im nawet zaistnieć.

Lobbyści ochrony celnej wciąż przedkładają argumenty, które w niewłaściwy sposób odwołują się do faktów. Ale załóżmy, że fakty w tym przypadku są dokładnie takie, jak je przedstawił wytwórca swetrów. Załóżmy, że cło w wysokości 5 dolarów jest konieczne, by mógł się utrzymać na rynku oraz dostarczyć pracownikom zatrudnienia przy produkcji swetrów.

Rozważając zniesienie cła, świadomie wybraliśmy przykład najbardziej dla nas niekorzystny. Nie rozważamy więc argumentacji na rzecz wprowadzenia nowego cła, które ma doprowadzić do powstania nowego przemysłu, ale na rzecz utrzymania ceł, *które już doprowadziły do powstania pewnej branży*, których nie można znieść, nie wyrządzając komuś szkody.

Cło zostaje zniesione; wytwórca wypada z rynku, tysiące pracowników zostaje zwolnionych; szkody ponoszą kupcy, którzy ich zaopatrywali. Oto bezpośrednie, widoczne skutki. Ale są również inne skutki, wprowadzicie o wiele trudniejsze do ustalenia, ale nie mniej bezpośrednie i nie mniej rzeczywiste. Obecnie bowiem swetry, które wcześniej kosztowały 30 dolarów, można kupić za 25. Konsumenci mogą teraz kupić swetry tej samej jakości za mniej pieniędzy - albo o wiele lepsze za tyle samo. Jeśli konsument wybiera tę samą jakość, nie tylko ma sweter, ale pozostaje mu 5 dola-

rów, których w poprzedniej sytuacji by nie miał; może wydać je na cokolwiek innego. Wydając 25 dolarów na importowany sweter, wspiera zatrudnienie - co słusznie przewidział amerykański wytwórca - w brytyjskiej branży produkcji swetrów. Pozostaje mu 5 dolarów, którymi wspiera zatrudnienie w pewnej liczbie innych gałęzi w Stanach Zjednoczonych.

Ale skutki na tym się nie kończą. Kupując angielskie swetry, amerykańscy konsumenci zaopatrują Anglików w dolary, za które ci kupują amerykańskie towary. Jest to w istocie (jeśli pominąć takie komplikacje, jak zmienne kursy wymiany, pożyczki, kredyty itd.) jedyny sposób, w jaki Brytyjczycy mogą ostatecznie wykorzystać te dolary. Ponieważ pozwoliliśmy, aby Brytyjczycy więcej sprzedawali nam, mogą oni teraz kupować więcej od nas. W istocie są nawet *zmuszeni*, by kupować więcej, jeśli uzyskane przez nich saldo dolarowe nie ma być nigdy niewykorzystane. Tak więc dopuszczając na nasz rynek więcej towarów brytyjskich, musimy tym samym eksportować więcej towarów amerykańskich. I choć mniej ludzi pracuje w amerykańskiej branży produkcji swetrów, więcej ludzi zatrudniają - i to w sposób znacznie bardziej wydajny - na przykład amerykańskie branże produkcji pralek czy samolotów. W ostatecznym rachunku amerykańskie zatrudnienie nie spadło, natomiast wzrosła amerykańska i brytyjska produkcja. Zatrudnienie siły roboczej w każdym kraju jest bardziej pełne, przy czym następuje w tej dziedzinie, w której jest najbardziej wydajne; wcześniej cło wymuszało zatrudnienie w dziedzinach, w których wykorzystane było niewydajnie czy źle. Konsumenci w obu krajach mają się lepiej. Mogą kupować to, co chcą, i tam, gdzie jest taniej. Amerykańscy konsumenci są lepiej zaopatrzeni w swetry, a brytyjscy - w pralki i samoloty.

### 3

A teraz spójrzmy na sprawę jeszcze inaczej i przyjrzyjmy się najpierw skutkom nałożenia cła. Załóżmy, że zagraniczne dzianiny były wolne od cła i Amerykanie przyzwyczaili się kupować

zagraniczne swetry bez opłat celnych. Rozważmy argument, zgodnie z którym możemy *doprowadzić do powstania branży produkcji swetrów*, nakładając na swetry cło w wysokości 5 dolarów za sztukę.

W takim zakresie, w jakim prowadzi się tę argumentację, nie można nic jej zarzucić. Cło wymusiłoby taki wzrost ceny, którą amerykański konsument musiałby zapłacić za brytyjski sweter, że amerykańscy producenci mogliby stwierdzić, iż wejście w tę branżę przyniosłoby im zyski. Jednak amerykańscy konsumenci zmuszeni byłiby subsydiować tę branżę. Kupując amerykańskie swetry, musieliby w istocie za każdym razem zapłacić podatek w wysokości 5 dolarów; nowa branża ściągałaby go od nich w wyższej cenie swetrów.

Amerykanie, którzy wcześniej nie pracowali w branży produkcji swetrów, zostaliby w niej zatrudnieni. W ostatecznym rachunku nie nastąpiłby jednak wzrost krajowej produkcji czy zatrudnienia. Amerykański konsument, zmuszony płacić o 5 dolarów więcej za sweter tej samej jakości, miałby bowiem o tyle samo mniej na inne zakupy. Inne swoje wydatki musiałby ograniczyć o 5 dolarów. Po to, by mogła powstać jedna nowa branża, setki innych musiałby ograniczyć swą wielkość. Aby nowy przemysł mógł zatrudnić 50 000 ludzi, gdzie indziej 50 000 osób musiałoby stracić pracę.

Jednak nowy przemysł byłby *widoczny*. Liczba zatrudnionych, zainwestowany kapitał, pieniężna wartość rynkowa wyprodukowanych dóbr - to wszystko łatwo byłoby policzyć. Sąsiedzi widzieliby pracowników nowej branży, jak co dzień idą do fabryki i wracają z niej. Rezultaty byłyby namacalne i bezpośrednie. Natomiast nie dałoby się tak łatwo zauważyć ograniczenia wielkości setek innych branż czy utraty 50 000 miejsc pracy gdzie indziej. Nawet najmańdszy ekonometryk nie mógłby ustalić dokładnie, w jakim stopniu zmniejszyła się liczba miejsc pracy - ile dokładnie kobiet i mężczyzn zwolniono w różnych konkretnych branżach, ile dokładnie firm przestało istnieć z tego powodu, że klienci muszą płacić więcej za swetry. Straty, rozłożone na wszystkie inne rodzaje aktywności gospodarczej w całym kraju, byłyby bowiem w każdym z osobna przypadku stosunkowo niewielkie. Nikt nie mógłby usta-

lić, w jaki sposób każdy konsument *mógłby* wydać dodatkowe 5 dolarów, gdyby pozwolono mu je zachować. Dlatego też przeważająca większość ludzi prawdopodobnie uległaby złudzeniu, że nowy przemysł powstał bez żadnych kosztów.

## 4

Trzeba też koniecznie zwrócić uwagę, że nowe cło na swetry nie spowodowałoby wzrostu amerykańskich płac. Z pewnością pozwoliłoby Amerykanom pracować w *branży swetrów* za płace na średnim amerykańskim poziomie (dla pracowników o podobnych umiejętnościach): w tej branży nie musieliby już konkurować z brytyjskim poziomem płac. Jednak w wyniku wprowadzenia cła nie nastąpiłby *ogólny* wzrost amerykańskich płac; bowiem, jak to już widzieliśmy, w ostatecznym rachunku nie nastąpiłby wzrost ani liczby miejsc pracy, ani popytu na towary, ani produktywności pracy. Ta ostatnia w istocie by *zmalala*.

W ten sposób dochodzimy do zagadnienia rzeczywistego skutku wywołanego przez mur celny. Sytuacja nie wygląda po prostu tak, że wszystkie widoczne zyski zrównoważone są mniej oczywistymi, ale równie rzeczywistymi stratami. W istocie kraj poniósłby ostatecznie stratę. Wbrew temu, co od setek lat powtarza interesowna propaganda i bezinteresowna dezorientacja, cło *obniża* amerykański poziom płac.

Przyjrzyjmy się dokładniej, dlaczego tak się dzieje. Widzieliśmy już, że dodatkowa kwota, którą konsumenci płacą za artykuły chronione cłem, powoduje, że na inne artykuły wydają kwotę o tyle właśnie mniejszą. Przemysł jako całość nie ma stąd żadnego zysku. Co więcej, sztuczne bariery wzniesione przeciw zagranicznym towarom przenoszą amerykańską pracę, kapitał i ziemię z zastosowań najbardziej wydajnych do zastosowań mniej wydajnych. Dlatego w wyniku barier celnych zmniejsza się średnia produktywność amerykańskiej pracy i kapitału.

Jeśli spojrzymy teraz na to z punktu widzenia konsumenta, stwierdzimy, że może on mniej kupić za swoje pieniądze. Ponie-



waż musi płacić więcej za swetry i inne towary chronione, może kupić mniej innych artykułów. Zmniejsza się więc ogólna siła nabywcza jego dochodów. Czy cło ostatecznie obniży nominalne płace, czy podwyższy nominalne ceny - to zależy będzie od rodzaju prowadzonej polityki pieniężnej. Oczywiście jest jednak, że cło - chociaż w *chronionych branżach* może podnieść płace powyżej poziomu, na jakim w innym wypadku mogłyby się *znaleźć* - musi w ostatecznym rachunku, po uwzględnieniu *wszystkich* miejsc pracy, *obniżyć płace realne* - przynajmniej w porównaniu z płacami, jakie byłyby możliwe, gdyby nie wprowadzono cła.

Wniosek ten mogą uznać za paradoksalny tylko umysły od pokoleń psute bałamutną propagandą. Jakiego innego skutku możemy oczekiwać od polityki gospodarczej, która zasoby kapitału i pracy ludzkiej świadomie wykorzystuje w sposób mniej wydajny - gdy wiadomo, że istnieją sposoby bardziej wydajne? Jakiego innego skutku możemy oczekiwać od świadomego piętrzenia sztucznych przeszkód dla handlu i przewozu?

Wznoszenie murów celnych przynosi bowiem skutek ten sam, co wznoszenie murów rzeczywistych. Jest rzeczą godną uwagi, że protekcjoniści mają zwyczaj używania języka wojny. Mówią o „odpieraniu inwazji” zagranicznych produktów; środki, jakie proponują zastosować na polu fiskalnym, przypominają środki stosowane na polu walki.

Barierę celną, ustanawianą w celu odparcia tej inwazji, przypominają zapory przeciwczołgowe, okopy i zasieki z drutu kolczastego, które buduje się, by odeprzeć lub utrudnić próbę inwazji ze strony obcej armii.

I podobnie jak obca armia, chcąc pokonać te przeszkody, zmuszona jest wykorzystywać coraz droższe środki - potężniejsze czołgi, wykrywacze min, oddziały saperów do przecinania drutów, organizowania przepraw przez rzeki, budowania mostów - tak pokonywanie przeszkód celnych wymaga stosowania coraz droższych i bardziej wydajnych środków transportu. Z jednej strony staramy się obniżyć koszty przewozu pomiędzy Anglią a Ameryką czy Kanadą a Stanami Zjednoczonymi, stosując szybsze i bardziej wydajne samoloty i statki, lepsze drogi i mosty, lepsze lokomotywy i samo-

chody ciężarowe. Z drugiej strony - te inwestycje w sprawniejszą komunikację równoważymy cłem, które sprawia, że z handlowego punktu widzenia przewóz towarów staje się jeszcze trudniejszy niż dawniej. Koszt przewozu swetrów zmniejszamy o jednego dolara, a następnie podnosimy cło o dwa dolary, aby uniemożliwić przewóz swetrów. Zmniejszając ilość towarów, które można by z zyskiem przewieźć, zmniejszamy wartość inwestycji w wydajność transportu.

## 5

Cło opisywano jako środek, za pomocą którego producent odnosi korzyści kosztem konsumenta. W pewnym sensie jest to opis poprawny. Zwolennicy ceł myślą tylko o interesach producentów, którym wprowadzenie konkretnych ceł przynosi bezpośrednie korzyści. Zapominają o interesach konsumentów, którym konieczność opłacania cła przynosi bezpośrednie szkody. Ale błędem jest, jeśli zagadnienie cła rozpatruje się tylko w ten sposób, jakby ujawniało ono jedynie konflikt pomiędzy interesami producentów jako całości a podobnie rozumianymi interesami konsumentów. To prawda, że cło przynosi szkodę wszystkim konsumentom jako takim. Nie jest jednak prawdą, że przynosi korzyść wszystkim producentom jako takim. Wręcz przeciwnie - jak właśnie zobaczyliśmy, wspomaga ono producentów w chronionych branżach kosztem wszystkich innych, a *w szczególności tych, którzy mają stosunkowo duże możliwości eksportowe.*

Zagadnienie to da się być może wyjaśnić na przerysowanym przykładzie. Załóżmy, że budujemy mur celny tak wysoki, iż całkowicie uniemożliwia on import i do kraju nie wpływają z całego świata zewnętrznego żadne towary. Załóżmy, że w wyniku tego cła cena swetrów w Ameryce wzrasta o 5 dolarów. Zatem amerykańscy konsumenci, ponieważ muszą płacić za sweter o 5 dolarów więcej, będą wydawać na produkty każdej ze stu innych amerykańskich branż średnio o 5 centów mniej. (Liczby dobrano w taki sposób, aby wyjaśnić zasadę: oczywiście nie dojdzie do tak

równomiernego podziału strat; co więcej, szkodę poniesie bez wątpienia także sama branża produkcji swetrów, a to z powodu ochrony *innych* gałęzi. Te i podobne komplikacje możemy w tej chwili pominąć).

A zatem ponieważ dla zagranicznych producentów rynki amerykańskie staną się *całkowicie* niedostępne, nie będą oni mogli uzyskać w drodze wymiany dolarów, a tym samym *nie będą w stanie kupować żadnych amerykańskich towarów*. Gałęzie gospodarki amerykańskiej ucierpią w proporcji do sprzedaży, jakiej wcześniej dokonywały za granicę. W pierwszym rzędzie poniesie szkodę na przykład produkcja surówki bawełnianej, miedzi, maszyn do szycia, urządzeń rolniczych, maszyn do pisania, samolotów transportowych itd.

Gdyby wyższy mur celny nie uniemożliwiał importu całkowicie, skutki byłyby tego samego rodzaju, tyle że ich zakres byłby mniejszy.

Skutkiem cła jest więc zmiana *struktury* amerykańskiej gospodarki. Pod jego wpływem w każdej gałęzi zmienia się liczba miejsc pracy, rodzaj miejsc pracy, jej względna wielkość w porównaniu z innymi branżami. W jego wyniku wzrastają te gałęzie, w których jesteśmy stosunkowo mało wydajni, kurczą zaś te, w których jesteśmy stosunkowo wydajni. Zatem w ostatecznym rachunku amerykańska wydajność zmniejsza się - jak również zmniejsza się wydajność w krajach, z którymi w innych warunkach prowadzilibyśmy większą wymianę.

W długich okresach - niezależnie od wszystkich argumentów za i przeciw - zagadnienie cła jest nieistotne dla problemu zatrudnienia. (To prawda, że nagłe *zmiany* cła, zarówno w górę, jak i w dół, mogą wytwarzać czasowe bezrobocie, ponieważ wymuszają one odpowiednie zmiany w strukturze produkcji. Takie nagłe zmiany mogą nawet wywoływać recesję). Jednak cło jest istotne dla problemu płac. W długich okresach zwykle powoduje ono spadek płac realnych, ponieważ zmniejsza wydajność, produkcję i bogactwo.

Tak więc wszystkie błędne poglądy na temat ceł wyrastają z głównego błędu, który jest przedmiotem tej książki. Wynikają one stąd, że spogląda się jedynie na bezpośrednie skutki, jakie konkretne cło przynosi jednej grupie producentów, a pomija skutki długo-

terminowe, jakie staną się udziałem zarówno konsumentów, jak i wszystkich innych producentów.

(Słyszę już czytelnika pytającego: „Dlaczego nie uporać się z tym kłopotem, przyznając ochronę celną *wszystkim* producentom?”. Tu jednak błąd polega na tym, że nie da się wspomagać producentów w jednakowym stopniu i że krajowym producentom, którzy „podkupują” producentów zagranicznych, w ten sposób w ogóle nie można pomóc; ci wydajni producenci niezawodnie ucierpią wskutek spowodowanej cłem zmiany siły nabywczej).

## 6

Rozważając zagadnienie cła, musimy stale mieć w pamięci jedno podstawowe zastrzeżenie - to samo, które zrobiliśmy, badając skutki wprowadzania maszyn. Na nic zda się przeczyć, że cło przynosi - a przynajmniej *może* przynieść - korzyści *grupom interesów specjalnych*. To prawda: przynosi im korzyści *kosztem wszystkich innych*. Ale są to korzyści rzeczywiste. Gdyby ochronę mogła uzyskać jedna tylko gałąź, a jednocześnie właściciele firm i pracownicy w tej branży, kupując wszystko inne, mogliby cieszyć się dobrodziejstwami wolnego handlu, odnieśliby korzyść - nawet w ostatecznym rachunku. Jednak gdy usiłuje się *rozszerzyć* ochronę celną, by objęła swymi błogosławionymi skutkami także innych, wszyscy: producenci i konsumenci, nawet w chronionych branżach, zaczynają cierpieć wskutek ochrony uzyskanej przez innych; wreszcie w ostatecznym rachunku ich sytuacja może stać się gorsza, niż gdyby ochronie nie podlegali ani oni, ani nikt inny.

Nie powinniśmy jednak przeczyć, jak to zbyt często robią entuzjaści wolnego rynku, że cło może przynieść korzyści grupom interesów specjalnych. Nie powinniśmy na przykład sugerować, że zmniejszenie cła pomoże wszystkim i nikomu nie przyniesie szkody. To prawda, że jego zmniejszenie pomoże w ostatecznym rachunku całemu krajowi. Ale *komuś* przyniesie szkodę. Ucierpią grupy, które wcześniej korzystały z silnej ochrony. Jest to zresztą najważniejszy powód, dla którego w ogóle nie powinno się dopusz-

czać do powstania podobnych protekcyjnych interesów. Ale jasność i bezstronność myślenia wymaga od nas, byśmy zrozumieli i przyznali, że rzecznicy pewnych gałęzi słusznie twierdzą, iż zniesienie cła na ich produkty zmusi właścicieli firm do zaprzestania działalności, a pracowników pozbawi (przynajmniej na jakiś czas) pracy. Gdyby zaś ci pracownicy uzyskali wcześniej jakieś specjalne kwalifikacje, mogą nawet ucierpieć trwale, a przynajmniej do czasu, kiedy nabędą nowych umiejętności, o podobnej wartości na rynku pracy. Siedząc skutki cel, podobnie jak śledząc skutki wprowadzania maszyn, powinniśmy starać się ujrzeć *wszystkie* główne skutki, zarówno krótkoterminowe, jak i długoterminowe, które stają się udziałem *wszystkich* grup.

Jako *postscriptum* do tego rozdziału powinienem dodać, że zawarta w nim argumentacja nie kieruje się przeciw *wszystkim* cłom. W szczególności nie ma zastosowania do cel, które ściągają się głównie dla osiągnięcia przychodów rządu, czy takim, które mają utrzymać przy życiu branżę o znaczeniu obronnym; nie dotyczy też wszystkich argumentów na rzecz cel. Skierowana jest jedynie przeciw złudzeniu, że cło w ostatecznym rachunku „dostarcza miejsc pracy”, „podnosi płace” czy „chroni amerykański standard życia”. Nic podobnego: a co się tyczy płac i standardu życia, działa ono nawet w kierunku dokładnie przeciwnym. Natomiast analiza cel nakładanych dla innych celów poprowadziłaby nas poza aktualny zakres tematu.

Nie ma też potrzeby, byśmy badali tutaj skutki kwot importowych, *kontroli* wymiany, *umów dwustronnych pomiędzy rządami* oraz innych środków, które zmniejszają handel międzynarodowy, uniemożliwiają go lub zmieniają jego strukturę. Tego rodzaju mechanizmy przynoszą skutki takie same jak wysokie lub zaporowe cła - a często nawet gorsze. Zagadnienia z nimi związane są bardziej skomplikowane, ale ostateczne rezultaty można wyśledzić za pomocą podobnego rozumowania jak to, które właśnie zastosowaliśmy do barier celnych.

## KAMPANIA NA RZECZ EKSPORTU

Wszystkie narody ulegają patologicznej obawie przed importem, a niewiele tylko ustępuje jej patologiczna tęsknota za eksportem. To prawda, że z punktu widzenia logiki trudno o większy brak spójności. W długich okresach import i eksport muszą się wzajemnie wyrównywać (przy czym oba rozumie się w najszerszym sensie, w którym obejmują one takie „niewidzialne” pozycje „bilansu płatniczego”, jak wydatki na turystykę, opłaty za przewozy oceaniczne i inne). To właśnie eksportem płaci się za import - i na odwrót. Im większy jest nasz eksport, tym większy -jeśli chcemy uzyskać zań zapłatę - musi być nasz import. Im mniejszy jest import, tym mniejszy może być eksport. Bez importu nie moglibyśmy eksportować, ponieważ obcokrajowcy nie mieliby środków finansowych, by kupić za nie nasze towary. Jeśli postanowimy obciążyć import, obcinamy tym samym eksport. Jeśli postanowimy zwiększyć eksport, tym samym zwiększamy import.

Przyczyny tego stanu rzeczy są oczywiste. Amerykański eksporter sprzedaje swoje towary brytyjskiemu importerowi i otrzymuje zapłatę w brytyjskich funtach szterlingach. Nie może jednak wykorzystać ich, aby zapłacić pracownikom, kupić żonie ubrania czy kupić bilety do teatru. Do tego potrzebne mu są amerykańskie dolary. Toteż brytyjskie funty są dla niego bezużyteczne, dopóki ich nie wykorzysta na zakup brytyjskich towarów albo nie sprzeda (przez bank czy innego pośrednika) jakiemuś amerykańskiemu importerowi, który chciałby za nie kupić brytyjskie towary. Bez względu na to, jaką możliwość wybierze, transakcja może ostatecznie dojść do skutku tylko wtedy, gdy amerykański eksport opłacony jest równej wielkości importem.

Sytuacja nie zmieniłaby się, gdyby transakcję prowadzono nie w brytyjskich funtach, ale amerykańskich dolarach. Brytyjski importer nie może zapłacić amerykańskiemu eksporterowi w dolarach, jeśli jakiś brytyjski eksporter nie stworzył sobie wcześniej -sprzedając nam coś - kredytu w dolarach. Mówiąc w skrócie, wymiana zagraniczna jest transakcją rozrachunkową: w Ameryce długi, jakie obcokrajowcy zaciągają w dolarach, anuluje się uzyskanymi przez nich kredytami w dolarach. W Anglii natomiast długi, jakie obcokrajowcy zaciągają w funtach, anuluje się uzyskanymi przez nich kredytami w funtach.

Nie ma powodu, by wkraczać tu we wszystkie techniczne szczegóły, które znaleźć można w każdym dobrym podręczniku dotyczącym wymiany zagranicznej. Należy jednak podkreślić, że zagadnienia te nie mają w sobie nic tajemniczego (pomimo tajemniczości, jaką tak często się je otacza) i że w istocie nie różnią się od tych, z jakimi mamy do czynienia w handlu wewnętrznym. Także każdy z nas musi coś sprzedać - nawet jeśli najczęściej są to raczej usługi niż towary - aby uzyskać siłę nabywczą, pozwalającą dokonać zakupów. Również handel wewnętrzny realizuje się głównie drogą wzajemnego anulowania czeków i innych roszczeń, czym zajmują się instytucje rozrachunkowe.

To prawda, że gdy obowiązywał międzynarodowy standard złota, różnice w bilansie importu i eksportu regulowano niekiedy przesyłaniem złota. Ale równie dobrze można je było regulować przesyłaniem bawełny, stali, alkoholu, perfum czy każdego innego artykułu. Główna różnica polega na tym, że w czasach standardu złota popyt na złoto był niemal nieograniczony (po części z tego powodu, że uważano je - i akceptowano taką jego funkcję - raczej za ostateczny międzynarodowy „pieniądz” niż artykuł taki jak inne) oraz że nie stawiano przywozowi złota tych sztucznych przeszkód, które stały na drodze niemal wszystkich innych dóbr. (Z drugiej strony w ostatnich latach *eksport* złota napotykał większe przeszkody niż jakikolwiek inny - to jednak osobna historia).

Tak więc ci sami ludzie, którzy umieją myśleć jasno i rozsądnie, gdy mowa o handlu wewnętrznym, mogą zarazem myśleć w sposób niewiarygodnie emocjonalny i mętny, jeśli chodzi o handel

zagraniczny. Na tym polu potrafią całkiem poważnie bronić zasad - lub zgadzać się na zasady - które uznałyby za niezdrowe w odniesieniu do handlu wewnętrznego. Typowym przykładem jest przekonanie, że rząd w imię wzrostu naszego eksportu powinien udzielać obcym krajom olbrzymich pożyczek, niezależnie od tego, czy ich spłata jest prawdopodobna, czy nie.

Oczywiście amerykańskim obywatelom powinno być wolno udzielać na własne ryzyko pożyczek zagranicznych. Rząd nie powinien stawiać żadnych arbitralnych przeszkód prywatnym pożyczkom dla krajów, z którymi utrzymujemy pokojowe stosunki. Jako jednostki powinniśmy chętnie, z samych tylko ludzkich pobudek, szczerze obdarowywać tych, którzy są w wielkiej nędzy lub którym grozi głód. Ale zawsze winniśmy jasno zdawać sobie sprawę z tego, co naprawdę robimy. Nie jest dobrze, jeśli dokonuje się aktów dobroczynności wobec innych narodów, mając jednocześnie przeświadczenie, że są to transakcje spełniające twarde wymagania interesów. Może to tylko prowadzić do późniejszych nieporozumień i złych stosunków.

Jednak wśród argumentów na rzecz wielkich pożyczek zagranicznych niemal zawsze poczesne miejsce zajmuje pewien błąd. Argumentuje się w taki mniej więcej sposób: nawet jeśli połowa (albo i całość) pożyczek udzielonych innym krajom pójdzie na straty i nigdy nie zostanie spłacona, nasz naród i tak na tym zyska, ponieważ pożyczki stanowiącą będą wielką siłą napędową dla naszego eksportu.

Natychmiast powinno stać się oczywiste, że gdyby pożyczki, których udzielamy innym krajom na zakup naszych towarów, nigdy nie miały zostać spłacone, znaczyłoby to po prostu, że rozdaliśmy swoje towary. Naród nie może się wzbogacić, rozdając swoje dobra. Może tylko zubożeć.

Nikt nie ma co do tego wątpliwości, gdy w grę wchodzi działalność prywatna. Jeśli firma samochodowa pożycza komuś 5000 dolarów, by kupić wyceniony na tę kwotę samochód, i pożyczka nie zostanie spłacona, „sprzedaż” samochodu nie poprawia sytuacji firmy. Po prostu traci ona kwotę równą kosztowi produkcji samochodu. Jeśli wytworzenie samochodu kosztowało 4000 dolarów,



a pożyczka spłacona została jedynie w połowie, firma traci 4000 dolarów minus 2500 dolarów - czyli ostatecznie 1500 dolarów. Sprzedaż nie pozwala jej odzyskać tego, co traci, udzielając nieściągalnej pożyczki.

Skoro sprawa jest tak prosta w przypadku firmy prywatnej, dlaczegoż to na pozór inteligentni ludzie tracą orientację, gdy mowa o gospodarce narodowej? Przyczyna jest prosta - analizując taką transakcję, trzeba pójść kilka etapów dalej. Jakaś grupa rzeczywiście może zyskać - gdy jednocześnie traci reszta społeczeństwa.

Jest więc na przykład prawdą, że osobom zaangażowanym wyłącznie lub głównie w eksport udzielane za granicę nieściągalne pożyczki mogą w ostatecznym rachunku przynieść zyski. Straty, jakie ponosi społeczeństwo, są niewątpliwe, ale mogą rozkładać się na różne i trudne do ustalenia sposoby. Prywatni pożyczkodawcy ponoszą bezpośrednie straty. Straty na pożyczkach rządowych ostatecznie wyrównane zostaną zwiększonymi podatkami, nałożonymi na wszystkich podatników. Ale te straty bezpośrednie wywołają w gospodarce również wiele strat pośrednich.

Pożyczki udzielane za granicę i nie spłacane nie sprzyjają w długich okresach amerykańskiej przedsiębiorczości i zatrudnieniu, ale przynoszą im szkodę. Zagraniczni nabywcy będą mogli kupić amerykańskie towary, ale każdy wydany przez nich dolar oznacza, iż krajowi nabywcy będą mieli do dyspozycji o jeden dolar mniej. W długich okresach firmy uzależnione od rynku wewnętrznego poniosą więc szkody - w takim samym stopniu, w jakim skorzystają firmy eksportowe. W ostatecznym rachunku szkody poniesie nawet wiele koncernów działających w eksporcie. Na przykład amerykańskie firmy samochodowe w 1975 roku sprzedały za granicę 15 procent swojej produkcji. Gdyby dzięki nieściągalnym pożyczkom zagranicznym mogły sprzedać za granicę 20 procent produkcji, nie przyniosłoby im to zysków, jeśli jednocześnie dodatkowe podatki, nałożone na amerykańskich nabywców na pokrycie niespłaconych pożyczek, spowodowałyby spadek sprzedaży na rynku krajowym o na przykład 10 procent.

Trzeba jednak powtórzyć, że nie oznacza to wcale, iż prywatny inwestor postępuje niemądrze, udzielając pożyczek zagranicznych; tyle tylko, że udzielając pożyczek nieściągalnych, nie możemy się wzbogacić.

Z tych samych powodów, dla których głupotą jest dostarczanie eksportowi fałszywych bodźców przez udzielanie nieściągalnych pożyczek lub po prostu darów dla obcych krajów, głupotą jest również dostarczanie mu fałszywych bodźców przez subsydia eksportowe. Subsydia eksportowe są jaskrawym przykładem sytuacji, w której daje się obcokrajowcowi coś za nic, sprzedając mu towary za mniej, niż wynosi koszt ich wytworzenia. Jest to jeszcze jeden przykład próby wzbogacenia się przez rozdawanie.

Tymczasem rząd Stanów Zjednoczonych od lat prowadzi politykę „zagranicznej pomocy ekonomicznej”; jej większą część stanowią jawne darowizny dla innych rządów, na kwoty wielu miliardów dolarów. Interesuje nas tu tylko jeden aspekt tej polityki - naiwne przekonanie wielu jej rzeczników, że stanowi ona mądry, a nawet konieczny sposób „zwiększania naszego eksportu”, że pozwala podtrzymywać koniunkturę i zatrudnienie. Jest to jeszcze jedna postać złudzenia, iż naród może się wzbogacić przez rozdawanie. Wielu zwolenników tej polityki nie potrafi dostrzec prawdy, ponieważ bezpośrednio rozdaje się nie same eksportowane towary, ale pieniądze. Jest zatem możliwe, że strata, jaką ponosi społeczeństwo, konkretnym eksporterom przynosi w ostatecznym rachunku zyski - jeśli osiągają z eksportu więcej, niż wynosi ich udział w podatkach służących finansowaniu tej polityki.

Mamy tu po prostu jeszcze jeden przykład znajomego błędu: patrzy się tylko na bezpośrednie skutki, jakie program przynosi pewnej konkretnej grupie, nie mając dość cierpliwości czy inteligencji, aby prześledzić odległe skutki, jakie program przynosi wszystkim.

Jeśli prześledzimy te odległe skutki, dojdziemy do dodatkowego wniosku - dokładnie przeciwnego niż doktryna, która od stuleci ciąży nad myśleniem większości osobistości rządowych. A zatem, jak jasno wskazał to John Stuart Mill, w przypadku każdego

kraju rzeczywisty zysk z handlu zagranicznego polega nie na eksporcie, lecz na imporcie. Dzięki niemu konsumenci mogą albo zakupić zagraniczne artykuły po cenach niższych niż krajowe, albo też zakupić artykuły, których krajowi producenci w ogóle nie wytwarzają. Znakomitym przykładem mogą być w Stanach Zjednoczonych kawa i herbata. Jeśli rozważać eksport i import łącznie, prawdziwą przyczyną, dla której kraj potrzebuje pierwszego, jest konieczność zapłaty za drugi.

## CENY „PARYTETOWE”

1

Historia cel przypomina nam, że grupy interesów specjalnych mogą obmyślać najbardziej pomysłowe argumenty, ze względu na które miałyby się stać przedmiotem szczególnej troski. Ich rzecznicy przedstawiają korzystny dla nich plan; jest on tak absurdalny, że z początku bezstronni autorzy nie zadają sobie nawet trudu, by to wyjaśniać. Jednak grupy specjalnych interesów nadal nalegają na urzeczywistnienie projektu. Może im to natychmiast przynieść wielką poprawę dobrobytu, opłaca się więc wynająć wyszkolonych ekonomistów i specjalistów od oddziaływania na opinię publiczną, którzy mogliby w ich imieniu podjąć się popularyzacji pomysłu. Opinia wysłuchuje argumentacji tak często powtarzanej, połączonej z takim bogactwem imponujących danych statystycznych, wykresów, krzywych i diagramów, że wkrótce daje się nabrać. Kiedy w końcu bezstronni autorzy uznają niebezpieczeństwo wprowadzenia programu za realne, zwykle jest już zbyt późno. Nie mogą w ciągu kilku tygodni zapoznać się z tematem tak dokładnie, jak dokonali tego wynajęte umysły, które od lat poświęcały mu cały swój czas; oskarża się ich więc, że są niedostatecznie poinformowani, i zyskują sobie wizerunek ludzi, którzy ośmielają się podawać w wątpliwość aksjomaty.

Ten ogólny opis stosuje się również do historii pomysłu cen „parytetowych” na produkty rolnicze. Nie pamiętam dnia, w którym po raz pierwszy pojawił się w akcie ustawodawczym, jednak z nadejściem w 1933 roku Nowego Ładu stał się on zasadą ostatecznie ustaloną i zawartą w prawie; w miarę upływu lat, gdy jego

absurdalne konsekwencje ujawniły się w całej oczywistości, one również były ujmowane w przepisach prawnych.

Argumentacja na rzecz cen parytetowych przebiega mniej więcej tak. Rolnictwo jest najbardziej podstawową i najważniejszą gałęzią gospodarki. Należy je zachować za wszelką cenę. Co więcej, od dobrobytu rolnika zależy dobrobyt wszystkich innych. Jeśli nie będzie on miał dostatecznej siły nabywczej, aby zakupić produkty przemysłu, zginie także przemysł. To było przyczyną załamania w 1929 roku, a przynajmniej niepowodzenia prób wyjścia z kryzysu. Ceny na produkty rolnicze spadły bowiem gwałtownie, a ceny produktów przemysłowych spadły bardzo niewiele. W rezultacie rolnik nie mógł kupić produktów przemysłowych; pracownicy w mieście tracili pracę i nie mogli kupić produktów rolniczych; w ten sposób kryzys zataczał coraz większe błędne koła. Lekarstwo było tylko jedno - i było całkiem proste. Należało przywrócić parytet cen uzyskiwanych przez rolnika do cen, jakie płaci za kupowane przez siebie produkty. Taki parytet istniał w okresie od roku 1909 do 1914, kiedy rolnikom dobrze się powodziło. Ówczesne relacje cen trzeba odtworzyć i stale utrzymywać.

Szczegółowa analiza wszystkich absurdów ukrywających się za tym pozornie wiarygodnym stwierdzeniem zajęłaby zbyt wiele czasu i zbyt daleko odwiodłaby nas od głównego zagadnienia. Nie ma żadnego dobrego powodu, dla którego należałoby przyjąć pewną konkretną relację cen, obowiązującą w określonym roku czy okresie, i uznać ją za największą świętość - czy nawet za „bardziej normalną” niż w dowolnym innym okresie. Nawet jeśli te relacje były „normalne” w swoim czasie, czy jest to powód, aby twierdzić, że należy je utrzymywać ponad sześćdziesiąt lat później, pomimo olbrzymich zmian warunków produkcji oraz popytu, które nastąpiły w tym czasie? Okres od 1909 do 1914 roku nieprzypadkowo został wybrany na podstawę parytetu. W kategoriach cen względnych był to jeden z najbardziej korzystnych dla rolnictwa okresów w całej naszej historii.

Gdyby argumentacja ta była choć trochę szczerą czy logiczną, dałoby się ją rozszerzyć w sposób uniwersalny. Jeśli należy na stałe utrzymać relacje cen produktów rolniczych i przemysłowych,

które panowały od sierpnia 1909 do lipca 1914 roku, dlaczego nie utrzymać wszystkich ówczesnych relacji cen?

Gdy w 1946 roku ukazało się pierwsze wydanie tej książki, dla ukazania absurdalności podobnych pomysłów użyłem następujących przykładów:

W 1912 roku sześciocylindrowy turystyczny chevrolet kosztował 2150 dolarów; w 1942 roku sześciocylindrowy chevrolet sedan, bez porównania lepszy, kosztował 907 dolarów; według cen „parytetowych”, obliczanych na tej samej podstawie co ceny produktów rolniczych, kosztowałby w 1942 roku 3270 dolarów. Funt aluminium od 1909 roku do 1913 włącznie kosztował przeciętnie 22,5 centa; cena w 1946 wynosiła 14 centów; według „parytetu” kosztowałby jednak 41 centów.

Próba aktualizacji tych dwóch konkretnych przykładów byłaby trudna i budziłaby wątpliwości - nie tylko ze względu na poważną inflację pomiędzy rokiem 1946 a 1978 (ceny detaliczne wzrosły więcej niż trzykrotnie), ale również z powodu istotnych różnic jakościowych, jakie dzielą samochody z tych dwóch okresów. Jednak te trudności podkreślają dodatkowo, że projekt cen parytetowych jest zupełnie niepraktyczny.

Po przeprowadzeniu w wydaniu z 1946 roku przytoczonego wyżej porównania doszedłem do wniosku, że tego samego rodzaju wzrost produktywności prowadził również po części do obniżenia cen produktów rolniczych. „W ciągu pięciu lat od roku 1955 do 1959 w Stanach Zjednoczonych zbierano z akra średnio 428 funtów bawełny - w porównaniu ze średnią 260 funtów dla lat 1939-1943 oraz średnią zaledwie 188 funtów w pięcioletnim »bazowym« okresie od roku 1909 do 1913”. Jeśli zaktualizuje się te porównania, ukazują one, że wzrost produktywności rolnictwa trwa nadal, chociaż jego tempo jest wolniejsze. W latach 1968-1972 zbierano z akra średnio 467 funtów bawełny. Podobnie zbierano w tym okresie średnio 84 buszle kukurydzy z akra, w porównaniu ze średnio 26,1 buszla w latach 1935-1939, oraz średnio 31,3 buszla pszenicy - w porównaniu z jedynie 13,2 buszla w tym wcześniejszym okresie.

Koszty wytwarzania produktów rolniczych obniżyły się w sposób istotny wskutek lepszego zastosowania nawozów sztucznych,

udoskonalenia odmian zbóż oraz większej mechanizacji. W wydaniu z 1946 roku cytowałem: „W niektórych wielkich gospodarstwach rolnych, które zostały całkowicie zmechanizowane i działają w systemie produkcji masowej, uzyskanie takich samych zbiorów wymaga zaledwie jednej trzeciej do jednej piątej siły roboczej, która była potrzebna pięć lat temu”<sup>1</sup>.

Brak zgody na powszechne zastosowanie zasady parytetu nie jest jedynym dowodem, że chodzi tu nie o program gospodarczy motywowany dobrem publicznym, ale tylko o narzędzie subsydiowania interesów specjalnych. Gdy ceny produktów rolniczych podnoszą się *powyżej* parytetu - także wtedy, gdy wzrost wymuszony jest polityką rządu - po stronie bloku interesów rolniczych w Kongresie nie pojawia się żądanie, by ceny te *ściągnąć* do parytetu czy we właściwym zakresie zwrócić udzielone subsydia. Zasada parytetu działa tylko w jednym kierunku.

## 2

Porzucając wszystkie te rozważania, powróćmy do podstawowego błędu, który jest tu przedmiotem naszego zainteresowania. Argumentuje się mianowicie, że jeśli rolnik uzyskuje wyższe ceny za swoje produkty, może kupić więcej towarów przemysłowych i w ten sposób doprowadzić przemysł do rozkwitu oraz zapewnić pełne zatrudnienie. Dla tej argumentacji nie jest istotne, czy rolnik uzyskuje akurat tak zwane ceny parytetowe, czy też nie.

Wszystko jednak zależy od tego, w jaki sposób osiąga się te wyższe ceny. Jeśli są one wynikiem ogólnego ożywienia, jeśli są następstwem podwyższonej koniunktury gospodarczej, zwiększonej

<sup>1</sup> „New York Times”, 2 stycznia 1946 r. Oczywiście zbiory z akra wzrosły także dzięki programom zmniejszania powierzchni zasiewów - po pierwsze dlatego, że pola, które rolnicy wyłączali z upraw, były, rzecz jasna, najmniej urodzajne; po drugie dlatego, że dzięki wysokiej, wspieranej przez rząd cenie plonów korzystne okazywało się zwiększanie dawki, nawozów wysiewanych na akr. Tak więc rządowe programy ograniczania powierzchni zasiewów w znacznym stopniu same powodowały skutki odwrotne do zamierzonych.

produkcji przemysłowej i siły nabywczej pracowników miejskich (a nie inflacji), rzeczywiście mogą oznaczać zwiększenie koniunktury i produkcji nie tylko w przypadku rolników, ale i wszystkich innych. Jednak w tym miejscu omawiamy wzrost cen produktów rolnych wywołany interwencją rządu. Można do niego doprowadzić na kilka sposobów. Wyższe ceny mogą być po prostu wymuszone ustawą, co jest sposobem najmniej skutecznym. Można je osiągnąć, jeśli rząd gotów jest kupować po cenach parytetowych zaoferowane mu przez rolników produkty. Rząd może pożyczać rolnikom tyle pieniędzy, by mogli przechowywać plony, nie rzucając ich na rynek. Może też wymuszać ograniczenia w wielkości zbiorów. Wreszcie -jak często się to dzieje w praktyce - można te metody zastosować łącznie. Na razie wystarczy po prostu założyć, że w jakiś sposób spowodowano wzrost cen.

Jaki jest skutek? Rolnicy uzyskują wyższe ceny za swoje zboże. Powiedzmy, że dzięki temu nawet pomimo zmniejszonej produkcji ich „siła nabywcza” wzrasta. Chwilowo ich sytuacja jest lepsza i mogą kupić więcej produktów przemysłu. Wszystko to widzą ci, którzy patrzą jedynie na bezpośrednie skutki, jakie programy przynoszą grupom, których wprost dotyczą.

Ale jest też inny skutek, równie nieunikniony. Załóżmy, że program podnosi do 3,50 dolara za buszel cenę pszenicy, która inaczej kosztowałaby 2,50 dolara. Rolnik uzyskuje za buszel pszenicy o 1 dolara więcej. Jednak pracownik miejski - wskutek tej samej zmiany - *placi* o 1 dolara więcej za buszel pszenicy o podwyższonej cenie. To samo dotyczy innych produktów rolnych. Zatem jeśli siła nabywcza rolnika, umożliwiającą mu zakup produktów przemysłowych, zwiększa się o 1 dolara, siła nabywcza pracownika miejskiego, umożliwiającą mu zakup produktów przemysłowych, zmniejsza się dokładnie tak samo. W ostatecznym rachunku przemysł jako całość nie zyskuje nic. Traci na sprzedaży w mieście dokładnie tyle samo, ile zyskuje na sprzedaży na wsi.

Oczywiście zachodzi zmiana w proporcjach tych sprzedaży. Producenci sprzętu rolniczego i domy sprzedaży wysyłkowej niewątpliwie robią lepsze interesy. Ale interesy miejskich domów towarowych stoją gorzej.



Ponadto sprawa na tym się nie kończy. W ostatecznym rachunku program nie tylko nie przynosi żadnego zysku, ale przynosi stratę. Nie oznacza on bowiem zwykłego przeniesienia siły nabywczej od konsumentów miejskich albo od wszystkich podatników, albo jednych i drugich do rolników. Często oznacza on również wymuszone cięcia w produkcji artykułów rolnych, co ma podnieść ich cenę. Oznacza niszczenie bogactwa. Oznacza, że konsumuje się mniej żywności. W jaki sposób dochodzi do tego niszczenia bogactwa, zależy będzie od konkretnej metody zastosowanej do podniesienia cen. W grę wchodzić może prawdziwe fizyczne niszczenie czegoś, co zostało już wyprodukowane, jak w przypadku palenia kawy w Brazylii. Może nastąpić wymuszone ograniczenie powierzchni upraw, jak w przypadku amerykańskiego planu AAA czy jego późniejszych wersji. Skutki niektórych spośród tych metod zbadamy dokładniej, gdy przejdziemy do szerszego omówienia prowadzonej przez rząd kontroli cen artykułów żywnościowych.

Można tu jednak podkreślić, że gdy rolnik obniża produkcję pszenicy, aby osiągnąć cenę parytetową, może istotnie otrzymać wyższą cenę za każdy buszel, jednak produkuje i sprzedaje mniej buszli. Tak więc jego dochód nie wzrasta w proporcji do ceny. Uświadamiają to sobie nawet niektórzy spośród rzeczników cen parytetowych i robią z tego argument na rzecz dalej idącego parytetu - parytetu *dochodów* rolników. To jednak można osiągnąć wyłącznie drogą subsydiów, których bezpośrednie koszty ponoszą podatnicy. Innymi słowy - aby pomóc rolnikom, zmniejsza się siłę nabywczą pracowników miejskich, a ponadto innych jeszcze grup.

### 3

Zanim porzucimy ten temat, musimy uporać się z jeszcze jednym argumentem na rzecz cen parytetowych. Przedstawiają go niektórzy spośród bardziej wyrafinowanych obrońców tego programu. „Tak”, przyznają chętnie, „argumenty ekonomiczne na rzecz cen parytetowych nie są dobre. Takie ceny stanowią specjalny przywilej. Jest to danina nałożona na konsumenta. Ale czy cło nie jest

daniną nałożoną na rolnika? Czy z powodu ceł nie musi płacić wyższych cen za produkty przemysłowe? Nie pomoże nakładanie kompensacyjnych ceł na produkty rolnicze, ponieważ w ostatecznym rachunku Ameryka jest eksporterem żywności. Tak więc system cen parytetowych jest dla rolnika równoważnikiem ceł. Jest to jedyny uczciwy sposób, aby te sprawy zrównoważyć".

Rolnicy, którzy domagali się cen parytetowych, rzeczywiście mieli się na co uskarżać. Cła ochronne przynosiły im więcej szkód, niż sobie z tego zdawali sprawę. Obniżając import artykułów przemysłowych, obniżały również eksport artykułów rolnych, ponieważ uniemożliwiały innym narodom uzyskanie dolarów koniecznych na zakup naszych produktów rolniczych. Niemniej przywołana właśnie argumentacja nie wytrzymuje próby. Fałszywe są nawet sugerowane przez nią fakty. Nie ma *powszechnego* cła na wszystkie produkty „przemysłowe” czy pozarolnicze. Wiele gałęzi krajowego przemysłu czy eksportu nie podlega ochronie celnej. Jeśli z powodu cła pracownik miejski musi zapłacić wyższą cenę za wełniane koce czy płaszcze, czy można mu to „kompensować”, każąc mu zapłacić wyższą cenę także za ubranie z bawełny oraz artykuły żywnościowe? Czy też po prostu rabuje się go dwa razy?

Niektórzy powiadają: wyrównajmy to wszystko, przyznając równą „ochronę” wszystkim. To jednak jest niemożliwe teoretycznie i praktycznie. Nawet jeśli założymy, że problem ten da się rozwiązać technicznie - cło dla A, przemysłowca poddanego konkurencji zagranicznej; subsyduum dla B, przemysłowca eksportującego swoje produkty - byłoby niemożliwe chronić czy subsydiować wszystkich „uczciwie” czy równo. Musielibyśmy dać wszystkim taką samą ochronę celną czy subsyduum wyrażone w procentach (a może powinna to być taka sama kwota w dolarach?), a przy tym nigdy nie byłibyśmy pewni, czy pewnym grupom nie płacimy podwójnie, podczas gdy inne znalazły się w lukach systemu.

Przypuśćmy jednak, że moglibyśmy rozwiązać ten fantastyczny problem. Jaki miałoby to sens? Kto zyskałby, gdyby wszyscy jednakowo subsydiowali się wzajemnie? Jaki tu zysk, gdy ktoś traci na dodatkowych podatkach dokładnie tyle, ile zyskuje dzięki subsyduum czy ochronie? Stworzylibyśmy jedynie dodatkową armię

niepotrzebnych biurokratów, których zadaniem byłoby realizować ten program, a wszyscy oni byliby straceni dla produkcji.

Z drugiej zaś strony - moglibyśmy rozwiązać tę sprawę całkiem po prostu, kończąc zarówno z systemem cen parytetowych, jak i systemem cel ochronnych. Bowiem razem wzięte, nie wyrównują one niczego. Połączenie systemów oznacza po prostu, że zyskują rolnik A i przemysłowiec B - kosztem zapomnianego pana C.

Tak więc gdy śledzimy nie tylko skutki bezpośrednie, które dotyczą specjalnych grup, ale także skutki odległe, które odczuwają wszyscy - ułatwiają się rzekome korzyści jeszcze jednego programu.

## URATOWAĆ PRZEMYSŁ X

1

W kularach Kongresu tłoczno od przedstawicieli przemysłu X. Przemysł X jest chory. Przemysł X umiera. Trzeba go uratować. Mogą go uratować jedynie cła, wyższe ceny lub subsydia. Jeśli pozwoli mu się umrzeć, pracownicy znajdą się na ulicy. Właściciele domów, w których wynajmują mieszkania, sklepikarze i rzeźnicy, u których kupują, właściciele pobliskich kin - wszyscy oni utracą zarobki, a kryzys będzie zataczał coraz szersze kręgi. Ale jeśli przemysł X, dzięki bezzwłócnemu działaniu Kongresu, zostanie *uratowany* - ach, wtedy! Będzie kupował wyposażenie od innych gałęzi; zatrudni więcej ludzi; da większe zarobki rzeźnikom, piekarzom i producentom neonów; koniunktura pojawi się i zataczać będzie coraz szersze kręgi.

Jest to oczywiście tylko uogólniona postać argumentacji, którą dopiero co rozważaliśmy. W tamtym przypadku przemysłem X było rolnictwo. Ale liczba przemysłów X jest nieskończona. Dwoma najbardziej godnymi uwagi przykładami były górnictwo węglowe oraz produkcja srebra. Aby „uratować srebro”, Kongres dokonał olbrzymich szkód. Według jednego z argumentów na rzecz programu ratunkowego, miał on „pomóc Wschodowi”. Jednym z rzeczywistych skutków była deflacja w Chinach, których system monetarny opierał się na srebrze: kraj ten zmuszony był odejść od dotychczasowego standardu. Skarb Stanów Zjednoczonych musiał nabywać - po śmiesznych cenach, daleko przewyższających poziom rynkowy - zapasy niepotrzebnego srebra i przechowywać je w swoich podziemiach. Zasadniczy polityczny cel „srebrnych

senatorów" można było osiągnąć równie dobrze za cenę tylko części tych strat i kosztów, wypłacając jawne subsydium właścicielom kopalń lub ich pracownikom; jednak ani Kongres, ani cały kraj nigdy nie przystąpiły na tego rodzaju otwartą kradzież, gdyby nie towarzyszyły im ideologiczne bzdury odwołujące się do „istotnej roli srebra dla waluty krajowej”.

Aby uratować górnictwo węglowe, Kongres wydał Guffey Act - ustawę, która nie tylko pozwalała właścicielom kopalń węgla zniżać się, by ceny sprzedaży nie były niższe od pewnego minimum ustalonego przez rząd, ale nawet ich do tego zmuszała. Chociaż Kongres zaczął od ustalenia „ceny” (w liczbie pojedynczej) węgla, rząd wkrótce zorientował się, że ustalił (biorąc pod uwagę tysiące różnej wielkości kopalń, przesyłki do tysięcy różnych odbiorców za pośrednictwem kolei, ciężarówek, statków morskich i rzecznych) 350 000 odrębnych cen węgla!<sup>1</sup> Jednym ze skutków tej próby utrzymania cen węgla powyżej poziomu wyznaczanego przez konkurencyjny rynek było przyspieszone przechodzenie konsumentów na zastępcze źródła energii i ciepła - takie jak ropa naftowa, gaz ziemny i energia wodna. Dziś widzimy, jak rząd stara się wymusić przejście od konsumpcji ropy z powrotem do węgla.

## 2

Nie jest tutaj naszym celem prześledzić wszystkie skutki, jakie przynosiły podejmowane w przeszłości próby ratowania różnych przemysłów, ale jedynie kilka głównych, które w tych okolicznościach muszą pojawić się w sposób nieunikniony.

Można twierdzić, że dany przemysł należy utworzyć albo utrzymać ze względów wojskowych. Można utrzymywać, że dany przemysł doprowadziły do ruiny nieproporcjonalne w porównaniu z innymi gałęziami podatki lub stawki płac albo że, jak w przypadku

<sup>1</sup> Dzięki uprzejmości Dana H. Wheelera, dyrektora Bituminous Coal Division. Przesłuchanie w Kongresie w związku z rozszerzeniem zakresu ustawy Bituminous Coal Act.

zakładów użyteczności publicznej, zmuszano je do działania przy taryfach, czyli opłatach nakładanych na użytkowników, które nie pozwalały osiągnąć odpowiedniej marży zysku. Tego rodzaju argumenty w konkretnym przypadku mogą być uzasadnione lub nie. Nie zajmujemy się tutaj nimi. Interesuje nas tylko jeden argument na rzecz ratowania przemysłu X- wedle niego, jeśli pozwoli się, by siły wolnej konkurencji (zwanej zwykle przez rzeczników danego przemysłu w takich przypadkach leseferystyczną, morderczą, wilczą, dziką konkurencją) doprowadziły do zmniejszenia wielkości przemysłu lub jego zaniku, pociągnie on za sobą całą gospodarkę, jeśli zaś sztucznie utrzyma się go przy życiu, wspomże całą gospodarkę.

Przywołaliśmy tutaj nic innego, jak tylko uogólniony przypadek argumentacji na rzecz cen parytetowych na produkty rolne czy też ochrony celnej dla dowolnej liczby przemysłów X. Argumentacja przeciw sztucznie podwyższanym cenom stosuje się oczywiście nie tylko do produktów rolnych, ale do wszystkich produktów; podobnie racje, które znaleźliśmy przeciw ochronie celnej dla jednego przemysłu, stosują się do każdego innego.

Pozostaje jednak wiele innych programów ratowania przemysłów X. Poza tymi, które już rozważyliśmy, istnieją dwa główne rodzaje takich projektów; przyjrzyjmy się im pobieżnie. W przypadku pierwszego z nich utrzymuje się, że przemysł X jest już „zatłoczony”, i stara się powstrzymać inne firmy czy pracowników od podejmowania w nim działalności. W drugim przypadku twierdzi się, że przemysł X należy wspierać drogą bezpośrednich subsydiów rządowych.

Otóż jeśli przemysł X w porównaniu z innymi jest rzeczywiście „zatłoczony”, nie potrzeba żadnego przymusu legislacyjnego, aby utrzymać poza nim nowy kapitał czy nowych pracowników. Nowy kapitał nie wdziera się w branże, które ponad wszelką wątpliwość mają poważne kłopoty. Inwestorzy nie poszukują gorliwie przemysłów, w których najwyższe ryzyko straty łączy się z najniższym zwrotem kapitału. Podobnie pracownicy -jeśli tylko mają lepszą możliwość, nie podejmują pracy w przemysłach, w których płace są najniższe, a widoki na stałe zatrudnienie najmniej obiecujące.

Jeśli jednak stosuje się przymus, aby nowy kapitał i nowe siły robocze utrzymać poza przemysłem X - czy to za pomocą mono-

poli, karteli, polityki związkowej czy też ustawodawstwa - pozbawia się je tym samym wolności wyboru. Zmusza to inwestorów do lokowania swoich pieniędzy tam, gdzie zwrot kapitału wygląda ich zdaniem mniej obiecująco niż w przemyśle X. Zmusza pracowników do zatrudniania się w gałęziach gospodarki, w których płace są nawet niższe, a perspektywy gorsze, niż mogliby znaleźć w rzekomo chorym przemyśle X. Oznacza to, mówiąc najkrócej, że zarówno kapitał, jak i praca są zatrudniane mniej efektywnie, niż miałyby to miejsce w sytuacji wolności wyboru. Oznacza to więc obniżenie produkcji, które musi odbić się w niższym przeciętnym standardzie życia.

Ten niższy standard spowodowany zostanie albo przez przeciętne płace nominalne niższe, niż skądinąd mogłyby być, albo przez wyższe przeciętne koszty utrzymania, albo przez oba czynniki łącznie. (W konkretnej sytuacji zależeć to będzie od prowadzonej polityki pieniężnej). Tego rodzaju restryktywne programy rzeczywiście mogą utrzymać płace i zwrot kapitału w samym przemyśle X na poziomie wyższym, niż skądinąd byłby możliwe; jednak tym samym wymuszają niższy poziom płac i zwrotu kapitału w innych gałęziach gospodarki. Przemysł X może skorzystać jedynie kosztem przemysłów A, B i C.

### 3

Podobne skutki wywoła każda próba ratowania przemysłu X za pomocą bezpośrednich subsydiów z grosza publicznego. Byłoby to jedynie przeniesienie bogactwa czy dochodu do przemysłu X. Podatnicy straciliby dokładnie tyle, ile zyskaliby ludzie w przemyśle X. Wielką zaletą subsydiów - z publicznego punktu widzenia - jest to właśnie, że dzięki nim fakt ten staje się tak oczywisty. Dają one znacznie mniej okazji do intelektualnego zamroczenia, które pojawia się przy argumentacji na rzecz cel, ustalania cen minimalnych czy rozwiązań monopolistycznych.

Oczywiście w przypadku subsydiów podatnicy muszą tracić dokładnie tyle, ile zyskuje przemysł X. Powinno być równie jasne,

że inne gałęzie muszą w konsekwencji stracić tyle samo. Muszą one opłacić część podatków przeznaczanych na wsparcie przemysłu X. Natomiast konsumentom opodatkowanym na rzecz przemysłu X pozostawi się odpowiednio mniejszy dochód, za który będą mogli kupić coś innego. Skutek więc będzie taki, że aby przemysł X mógł się powiększyć, inne gałęzie będą musiały średnio zmniejszyć swoje rozmiary.

Ale skutkiem subsydiów jest nie tylko przeniesienie bogactwa lub dochodu oraz to, że inne gałęzie razem wzięte musiały skurczyć się o tyle samo, o ile przemysł X się rozszerzył. Jest nim także to (i stąd bierze się ostateczna strata dla całego społeczeństwa), że kapitał i pracę wyprowadza się z przemysłów, w których mogą pracować bardziej wydajnie, a kieruje do przemysłu, w którym są mniej efektywne. Wytwarza się mniej bogactwa. Przeciętny standard życia obniża się w porównaniu z tym, jaki byłby możliwy.

#### 4

Praktycznie każda argumentacja, jaką przedstawia się na rzecz subsydiowania przemysłu X, sama od razu sugeruje powyższe skutki. Przemysł X, według jego przyjaciół, kurczy się lub umiera. Można zapytać - dlaczego należy go utrzymywać przy życiu sztucznym oddychaniem? Głęboko błędny jest pogląd, że w rozwijającej się gospodarce *wszystkie* gałęzie muszą rozwijać się równolegle. Jeśli nowe gałęzie mają rozwijać się z dostateczną szybkością, potrzeba zazwyczaj, by pewnym starym przemysłom pozwolono skurczyć się czy umrzeć. Tym samym pomagają one uwolnić kapitał i pracę, niezbędne dla nowych przemysłów. Gdybyśmy próbowali sztucznie utrzymać przy życiu branżę produkcji konnych powozów, spowolnilibyśmy rozwój przemysłu samochodowego i wszystkich z nim związanych. Spowolnilibyśmy produkcję bogactwa oraz zahamowali postęp ekonomiczny i naukowy.

Jednak to właśnie robimy za każdym razem, kiedy nie pozwalamy umrzeć jakiemuś przemysłowi, chcąc ochronić pracę, która uzyskała w nim kwalifikacje, lub zainwestowany kapitał. Choć może



się to wydawać paradoksalne, dla zdrowej i dynamicznej gospodarki jest równie konieczne, by umierającym przemysłom pozwolono umrzeć, jak i to, by rozwijającym się przemysłom pozwolono wzrastać. Pierwszy proces ma zasadnicze znaczenie dla drugiego. Próba zachowania przestarzałych przemysłów jest równie niemądra jak próba zachowania przestarzałych metod produkcji; często są to jedynie dwa sposoby opisu tego samego postępowania. Udoskonalone metody produkcji stale muszą wypierać przestarzałe, jeśli zarówno stare potrzeby, jak i nowe pragnienia mają być zaspokajane wciąż nowymi towarami i nowymi środkami.

## JAK DZIAŁA SYSTEM CEN?

Całą argumentację tej książki można podsumować w stwierdzeniu, że badając skutki danej polityki ekonomicznej, musimy śledzić efekty nie tylko natychmiastowe, ale i długofalowe, rezultaty nie tylko bezpośrednie, ale i wtórne, wreszcie konsekwencje, jakie staną się udziałem nie tylko pewnych konkretnych grup, ale wszystkich. Wynika stąd, że jeśli skupiamy uwagę jedynie na kilku specjalnych zagadnieniach -jeśli na przykład analizujemy wyłącznie to, co dzieje się w jednej gałęzi gospodarki, nie biorąc pod uwagę tego, co dzieje się we wszystkich - nasze postępowanie jest niemądre i prowadzi do pomyłek. Ale z tego właśnie umysłowego lenistwa, z uporczywego nawyku, by rozważać w oderwaniu jedynie pewien konkretny przemysł czy konkretne zjawisko, wyrastają wszystkie główne błędy ekonomii. Błędy te przenikają argumentację nie tylko wynajętych rzeczników interesów specjalnych, ale nawet niektórych ekonomistów, którzy uchodzą za głębokich myślicieli.

Na tym właśnie błędzie opiera się szkoła „produkcji dla wykorzystania, a nie dla zysku”, która atakuje rzekomo obłędny „system cen”. Problem produkcji, mówią zwolennicy tej szkoły, jest już rozwiązany. (Wszędzie da się słyszeć ten błąd; jak zobaczymy, jest on również punktem wyjścia dla większości dziwaków ulegających iluzji pieniądza oraz szarlatanów specjalizujących się w „podziale bogactwa”). Rozwiązali go naukowcy, specjaliści do spraw wydajności, inżynierowie i technicy. Mogliby wyprodukować niemal wszystko, czego tylko się zapragnie, w ilościach olbrzymich i praktycznie nieograniczonych. Ale - niestety! - światem rządzą nie inżynierowie,

myślący wyłącznie o produkcji, ale przedsiębiorcy, myślący wyłącznie o zysku. To oni wydają polecenia inżynierom, a nie na odwrót. Będą produkować każdy przedmiot tak długo, jak długo przynosi to im zysk; jednak gdy tylko zysku zabraknie, niegodziwcy zaprzestają wytwarzania, mimo że potrzeby wielu ludzi pozostają nie zaspokojone, a świat rozpaczliwie domaga się większej ilości dóbr.

Pogląd ten opiera się na tylu błędach, że nie da się rozwikłać ich wszystkich naraz. Jednak główny błąd, jak to już wskazaliśmy, bierze się stąd, że patrzy się tylko na jedną gałąź - albo nawet po kolei na kilka - jak gdyby istniały one w oderwaniu od innych. W rzeczywistości wszystkie one są wzajemnie powiązane i każda istotna decyzja, która dotyczy jednej z nich, zarówno wpływa na decyzje dotyczące innych, jak i od nich zależy.

Będziemy mogli uświadomić to sobie lepiej, jeśli zrozumiemy podstawowy problem, który ma do rozwiązania przedsiębiorczość jako całość. Aby wziąć sprawy w możliwie największym uproszczeniu, rozważmy problem, jakiemu na swej bezludnej wyspie musiał stawić czoło Robinson Crusoe. Jego potrzeby na pierwszy rzut oka wydają się nieskończone. Moknie na deszczu, drży z chłodu, cierpi głód i pragnienie. Potrzebuje wszystkiego: wody do picia, żywności, dachu nad głową, ochrony przed dzikimi zwierzętami, ognia, miękkiego miejsca, na którym mógłby się położyć. Nie może zaspokoić naraz wszystkich tych potrzeb; brak mu na to czasu, energii i środków. Musi natychmiast zająć się potrzebami najbardziej pilnymi. Powiedzmy, że najbardziej dokucza mu pragnienie. Wykopuje w piasku dół, w którym zbierać się będzie woda deszczowa, albo buduje jakieś prymitywne ujęcie. Gdy już zaopatrzy się w choćby niewielką ilość wody, nie będzie poprawiał swego dzieła: musi zająć się znalezieniem żywności. Chce łowić ryby - ale do tego potrzebuje sznurka i haczyka albo sieci; przystępuje do ich wykonania. Wszystko, co robi, odwleka lub uniemożliwia wszelką inną pracę, choćby trochę mniej pilną. Bez przerwy stoi wobec problemu wyboru: *alternatywnego* wykorzystania czasu i pracy.

Problem ten łatwiej mogła rozwiązać rodzina szwajcarskich Robinsonów. Mają więcej ust do wyżywienia, ale również więcej rąk do pracy. Mogą przeprowadzić podział i specjalizację pracy.

Ojciec poluje; matka przygotowuje jedzenie; dzieci zbierają drewno na opał. Jednak nawet ta rodzina nie może sobie pozwolić, by któryś z jej członków bez końca wykonywał tę samą pracę, nie porównując potrzeby, którą obecnie zaspokaja, z innymi, podobnie pilnymi. Gdy dzieci uzbierają odpowiednią stertę drewna, nie mogą po prostu powiększać jej nadal. Czas, aby je posłać na przykład po wodę. Rodzina bez przerwy stoi wobec problemu wyboru: *alternatywnego* wykorzystania pracy oraz - jeśli szczęśliwie ma strzelby, sprzęt do połowu ryb, łódź, siekiery, piły i tak dalej - *alternatywnego* wykorzystania kapitału. Oto zadaniem jednego z członków rodziny jest zbieranie drewna. Uznano by za niewypowiedziane głupstwo jego narzekania, że przecież mógłby zebrać go więcej, gdyby brat - zamiast łowić ryby na obiad - pomagał mu przez cały dzień. Rozpatrując poszczególną jednostkę czy rodzinę, łatwo sobie uświadomić, że zajęciu pewnego rodzaju można oddawać się bardziej *tylko kosztem wszystkich innych zajęć*.

Podobne najprostsze objaśnienia ośmiesza się niekiedy jako „ekonomię Robinsona Crusoe”. Przodują w tym niestety zwłaszcza ludzie, którzy ich najbardziej potrzebują, którym nie udaje się zrozumieć tej konkretnej zasady nawet wtedy, gdy objaśniona jest w równie prosty sposób, albo którzy całkowicie tracą ją z oczu, gdy przychodzi do analizy oszałamiającej złożoności wielkiego współczesnego społeczeństwa ekonomicznego.

## 2

Zajmijmy się teraz takim społeczeństwem. W jaki sposób rozwiązuje ono problem alternatywnych zastosowań pracy i kapitału, jak zaspokaja tysiące różnych - i w różnym stopniu pilnych - potrzeb i pragnień? Służy do tego właśnie system cen. Służą do tego stale zmieniające się relacje pomiędzy kosztami produkcji, cenami i zyskami.

Ceny ustalają się w wyniku relacji pomiędzy podażą i popytem, a ze swej strony wpływają na podaż i popyt. Kiedy ludziom jakiś artykuł jest bardziej potrzebny, gotowi są dać zań więcej. Cena

idzie w górę. Zwiększa to zyski wytwórców artykułu. Ponieważ okazuje się, że jego wytwarzanie jest bardziej opłacalne niż wytwarzanie czegoś innego, ludzie w danej gałęzi powiększają produkcję; przyciąga ona również innych. W ten sposób zwiększa się podaż, prowadząc do obniżenia ceny oraz marży zysku - aż do chwili, kiedy marża zysku z powrotem spada do poziomu, jaki (uwzględniając ryzyko) występuje w innych gałęziach. Może spaść popyt na artykuł; podaż może wzrosnąć do punktu, w którym cena spadnie do poziomu pozwalającego na zysk mniejszy niż przy wytwarzaniu innych artykułów; wytwarzanie może nawet przynosić stratę. W tym przypadku producenci najmniej wydajni, których koszty są najwyższe, zostają całkowicie wypchnięci z rynku. Produkt będą teraz wytwarzać tylko producenci najbardziej wydajni, działający przy najniższych kosztach. Podaż towaru spadnie - albo przynajmniej przestanie się powiększać.

Z obserwacji tego zjawiska bierze się przekonanie, że ceny określone są przez koszty produkcji. W takim sformułowaniu jest ono błędne. Ceny określone są przez podaż i popyt, popyt zaś zależy od tego, jak bardzo ludzie pożądamy danego towaru i co mają do zaoferowania w zamian. Podaż rzeczywiście zależy po części od kosztów produkcji. To jednak, ile w *przeszłości* kosztowała produkcja towaru, nie może określać jego wartości. Zależać ona będzie od *obecnych* relacji pomiędzy podażą a popytem. Natomiast oczekiwania przedsiębiorców, dotyczące *przyszłych* kosztów produkcji oraz *przyszłej* ceny, określają wielkość produkcji. To wpływa na przyszłą podaż. Zachodzi więc stała skłonność ceny towaru i krańcowych kosztów produkcji do wzajemnego *wyrównywania się*; nie znaczy to jednak, że krańcowy koszt produkcji bezpośrednio określa cenę.

System prywatnej przedsiębiorczości można więc porównać do tysięcy maszyn, z których każda posiada półautomatyczny regulator, przy czym wszystkie maszyny i regulatory są wzajemnie powiązane i wpływają na siebie, tak że ostatecznie działają jak jedna wielka maszyna. Każdy chyba wie, co to jest automatyczny „regulator” w maszynie parowej. Składa się zwykle z dwóch kul czy ciężarków, na które działa siła odśrodkowa. W miarę wzrostu obrotów maszyny kule odsuwają się od pręta, do którego są przytwierdzone, w ten

sposób automatycznie zwiężając czy zamykając zawór regulujący dopływ pary; tym samym maszyna zwalnia obroty. Jeśli natomiast są one zbyt niskie, kule opadają, otwierają zawór i zwiększają prędkość obrotów. W ten sposób każde odchylenie od pożądanej prędkości obrotów samo uruchamia siły, które powodują jego usunięcie.

Dokładnie tak samo w systemie konkurencyjnej przedsiębiorczości prywatnej jest regulowana względna podaż tysięcy różnych towarów. Jeśli ludzie chcą większej ilości towaru, konkurują między sobą, co podnosi cenę. Zwiększają się zyski producentów. Zachęca to ich do zwiększania produkcji. Inni przestają wytwarzać niektóre z dotychczasowych produktów i biorą się za produkcję, która obiecuje lepszy zwrot kapitału. Tak więc wzrasta podaż danego towaru, ale jednocześnie maleje podaż niektórych innych. Cena produktu spada w porównaniu z innymi i znikają bodźce zachęcające do zwiększania produkcji.

Podobnie gdy spada popyt na jakiś produkt, idzie w dół jego cena oraz zyski z produkcji; produkcja spada.

Właśnie to ostatnie zjawisko wywołuje zgorszenie ludzi, którzy nie rozumieją potępianego przez nich „systemu cen”. Oskarżają ten system o wytwarzanie niedoboru. Dlaczego, pytają z oburzeniem, wytwórcy mają obcinać produkcję butów z chwilą, gdy przestaje ona przynosić zyski? Dlaczego mają się kierować wyłącznie własnymi zyskami? Dlaczego mają się kierować rynkiem? Dlaczego nie produkują butów tak, jak na to pozwala „pełna zdolność wytwórcza nowoczesnej technologii”? System cen i prywatna przedsiębiorczość, podsumowują filozofowie „produkcji dla wykorzystania”, jest tylko odmianą „gospodarki niedoboru”.

Pytania te i końcowe wnioski biorą się z błędu polegającego na tym, że widzi się jedną gałąź w oderwaniu od innych, że patrzy się na drzewa i nie widzi lasu. Aż do pewnego punktu produkcja butów jest niezbędna. Ale niezbędna jest również produkcja płaszczy, koszul, spodni, domów, pługów, łopat, fabryk, mostów, mleka i chleba. Gdy nie zaspokaja się setek innych, bardziej pilnych potrzeb, byłoby idiotyzmem usypiać góry dodatkowych butów -z tego tylko powodu, że jest to możliwe.

Otóż jeśli gospodarka pozostaje w stanie równowagi, dany przemysł może rozwijać się *tylko kosztem innych*. W każdej bowiem okre-

ślonej chwili ilość czynników produkcji jest ograniczona. Dany przemysł może rozwijać się tylko w ten sposób, że *przechodzi* do niego praca, ziemia i kapitał, które inaczej byłyby zatrudnione w innych gałęziach. A gdy dany przemysł kurczy się albo jego produkcja przestaje wzrastać, niekoniecznie oznacza to, że w ostatecznym rachunku następuje spadek całkowitej produkcji. Może to oznaczać jedynie *uwolnienie* pracy i kapitału, *co pozwala na rozwój innych przemysłów*. Błędny jest zatem wniosek, że gdy kurczy się produkcja jednego asortymentu, koniecznie musi kurczyć się *całkowita* produkcja.

Mówiąc najkrócej - każda produkcja wymaga wyrzeczenia się czegoś innego. W istocie same koszty produkcji można zdefiniować jako koszt rzeczy (takich jak bezczynność i przyjemność, inaczej wykorzystane surowce itd.), z których rezygnujemy po to, by wytworzyć dany produkt.

Wynika stąd, że dla zdrowej i dynamicznej gospodarki równie jest konieczne, by umierającym przemysłom pozwolono umrzeć, jak i to, by rozwijającym się przemysłom pozwolono wzrastać. Bowiem umierające przemysły pochłaniają pracę i kapitał, które powinno się uwolnić dla przemysłów rozwijających się. Oczerniany system cen pozwala właśnie rozwiązać niezmiernie złożony problem, pozwala mianowicie precyzyjnie rozstrzygać, w jakich proporcjach należy wytwarzać dziesiątki tysięcy różnych towarów i usług. Równania te mogą przyprawić o zawrót głowy, ale rozwiązywane są w sposób półautomatyczny dzięki systemowi cen, zysków i kosztów. System ten rozwiązuje je bez porównania lepiej, niż mógłby to zrobić dowolny zespół biurokratów. W systemie tym bowiem każdy konsument wytwarza swój własny popyt i co dzień, wciąż na nowo, głosuje - raz czy wiele razy - na wybrane przez siebie towary; tymczasem biurokraci próbują rozwiązać ten problem za klientów. Zabiegają przy tym nie o to, czego tamci potrzebują, ale o to, co zdaniem biurokratów jest im potrzebne.

Chociaż biurokraci nie rozumieją półautomatycznego systemu cen, zawsze ich on niepokoi. Wciąż starają się poprawić go czy skorygować, zazwyczaj w interesie jakiejś lamentującej grupy interesów. Jak wyglądają skutki niektórych spośród tych interwencji, zbadamy dokładniej w następnych rozdziałach.

## „STABILIZOWANIE” CEN TOWARÓW

### 1

Próby podniesienia cen pewnych towarów, aby trwale przewyższały naturalny poziom rynkowy, zawodziły tak często, tak katastroficznie i tak jawnie, że doświadczone grupy interesów oraz biurokraci, którzy ulegają ich presji, rzadko w otwarty sposób wyjawiają ten cel. Cele, które wskazują, zwłaszcza gdy po raz pierwszy domagają się interwencji rządu, są zazwyczaj bardziej umiarkowane i bardziej możliwe do przyjęcia.

Nie jest ich zamiarem, oświadczają więc, podnieść cenę towaru X, aby trwale przewyższała naturalny poziom. Przyznają, że byłoby to nieuczciwe w stosunku do konsumentów. Ale *teraz* sprzedaje się go jawnie *poniżej* naturalnego poziomu. Producenci nie mogą zarobić na życie. Jeśli natychmiast nie zaczniemy działać, wypadną z rynku. Następnie pojawi się rzeczywisty niedobór, a konsumenci będą musieli płacić za te towary wygórowane ceny. Pozorne zyski, jakie teraz mają, będą ich w końcu wiele kosztować. Obecna, „chwilowo” niska cena nie może bowiem trwać długo. Ale nie stać nas, by czekać, aż tak zwane naturalne siły rynku czy „ślepe” prawo podaży i popytu poprawią sytuację. Tymczasem bowiem producenci popadną w ruinę, a my wszyscy doświadczymy głębokiego niedoboru. Rząd musi *działać*. Chcemy jedynie skorygować te gwałtowne, bezsensowne *fluktuacje* ceny. Nie próbujemy jej *wywindować*, ale jedynie *ustabilizować ją*.

Proponuje się zwykle kilka metod, które mają doprowadzić do tego celu. Najczęściej pojawiają się żądania pożyczek rządowych dla rolników, pozwalających im utrzymać zbiory poza rynkiem.



W Kongresie nalega się na takie pożyczki, podając powody, które większości słuchaczy wydają się bardzo wiarygodne. Mówi się, że zbiory rzucane są na rynek jednocześnie, w okresie żniw; że w tym właśnie okresie ceny są najniższe i że spekulanci czerpią stąd korzyści: sami kupują zbiory i przechowują je do czasu, kiedy ceny będą wyższe, gdyż znów zacznie brakować żywności. Przekonuje się więc, że rolnicy są poszkodowani i że wyższa przeciętna cena powinna przynosić korzyść im, a nie spekulantom.

Argumentacja ta nie znajduje poparcia ani w teorii, ani w doświadczeniu. Speculant, którego obrzuca się błotem, nie jest wrogiem rolnika; bez niego rolnikowi nie mogłoby się dobrze powodzić. Ktoś musi przyjąć na siebie ryzyko fluktuacji cen produktów rolnych; współcześnie ponoszą je przede wszystkim właśnie zawodowi spekulanci. Mówiąc ogólnie, im więcej kompetencji okazują oni, działając dla własnej korzyści, tym bardziej wspomagają rolnika. Speculanci bowiem mogą zaspokoić swoje interesy tym lepiej, im lepiej potrafią przewidzieć przyszłe ceny. Im zaś dokładniej przewidują przyszłe ceny, tym mniej gwałtowne czy wysokie są wahania cen.

Nawet gdyby rolnicy musieli co rok całe swoje zbiory pszenicy rzucać na rynek w ciągu jednego miesiąca, cena w tym miesiącu niekoniecznie musiałaby z tego powodu być niższa niż w dowolnym innym okresie (poza pewnym potrąceniem na koszty przechowywania). Speculanci bowiem w nadziei osiągnięcia zysków wtedy właśnie dokonują największych zakupów. Kupują tak długo, aż cena wzrośnie do punktu, w którym przestaną spodziewać się przyszłego zysku. Sprzedają zawsze wtedy, gdy przewidują, że zwłoka przyniesie im straty. Skutkiem jest wyrównanie cen artykułów rolnych w ciągu całego roku.

Właśnie dlatego, że istnieje klasa zawodowych spekulantów podejmujących ryzyko, nie muszą go brać na siebie rolnicy i młynarze. Rynek udziela im ochrony. Zatem w normalnych warunkach, gdy spekulanci dobrze wykonują swoją pracę, zyski rolników i młynarzy zależeć będą głównie od ich umiejętności i pracowitości, a nie od wahań na rynku.

Doświadczenie ukazuje rzeczywiście, że ceny pszenicy i innych nadających się do długiego przechowywania plonów pozostają nie-

zmienne w ciągu całego roku, pomijając potrącenia na koszty przechowywania, odsetki od kapitału i opłaty ubezpieczeniowe. Pewne starannie przeprowadzone badania pokazały nawet, że średni miesięczny wzrost cen po okresie żniw nie w pełni wystarcza na pokrycie tych opłat za przechowanie, tak że spekulanci w istocie subsydują rolników. Nie jest to oczywiście ich zamiarem: wynika jedynie z trwałej skłonności do nadmiernego optymizmu, którą wykazują spekulanci. (Przedsiębiorcy zdają się w większości przypadków ulegać tej skłonności: jako klasa bez przerwy - wbrew zamiarom - subsydują konsumentów. Szczególnie dotyczy to sytuacji, w których występują duże widoki na spekulacyjny zysk. Gracze w totalizatora razem wzięci tracą pieniądze, gdyż każdy z nich żywi nieuzasadnioną nadzieję wylosowania jednej z kilku efektownych nagród. Podobnie obliczono, że całkowita wartość pracy i kapitału, które poświęcono na poszukiwania złota czy ropy, przekroczyła całkowitą wartość wydobytych minerałów).

Sytuacja zmienia się jednak, gdy wkracza państwo i albo samo kupuje plony rolników, albo pożyczka im pieniądze, by trzymali zbiory poza rynkiem. Czasami robi się to w imię stworzenia i utrzymania czegoś, co nosi miłą dla ucha nazwę „zwykłego spichlerza”. Jednak historia cen i rocznych zapasów plonów ukazuje, że zadanie to równie dobrze spełniał prywatny rynek. Kiedy wkracza rząd, zwykły spichlerz staje się w istocie spichlerzem politycznym. Za pomocą pieniędzy podatnika zachęca się rolnika, by utrzymywał plony poza rynkiem dłużej, niż robiłby to w zwykłych okolicznościach. Politycy, którzy inicjują taki program, oraz biurokraci, którzy go realizują, chcą mieć pewność, że rolnicy będą na nich głosować; tak zwane rzetelne ceny na produkty rolne ustalają więc zawsze powyżej ceny uzasadnionej warunkami podaży i popytu w danej chwili. Zwykły spichlerz staje się zatem spichlerzem przepełnionym. Poza rynkiem utrzymuje się nadmierne zapasy. W rezultacie zapewnia się tymczasowo cenę wyższą, niż skądinąd byłaby możliwa, ale prowadzi to później do ceny niższej niż rynkowa. Bowiern sztuczny niedobór, wywołany w danym roku przez wycofanie z rynku części zbiorów, oznacza sztuczną nadwyżkę w roku przyszłym.

Szczegółowy opis skutków, jakie faktycznie nastąpiły w wyniku zastosowania podobnego programu na przykład do amerykańskiej bawełny, odwiódłby nas zbyt od głównego tematu<sup>1</sup>. Zgromadziliśmy zapas wysokości całorocznych plonów. Zniszczyliśmy zagraniczny rynek na naszą bawełnę. Nadmiernie pobudziliśmy wzrost produkcji bawełny w innych krajach. Chociaż przeciwnicy programów ograniczeń i pożyczek przepowiedzieli te skutki, to gdy już do nich doszło, odpowiedzialni za to biurokraci mieli do powiedzenia tylko tyle, że i tak mogły one nastąpić.

Programowi pożyczek towarzyszy bowiem zwykle - albo jest przezeń w nieunikniony sposób wywoływany - program ograniczania produkcji, tj. polityka niedoboru. Przy niemal każdej próbie „u-stabilizowania” ceny artykułu na pierwszym miejscu stawia się interes producentów. Prawdziwym celem jest uzyskanie natychmiastowego wzrostu cen. Aby to osiągnąć, ogranicza się wielkość produkcji danego towaru, przy czym restrykcje rozkładają się proporcjonalnie na wszystkich producentów. Od razu prowadzi to do kilku złych skutków. Jeśli da się wprowadzić kontrolę na skalę międzynarodową, oznacza to obcięcie całej produkcji światowej. Konsumenci na całym świecie mają więc do dyspozycji mniej produktu, niż gdyby ograniczenia nie zostały wprowadzone. Świat jest o tyle właśnie uboższy. Ponieważ konsumentów zmusza się, by płacili za produkt wyższe ceny, o tyle samo mniej mogą wydać na inne produkty.

<sup>1</sup> Program zastosowany do bawełny był szczególnie pouczający. 1 sierpnia 1956 roku zapasy bawełny urosły do rekordowej wielkości 14 529 000 bel, więcej niż wynosi zwykła całoroczna produkcja i konsumpcja. Aby się z tym uporać, rząd zmienił swój program. Postanowił kupować od plantatorów większość plonów i od razu wystawiać je na sprzedaż z dyskontem. Aby odsprzedać amerykańską bawełnę na rynku światowym, przyznał eksportowi bawełny subsydlum wysokości najpierw 6 centów za funt, a później, w 1961 roku, 8,5 centa za funt. Program ten rzeczywiście powiódł się, obniżając zapasy surowej bawełny. Ale poza stratami, jakie przyniósł podatnikom, poważnie pogorszył konkurencyjność amerykańskich tekstyliów na rynku zarówno krajowym, jak i zagranicznym. Rząd amerykański subsydiował przemysł za granicą kosztem przemysłu amerykańskiego. Dla programów ustalania cen przez rząd jest rzeczą typową, że potrafią one uwolnić się od jakiegoś niepożądanego skutku w jeden tylko sposób: grzęznąc w sytuacji zazwyczaj jeszcze gorszej.

## 2

Restrykcjoniści odpowiadają zwykle, że podobny spadek produkcji mógłby nastąpić także w warunkach rynkowych. Zachodzi tu jednak -jak to widzieliśmy w poprzednich rozdziałach - zasadnicza różnica. W warunkach konkurencyjnej gospodarki rynkowej spadek cen powoduje, że wypadają z rynku producenci *niewydajni*, których koszty są najwyższe. W przypadku artykułów rolnych są to rolnicy najmniej fachowi albo najsłabiej wyposażeni, albo uprawiający najgorszą ziemię. Najlepsi rolnicy, których ziemia jest najbardziej urodzajna, nie muszą ograniczać swojej produkcji. Wręcz przeciwnie - jeśli spadek ceny był oznaką niższego przeciętnego kosztu produkcji, co miało odzwierciedlenie w zwiększonej podaży, wtedy wypadanie z rynku rolników najdrożej produkujących, uprawiających najgorsze grunty pozwala dobrym rolnikom na dobrych ziemiach *powiększyć* produkcję. Tak więc w długich okresach może w ogóle nie dojść do ograniczenia produkcji danego artykułu. A produkt wytwarza się i sprzedaje po *trwale* niższej cenie.

Jeśli wynik jest właśnie taki, konsumenci tego artykułu będą zaopatrzeni równie dobrze jak przedtem. Ale dzięki niższej cenie pozostaną im pieniądze, których wcześniej nie mieli, a które mogą wydać na inne rzeczy. Sytuacja konsumentów oczywiście się poprawi. Ponadto zwiększą się ich inne wydatki, co spowoduje wzrost zatrudnienia w innych gałęziach. Wchłoną one wtedy rolników, którzy utracili gospodarstwa, dając im miejsca pracy, gdzie ich trud będzie lepiej wykorzystany i lepiej opłacony.

Ograniczenia jednolite i proporcjonalne (aby wrócić do naszego programu interwencji ze strony rządu) oznaczają z jednej strony, że wydajnym producentom, których koszty są niskie, nie pozwala się sprzedawać po niskiej cenie całej produkcji, jaką mogą osiągnąć. Z drugiej strony oznacza to, że producentów niewydajnych, których koszty są wysokie, sztucznie utrzymuje się na rynku. Zwiększa to przeciętne koszty wytwarzania danego produktu. Produkuje się mniej wydajnie, niż byłoby to możliwe. Producenci niewydajni, w sztuczny sposób utrzymywani w danym sektorze produkcji, na-

dal wiązała ziemię, pracę i kapitał, które można byłoby o wiele bardziej zyskownie i wydajnie wykorzystać w inny sposób.

Nie ma żadnego sensu argumentacja, że program ograniczania produkcji pozwala przynajmniej podnieść cenę produktów rolnych, dzięki czemu „rolnicy zwiększają siłę nabywczą”. Zwiększają - ale odbierając ją nabywcom miejskim. (Przerabialiśmy to wszystko już wcześniej, analizując ceny parytetowe). Rolnikom płaci się za ograniczanie produkcji: dostają tyle samo co dawniej pieniędzy za produkcję sztucznie ograniczoną. Nie różni się to od sytuacji, w której konsumentów czy podatników zmusza się do płacenia ludziom, by nie robili w ogóle nic. W obu przypadkach beneficjenci takiego programu uzyskują „siłę nabywczą”. Ale też w obu przypadkach ktoś inny traci dokładnie tyle samo. W ostatecznym rachunku traci społeczeństwo - traci produkcję, gdyż ludziom daje się utrzymanie za to, że nie produkują. Ponieważ wszyscy mają mniej, ponieważ mniej idzie w obieg, płace realne i dochody realne muszą się zmniejszyć - albo wskutek spadku ich wartości nominalnej, albo wskutek wzrostu kosztów utrzymania.

Natomiast gdy podejmuje się próbę utrzymania ceny artykułu rolnego bez nakładania sztucznych ograniczeń na produkcję, niesprzedane nadwyżki zbyt wysoko wycenianego towaru wciąż rosną - tak długo, aż na rynku danego produktu dochodzi do ostatecznego załamania. Jest ono daleko większe, niż mogłoby wystąpić, gdyby nie został wprowadzony program kontroli. Może się też zdarzyć, że producenci nieobjęci programem kontroli, zachęceni sztucznym wzrostem cen, nadmiernie rozwiną swoją produkcję. To właśnie zdarzyło się w związku z brytyjskim programem ograniczania produkcji kauczuku i podobnym amerykańskim, który dotyczył bawełny. W obu przypadkach ostatecznie nastąpiło katastrofalne załamanie cen, które osiągnęło poziom, do jakiego inaczej nigdy by nie doszło. Program, który wystartował tak brawurowo i miał przynieść stabilizację cen oraz warunków prowadzenia działalności gospodarczej, doprowadził do niestabilności - była ona przy tym bez porównania większa, niż gdyby wywołały ją swobodne siły rynku.

A jednak wciąż proponuje się nowe międzynarodowe programy kontroli. Słyszemy: *tym* razem uniknie się wszystkich starych

błądów. Tym razem ceny ustali się na poziomie, który będzie „uczciwy” nie tylko w stosunku do producentów, ale i konsumentów. Kraje-producenti i kraje-konsumenci porozumieją się co do tych właśnie uczciwych cen - przecież wszyscy są rozsądni. Ustalone ceny z pewnością doprowadzą do „uczciwego” podziału produkcji i konsumpcji pomiędzy różne kraje; tylko cynicy mogą przewidywać jakieś gorszące międzynarodowe spory. Wreszcie, co najbardziej cudowne, ten świat ponadnarodowej kontroli i przymusu będzie nadal światem „wolnego” handlu międzynarodowego!

Co właściwie rządowi planiści rozumieją w tym kontekście przez wolny handel, tego nie jestem pewien, ale możemy mieć pewność co do kilku rzeczy, których nie mają na myśli. Nie mają na myśli wolności zwykłych ludzi, którzy mogliby kupować i sprzedawać, pożyczać i zaciągać pożyczki - na takich warunkach, jakie im odpowiadają i jakie uznają za najbardziej korzystne. Nie mają na myśli wolności szarego obywatela, który mógłby do woli zbierać swoje plony, robić ze sobą, co zechce, osiedlać się tam, gdzie ma ochotę, dysponować swoim kapitałem i całą swoją własnością. Podejrzewam, że mają na myśli wolność biurokratów, którzy mogliby załatwiać to wszystko za niego. Szary człowiek dowiaduje się, że jeśli posłusznie podporządkuje się biurokratom, uzyska nagrodę - wzrośnie jego standard życia. Jednak gdyby planistom udało się powiązać ideę międzynarodowej współpracy z ideą wzrastającej dominacji państwa i kontroli nad życiem gospodarczym, aż nazbyt jest prawdopodobne, że przyszłe programy międzynarodowej kontroli po prostu naśladowałyby wzorce z przeszłości. W tym wypadku standardy życia szarego człowieka upadłyby razem z jego wolnościami.

## USTALANIE CEN PRZEZ RZĄD

### 1

Widzieliśmy już, jakie są niektóre skutki wysiłków ze strony rządu, aby ustalić ceny towarów *powyżej* poziomu, do którego wolny rynek doprowadziłby bez tej interwencji. Przyjrzyjmy się teraz niektórym skutkom podejmowanych przez rząd prób utrzymania cen artykułów *poniżej* ich naturalnego poziomu rynkowego.

W naszych czasach niemal wszystkie rządy podejmują tego rodzaju próby w okresie wojny. Nie będziemy tu analizować słuszności ustalania cen w czasie wojny. W warunkach wojny totalnej cała gospodarka oczywiście podporządkowana jest państwu, a skomplikowane zagadnienia, które w związku z tym należałoby rozważyć, poprowadziłyby nas daleko poza główny temat<sup>1</sup>. Ale ustalanie cen w czasie wojny, rozsądne czy nie, w niemal wszystkich krajach rozciąga się na długie okresy powojenne, gdy znikają już przyczyny, które ongiś uzasadniały wprowadzenie interwencji.

Główną przyczyną presji na ustalanie cen jest właśnie inflacja wojenna. Gdy pisane były te słowa, w niemal każdym kraju panowała inflacja - chociaż większość z nich nie prowadziła wojen; wszędzie też, jeśli nawet nie prowadzono kontroli cen, to o niej wspomiano. Kontrola cen jest zawsze szkodliwa ekonomicznie,

<sup>1</sup> Osobiście sądzę jednak, że o ile w czasie wojny totalnej być może nie da się uniknąć pewnego ustalania przez rząd priorytetów, rozdzielnictwa i racjonowania, o tyle ustalanie cen jest wtedy prawdopodobnie *szczególnie* szkodliwe. Wprawdzie ustalanie cen maksymalnych - jeśli ma być choćby na krótko skuteczne - wymaga racjonowania, jednak nie zachodzi odwrotna zależność.

a nawet zgubna, jednak z punktu widzenia urzędników państwowych ma przynajmniej zaletę polityczną. Pozwala im sugerować, że winę za wyższe ceny ponoszą chciwość i zachłanność przedsiębiorców, a nie ich własna inflacyjna polityka pieniężna.

Zobaczmy najpierw, co dzieje się, gdy rząd próbuje utrzymać cenę pewnego artykułu (albo niewielkiej grupy artykułów) poniżej ceny, jaka ustaliłaby się na wolnym i konkurencyjnym rynku.

Gdy rząd próbuje ustalić ceny maksymalne na jedynie nieliczne pozycje, zazwyczaj są to pewne dobra podstawowe; argumentuje się bowiem, że jest rzeczą najbardziej istotną, by ubodzy mogli je otrzymać po „rozsądnych” kosztach. Powiedzmy, że wybór pada na chleb, mleko i mięso.

Argumentacja na rzecz utrzymywania na niskim poziomie cen tych dóbr mogłaby przebiegać następująco: jeśli pozostawimy na łasce wolnego rynku na przykład wołowinę, to wskutek konkurencji ze strony nabywców jej cena pójdzie w górę, tak że pozwolić sobie na nią będą mogli tylko bogaci. Ludzie będą dostawać wołowinę nie według potrzeb, ale proporcjonalnie do siły nabywczej. Jeśli utrzymamy cenę na niskim poziomie, każdy uczciwie otrzyma swoją część.

W związku z tym rozumowaniem trzeba przede wszystkim zauważyć, że gdyby było ono poprawne, to przyjęte rozwiązanie byłoby niespójne i połowiczne. Jeśli to bowiem siła nabywcza - a nie potrzeby - określa dystrybucję wołowiny przy cenie 2,25 dolara za funt, to ona również, choć w nieco mniejszym stopniu, określać ją będzie przy ustawowej maksymalnej cenie 1,50 dolara za funt. Argumentacja powyższa ma więc zastosowanie tak długo, jak długo za wołowinę pobiera się jakąś opłatę. Straciłaby ważność dopiero wtedy, gdyby wołowinę rozdawano za darmo.

Jednak programy ustalania cen maksymalnych zazwyczaj wprowadza się, próbując „powstrzymać wzrost kosztów utrzymania”. W ten sposób nieświadomie zakłada się, że cena rynkowa w chwili wprowadzenia kontroli jest pod jakimś względem szczególnie „normalna” czy nietykalna. Tę początkową czy nawet wcześniejszą cenę uznaje się za „rozsądną”, a każdą wyższą cenę za „nierozsądną” - niezależnie od zmian, jakie zaszły w warunkach produkcji czy w popycie od chwili, gdy wyjściowa cena ustaliła się po raz pierwszy.



Omawiając ten temat, nie ma sensu zakładać, że kontrola cen ustala je na dokładnie tym samym poziomie, na którym skądinąd ustaliłby je wolny rynek. Oznaczałoby to tyle samo, co po prostu brak kontroli. Musimy zakładać, że prywatna siła nabywcza jest większa niż podaż dostępnych dóbr oraz że ceny utrzymywane są przez rząd *poniżej* poziomu rynkowego.

Przejdźmy teraz do analizy. Nie można utrzymać cen żadnego artykułu poniżej poziomu rynkowego, nie powodując jednocześnie dwóch konsekwencji. Pierwszą jest wzrost popytu na ten artykuł. Ponieważ jest on tańszy, ludzie mają pokusę, by kupować go więcej, a ponadto mogą sobie na to pozwolić. Drugą konsekwencją jest zmniejszenie podaży tego artykułu. Ponieważ ludzie kupują więcej, skumulowana podaż szybciej znika z półek kupców. Na dodatek zniechęca się producentów do wytwarzania tego artykułu. Marża zysku zmniejsza się lub znika. Producenci, którzy mają najwyższe koszty, są wypierani z rynku. Niekiedy nawet producenci najbardziej wydajni zmuszeni są wytwarzać ze stratą. Zdarzyło się to podczas II wojny światowej, gdy Biuro Administracji Cen zażądało od rzeźni, by dokonywały uboju oraz produkowały mięso za mniej, niż wynosiły koszty żywca oraz robocizny.

A zatem - ustalając cenę maksymalną na jakiś artykuł, od razu wywołuje się jego niedobór. Jest to jednak skutek dokładnie przeciwny zamierzonemu przez inicjatorów regulacji. Chcieli bowiem doprowadzić do obfitej podaży tych właśnie artykułów, na które wprowadzili ceny maksymalne. Ale przecież ograniczają zyski wytwórców tych artykułów i płace ich pracowników, pozostawiając bez ograniczenia zyski i płace w gałęziach produkujących towary luksusowe czy na wpół luksusowe. Tym samym zniechęcają do produkcji artykułów pierwszej potrzeby, poddanych kontroli cen, zarazem pobudzając produkcję dóbr mniej podstawowych.

Inicjatorzy regulacji dostrzegają z czasem niektóre spośród tych skutków; aby ich uniknąć - zaczynają stosować różne inne narzędzia i sposoby kontroli. Należą do nich: racjonowanie, kontrola

kosztów, subsydia i rozszerzanie zakresu kontroli cen. Przyjrzyjmy się im po kolei.

Gdy staje się już oczywiste, że w wyniku ustalenia ceny poniżej ceny rynkowej pogłębia się niedobór danego artykułu, bogatych konsumentów oskarża się, że ich udział jest „nieuczciwie duży”; gdy chodzi o surowce potrzebne do produkcji, oskarża się firmy o gromadzenie „nadmiernych” zapasów. Rząd wprowadza zatem szereg przepisów określających, kto będzie miał pierwszeństwo w nabywaniu danego artykułu, komu i w jakich ilościach będzie się go przyznawać albo jak będzie on racjonowany. Jeśli wprowadza się system racjonowania, oznacza to, że istnieje pewna maksymalna ilość produktu, jaką może zakupić każdy klient - bez względu na to, ile byłby gotów zapłacić za więcej.

Krótko mówiąc - wprowadzając racjonowanie, rząd przyjmuje system podwójnych cen albo podwójnego pieniądza, w którym każdy konsument musi mieć - oprócz określonej ilości zwykłego pieniądza - pewną ilość kartek albo „punktów”. Innymi słowy, rząd usiłuje za pomocą racjonowania wykonać część zadania, jakie wolny rynek realizuje za pomocą cen. Tylko część - gdyż racjonowanie zaledwie ogranicza popyt, nie pobudzając jednocześnie podaży, do czego doprowadziłyby wyższe ceny.

Rząd może próbować zapewnić podaż, rozszerzając zakres kontroli na koszty produkcji artykułu. Aby na przykład utrzymać na niskim poziomie cenę detaliczną wołowiny, może ustalać jej cenę hurtową, cenę, po jakiej sprzedaje rzeźnia, cenę żywca, cenę paszy, płace robotników rolnych. Aby utrzymać cenę detaliczną mleka, może próbować ustalić płace kierowców cystern przewożących mleko, ceny pojemników, cenę skupu mleka, cenę składników paszowych. Aby ustalić cenę chleba, może ustalać płace w piekarniach, cenę mąki, zyski młynarzy, cenę pszenicy i tak dalej.

Ale w miarę jak rząd obejmuje ustalaniem cenami coraz wcześniejsze etapy produkcji, potęguje jednocześnie zjawiska, które ongiś wciągnęły go na tę drogę. Załóżmy, że ma odwagę ustalić te koszty i jest zdolny wprowadzić swoje postanowienia w życie - wtedy po prostu wywołuje kolejno niedobory różnych czynników (pracy, składników paszowych, pszenicy czy innych), które wykorzystywane są

do produkcji końcowego artykułu. Tak więc rząd wciągany jest w kontrolę, która zatacza coraz szersze kręgi, a ostateczny rezultat nie będzie się różnił od powszechnego ustalania cen.

Rząd może próbować uporać się z tą trudnością za pomocą subsydiów. Stwierdza na przykład, że kiedy utrzymuje cenę mleka czy masła poniżej poziomu rynkowego albo poniżej poziomu, na jakim ustalił inne ceny, może powstać niedobór, gdyż produkcja mleka pozwala - w porównaniu z innymi artykułami - na niższe płace i niższą marżę zysku. Dlatego usiłuje wyrównać tę różnicę, wypłacając subsydia producentom mleka i masła. Pomijając związane z tym trudności administracyjne oraz zakładając, że subsydia jest dokładnie takie, by mogło zapewnić pożądaną wielkość produkcji mleka i masła, jasno widzimy, że chociaż subsydia wypłaca się producentom, to w istocie korzystają z nich konsumenci. Producenci bowiem w ostatecznym rachunku nie uzyskują za mleko i masło więcej, niż gdyby pozwolono im po prostu nakładać od razu cenę wolnorynkową; natomiast konsumenci otrzymują mleko i masło znacznie poniżej ceny wolnorynkowej. Subsydiuje się ich kwotą tej różnicy - to jest kwotą, którą na pozór uzyskują producenci.

Ponadto, o ile subsydiowany artykuł nie jest również racjonowany, w największej ilości mogą go kupić właśnie ci, których siła nabywcza jest największa. Oznacza to, że subsydiuje się ich bardziej niż tych, którzy mają mniejszą siłę nabywczą. Kto subsydiuje konsumentów - to zależeć będzie od konkretnego rodzaju opodatkowania. Ale ludzie jako podatnicy subsydiować będą siebie samych jako konsumentów. W tej gmatwaninie nieco trudno jest ustalić, kto dopłaca komu. Zapomina się, że za subsydia ktoś musi zapłacić i że nie wynaleziono sposobu, dzięki któremu społeczeństwo mogłoby uzyskać coś za nic.

### 3

Ustalanie cen może w krótkich okresach sprawiać wrażenie, że jest skuteczne. Może się wydawać, że przez krótki czas działa do brze, szczególnie podczas wojny, gdy wsparte jest patriotyzmem

i świadomością krytycznej sytuacji. Ale im trwa dłużej, tym bardziej zwiększają się wywoływane przez nie trudności. Gdy arbitralny przymus ze strony rządu utrzymuje ceny na niskim poziomie, popyt *trwale* przekracza podaż. Widzieliśmy, że gdy rząd usiłuje przeszkodzić niedoborowi artykułu, zmniejszając również ceny robocizny, surowców i innych czynników, które mają udział w kosztach produkcji, wywołuje z kolei ich niedobór. Ale jeśli rząd pójdzie tą drogą, to przekona się, że nie tylko konieczne jest rozszerzanie kontroli cen w kierunku coraz wcześniejszych etapów produkcji, czyli „wertikalne”; nie mniej konieczne okaże się rozszerzanie kontroli cen „horyzontalne”. Jeśli racjonujemy jeden artykuł i ludzie nie mogą go otrzymać w dostatecznej ilości, to mając nadal nadwyżkę siły nabywczej, zwrócą się w stronę jakichś artykułów zastępczych. Innymi słowy - w przypadku każdego artykułu racjonowanie go w sytuacji niedoboru musi wywoływać coraz większą presję na pozostałe, nieracjonowane artykuły. Takie racjonowanie nie może ograniczyć się do konsumentów. W czasie II wojny światowej nie zatrzymało się na nich. W istocie zastosowano je przede wszystkim do alokacji surowców pomiędzy producentów.

Naturalną konsekwencją bezwzględnej i powszechnej kontroli, która usiłuje utrwalić na wieczność dany historyczny poziom cen, musi być, mówiąc krótko, gospodarka ściśle nakazowa. Płace trzeba utrzymywać na niskim poziomie z równą surowością jak ceny. Pracę trzeba racjonować równie bezwzględnie jak surowce. Ostatecznie rząd nie tylko dokładnie mówiłby każdemu konsumentowi, jaką może otrzymać ilość każdego artykułu; mówiłby także każdemu wytwórcy, ile może otrzymać surowców i robocizny. Konkurencja o pracowników byłaby tolerowana nie bardziej niż konkurencja o materiały. Rezultatem byłaby skostniała gospodarka totalitarna, w której każda firma i każdy pracownik zdani byłiby na łaskę rządu, a wszystkie nasze tradycyjne wolności ostatecznie zostałyby porzucone. Bowiem -jak wskazał Alexander Hamilton ponad dwieście lat temu w *Federalist Papers* - „władza nad środkami utrzymania człowieka oznacza władzę nad jego wolą”.

## 4

Takie są skutki kontroli cen, którą można by opisać jako „doskonałą”, długotrwałą i „niepolityczną”. Historia wszystkich krajów, zwłaszcza w Europie podczas II wojny światowej i po jej zakończeniu, dowiodła aż nadto, że niektóre z najbardziej fantastycznych błędów biurokratów miarkowane były czarnym rynkiem. W niektórych krajach czarny rynek stale wzrastał kosztem uznawanego prawnie rynku cen kontrolowanych, aż ostatecznie stał się *jedynym* rynkiem. Jednocześnie politycy u władzy, utrzymując (w sposób symboliczny) ceny maksymalne, starali się udowodnić, że ich serca – jeśli nawet nie oddziały porządkowe – są na właściwym miejscu.

Nie można jednak zakładać, że ponieważ czarny rynek ostatecznie zajął miejsce legalnego rynku cen maksymalnych, nie powstały żadne szkody. Szkody były zarówno ekonomiczne, jak i moralne. W ciągu okresu przejściowego wielkie firmy, mające ustaloną od dawna pozycję i wielkie inwestycje kapitałowe oraz w poważnym stopniu uzależnione od dobrej reputacji, zmuszone zostały do ograniczenia lub zaniechania produkcji. Ich miejsce zajęły koncerny niezaskładające na zaufanie, które miały niewielki kapitał i małe doświadczenie w produkcji. Te nowe firmy były nie-wydajne w porównaniu z tymi, które zastąpiły; produkowały towary gorszej i złej jakości, przy czym ich koszty były o wiele większe. Nagradzana była nieuczciwość. W gruncie rzeczy nowe firmy zawdzięczały swoje istnienie czy rozwój temu, że były gotowe łamać prawo; klienci zrywali się z nimi; naturalnym skutkiem była demoralizacja, która rozprzestrzeniła się na całą przedsiębiorczość.

Co więcej – rzadko się zdarza, aby władze uczciwie starały się utrzymać istniejący poziom cen. Oznajmiamy one, że ich zamiarem jest „utrzymać relacje”. Wkrótce jednak pod pozorem „wy-równywania niesprawiedliwości” czy „niesprawiedliwości społecznej” podejmują ustalanie cen o charakterze dyskryminacyjnym, co daje najwięcej grupom posiadającym wpływy polityczne, a najmniej – innym.

Ponieważ dziś siłę polityczną najczęściej mierzy się liczbą głosów, władze zwykle starają się działać na korzyść robotników i roi-

ników. Początkowo utrzymują więc, że nie ma związku pomiędzy płacami i kosztami utrzymania, że można łatwo podnieść płace, nie podnosząc cen. Gdy staje się oczywiste, że płace można podwyższyć jedynie kosztem zysków, biurokraci zaczynają przekonywać, że zyski już i tak były zbyt wysokie i że podniesione płace w połączeniu z ustalonymi cenami i tak pozostawią miejsce na „godziwy zysk”. Ponieważ jednak nie istnieje nic takiego jak jednolita *stopa* zysku, ponieważ zyski w każdej firmie są inne, skutkiem takiej polityki jest całkowite wyparcie z rynku firm najmniej rentownych oraz zniechęcanie do produkcji pewnych artykułów lub jej całkowite powstrzymanie. Oznacza to bezrobocie, załamanie się produkcji i spadek standardów życia.

## 5

Co leży u podstaw tych wszystkich prób ustalenia cen maksymalnych? Przede wszystkim jest to niezrozumienie prawdziwych przyczyn wzrostu cen. Rzeczywiste przyczyny to albo niedobór towarów, albo nadwyżka pieniędzy. Ustawowe ceny maksymalne nie mogą usunąć żadnej z nich. W istocie, jak to właśnie zobaczyliśmy, jedynie potęgują one niedobór towarów. Co robić z nadwyżką pieniądza - tę kwestię będziemy jeszcze omawiać. Ale jednym z błędów, które prowadzą do ustalania cen, jest również ten, który uczyniliśmy głównym tematem naszej książki. Niekończące się plany podnoszenia cen na wybrane artykuły wynikają stąd, że bierze się pod uwagę wyłącznie interesy bezpośrednio zaangażowanych producentów, zapominając o interesach konsumentów; podobnie plany ustawowego utrzymywania cen na niskim poziomie wynikają stąd, że bierze się pod uwagę krótkoterminowe interesy ludzi jako konsumentów, zapominając o ich interesach jako producentów. Natomiast polityczne poparcie dla tego rodzaju programów wynika z podobnego pomieszania, jakie panuje w opinii publicznej. Ludzie nie chcą płacić więcej za mleko, masło, buty, meble, czynsze, bilety do teatru czy diamenty. Zawsze, gdy cena na któreś z nich idzie w górę, konsument oburza się i ma poczucie, że jest oszukiwany.

Jedyny wyjątek stanowi to, co sam wytwarza; tutaj rozumie on i docenia przyczyny wzrostu ceny. Ale niemal zawsze uzna swoją własną działalność gospodarczą za pod pewnym względem wyjątkową. „Jednak moja działalność”, powie, „jest szczególna, a opinia publiczna tego nie rozumie. Koszty robocizny poszły w górę; koszty surowców poszły w górę; tego i owego surowca już się nie importuje i trzeba go wytwarzać po wyższych kosztach w kraju. Co więcej, wzrósł popyt na produkt i firmy powinny mieć prawo nałożyć ceny, które zachęcą do ekspansji i pozwolą zaspokoić go”. I tak dalej. Każdy jako konsument kupuje sto różnych produktów; jako producent wytwarza zazwyczaj tylko jeden. Potrafi zrozumieć, że niesprawiedliwe jest powstrzymywanie wzrostu cen *na ten właśnie produkt*. I dokładnie tak samo jak każdy producent chce wyższej ceny na swój konkretny produkt, każdy pracownik chce wyższej płacy czy zarobku. Jako producent każdy potrafi zrozumieć, że kontrola cen ogranicza produkcję jego asortymentu. Ale prawie nikt nie chce uogólnić tej obserwacji, gdyż oznacza to, że musiałby płacić więcej za produkty *innych*.

Mówiąc krótko, gdy w grę wchodzi zagadnienia ekonomiczne, okazuje się, że wszyscy mamy złożoną naturę. Każdy z nas jest producentem, podatnikiem, konsumentem. Polityka, za jaką się opowiada, zależy od konkretnego sposobu, w jaki myśli o sobie w danej chwili. Czasami bowiem jest doktorem Jekylllem, a czasami panem Hyde'em. Jako producent pragnie inflacji (myśląc głównie o swoich usługach czy produktach); jako konsument pragnie cen maksymalnych (myśląc głównie o tym, ile musi zapłacić za produkty innych). Jako konsument może być orędownikiem subsydiów lub zgadzać się na nie; jako podatnik oburzy się, że musi je płacić. Przypuszczalnie każdy myśli, że mógłby tak pokierować siłami politycznymi, by skorzystać ze wzrostu cen własnego produktu (podczas gdy ceny surowców byłyby ustawowo utrzymywane na niskim poziomie), a jednocześnie jako konsument odnieść korzyść z kontroli cen. Ale przytłaczająca większość sama się oszukuje. Polityczna manipulacja dotycząca cen nie tylko bowiem przynosi co najmniej tyle strat, ile zysków; strat musi być o wiele *więcej*, gdyż ustalanie cen zniechęca i zakłóca produkcję oraz zatrudnienie.

## SKUTKI KONTROLI CZYNSZÓW

Rządowa kontrola czynszów za domy i mieszkania stanowi szczególną postać kontroli cen. Skutki jej na ogół są co do istoty takie same jak skutki każdej innej kontroli cen, jednak kilka z nich wymaga, aby rozpatrzyć je osobno.

Kontrolę czynszów niekiedy wprowadza się jako część ogólnej polityki kontroli cen, ale częściej dekretuje się ją odrębnym ustawodawstwem. Zwykle zdarza się to na początku wojny. W małym mieście zostaje rozlokowany oddział wojska; wzrastają czynsze za pokoje do wynajęcia; podnoszą też czynsze właściciele apartamentów i domów do wynajęcia. Prowadzi to do powszechnego oburzenia. W innych znów miastach domy zniszczone są bombami, a potrzeba zbrojeń lub innych dostaw dla wojska kieruje materiały i robocizną do innych branż niż budowlana.

Początkowo wprowadza się kontrolę czynszów, argumentując, że podaż mieszkań nie jest „elastyczna” - tj., że ich niedoboru nie da się uzupełnić natychmiast, niezależnie od tego, jak wielki dopuści się wzrost czynszów. Utrzymuje się, że wobec tego rząd, zakazując wzrostu czynszów, chroni najemców od zdzierstwa i wyzysku - a przy tym nie czyni właścicielom żadnej rzeczywistej szkody i nie zniechęca do wznoszenia nowych domów.

Argumentacja ta jest wadliwa nawet przy założeniu, że kontrola czynszów ostatecznie nie okaże się trwała. Pomija ona bowiem natychmiastowy skutek. Jeśli właścicielom wolno podnosić czynsze odpowiednio do inflacji pieniężnej i rzeczywistych warunków podaży i popytu, poszczególni najemcy będą oszczędzać, wynajmując mniejsze mieszkania. Pozostawia to innym miejsce w miesz-



kaniach, których jest zbyt mało. Ta sama ilość mieszkań da schronienie większej liczbie ludzi, aż do chwili, gdy niedobory zostaną uzupełnione.

Natomiast kontrola czynszów zachęca do rozrzutnego wykorzystywania powierzchni mieszkaniowej. Daje przywileje tym, którzy już zajmują mieszkania czy domy w danym mieście czy regionie, kosztem tych wszystkich, dla których są one niedostępne. Jeśli pozwala się czynszom wzrosnąć do poziomu wolnorynkowego, daje się wszystkim najemcom i potencjalnym najemcom jednakową możliwość ubiegania się na rynku o powierzchnię mieszkaniową. W warunkach inflacji pieniężnej czy rzeczywistego niedoboru mieszkań czynsze wzrastałyby zupełnie tak samo, gdyby właścicielom nie pozwolono ustalać cen, ale jedynie akceptować najwyższą konkurencyjną cenę oferowaną przez najemców.

Skutki kontroli czynszów stają się tym gorsze, im dłużej ona trwa. Nie powstają nowe domy, gdyż nie ma żadnych bodźców do ich budowy. Przy wzroście kosztów budowy (zazwyczaj w wyniku inflacji) dawny poziom czynszów nie daje zysku. Jeśli, co często się zdarza, rząd ostatecznie uświadamia to sobie i uwalnia nowe budynki od kontroli czynszów, nadal bodźce do wznoszenia nowych budynków nie są tak silne, jak byłyby wtedy, gdyby starsze budynki również nie podlegały kontroli. Zależnie od stopnia deprecjacji pieniądza, jaka nastąpiła od chwili, gdy stare czynsze zostały ustawowo zamrożone, czynsze w nowych budynkach mogą być dziesięć czy dwadzieścia razy wyższe od czynszów w starych domach podobnej jakości. (Zdarzyło się to rzeczywiście na przykład we Francji po II wojnie światowej). Taka sytuacja zniechęca najemców w starych budynkach do zmiany mieszkania, niezależnie od tego, jak powiększają się ich rodziny czy pogarsza stan lokali.

Ze względu na niskie ustalone czynsze w starych budynkach najemców, którzy już zajmują w nich mieszkania i których prawo chroni od wzrostu czynszów, zachęca się do rozrzutnego wykorzystania powierzchni mieszkaniowej - nawet wtedy, gdy ich rodziny się zmniejszają. W ten sposób bezpośrednia presja nowego popytu skupia się na stosunkowo nielicznych nowych budynkach. To od

razu winduje w nich czynsze do poziomu wyższego, niż zostałyby osiągnięty na całkowicie wolnym rynku.

Niemniej nie zachęca to w odpowiednim stopniu do budowy nowych domów. Budowniczowie czy właściciele istniejących już domów z mieszkaniami do wynajęcia stwierdzają, że stare mieszkania przynoszą ograniczone zyski albo nawet straty; mają zatem mało kapitału (albo nawet nie mają go w ogóle) i nie mogą włożyć go w nowe budowy. Na dodatek mogą się oni - czy też ci, którzy posiadają kapitał z innych źródeł - obawiać, że rząd może w każdej chwili znaleźć wymówkę dla wprowadzenia kontroli czynszów nawet w nowych budynkach. Co często rzeczywiście następuje.

Sytuacja mieszkaniowa będzie pogarszać się również na inne sposoby. Co najważniejsze, jeśli nie dopuści się do należytego wzrostu czynszów, właściciele nie będą troszczyć się o przebudowę mieszkań albo ich unowocześnianie. Istotnie - gdy kontrola czynszów jest szczególnie oderwana od rzeczywistości lub opresywna, właściciele nie będą dokonywać w wynajmowanych domach czy mieszkaniach nawet najbardziej niezbędnych napraw. Nie tylko nie będą mieli do tego ekonomicznych bodźców - mogą nawet nie mieć środków finansowych. Ustawowa kontrola czynszów, wśród innych skutków, prowadzi do złych stosunków pomiędzy właścicielami, których zmusza się, by poprzestawali na małych zyskach albo nawet ponosili straty, a najemcami, którzy uskarżają się, że właściciele nie przeprowadzają potrzebnych remontów.

Następnym krokiem ustawodawców, działających po prostu pod naciskiem politycznym lub wprowadzanych w błąd fałszywymi ideami ekonomicznymi, jest zazwyczaj zdjęcie kontroli z luksusowych apartamentów i jednoczesne utrzymanie jej dla mieszkań o niższym lub średnim standardzie. Argumentuje się, że bogaci najemcy mogą pozwolić sobie, by płacić wyższe czynsze, biednych zaś na to nie stać.

Odległy skutek tego rodzaju dyskryminacji jest jednak dokładnie przeciwny temu, co mają na celu jej rzecznicy. Zachęca się oraz nagradza budowniczych i właścicieli luksusowych apartamentów; zniechęca się oraz karze budowniczych i właścicieli bardziej potrzebnych lokali o niższym standardzie. Pierwszym

wolno uzyskać tak wielki zysk, jaki tylko zapewniają warunki podaży i popytu; drugich pozostawia się bez bodźców do budowy nowych domów z tańszymi mieszkaniami (a nawet pozbawia się ich kapitału).

W rezultacie zachęca się do napraw i przebudowy apartamentów luksusowych; pojawia się też tendencja, by je budować w nowych domach. Nie ma natomiast żadnych bodźców, by budować mieszkania dla ludzi o niskich dochodach albo choćby utrzymywać istniejące tego rodzaju mieszkania w dobrym stanie. Tak więc lokale dla grup o niskich dochodach będą miały coraz gorszą jakość, ich ilość zaś nie będzie wzrastać. Gdy liczba ludności powiększa się, pogorszenie jakości i niedobór tańszych mieszkań będą pogłębiać się coraz bardziej i bardziej. Mogą one osiągnąć punkt, w którym wielu właścicieli nie tylko nie ma już żadnego zysku, ale staje wobec coraz większych przymusowych strat. Mogą przekonać się oni, że nie wolno im nawet oddać swej własności za darmo. Mogą ostatecznie porzucić swą własność i zniknąć, a wtedy nie da się obciążać ich podatkami. Właściciele przestają zapewniać ogrzewanie czy inne podstawowe usługi, co zmusza najemców do porzucania mieszkań. Coraz więcej dzielnic podupada i staje się slumsami. Ostatnimi laty w Nowym Jorku zwykłym widokiem stały się całe bloki opuszczonych mieszkań, w których okna są wybite i zabite deskami, by uniemożliwić wandalom dalsze spustoszenia. Częstsze stają się podpalenia, o które podejrzewa się właścicieli.

Dalszym skutkiem jest wyschnięcie źródła dochodów miejskich, gdyż wciąż spada wartość nieruchomości poddanych opodatkowaniu. Miasta bankrutują albo nie są zdolne dostarczać podstawowych usług.

Chociaż skutki te stają się tak jasne, że aż oślepiają, po stronie tych, którzy wprowadzili kontrolę czynszów, nie ma oczywiście żadnej świadomości popełnionych błędów. Zamiast tego oskarżają oni system kapitalistyczny. Twierdzą, że prywatna przedsiębiorczość jeszcze raz „zawiodła”, że „prywatna przedsiębiorczość nie może sobie z tym poradzić”. Argumentują więc, że wkroczyć musi państwo i samo zająć się budową tanich mieszkań.

Tak właśnie się stało w niemal wszystkich krajach, które zaangażowane były w II wojnę światową lub wprowadziły kontrolę czynszów, próbując przeciwdziałać inflacji pieniężnej.

Tak więc rząd uruchamia gigantyczne programy budownictwa mieszkaniowego - na koszt podatników. Mieszkania wynajmuje się po cenach, które nie zwracają kosztów budowy i utrzymania. Typowe rozwiązanie polega na tym, że rząd wypłaca roczne subsydia: albo bezpośrednio najemcom - w postaci niższych czynszów, albo budowniczym i zarządcom państwowego budownictwa mieszkaniowego. Bez względu na to, jaką nazwę nosi przyjęte rozwiązanie, najemcy w takich budynkach subsydiowani są przez resztę społeczeństwa. Płaci się za nich część czynszu. Wybiera się ich i obdarza przywilejem. Możliwości polityczne takiego faworyzowania są zbyt oczywiste, by trzeba było je podkreślać. Grupy nacisku - lokatorzy - nabywają przeświadczenia, że podatnicy winni im są subsydia, że mają do nich prawo. Podejmowane są kolejne, niemal nieodwracalne kroki wiodące w stronę totalnego opiekuńczego państwa dobrobytu.

I wreszcie - o ironio! Im bardziej kontrola czynszów jest oderwana od rzeczywistości, drakońska i niesprawiedliwa, z tym większą gorliwością prowadzi się polityczną argumentację na rzecz jej utrzymania. Jeśli ustawowo ustalone czynsze wynoszą średnio 95 procent czynszów wolnorynkowych i właścicieli dotyka tylko niewielka niesprawiedliwość, zniesienie kontroli nie wywołuje większych politycznych sprzeciwów, ponieważ najemcy będą musieli opłacić wzrost wynoszący średnio jedynie 5 procent. Ale gdy inflacja pieniądza jest tak wielka albo ustawodawstwo kontroli cen tak represyjne i oderwane od rzeczywistości, że ustalone czynsze wynoszą zaledwie 10 procent czynszów wolnorynkowych, właścicielom zaś wyrządza się wielką niesprawiedliwość, podnosi się wielki krzyk na temat strasznego zła, do jakiego doprowadziłoby zniesienie kontroli i zmuszenie najemców, by płacili uzasadnione ekonomicznie czynsze. Argumentuje się, że byłoby niewypowiedzianym okrucieństwem i bezsenssem żądać od najemców, by opłacili tak nagły i olbrzymi wzrost. Nawet przeciwnicy kontroli czynszów skłonni są więc przyznać, że zniesienie kontroli powinno być pro-

cesem przeprowadzanym bardzo ostrożnie, stopniowo i w ciągu pewnego czasu. Tak więc nieliczni tylko mają w tych warunkach dość politycznej odwagi i ekonomicznej intuicji, by domagać się choćby takiego stopniowego zniesienia kontroli. Podsumowując -im bardziej kontrola czynszów jest oderwana od rzeczywistości i niesprawiedliwa, tym większą trudność polityczną sprawia pozbycie się jej. W wielu krajach zgubną kontrolę czynszów utrzymuje się jeszcze całe lata po odrzuceniu innych rodzajów kontroli cen.

Polityczne wymówki dla utrzymania kontroli cen zyskują na wiarygodności. Ustawy zapewniają niekiedy, że kontroli można zaniechać, gdy odsetek mieszkań gotowych do wynajęcia przekroczy pewną ustaloną liczbę. Urzędnicy utrzymujący kontrolę czynszów triumfalnie wskazują, że wciąż jest ich zbyt mało. Oczywiście. Po prostu ustawowe czynsze są utrzymywane na poziomie o tyle niższym od rynkowego, że sztucznie zwiększa to popyt na powierzchnię do wynajęcia, jednocześnie zniechęcając do powiększania podaży. Tak więc im mniej rozsądku wykazuje rząd w ustalaniu niskich czynszów maksymalnych, tym większą można mieć pewność, że nadal będzie trwać „niedobór” wynajmowanych domów i mieszkań.

Właścicielom wyrządza się skandaliczną niesprawiedliwość. Powtórzymy - zmusza się ich, by subsydiowali najemców, często kosztem wielkich własnych strat. Nierzadko zdarza się, że subsydiowani najemcy są bogatsi od właściciela, którego zmusza się, by wziął na siebie część rynkowego czynszu. Politycy lekceważą to. Ludzie w innych gałęziach gospodarki, których serce bije dla najemców, popierają wprowadzenie lub utrzymanie kontroli czynszów; nie posuwają się przy tym do wniosku, że i od nich samych rząd mógłby zażądać, by w drodze opodatkowania wzięli na siebie część subsydium dla najemców. Cały ciężar spada na niewielką klasę ludzi, którzy byli na tyle niegodziwi, że wybudowali lub posiadają mieszkania do wynajęcia.

Niewiele jest określić bardziej obraźliwych niż *właściciel slumsów*. Ale o kogo tu chodzi? To nie człowiek, który posiada drogą nieruchomość w modnej dzielnicy, ale który ma zrujnowaną nieruchomość na terenie slumsu, gdzie czynsze są najniższe, a płatności najbardziej odwlekane, niepewne i niesolidne. Niełatwo wy-

obrazić sobie, z jakiego powodu (pomijając niegodziwość natury) człowiek, który mógłby pozwolić sobie na posiadanie przyzwoitych mieszkań do wynajęcia, postanowiłby mimo to zostać właścicielem slumsu.

Gdy nierozsądnej kontroli cen poddaje się artykuły bezpośrednio konsumpcji, takie jak na przykład chleb, piekarze mogą po prostu przestać produkować go i sprzedawać. Niedobór natychmiast staje się oczywisty, co zmusza polityków, by podnieśli ceny maksymalne lub zniesli kontrolę. Ale mieszkania są bardzo trwałe. Może minąć kilka lat, zanim najemcy odczują rezultaty zniechęcania do budowy nowych domów, do zwykłych remontów i napraw. Upłynąć może jeszcze więcej, zanim uświadomią sobie, że niedobór i pogorszenie jakości mieszkań wywodzą się bezpośrednio z kontroli czynszów. Co więcej, dopóki właściciele uzyskują jakikolwiek dochód, choć trochę przekraczający podatki i odsetki od kredytu hipotecznego, wydaje się im, że nie mają innego wyjścia, jak tylko nadal utrzymywać i wynajmować swe nieruchomości. Politycy - pamiętając, że najemcy mają więcej głosów niż właściciele - cynicznie utrzymują kontrolę czynszów długo po tym, jak zmuszeni zostali odstąpić od ogólnej kontroli cen.

Tak więc wracamy do naszej głównej lekcji. Presja na kontrolę czynszów pochodzi od tych, którzy rozważają tylko krótkoterminowe korzyści, jakie w ich wyobraźni uzyskuje jedna grupa w społeczeństwie. Ale gdy rozważymy *długoterminowe* skutki, jakie stają się udziałem *wszystkich*, z samymi najemcami włącznie, zdamy sobie sprawę, że kontrola czynszów jest nie tylko coraz bardziej bezowocna, ale coraz bardziej szkodliwa - i to tym bardziej, im jest surowsza i im dłużej się ją prowadzi.

## USTAWOWE PŁACE MINIMALNE

### 1

Zobaczyliśmy już niektóre ze szkodliwych skutków, jakie wywołuje rząd, próbując w sposób arbitralny podnieść ceny wybranych towarów. Tego samego rodzaju szkodliwe skutki wynikają z prób ustawowego podniesienia płac minimalnych. Nie powinno to dziwić, gdyż płaca jest w istocie ceną. Nieszczęściem dla jasności ekonomicznego myślenia, cena pracy otrzymała całkiem inną nazwę niż inne ceny. Uniemożliwia to większości ludzi zrozumienie, że cenami i płacami rządzą te same prawa.

O pracy myśli się w sposób tak emocjonalny i tak wykrzywiony przez politykę, że w większości dotyczących jej dyskusji lekceważy się najbardziej oczywiste zasady. Ludzie, którzy pierwsi zaprzeczyliby twierdzeniu, że można doprowadzić do koniunktury, sztucznie podnosząc ceny, którzy pierwsi podkreślaliby, że ustawowe płace minimalne mogą być najbardziej szkodliwe dla tych właśnie przemysłów, którym miały pomóc, będą jednak opowiadać się za tym ustawodawstwem i bez wahania potępiać jego przeciwników.

Tymczasem powinno być jasne, że ustawodawstwo dotyczące płac minimalnych ma w najlepszym wypadku tylko ograniczoną skuteczność w walce ze złem, jakim są niskie płace, i że dobro, które można dzięki niemu osiągnąć, będzie przekraczać szkody tylko wtedy, gdy cele tego ustawodawstwa są umiarkowane. Im bardziej jest ono ambitne, im większą liczbę pracowników usiłuje objąć, im bardziej chce podnieść ich płace, tym bardziej jest pewne, że skutki szkodliwe przeważą nad dobrymi.

Przypuśćmy na przykład, iż przeprowadzono ustawę zabraniającą wypłacania pracownikom mniej niż 106 dolarów za czterdziestogodzinny tydzień pracy. Pierwszy rezultat jest taki, że ci wszyscy, których praca ma dla pracodawcy wartość mniejszą niż 106 dolarów, w ogóle nie znajdują zatrudnienia. Nie można sprawić, by praca osiągnęła daną wartość, uznając za nielegalne wszelkie oferty niższej płacy. W ten sposób można jedynie pozbawić człowieka możliwości zarabiania takiej ilości pieniędzy, na jaką pozwalają jego umiejętności i sytuacja, w której się znajduje. Jednocześnie pozbawia się społeczeństwo nawet tych skromnych usług, jakie zdolny jest dostarczyć. Krótko mówiąc, niskie płace zastępuje się bezrobociem. Wszędzie wywołuje się szkody, które nie są odpowiednio zrównoważone.

Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, w której jakaś grupa pracowników otrzymuje płacę rzeczywiście niższą od wartości rynkowej. Może się to zdarzyć jedynie w rzadkich i specjalnych okolicznościach albo lokalnie, gdy siły konkurencji nie działają w sposób swobodny czy odpowiedni; ale w niemal wszystkich tych szczególnych przypadkach znaleźć można lekarstwo równie skuteczne, bardziej elastyczne i zagrażające daleko mniejszymi szkodami - jest nim działalność związków zawodowych.

Uważa się niekiedy, że jeśli prawo zmusi do wypłacania wyższych wynagrodzeń w danym przemyśle, będzie on mógł nałożyć wyższe ceny na swoje produkty, tak że ciężar wyższych płac po prostu przesunie się na konsumentów. Niełatwo jednak dokonać tego rodzaju przesunięć; nie są też łatwe do uniknięcia skutki sztucznego podnoszenia płac. Wyższa cena za produkt niekoniecznie będzie możliwa do uzyskania; może ona po prostu skłonić konsumentów do nabywania produktów importowanych albo towarów zastępczych. Albo też - jeśli konsumenci nadal kupować będą produkt przemysłu, w którym nastąpił wzrost cen - wyższa cena spowoduje, że zakupy się zmniejszą. Zatem podczas gdy niektórzy pracownicy w danym przemyśle będą korzystać z wyższych płac, inni zostaną całkowicie pozbawieni pracy. Jeśli natomiast cena produktu nie wzrośnie, najmniej wydajni producenci w tym przemyśle będą wypadać z rynku; w ten sposób tak-



że dojdzie do ograniczenia produkcji i postępującego za nim bezrobocia.

Gdy wskazuje się na tego rodzaju konsekwencje, niektórzy odpowiadają: „W porządku; skoro przemysł X może istnieć tylko wtedy, gdy wypłaca głodowe płace, równie dobrze może w ogóle przestać istnieć, zmuszony do tego płacami minimalnymi”. Ale ta śmiała wypowiedź nie uwzględnia rzeczywistości. Nie uwzględnia przede wszystkim tego, że konsumenci ucierpią z powodu braku produktu. Po wtóre - nie można zapominać, że oznacza to skazanie na bezrobocie ludzi pracujących w danym przemyśle. Wreszcie nie wolno pomijać faktu, że płace w przemyśle X, choćby nawet złe, były najlepsze spośród możliwości, jakie widzieli dla siebie pracownicy w tym przemyśle; inaczej poszliby do innej pracy. Zatem jeśli w wyniku ustawowych płac minimalnych przemysł X upadnie, zatrudnieni w nim wcześniej pracownicy zmuszeni będą korzystać z możliwości, które poprzednio uznawali za mniej pociągające. Zaczną konkurować o pracę, co ściągnie w dół nawet płace oferowane w tych innych miejscach pracy. Nie da się uniknąć wniosku, że płace minimalne powiększą bezrobocie.

## 2

Niemalý kłopot pojawi się także w wyniku programu zasiłków, którego celem ma być pomoc ludziom dotkniętym bezrobociem wywołanym przez ustawowe płace minimalne. Ustalając płacę minimalną na poziomie na przykład 2,65 dolara za godzinę, zakazujemy pracy przez czterdzieści godzin w tygodniu za mniej niż 106 dolarów. Założmy teraz, że oferujemy jedynie 70 dolarów tygodniowo jako zasiłek. Oznacza to, że zakazujemy komuś pracować z pożytkiem za na przykład 90 dolarów tygodniowo - po to, by za 70 dolarów utrzymać go w stanie bezczynności. Pozbawiamy społeczeństwo wartości jego usług. Pozbawiamy człowieka niezależności i szacunku dla samego siebie, jakich dostarcza utrzymywanie się - choćby na niskim poziomie - z własnej pracy oraz wykonywanie potrzebnej pracy; pozbawiamy go ich,

gdyż obniżamy wartość tego, co człowiek może osiągnąć własnym wysiłkiem.

Te skutki następują zawsze, gdy tygodniowy zasiłek jest choćby o centa niższy niż 106 dolarów. Jednak im bardziej go podwyższamy, tym bardziej pogarszamy sytuację pod innymi względami. Jeśli oferujemy 106 dolarów zasiłku, tym samym proponujemy wielu ludziom dokładnie tyle samo za powstrzymanie się od pracy, co za pracę. Co więcej, niezależnie od tego, ile wynosi kwota zasiłku, tworzymy sytuację, w której ludzie pracują jedynie za *różnicę* pomiędzy płacą a zasiłkiem. Jeśli zasiłek wynosi na przykład 106 dolarów tygodniowo, to od pracowników, którym oferuje się 2,75 dolara za godzinę, żąda się w istocie (a oni zdają sobie z tego sprawę), by pracowali jedynie za 4 dolary tygodniowo - bowiem resztę mogą uzyskać, nie robiąc nic.

Można by pomyśleć, że da się uniknąć tych konsekwencji, oferując „zasiłek w pracy” zamiast „zasiłku w domu”; jednak w ten sposób zmieniamy jedynie ich charakter. Zasiłek w pracy oznacza, że tym, którzy z niego korzystają, płacimy więcej, niż za ich wysiłki zapłaciłby im wolny rynek. Zatem tylko część płaco-zasiłku zawdzięczają pracy; reszta jest ukrytą jałmużną.

Trzeba też podkreślić, że rządowe programy zwiększające ilość miejsc pracy są w nieunikniony sposób niewydajne, a ich użyteczność - wątpliwa. Rząd musi wymyślić przedsięwzięcia, które pozwolą zatrudnić najmniej wykwalifikowanych. Nie może zacząć uczyć ludzi stolarki, kamieniarstwa i tym podobnych - ze względu na obawę, że staną się oni konkurencją dla tych, którzy już te umiejętności posiadają, co wywoła sprzeczności ze strony istniejących związków zawodowych. Chociaż tego nie zalecam, przypuszczalnie byłoby na ogół mniej szkodliwe, gdyby rząd w pierwszym rzędzie otwarcie subsydiował płace najmniej zarabiających pracowników tam, gdzie już pracują. To jednak mogłoby stworzyć swoistego rodzaju polityczne dolegliwości.

Nie musimy dalej zgłębiać tego zagadnienia, gdyż doprowadziłoby to nas do problemów niezwiązanych bezpośrednio z głównym tematem. Trzeba jednak pamiętać o skutkach zasiłków i trudnościach, jakie się z nimi wiążą, gdy rozważamy wprowadzenie

ustawowych płac minimalnych czy też wzrost minimów już ustalonych<sup>1</sup>.

Zanim skończymy z tym tematem, powinienem być może wspomnieć o innym przedstawianym niekiedy argumencie na rzecz ustalania płac minimalnych. Utrzymuje się mianowicie, że w przemyśle, w którym jedna wielka firma cieszy się pozycją monopolistyczną, nie musi ona obawiać się konkurencji i może oferować płace niższe od rynkowych. Jest to sytuacja wysoce nieprawdopodobna. Tego rodzaju „monopolista” musi oferować wysokie płace w okresie powstawania, aby przyciągnąć siłę roboczą z innych gałęzi gospodarki. Następnie mógłby on - teoretycznie - zaprzestać podnoszenia płac odpowiednio do wzrostu, jaki następuje w innych gałęziach, i w ten sposób doprowadzić do niższych niż standardowe płac za pewnego rodzaju kwalifikacje. Ale byłoby to prawdopodobne tylko wtedy, gdyby ten przemysł (czy firma) był chory albo kurczył się; gdyby bowiem cieszył się koniunkturą lub rozwijał działalność, nadal musiałby oferować wyższe płace, aby zwiększyć ilość siły roboczej.

<sup>1</sup> W roku 1938, gdy średnia płaca za godzinę pracy w całym przemyśle wytwórczym Stanów Zjednoczonych wynosiła około 63 centy, Kongres ustalił ustawowe minimum w wysokości jedynie 25 centów. W 1945, gdy średnia wzrosła do 1,02 dolara za godzinę, Kongres podniósł ustawowe minimum do 40 centów. W 1949, gdy średnia wzrosła do 1,40 dolara, Kongres znów podniósł minimum do 75 centów. W 1955, gdy średnia wzrosła do 1,88 dolara, Kongres podwyższył minimum do 1 dolara. W 1961, przy średniej płacy w fabrykach wynoszącej około 2,30 dolara za godzinę, minimum podniesiono do 1,15 dolara w 1961 i 1,25 dolara w 1963 roku. By skrócić wyliczenie: płacę minimalną podniesiono do 1,40 dolara w 1967, 1,60 dolara w 1968, 2,00 w 1974, 2,10 w 1975 i do 2,30 w 1976 roku (kiedy średnia płaca w całym sektorze prywatnym poza rolnictwem wynosiła 4,87 dolara). Następnie w 1977 roku, gdy faktyczna średnia płaca poza rolnictwem wynosiła 5,26 dolara za godzinę, płacę minimalną podwyższono do 2,65 dolara za godzinę, z klauzulą pozwalającą podnosić ją jeszcze bardziej w ciągu trzech następnych lat. Tak więc gdy przeciętna średnia płaca za godzinę szła w górę, rzecznicy płac minimalnych postanawiali, że ustawowe minimum trzeba podnosić przynajmniej proporcjonalnie. Chociaż wzrost średniej rynkowej stawki płac poprzedzał akty ustawodawcze, nadal utrzymuje się mit, że to właśnie ustawodawstwo dotyczące płac minimalnych podniosło płace rynkowe.

Wiemy z doświadczenia, że to właśnie wielkie firmy - te, które najczęściej oskarża się o to, że korzystają z pozycji monopolistycznej - dają najwyższe płace i oferują najlepsze warunki pracy. Z kolei najniższe płace oferują zazwyczaj małe, marginesowe firmy, być może borykające się z nadmierną konkurencją. Ale wszyscy pracodawcy muszą płacić dostatecznie wiele, by zatrzymać pracowników lub by odciągnąć ich od innych pracodawców.

### 3

Przy tym wszystkim nie zamierzamy utrzymywać, że płac nie da się podnieść w żaden sposób. Chodzi o to tylko, by wskazać, że pozornie łatwa metoda podnoszenia ich drogą wypowiedzianego przez rząd *fiat* jest metodą złą i najgorszą.

W tym miejscu -jest chyba równie dobre jak każde inne - trzeba podkreślić, że bardzo często reformatorów różni od tych, którzy nie chcą zaakceptować ich projektów, nie tyle większa filantropia, ile większa niecierpliwość. Pytanie nie polega na tym, czy chcemy, by ludziom powodziło się jak najlepiej. Wśród ludzi dobrej woli taki cel można przyjąć za oczywisty. Prawdziwe pytanie dotyczy właściwych środków, pozwalających urzeczywistnić to zamierzenie. Ale gdy próbujemy na nie odpowiedzieć, nigdy nie wolno tracić z oczu kilku podstawowych truizmów. Nie możemy dzielić więcej bogactwa, niż wytwarzamy. Nie możemy w długich okresach płacić za robociznę jako całość więcej, niż wynosi wartość jej produkcji.

Najlepszym sposobem podwyższania płac jest więc podwyższanie krańcowej produktywności siły roboczej. Można tego dokonać na wiele sposobów: przez wzrost akumulacji kapitału - tj. przez zwiększenie ilości maszyn, które pomagają pracownikom; przez nowe wynalazki i udoskonalenia; ze strony pracodawców - przez bardziej wydajne zarządzanie; ze strony pracowników - przez większą pracowitość i wydajność; przez lepsze wykształcenie i szkolenie. Im więcej wytwarza pojedynczy pracownik, tym bardziej podnosi bogactwo całego społeczeństwa. Im więcej wytwarza, tym

jego usługi mają większą wartość dla społeczeństwa, a tym samym dla pracodawcy. A im więcej jest wart dla pracodawcy, tym wyższą dostanie płacę. Płace realne biorą się z produkcji, a nie z dekretów rządu.

Tak więc polityka rządu powinna być zorientowana nie na nakładanie coraz większych obowiązków na pracodawców, ale na przestrzeganie polityki zachęcającej do osiągania zysków, co skłania pracodawców do rozszerzania działalności, inwestycji w nowsze i lepsze maszyny, pozwalające zwiększać produktywność pracowników. Krótko mówiąc, rząd powinien zachęcać do akumulacji kapitału, a nie zniechęcać do niej; dzięki temu wzrosnąć mogą zarówno zatrudnienie, jak i stawki płac.

## CZY ZWIĄZKI ZAWODOWE NAPRAWDĘ PODNOSZĄ PŁACE?

### 1

Przekonanie, że związki zawodowe mogą w istotny sposób podnieść płace realne w długich okresach i wszystkim pracującym, jest jednym z największych złudzeń współczesności. Złudzenie to utrzymuje się przede wszystkim dlatego, że nie rozumie się, iż wysokość płac określana jest przede wszystkim przez produktywność siły roboczej. To właśnie z tego powodu płace na przykład w Stanach Zjednoczonych były bez porównania wyższe niż w Anglii i Niemczech w ciągu całych dziesięcioleci, kiedy „ruch robotniczy” w tych dwóch ostatnich krajach był o wiele bardziej rozwinięty.

Produktywność siły roboczej jest podstawowym czynnikiem określającym płace, jednak wbrew przytłaczającej oczywistości tego wniosku, zapominany jest on i wyśmiewany przez przywódców związkowych oraz wielkie grupy pisarzy ekonomicznych, którzy zabiegają o reputację „liberałów”, małpując ich. Wniosek ten nie wymaga przy tym - jak to sugerują - założenia, że pracodawcy wszyscy bez wyjątku są ludźmi łaskawymi i hojnymi, którzy za wszelką cenę starają się robić to, co należy. Opiera się na założeniu zupełnie innym - że każdy pracodawca za wszelką cenę stara się maksymalnie powiększyć własny zysk. Jeśli ludzie gotowi są pracować za mniej, niż naprawdę są dla niego warti, dlaczego nie miałyby w pełni z tego skorzystać? Dlaczego na przykład miałyby przyglądać się, jak inny pracodawca wyciąga z pracownika 2 dolary, zamiast zapłacić więcej i wyciągnąć 1 dolara? Dopóki istnieje-

je taka sytuacja, pracodawcy będą konkurować ze sobą o pracowników, aż do pełnej wartości ekonomicznej ich pracy.

To wszystko nie znaczy, że związki zawodowe nie mają do odegrania żadnej użytecznej czy uprawnionej roli. Podstawową ich funkcją powinno być działanie na rzecz poprawy lokalnych warunków pracy; powinny też zabiegać, by wszyscy ich członkowie uzyskiwali za swą pracę jej prawdziwą wartość rynkową.

Konkurencja bowiem - zarówno pomiędzy pracownikami o pracę, jak i pomiędzy pracodawcami o pracowników - nie działa doskonale. Nigdy nie można zakładać, że konkretny pracownik lub konkretny pracodawca posiada pełne informacje dotyczące warunków na rynku pracy. Pracownik może nie znać prawdziwej wartości rynkowej, jaką jego usługi mają dla pracodawcy. Tym samym jego pozycja przetargowa może być słaba. Błędy w ocenie kosztują go o wiele więcej niż pracodawcę jego błędy. Jeśli pracodawca omyłkowo odrzuca możliwość zatrudnienia pracownika, którego usługi mogłyby mu przynieść zysk, po prostu traci zysk netto, jaki mógłby osiągnąć z pracy tego jednego człowieka - zatrudnia zaś być może setki czy tysiące ludzi. Natomiast jeśli pracownik omyłkowo odrzuca pracę w przekonaniu, że łatwo znajdzie inną, za którą zapłaci mu więcej, błąd może go wiele kosztować. W grę wchodzi wszystkie środki jego utrzymania. Nie tylko może mu się nie udać znaleźć innej, lepiej płatnej pracy - przez pewien czas może nie znaleźć żadnej pracy, nawet takiej, za którą płacą o wiele mniej. A czas stanowi istotę problemu, gdyż pracownik i jego rodzina muszą jeść. Może więc mieć on pokusę, by raczej zaakceptować płacę, o której sądzi, że jest niższa od „rzeczywistej wartości” pracy, niż podjąć ryzyko. Jeśli jednak pracownicy u danego pracodawcy są zorganizowani i porozumiewają się z nim, ustalając znane „płace standardowe” za dany rodzaj pracy, mogą podnieść siłę przetargową oraz zmniejszyć ryzyko błędu.

Ale jak uczy doświadczenie, związki - zwłaszcza gdy sprzyja im jednostronne ustawodawstwo pracy, nakładające obowiązki jedynie na pracodawców - z łatwością mogą przekroczyć swoje uprawnione funkcje, działać nieodpowiedzialnie oraz przyjmować programy krótkowzroczne i antyspołeczne. Dzieje się tak na przykład

zawsze wtedy, gdy związki starają się ustalić płace swoich członków powyżej ich rzeczywistej wartości rynkowej. Taka próba zawsze prowadzi do bezrobocia. Podobne rozwiązania mogą być trwałe jedynie wtedy, gdy odwołują się do pewnych form zastraszania i przymusu.

Jeden ze sposobów polega na tym, że przynależność do związku jest ograniczana w inny sposób niż tylko na podstawie wykazywanych kwalifikacji i umiejętności. Tego rodzaju ograniczenia mogą występować pod wieloma postaciami: nowym pracownikom każe się płacić wysokie wpisowe, przyjmowanie do związku bywa arbitralne, w otwarty lub ukryty sposób dyskryminuje się kandydatów w zależności od religii, rasy lub płci; wprowadza się ograniczenia bezwzględnej liczebności członków związku; zwalcza się, w razie potrzeby siłą, nie tylko produkty siły roboczej niezrzeszonej w związkach, ale nawet zrzeszonej w analogicznych związkach z innych stanów czy miast.

Oczywiście najczęstszym przypadkiem, w którym zastraszanie i przymus wykorzystywane są do podniesienia płac członków danego związku ponad rzeczywistą wartość rynkową, jest strajk. Pokojowy strajk jest możliwy. Dopóki pozostaje pokojowy, jest uprawnioną bronią robotników, choć należy go stosować rzadko i jako środek ostateczny. Jeśli wszyscy pracownicy powstrzymują się od pracy, mogą skłonić do opamiętania upartego pracodawcę, który płaci im zbyt mało. Może on uświadomić sobie, że nie będzie mógł zastąpić tych pracowników innymi, równie dobrymi, a gotowymi zaakceptować płace, które ci teraz odrzucają. Ale z chwilą, gdy pracownicy dla poparcia swych żądań muszą użyć zastraszania czy gwałtu, gdy stosują masowe pikiety, by uniemożliwić niektórym z dotychczasowych pracowników kontynuowanie pracy lub pracodawcy - zatrudnianie nowych, ich sprawa staje się podejrzana. Pikiet używa się bowiem przede wszystkim nie przeciw pracodawcy, ale przeciw innym pracownikom. Ci inni gotowi są podjąć pracę na stanowiskach opróżnionych przez dotychczasowych pracowników i za płace przez tych odrzucone - co dowodzi, że możliwości, jakie mają do dyspozycji, nie są tak dobre jak te, które zostały odrzucone przez dotychczasowych zatrudnionych. Jeśli za-



tern dotychczasowym zatrudnionym uda się siłą uniemożliwić nowym pracownikom zajęcie ich miejsca, tym samym uniemożliwią im oni wybór najlepszej z dostępnych możliwości oraz zmuszą do wyboru gorszej. Tak więc strajkujący dążą do osiągnięcia uprzywilejowanej pozycji i używają siły dla jej obrony przed innymi pracownikami.

Jeśli przeprowadzona właśnie analiza jest poprawna, ogólna nienawiść do łamistrajków jest nieuzasadniona. Jeśli łamistrajki są jedynie zawodowymi zbirami, którzy sami posługują się gwałtem, jeśli sami nie potrafią wykonywać danej pracy albo tymczasowo płaci się im wyższą stawkę tylko po to, by stworzyć pozór ciągłej pracy przedsiębiorstwa aż do chwili, gdy zaniepokojeni dotychczasowi pracownicy wrócą do pracy płatnej po staremu, nienawiść ma swoją podstawę. Ale jeśli są to po prostu mężczyźni i kobiety szukający stałej pracy i gotowi podjąć się jej po starych stawkach, to trzeba ich skazać na gorszą pracę - po to, by strajkujący robotnicy mogli cieszyć się lepszą. Tę zaś uprzywilejowaną pozycję dotychczasowych zatrudnionych można utrzymać na dłużej jednym tylko w gruncie rzeczy sposobem: stale grożąc użyciem siły.

## 2

Emocjonalna ekonomia dała podstawę teoriom, które nie wytrzymują spokojnej analizy. Należy do nich pogląd, że siła robocza jest w *ogólności* „niedopłacona”. Analogię do niego mogłoby stanowić przekonanie, że ceny wolnorynkowe w ogólności są stale zbyt niskie. Zgodnie z innym, niezwykle a wytrwale utrzymywanym poglądem, interesy pracowników w całym kraju są identyczne i wzrost płac dla członków jednego związku w jakiś niezrozumiały sposób pomaga wszystkim innym pracownikom. W tej idei nie tylko nie ma ani śliska prawdy - przeciwnie: prawda jest taka, że jeśli konkretny związek zawodowy może drogą przymusu doprowadzić do podwyżki płac swoich członków znacznie powyżej wartości rynkowej ich pracy, przyniesie szkodę wszystkim innym pracownikom, podobnie jak i innym członkom społeczeństwa.

Aby dokładniej zrozumieć, jak do tego dochodzi, wyobraźmy sobie społeczeństwo, w którym zjawiska mają bardzo prosty wymiar arytmetyczny. Załóżmy, że społeczeństwo składa się po prostu z pół tuzina grup pracowników i że te grupy początkowo nie różniły się od siebie pod względem całkowitej wartości wypłat oraz wartości rynkowej ich produkcji.

Powiedzmy, że te pół tuzina grup pracowników to: (1) robotnicy rolni, (2) pracownicy w sklepach detalicznych, (3) pracownicy w przemyśle odzieżowym, (4) górnicy, (5) pracownicy budowlani i (6) kolejarze. Ich stawki płac, określone bez najmniejszego przymusu, niekoniecznie są równe; tak czy inaczej przyjmijmy dla każdej z nich początkowy wskaźnik równy 100. Teraz załóżmy, że każda z grup tworzy związek o zasięgu krajowym i zdolna jest narzucić swoje żądania, proporcjonalne nie do produktywności ekonomicznej, ale do siły politycznej i znaczenia strategicznego. Załóżmy, że wynik jest następujący: robotnicy rolni w ogóle nie mogą doprowadzić do podniesienia płac, pracownicy w sklepach detalicznych mogą uzyskać wzrost wynoszący 10 procent, pracownicy w przemyśle odzieżowym - 20 procent, górnicy - 30 procent, pracownicy budowlani - 40 procent, i kolejarze - 50 procent.

Zgodnie z naszymi założeniami, będzie to oznaczało *przeciętny* wzrost płac o 25 procent. Teraz załóżmy, znów dla uproszczenia rachunków, że cena produktu każdej grupy pracowników wzrasta o tyle samo procent co jej płace. (Z wielu powodów, między innymi dlatego, że koszty robocizny nie stanowią wszystkich kosztów, ceny nie zachowują się w dokładnie taki sposób - a już na pewno nie w krótkim okresie. Niemniej podane liczby mają jedynie przedstawić podstawową zasadę).

Będziemy mieli zatem sytuację, w której koszt utrzymania wzrośnie średnio o 25 procent. Sytuacja robotników rolnych - chociaż nie zmniejszą się ich płace nominalne - w kategoriach tego, co mogą kupić, istotnie się pogorszy. Pracownicy w sklepach detalicznych, pomimo że uzyskali wzrost płac nominalnych równy 10 procent, będą w gorszej sytuacji niż w chwili, gdy wyścig się rozpoczął. Nawet pracownicy w branży odzieżowej, których płace wzrosły o 20 procent, w porównaniu z wcześniejszą sytuacją po-

niosą stratę. Siła nabywcza górników, których płace nominalne wzrosły o 30 procent, lekko tylko się poprawi. Pracownicy budowlani i kolejarze oczywiście zyskają, ale w rzeczywistości o wiele mniej niż na pozór.

Jednak nawet te obliczenia opierają się na założeniu, że wymuszony wzrost płac nie doprowadził do żadnego bezrobocia. Mogłoby tak być tylko wtedy, gdyby wzrostowi płac towarzyszył równoważny wzrost ilości pieniądza i kredytu bankowego; a nawet wtedy byłoby nieprawdopodobne, by takie zniekształcenie stawek płac dało się osiągnąć, nie tworząc obszarów bezrobocia - zwłaszcza w przemyśle, w których płace wzrosły najbardziej. Gdyby taka inflacja monetarna nie nastąpiła, wymuszone podwyżki płac doprowadziłyby do bezrobocia o dużym zasięgu.

Jeśli rozważać wielkości procentowe, bezrobocie niekoniecznie musiałyby być największe tam, gdzie związki osiągnęły najpoważniejsze podwyżki; bezrobocie będzie się przesunąć i rozkładać w zależności od względnej elastyczności popytu na różne rodzaje pracy oraz od „łącznego” charakteru popytu na różne rodzaje pracy. Jednak jeśli uwzględnimy wszystkie te zastrzeżenia, okaże się prawdopodobnie, że - biorąc pod uwagę średnie w danej grupie bezrobocie - pogorszy się sytuacja nawet tych, którzy uzyskali największe podwyżki. Natomiast w kategoriach *dobrobytu* trzeba będzie ponieść stratę dużo większą, niż to wynika z arytmetyki, gdyż psychologiczne straty tych, którzy utracą pracę, znacznie przeważą nad psychologicznymi zyskami tych, których dochód - w kategoriach siły nabywczej - nieco wzrośnie.

Sytuacji tej nie można też poprawić, wprowadzając zasiłki dla bezrobotnych. Po pierwsze - takie zasiłki w znacznej części wypłaca się z zarobków tych, którzy pracują. Co więcej - widzieliśmy już, że zasiłki „właściwej” wysokości *tworzą* bezrobocie. Dochodzi do tego na kilka różnych sposobów. W przeszłości, gdy silne związki zawodowe uważały za swe zadanie zaopatrywanie własnych bezrobotnych członków w środki do życia, zastanawiały się dwa razy, zanim zażądały podwyżek płac, które mogłyby wywołać poważne bezrobocie. Ale tam, gdzie istnieje system zasiłków zmuszający wszystkich podatników do utrzymywania ludzi, którzy stali się bez-

robotni w wyniku nadmiernie wysokich płac, znikają ograniczenia dla wygórowanych żądań płacowych. Co więcej, jak już zauważyliśmy, „właściwe” zasiłki skłonią niektórych ludzi do tego, by w ogóle nie starali się o pracę; inni zauważą, że żąda się od nich, by pracowali nie za proponowaną płacę, ale jedynie za *różnicę* pomiędzy płacą a zasiłkiem. Natomiast poważne bezrobocie oznacza, że produkuje się mniej towarów i że społeczeństwo jest uboższe.

Apostołowie zbawienia za pośrednictwem związków zawodowych czasami próbują podać inne rozwiązanie przedstawionego właśnie problemu. To być może prawda - przyznają - że dziś członkowie silnych związków wyzyskują między innymi pracowników niezrzeszonych; ale lekarstwo jest proste: zrzeszyć wszystkich. To lekarstwo jednak nie jest tak proste. Po pierwsze - wbrew olbrzymim zachętom prawnym i politycznym do zrzeszania się pracowników w związkach zawodowych (w wielu przypadkach można mówić nawet o przymusie), jakie wprowadziła ustawa Wagnera-Tafta-Hartleya i inne, nie jest rzeczą przypadku, że do związków należy tylko około jednej czwartej spośród tych, którzy z korzyścią dla siebie pracują w naszym kraju. Warunki sprzyjające zrzeszaniu w związkach są skomplikowane o wiele bardziej, niż na ogół się uważa. Ale nawet gdyby można było osiągnąć pełną przynależność pracowników do związków zawodowych, nie jest prawdopodobne, by siły związków były choć trochę bardziej wyrównane niż dzisiaj. Niektóre grupy pracowników są w o wiele lepszej sytuacji strategicznej niż inne - ze względu na większą liczebność, dlatego że wytwarzają produkt bardziej istotny, że inne gałęzie gospodarki bardziej zależą od ich przemysłu niż od innych, że bardziej niż inne gotowe są użyć przymusu. Przypuśćmy jednak, że tak by nie było. Przypuśćmy - wbrew wewnętrznym sprzecznościom, zawartym w takim założeniu - że wszyscy pracownicy mogą użyć metod przymusu i podnieść swoje płace nominalne o taki sam procent. Wtedy okazałoby się, że w długich okresach sytuacja wszystkich nie byłaby lepsza niż wtedy, gdyby płace nie wzrosły w ogóle.

W ten sposób dotarliśmy do samego jądra problemu. Zakłada się zwykle, że wzrost płac osiąga się kosztem zysku pracodawców. Może się to oczywiście zdarzyć w krótkich okresach albo w specjalnych okolicznościach. Jeśli wymusza się płace w konkretnej firmie, tak silnie konkurującej z innymi, że nie może podnieść swoich cen, wzrost płac zostanie pokryty z zysków. Jest to już mniej prawdopodobne, gdy wzrost płac następuje w całej gałęzi. Jeśli nie podlega ona konkurencji zagranicznej, można w niej podnieść ceny i przenieść wzrost płac na konsumentów. Ponieważ przypuszczalnie wielu spośród nich to pracownicy, ich płace realne po prostu zmniejszą się o wzrost kosztów zakupów konkretnego produktu. To prawda, że w wyniku wzrostu cen sprzedaż produktów danego przemysłu może spaść, co zmniejszy wielkość zysku -jednak prawdopodobnie odpowiednio zmniejszą się także zatrudnienie i łączna kwota wypłat.

Nie ulega wątpliwości, że można sobie wyobrazić przypadek, w którym zyski w całej gałęzi gospodarki zmniejszą się bez żadnego spadku zatrudnienia - innymi słowy, przypadek, w którym wzrost stawek płac oznacza odpowiedni wzrost łącznych wypłat, całe koszty pokryte są z zysków danego przemysłu, a żadna firma nie wypada z rynku. Taki rezultat, choć mało prawdopodobny, da się jednak pomyśleć.

Weźmy na przykład branżę taką jak koleje, które nie zawsze mogą przenieść wzrost płac - w postaci podwyższonych opłat - na klientów, gdyż nie pozwalają na to regulacje rządowe.

Jest więc przynajmniej możliwe, by związki w krótkich okresach osiągnęły zyski kosztem pracodawców i inwestorów. Inwestorzy mieli niegdyś płynne środki finansowe. Włożyli je jednak na przykład w koleje. Obrócili je w szyny i podkłady, wagony i lokomotywy. Niegdyś ich kapitał dało się obrócić w każdą z tysiąca postaci, ale dziś jest on - można powiedzieć - *uwięziony* w pewnej konkretnej formie. Związki działające na kolei mogą zmusić ich, by pogodzili się z mniejszym zwrotem kapitału już zainwestowanego. Inwestorom opłaci się prowadzić koleje, gdy tylko zarobią cokolwiek ponad koszty operacyjne - nawet jeśli będzie to jedna dziesiąta procenta ich inwestycji.

Ale skutki są nieuniknione. Jeśli pieniądze zainwestowane w koleje przynoszą teraz mniej, niż mogą przynieść pieniądze zainwestowane gdzie indziej, inwestorzy nie włożą w koleje ani centa więcej. Mogą zastąpić kilka rzeczy, które zużyją się pierwsze, aby ochronić mały zysk z pozostałego kapitału; jednak na dłuższą metę nie zatroszczą się nawet o zastąpienie składników majątku, które są przestarzałe lub uległy zniszczeniu. Jeśli kapitał zainwestowany w kraju przynosi im mniej niż kapitał zainwestowany za granicą, będą inwestować za granicą. Jeśli nigdzie nie będą mogli znaleźć dostatecznego zysku, który wyrównałby im ponoszone ryzyko, nie będą inwestować w ogóle.

Tak więc wyzysk kapitału przez pracę może być w najlepszym wypadku tylko tymczasowy. Szybko się kończy. W rzeczywistości kończy się nie tyle w sposób wskazany w naszym hipotetycznym przykładzie, ile w wyniku całkowitego wypchnięcia z rynku firm najmniej wydajnych, wzrostu bezrobocia i wymuszenia ponownego dostosowania się płac i zysków w punkcie, w którym widoki na normalne (albo przewyższające normalne) zyski doprowadzą do odtworzenia zatrudnienia i produkcji. Ale tymczasem, w wyniku tego wyzysku, bezrobocie i ograniczona produkcja sprawią, że wszyscy staną się ubożsi. Nawet jeśli siła robocza uzyska na pewien czas większy *względny* udział w dochodzie narodowym, spadnie on w kategoriach bezwzględnych. Tak więc relatywne zyski siły roboczej w tym krótkim okresie mogą oznaczać zwycięstwo pyrrusowe - mogą oznaczać, że również pracownicy otrzymają mniej, jeśli brać pod uwagę realną siłę nabywczą.

#### 4

Tak więc doszliśmy do konkluzji. Chociaż związki mogą na jakiś czas zapewnić swoim członkom wzrost płac nominalnych, po części kosztem pracodawców, a bardziej jeszcze kosztem pracowników niezrzeszonych, *zupełnie nie mogą zwiększyć płac realnych w długich okresach i wszystkim pracownikom.*

Przekonanie, że mogą to osiągnąć, opiera się na serii złudzeń. Jednym z nich jest błąd *post hoc ergo propter hoc*: widzi się wielki

wzrost płac w ciągu ostatniego półwiecza, wynik głównie inwestycji kapitałowych oraz postępu naukowego i technicznego, a przypisuje się go związkom zawodowym - gdyż one także wzrastały w tym okresie. Ale za złudzenie to odpowiedzialny jest przede wszystkim inny błąd; rozważa się mianowicie jedynie to, co spowodowany żądaniami związków wzrost płac oznacza w krótkich okresach i dla tych konkretnych pracowników, którzy utrzymali pracę; jednocześnie nie śledzi się skutków, jakie ten wzrost wywiera na zatrudnienie, produkcję i koszty utrzymania wszystkich pracowników - łącznie z tymi, którzy wymusili podwyżki.

Można pójść dalej, poza tę konkluzję, i postawić pytanie, czy związki faktycznie nie uniemożliwiały - w długich okresach i w odniesieniu do wszystkich pracowników - takiego wzrostu płac realnych, jaki skądinąd mógłby nastąpić. Gdyby w ostatecznym rachunku skutkiem ich działania było zmniejszenie produktywności siły roboczej, to okazałyby się one siłą działającą na rzecz utrzymania płac na niskim poziomie albo ich ograniczenia. O to właśnie możemy teraz zapytać.

Co się tyczy produktywności, to można powiedzieć, że polityka związków zawodowych miała pewien wpływ dodatni - to prawda. W niektórych przemysłach domagały się one wysokich standardów kwalifikacji i umiejętności. Na początku swej historii zrobiły wiele dla ochrony zdrowia swoich członków. Gdy siły roboczej jest pod dostatkiem, poszczególni pracodawcy mają szansę osiągnąć krótkoterminowe zyski, poganiając pracowników i wykorzystując ich, nie bacząc na szkodliwe dla zdrowia skutki - mogą bowiem łatwo zastąpić ich innymi. Czasem nawet nieświadomi i krótkowzroczni pracodawcy obniżali swoje zyski, nadmiernie obciążając robotników pracą. We wszystkich tych przypadkach związki, domagając się przyzwoitych warunków, często poprawiały zdrowotność i szerzej rozumiany dobrobyt swoich członków, jednocześnie powiększając ich płace realne.

Ale w ostatnich latach, w miarę wzrostu siły związków oraz w miarę jak zdeorientowana publiczna sympatia doprowadziła do tolerancji lub aprobaty dla antyspołecznego postępowania, związki wykroczyły daleko poza swoje uprawnione cele. Skrócę-

nie siedemdziesięciogodzinnego tygodnia pracy do liczącego sześćdziesiąt godzin przyniosło korzyść nie tylko zdrowiu i dobrobytowi, ale także - w długich okresach - produkcji. Skrócenie tygodnia pracy z sześćdziesięciu godzin do czterdziestu ośmiu stanowiło zysk dla zdrowia i wypoczynku. Skrócenie tygodnia pracy z czterdziestu ośmiu godzin do czterdziestu czterech było korzystne dla wypoczynku, ale niekoniecznie dla produkcji i dochodu. Wartość, jaką dla zdrowia i wypoczynku ma skrócenie tygodnia pracy do czterdziestu godzin, jest o wiele mniejsza, a ograniczenie produkcji i dochodu jest o wiele bardziej wyraźne. A związki mówią dziś o tygodniu pracy liczącym trzydzieści pięć i trzydzieści cztery godziny -a czasami wręcz się go domagają - zaprzeczając jednocześnie, by mógł on czy musiał doprowadzić do ograniczenia produkcji lub dochodu.

Polityka związków zawodowych działa przeciw produktywności nie tylko wtedy, gdy domagają się one zmniejszenia liczby godzin pracy. Jest to nawet najmniej szkodliwy sposób, jakim się posługują, pojawia się bowiem przynajmniej oczywista korzyść. Ale wiele związków domagało się sztywnego podziału pracy, co podnosiło koszty produkcji i prowadziło do kosztownych i śmiechu wartych sporów „kompetencyjnych”. Związki przeciwstawiały się także wypłatom dokonywanym na podstawie produkcji i wydajności, domagając się jednakowych stawek godzinowych dla wszystkich członków, niezależnie od różnic w produktywności. Domagały się awansowania według stażu pracy, a nie kwalifikacji. Pod pozorem walki z „poganianiem” doprowadzały do tego, że rozmyślnie zwalniano tempo pracy. Ludzie, którzy pracowali więcej niż ich koledzy, byli przez członków związków potępiani; niekiedy zdarzały się okrutne pobicia; związki domagały się zwolnienia ich z pracy. Przeciwstawiały się wprowadzaniu lub udoskonalaniu maszyn. Domagały się, by ich członkowie, zwolnieni w wyniku zainstalowania nowych maszyn, bardziej wydajnych i bardziej oszczędzających ludzką pracę, otrzymywali przez nieograniczony czas „gwarantowany dochód”. Żądały wprowadzenia zasad „rozkładania pracy”, zgodnie z którymi wykonanie danego zadania wymagałoby większej liczby pracowników lub dłuższego



czasu. Domagały się nawet zatrudniania ludzi zupełnie niepotrzebnych, co groziło pracodawcom ruiną.

Większość z tych programów podejmowano na podstawie założenia, że do wykonania jest pewna ustalona ilość pracy, określony „fundusz pracy”, który, aby nie zużyć go zbyt szybko, trzeba podzielić na tak wielką ilość ludzi i czasu, jak to tylko możliwe. Założenie to jest w jaskrawy sposób fałszywe. W rzeczywistości nie ma granic dla pracy, która jest do wykonania. Praca tworzy pracę. To, co produkuje A, tworzy popyt na to, co produkuje B.

Ponieważ jednak to fałszywe założenie utrzymuje się i ponieważ na nim opierają się programy związków zawodowych, ich ostatecznym skutkiem było obniżenie produktywności do poziomu niższego niż ten, który skądinąd można było osiągnąć. Zatem w ostatecznym rachunku - w długich okresach i w odniesieniu do wszystkich grup pracowników - następowało *zmniejszenie* płac realnych (to znaczy płac wyrażonych za pomocą towarów, jakie można za nie kupić) w stosunku do poziomu, do jakiego skądinąd mogłyby wzrosnąć. Prawdziwymi przyczynami potężnego wzrostu płac realnych w ostatnim stuleciu były, powtórzmy, akumulacja kapitału i umożliwiony przez nią olbrzymi postęp technologiczny.

Proces ten nie jest jednak samoczynny. Co więcej, w wyniku złych programów nie tylko związków zawodowych, ale i rządu, zaczął się on zatrzymywać. Wystarczy spojrzeć na średnie wartości tygodniowych zarobków brutto pracowników sektora prywatnego poza rolnictwem: wyrażone w dolarach papierowych, wzrosły one, to prawda, z 107,73 dolara w 1968 roku do 189,36 dolara w sierpniu 1977 roku. Ale Biuro Statystyki Pracy, uwzględniając inflację, przekładając te zarobki na dolary z 1967 roku i biorąc pod uwagę wzrost cen detalicznych, stwierdziło, że *realne* zarobki tygodniowe faktycznie spadły z 103,39 dolarów 1968 roku do 103,36 dolara w sierpniu 1977 roku.

To powstrzymanie wzrostu płac realnych nie było skutkiem nieodłącznie związanym z naturą związków. Było wynikiem krótkowzrocznych programów gospodarczych - zarówno związków, jak i rządu. Wciąż jeszcze jest czas, by zmienić tę politykę.

## „TYLE, ABY ODKUPIĆ PRODUKT”

### 1

Amatorzy piszący na tematy ekonomiczne zawsze poszukują „sprawiedliwych” cen i „sprawiedliwych” płac. Te mgliste pojęcia sprawiedliwości ekonomicznej pozostały nam po wiekach średnich. Klasyczni ekonomiści wypracowali w to miejsce pojęcia inne - pojęcia *funkcjonalnych* cen i *funkcjonalnych* płac. Funkcjonalne są takie ceny, które zachęcają do największej produkcji i największej sprzedaży. Funkcjonalne są takie płace, które przyczyniają się do najwyższego zatrudnienia i do najwyższych łącznych realnych wypłat.

Pojęcie funkcjonalnych płac zostało przejęte - w wypaczonej postaci - przez marksistów i ich nieświadomych uczniów ze szkoły siły nabywczej. Jedni i drudzy rozstrzygnięcie pytania, czy istniejące płace są „godziwe”, pozostawiają umysłom niedojrzałym. Prawdziwe pytanie, jak twierdzą, dotyczy tego, czy płace te będą *działać*. Mówią nam też, że działać będą - i ochronią nas przed nadciągającym krachem gospodarczym - tylko takie płace, które pozwolą pracownikom „odkupić wytworzony produkt”. Marksiści i szkoła siły nabywczej każdy kryzys, jaki miał miejsce w przeszłości, przypisują temu, że w poprzedzającym go okresie nie wypłacano takich właśnie zarobków. I bez względu na to, kiedy to mówią, zawsze są pewni, że płace wciąż nie są wystarczające, by odkupić produkt.

Doktryna ta okazała się szczególnie przydatna w rękach przywódców związkowych. Utracili oni nadzieję, że uda im się wywołać motywowane altruizmem zainteresowanie opinii publicznej lub

też przekonać pracodawców (z definicji niegodziwych), by zawsze byli „uczciwi”; przejęli więc argumentację obliczoną na odwoływanie się do motywów egoistycznych opinii oraz na zastraszanie jej, by zmusiła pracodawców do spełnienia związkowych żądań.

Skąd jednak mamy wiedzieć, kiedy pracownicy mają dokładnie „tyle, aby odkupić produkt”? Albo kiedy mają więcej? W jaki sposób mamy dokładnie określić, ile wynosi właściwa kwota? Ponieważ nie wydaje się, by szermierze tej doktryny podejmowali jakiegokolwiek poważne próby odpowiedzi na te pytania, zadania tego musimy podjąć się sami.

Wydaje się, że niektórzy zwolennicy tej teorii sugerują, iż robotnicy w każdej dziedzinie przemysłu powinni otrzymywać dość pieniędzy, by móc odkupić konkretny wytwarzany przez siebie produkt. Z pewnością nie mają jednak na myśli, że wytwórcy tanich ubrań powinni otrzymać tyle, by odkupić tanie ubrania, zaś wytwórcy futer z nerek - tyle, by odkupić futra z nerek. Albo że ludzie w fabryce Forda powinni otrzymywać tyle, by kupić fordę, zaś ludzie w fabryce Cadillaca tyle, by każdy z nich mógł kupić cadillaca.

Może być jednak pouczające, jeśli przypomnimy praktykę związków zawodowych w przemyśle samochodowym w latach czterdziestych. Większość ich członków już wówczas pod względem wysokości dochodu należała do górnej jednej trzeciej społeczeństwa, a ich zarobki tygodniowe - według danych rządowych - były już o 20 procent wyższe niż przeciętna wypłacana w fabrykach, zaś blisko dwukrotnie większe niż przeciętna w handlu detalicznym. Jednocześnie związki domagały się podwyżki o 30 procent, aby ich członkowie mogli, mówiąc słowami jednego z rzeczników, „podtrzymać naszą szybko załamującą się zdolność do wchłonięcia towarów, które zdolni jesteśmy wyprodukować”.

Co zatem z przeciętnym robotnikiem fabrycznym i przeciętnym pracownikiem w handlu detalicznym? Jeśli w tamtych warunkach potrzeba było trzydziestoprocentowej podwyżki dla robotników samochodowych, by uchronić gospodarkę od załamania, czy byłaby to dostateczna podwyżka dla innych? A może należałoby im podnieść płace o 55 do 160 procent, by dać im siłę nabywczą *per capi-ta* równą tej, którą dysponowali robotnicy w przemyśle samocho-

dowym? Przypomnijmy bowiem, że wówczas - podobnie jak dziś - istniały wielkie różnice pomiędzy przeciętnymi poziomami płac w różnych gałęziach. W 1976 roku zarobki pracowników w handlu detalicznym wynosiły średnio jedynie 113,96 dolara tygodniowo, podczas gdy przeciętna dla robotników w całym przemyśle wytwórczym wynosiła 207,60 dolara, a w budownictwie - 284,93 dolara.

(Możemy być pewni, jeśli czegoś uczy historia przetargów płacowych nawet w *obrębie jednego związku*, że robotnicy w przemyśle samochodowym - gdyby mieli odpowiedzieć na nasze ostatnie pytania - domagaliby się utrzymania istniejących różnic. Namiętne pragnienie równości ekonomicznej, tak wśród członków związków zawodowych, jak i wśród wszystkich innych, polega bowiem na tym, że wszyscy - z wyjątkiem zupełnie nielicznych filantropów i świętych - pragniemy raczej dostać tyle, ile mają już ci, którzy wyprzedzają nas na skali ekonomicznej, niż dać tyle, ile sami już dostajemy, tym, których wyprzedzamy. Ale teraz zajmujemy się logiką i trafnością pewnej teorii ekonomicznej, a nie podobnymi smutnymi przejawami słabości ludzkiej natury).

## 2

Argumentacja, według której pracownicy powinni otrzymywać tyle, by mogli odkupić produkt, jest po prostu szczególną postacią ogólnej argumentacji odwołującej się do „siły nabywczej”. Utrzymuje się (dość poprawnie), że płace robotników stanowią ich siłę nabywczą. Ale w równym stopniu prawdą jest, że dochód każdego - właściciela sklepu spożywczego, właściciela nieruchomości, pracodawcy - stanowi jego siłę nabywczą, pozwalającą mu zakupić to, co inni muszą sprzedać. Jednym zaś z najważniejszych towarów, na który inni muszą znaleźć nabywców, jest praca.

Co więcej - wszystko to ma swą drugą stronę. *W gospodarce wymiennej dochód pieniężny jednej osoby stanowi koszt dla kogoś innego*. Każdy wzrost godzinowych stawek płac oznacza wzrost kosztów produkcji - chyba że jest kompensowany wzrostem produktywności. Gdy rząd kontroluje ceny i zakazuje ich podwyższania,

wzrost kosztów produkcji pozbawia zysków producentów najmniej wydajnych, zmusza ich do zaniechania działalności, oznacza kurczącą się produkcję i wzrost bezrobocia. Nawet gdy wzrost cen jest możliwy, wyższe ceny zniechęcają nabywców, zmniejszają rynek i tak samo prowadzą do bezrobocia. Jeśli wszędzie wokół następuje wzrost godzinowych stawek płac o 30 procent i wymusi on wzrost cen również o 30 procent, pracownicy nie mogą kupić ani trochę więcej produktu; wesoła goniwka musi zaczynać się wcióż na nowo.

Wielu z pewnością skłonnych będzie poddać dyskusji twierdzenie, iż wzrost płac o 30 procent wymusi równie wielki wzrost cen. Rzeczywiście, skutek taki może nastąpić tylko w długich okresach i jeśli pozwoli na to polityka pieniężna i kredytowa. Jeśli podaż pieniądza i kredytu jest tak nieelastyczna, że nie wzrasta, gdy wymuszane są wyższe płace (i jeśli zakładamy, że wyższych płac nie usprawiedliwia wyrażona w mierniku pieniężnym aktualna produktywność siły roboczej), wtedy głównym skutkiem wzrostu stawek płac będzie wymuszone bezrobocie.

W tym ostatnim przypadku jest również prawdopodobne, że łączne wypłaty - zarówno nominalne, jak i pod względem siły nabywczej - będą niższe niż wcześniej. Spadek zatrudnienia (jeśli jest wynikiem polityki związków zawodowych, a nie przejściowym skutkiem postępu technologicznego) oznacza bowiem z całą pewnością, że na każdego przypada mniej wyprodukowanych dóbr. Niepodobna, by pracownicy wyrównali swe straty spowodowane bezwzględny spadkiem produkcji przez większy względny udział w tej części produkcji, która jeszcze pozostała. Zarówno Paul H. Douglas w Ameryce, jak i A. C. Pigou w Anglii - pierwszy, analizując olbrzymią ilość danych statystycznych, drugi na podstawie niemal czystej metody dedukcyjnej - doszli bowiem niezależnie do wniosku, że elastyczność popytu na siłę roboczą wynosi około 3 do 4. Oznacza to w języku mniej technicznym, że „obniżenie realnej stawki płac o 1 procent prawdopodobnie powiększy globalny popyt na pracę o nie mniej niż 3 procent”<sup>1</sup>. Albo - wykładając to na

<sup>1</sup> A. C. Pigou, *The Theory of Unemployment*, 1933, s. 96.

inny sposób - „Jeśli płace wywinduje się powyżej punktu produktywności krańcowej, spadek zatrudnienia zwykle będzie trzy do czterech razy większy od wzrostu stawek płac”<sup>2</sup>, tak więc odpowiednio zmniejszą się całkowite dochody robotników.

Nawet jeśli potraktuje się te liczby jako przedstawiające elastyczność popytu na siłę roboczą jedynie w danym okresie w przeszłości, a niekoniecznie pozwalające wypowiadać przewidywania na przyszłość, zasługują one na to, by rozważyć je jak najpoważniej.

### 3

Teraz jednak załóżmy, że wzrostowi stawek płac towarzyszy (lub po nim następuje) taki wzrost ilości pieniądza i kredytu, że nie dochodzi do poważnego bezrobocia. Jeśli założymy, że pomiędzy płacami i cenami zachodził wcześniej „normalny”, długookresowy związek, jest również prawdopodobne, że wymuszony wzrost stawek płac o na przykład 30 procent ostatecznie doprowadzi do mniej więcej takiego samego wzrostu cen.

Przekonanie, że wzrost cen będzie istotnie niższy, opiera się na dwóch głównych błędach. Pierwszy polega na tym, że spogląda się jedynie na bezpośrednie koszty robocizny w konkretnej firmie lub branży oraz zakłada, iż odpowiadają one wszystkim wchodzącym w grę kosztom robocizny. Jest to jednak elementarny błąd, w którym część bierze się za całość. Każda „branża” odpowiada nie tylko dokładnie jednej części procesu produkcji rozważanego „horyzontalnie”, ale także *jednej* części tego procesu rozważanego „wertykalnie”. Tak więc w fabrykach samochodowych *bezpośrednie* koszty wytwarzania samochodów mogą nie przekraczać na przykład trzeciej części kosztów całkowitych. Ktoś mógłby stąd pochopnie wywnioskować, że wzrost płac o 30 procent spowoduje wzrost cen samochodów równy 10 procent lub mniej. Ale to oznaczałoby pominięcie pośrednich kosztów płac, kosztów zawartych

<sup>2</sup> Paul H. Douglas, *The Theory of Wages*, 1934, s. 501

w surowcach i zakupywanych częściach, w opłatach transportowych, nowych fabrykach, narzędziach mechanicznych - a także w narzutach stosowanych przez sprzedawców.

Rządowe oszacowania ukazują, że w ciągu piętnastu lat, od 1929 do 1943 roku łącznie, płace i wynagrodzenia w Stanach Zjednoczonych wynosiły średnio 69 procent dochodu narodowego. W pięcioleciu 1956-1960 wynosiły one średnio również 69 procent dochodu narodowego! W latach 1972-1976 płace i wynagrodzenia wynosiły średnio 66 procent dochodu narodowego, a jeśli uwzględnić świadczenia socjalne ze strony pracodawców, całkowite wynagrodzenia dla pracowników sięgały średnio 76 procent dochodu narodowego. Te płace i wynagrodzenia oczywiście trzeba było wypłacić z produktu narodowego. Aby oszacowania dochodu „świata pracy” były rzetelne, należałoby wprowadzić skorygować te liczby zarówno w górę, jak i w dół, możemy jednak założyć na ich podstawie, że koszty robocizny nie mogą być mniejsze od około dwóch trzecich całkowitych kosztów produkcji, a mogą przekraczać trzy czwarte (zależnie od tego, jak zdefiniujemy *robociznę*). Jeśli przyjmiemy niższe z tych oszacowań i założymy ponadto, że nominalna marża zysku pozostanie bez zmian, jest całkiem jasne, że wzrost kosztów płac o 30 procent oznaczałby wzrost cen o blisko 20 procent.

Taka zmiana oznaczałaby jednak, że nominalna marża zysku, odpowiadająca dochodowi inwestorów, menedżerów i pracujących na własny rachunek, miałaby około 84 procent poprzedniej siły nabywczej. W długich okresach spowodowałoby to zmniejszenie się - w porównaniu z tymi, jakie skądinąd byłyby możliwe - inwestycji i liczby nowych przedsięwzięć, a w konsekwencji przechodzenie ludzi, którzy zajmują niższe pozycje w hierarchii pracujących na własny rachunek, na wyższe pozycje w hierarchii pracowników najemnych. Trwałoby to aż do chwili, w której poprzednie relacje w przybliżeniu zostałyby odtworzone. Ale skoro tak, to moglibyśmy też powiedzieć, że w zakładanych warunkach wzrost płac o 30 procent oznacza ostatecznie wzrost cen również o 30 procent.

Wcale nie wynika stąd, że pracownicy nie mogliby uzyskać żadnych względnych korzyści. Uzyskaliby względne korzyści - zaś inne

grupy w społeczeństwie poniosłyby względne straty - w *okresie przejściowym*. Nieprawdopodobne jednak, by te względne korzyści mogły oznaczać korzyść bezwzględną. Tego rodzaju zmiana stosunku kosztów do płac, jaką tutaj rozważamy, przypuszczalnie bowiem nie mogłaby nastąpić, nie powodując zarazem bezrobocia oraz nierównowagi, zakłócenia czy ograniczenia produkcji. Tak więc chociaż pracownicy mogą - w okresie przejściowym, w którym dochodzi do nowej równowagi - uzyskać większy kawałek mniejszego placka, można wątpić, czy byłby on większy bezwzględnie (a łatwo mógłby się okazać mniejszy) niż dawny, mniejszy kawałek większego placka.

## 4

W ten sposób dochodzimy do problemu ogólnego znaczenia i skutków *równowagi* ekonomicznej. Płace i ceny równowagowe to takie, przy których popyt i podaż wyrównują się. Jeśli usiłuje się - za pomocą przymusu stosowanego przez rząd lub też przez czynniki prywatne - wywindować ceny powyżej poziomu równowagi, zmniejsza się popyt, a tym samym produkcja. Jeśli usiłuje się zepchnąć ceny poniżej poziomu równowagi, wynikające stąd ograniczenie zysków albo ich całkowita likwidacja oznaczać będzie spadek podaży - czyli nowej produkcji. Tak więc każda próba wy-muszenia cen na poziomie czy to wyższym, czy to niższym od poziomu równowagi (a jest to poziom, w którego stronę kieruje ceny wolny rynek) będzie powodować ograniczenie wielkości produkcji i zatrudnienia, które będą niższe, niż skądinąd mogłyby być.

Powróćmy zatem do doktryny głoszącej, że pracownicy muszą dostać „tyle, aby odkupić produkt”. Produkt narodowy, co powinno być oczywiste, nie jest ani wytwarzany, ani kupowany przez samych tylko robotników fabrycznych. Kupują go wszyscy - urzędnicy, ludzie wolnych zawodów, rolnicy, pracodawcy wielcy i drobni, inwestorzy, właściciele sklepów spożywczych, rzeźnicy, właściciele małych aptek i stacji benzynowych - krótko mówiąc: wszyscy, którzy wnoszą swój wkład w wytworzenie produktu.



Co się tyczy cen, płac i zysków, jakie powinny określać dystrybucję tego produktu, to najlepszymi cenami nie są ceny najwyższe, ale takie, które zachęcają do największej produkcji i największej sprzedaży. Najlepszymi stawkami płac dla pracowników nie są stawki najwyższe, ale takie, które pozwalają na pełną produkcję, pełne zatrudnienie i trwałe maksymalne wypłaty. Najlepszymi zyskami - i to nie tylko z punktu widzenia danego przemysłu, lecz także pracowników - nie są zyski najniższe, ale takie, które zachęcają największą liczbę ludzi, by stali się pracodawcami lub by dali więcej miejsc pracy niż poprzednio.

Jeśli próbujemy tak pokierować gospodarką, by korzyści odnosiła pojedyncza grupa lub klasa, wyrządzimy szkodę wszystkim grupom (lub nawet doprowadzimy je do katastrofy); dotyczy to także członków tej właśnie klasy, której chcieliśmy zapewnić korzyści. Gospodarką należy kierować w taki sposób, by służyła wszystkim.

## FUNKCJA ZYSKU

Oburzenie okazywane dziś przez wielu ludzi na samo wspomnienie zwykłego słowa *zysk* wskazuje na to, jak mało rozumiana jest zasadnicza rola, jaką zysk odgrywa w naszej gospodarce. Abyśmy mogli zrozumieć ją lepiej, powinniśmy raz jeszcze przejść obszar omówiony w rozdziale piętnastym, dotyczącym systemu cen; spojrzymy jednak na ten temat z odmiennego punktu widzenia.

Jeśli rozpatrujemy naszą gospodarkę jako całość, zyski wcale nie są bardzo wielkie. Odwołajmy się do przykładowych danych - w ciągu piętnastu lat od roku 1929 do 1943 dochód netto spółek akcyjnych wynosił średnio 5 procent całkowitego dochodu narodowego. W ciągu pięciu lat 1956-1960 wykazywane przez korporacje zyski po opodatkowaniu nie przekraczały średnio 6 procent dochodu narodowego. W latach 1971-1975 również nie przekraczały one średnio 6 procent (mimo że przypuszczalnie były przeceniane, gdyż księgowe poprawki na inflację nie były wystarczające). Jednak zyski są tą postacią dochodu, która wywołuje największą wrogość. Jest rzeczą znaczącą, że o ile w języku angielskim istnieje słowo „spekulant” (*profiteer*) utworzone od wyrazu „zysk” (*profit*), używane w celu napiętnowania tych, którzy osiągają rzekomo nadmierne zyski, o tyle nie ma słów utworzonych w podobny sposób od wyrazów „płaca” lub „strata”. Jednak zyski właściciela zakładu fryzjerskiego mogą wynosić średnio nie tylko o wiele mniej niż zarobki gwiazdy filmowej czy szefa firmy zatrudnianego przez korporację stalową, ale nawet mniej niż średnia płaca wykwalifikowanego robotnika.

Temat ten zaciemniając wszelkiego rodzaju nieporozumienia dotyczące faktów. Całkowite zyski General Motors, największej

korporacji przemysłowej na świecie, uważa się za typowe, a nie za wyjątkowe.

Niewielu ludzi wie, ile wynosi „współczynnik umieralności” firm. Nie wiedzą, iż (aby zacytować wyniki badań TNEC) „gdyby przyjąć, że warunki w przyszłości będą średnio takie same jak te, w których firmy działały w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat, z każdego dziesięciu otwartych dziś sklepów spożywczych około siedmiu dożyje do drugiego roku; tylko cztery z dziesięciu może oczekiwać, że będzie im dane święcić czwarte urodziny”. Nie wiedzą, że -jak wskazują dane statystyczne dotyczące podatku dochodowego - pomiędzy rokiem 1930 a 1938 liczba korporacji, które wykazywały straty, rokrocznie przekraczała liczbę tych, które wykazywały zysk.

Jaką zatem wysokość, średnio biorąc, osiągają zyski?

Na to pytanie odpowiada się zwykle - przywołując podobne liczby jak przedstawione na początku tego rozdziału - że średnia zysków korporacji wynosi mniej niż 6 procent dochodu narodowego. Wskazuje się też, że średni zysk po opodatkowaniu podatkiem dochodowym wynosi we wszystkich korporacjach w przemyśle wytwórczym mniej niż pięć centów na dolar sprzedaży. (Na przykład dla pięciu lat 1971-1975 liczba ta była równa jedynie 4,6). Ale te oficjalne dane, choć są o wiele niższe od popularnych wyobrażeń na temat wielkości zysków, odnoszą się tylko do wyników finansowych korporacji, które oblicza się na podstawie konwencjonalnych metod rachunkowości. Nie przeprowadzono żadnych wiarygodnych oszacowań, uwzględniających wszystkie rodzaje działalności - zarówno firmy nie posiadające osobowości prawnej, jak i te, które ją mają- a także odpowiednią liczbę lat dobrych i złych. Jednak niektórzy wybitni ekonomiści są przekonani, że w ciągu długich okresów i po uwzględnieniu poprawek na wszystkie straty, na minimalny „pozbawiony ryzyka” procent od zainwestowanego kapitału oraz na hipotetyczną „rozsadną” wartość wynagrodzenia za pracę ludzi prowadzących własne firmy, nie pozostaje już żaden zysk netto, a być może pojawia się nawet strata netto. Przyczyną oczywiście nie jest zamierzona filantropia przedsiębiorców (ludzi prowadzących firmy na własny rachunek), ale ich optymizm i pewność siebie; zbyt często skłaniają ich one do

przedsięwzięć, które nie kończą się powodzeniem - albo nawet nie mogą się nim kończyć<sup>1</sup>.

W każdym razie jest oczywiste, że każda jednostka inwestująca swój kapitał w jakieś przedsięwzięcie ponosi ryzyko - może nie tylko nie uzyskać żadnego zwrotu kapitału, ale nawet stracić zainwestowaną kwotę. W przeszłości zawsze istniał wabik w postaci wysokich zysków w pewnych firmach czy przemysłach, skłaniający przedsiębiorców do podejmowania tego wielkiego ryzyka. Ale obecnie zyski są ograniczone do wysokości co najwyżej 10 procent czy coś koło tego, a nadal istnieje ryzyko utraty całego kapitału; czy sytuacja ta może nic wpływać na znaczenie bodźca zysku, a stąd na zatrudnienie i produkcję? Opodatkowanie najwyższych dochodów w okresie II wojny światowej ukazało, w jakim stopniu takie ograniczenia mogą - nawet w krótkich okresach - podkopać wydajność.

Dziś jednak prawie wszędzie polityka rządów wykazuje skłonność, by opierać się na założeniu, że produkcja będzie szła dalej automatycznie, bez względu na to, jak bardzo się do niej zniechęca. Jedno z największych zagrożeń dla światowej produkcji płynie dziś z prowadzonej przez rządy polityki ustalania cen. Rządy nie tylko eliminują produkcję jednego artykułu za drugim, nie pozostawiając bodźców dla ich wytwarzania, ale w długich okresach uniemożliwiają osiągnięcie zrównoważonej produkcji, która odpowiadałaby faktycznemu popytowi wytwarzanemu przez konsumentów. Gdy gospodarka jest wolna, popyt działa w taki sposób, że w pewnych gałęziach produkcji osiąga się zyski, które oficjalne osobistości rządowe uznają za „nadmierne”, „bezsensowne”, a nawet „ohydne”. Jednak ten niewątpliwy fakt nie tylko sprawia, że wszystkie firmy w danej gałęzi rozszerzają swoją produkcję aż do najdalszych granic; zyski te ponadto przyciągają zewsząd nowych inwestorów i producentów - aż do chwili, kiedy produkcja będzie

<sup>1</sup> Patrz Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, 1921. Są jednak poważne powody, by przypuszczać, że w każdym okresie, w którym następowała netto akumulacja kapitału, musiał również występować ogólny zysk netto z wcześniejszych inwestycji.

dość duża, by zaspokoić popyt, zyski zaś spadną znów do ogólnego przeciętnego poziomu (albo poniżej).

W wolnej gospodarce, w której płace, koszty i ceny pozostawia się swobodnej grze konkurencyjnego rynku, widoki na zyski rozstrzygają o tym, jakie artykuły i w jakich ilościach się wytwarza, a jakich nie wytwarza się w ogóle. Jeśli produkcja jakiegoś towaru nie przynosi żadnego zysku, oznacza to, że robocizna i kapitał są źle skierowane: wartość zasobów, które wykorzystuje się dla uzyskania tego artykułu, przekracza wartość jego samego.

Jedną z funkcji zysku polega - krótko mówiąc - na tym, że kieruje on czynniki produkcji w taki sposób, by proporcje produkcji tysięcy różnych dóbr rozłożyły się zgodnie z popytem. Żaden biurokrata, nawet najbardziej błyskotliwy, nie może arbitralnie rozwiązać tego problemu. System wolnych cen i wolnych zysków ustala produkcję na najwyższym możliwym poziomie i usuwa niedobory szybciej niż jakikolwiek inny. Arbitralnie ustalane ceny i podobnie ograniczane zyski mogą tylko przedłużyć okres niedoborów oraz zmniejszyć produkcję i zatrudnienie.

Funkcja zysku polega też na tym, że wywiera on stałą i niesłabnącą presję na kierownika każdej firmy działającej w warunkach konkurencji, by wprowadzał dalsze środki oszczędności i podnosił wydajność, bez względu na to, jaki poziom już osiągnął. W dobrych okresach czyni to, by jeszcze bardziej zwiększyć zyski; w zwykłych - by dotrzymać kroku konkurentom; w złych - by w ogóle przetrwać. Zyski mogą bowiem nie tylko spaść do zera, mogą nawet szybko obrócić się w straty; człowiek zaś jest zdolny do większych wysiłków, gdy chce ocalić się przed ruiną, niż wtedy, gdy jedynie ma poprawić swoją sytuację.

Wbrew potocznym wyobrażeniom, zyski osiąga się nie drogą podnoszenia cen, ale wprowadzając środki oszczędności i zwiększając wydajność, co obniża koszty produkcji. Rzadko się zdarza (a jeśli tylko nie mamy do czynienia z sytuacją monopolisty, w długich okresach nigdy się nie zdarza), by *każda* firma w danej gałęzi gospodarki osiągała zyski. Ceny, jakich wszystkie firmy żądają za te same towary czy usługi, muszą być takie same; ci, którzy próbują narzucić wyższe ceny, nie znajdują nabywców. Dlatego najwięk-

sze zyski stają się udziałem firm, które osiągnęły najniższe koszty produkcji. Rozszerzają one swoją działalność kosztem firm niewydajnych. W ten właśnie sposób służy się konsumentowi i dobru publicznemu.

Zyski, krótko mówiąc, biorą się z relacji kosztów do cen; nie tylko mówią nam, które dobra z ekonomicznego punktu widzenia należy wytwarzać, ale również - jakie są najbardziej ekonomiczne sposoby ich wytwarzania. Na pytania te trzeba odpowiedzieć - w systemie socjalistycznym zupełnie tak samo jak w kapitalistycznym; trzeba rozwiązać te kwestie w każdym systemie ekonomicznym, jaki można sobie wyobrazić. Jeśli zaś towary i usługi wytwarza się w wielkiej obfitości, odpowiedzi, jakich na te pytania udzielają zysk i strata w warunkach konkurencyjnej wolnej przedsiębiorczości, wykazują nieporównaną wyższość nad tymi, które można znaleźć, stosując dowolną inną metodę.

Położyłem nacisk na obniżanie kosztów produkcji, ponieważ wydaje się, że tę funkcję zysków i strat najmniej się docenia. Większy zysk osiąga oczywiście ten, kto wytwarza *lepszą* pułapkę na myszy niż jego bliźni - podobnie jak ten, kto wytwarza ją bardziej wydajnie. Zysk stanowi nagrodę za podnoszenie jakości oraz doskonalenie produktu i zachęca do nich, jednak ta jego funkcja nigdy nie budziła wątpliwości.

## MIRAŻ INFLACJI

1

Uważałem za konieczne od czasu do czasu uprzedzić czytelnika, iż pewien program przyniesie pewne nieuniknione skutki „pod warunkiem, że nie ma inflacji”. W rozdziałach dotyczących robót publicznych oraz kredytu powiedziałem, że analizę komplikacji, jakie powoduje inflacja, trzeba będzie odłożyć. Jednak pieniądz i polityka pieniężna stanowią tak zasadniczy i niekiedy integralny element każdego procesu gospodarczego, że ich oddzielenie - choćby w celu lepszego objaśnienia - było bardzo trudne; toteż w rozdziałach omawiających skutki, jakie różne programy rządowe i związkowe dotyczące cen wywierają na zatrudnienie, zyski i produkcję, trzeba było od razu uwzględnić niektóre spośród rezultatów wywoływanych różnymi rodzajami polityki pieniężnej.

Zanim rozważymy skutki inflacji w konkretnych przypadkach, powinniśmy rozważyć je w ogólności. A wcześniej jeszcze - warto chyba postawić pytanie, dlaczego wciąż uciekano się do inflacji, skąd brał się jej odwieczny powab, dlaczego jej syreni śpiew kusił jeden naród za drugim i ściągał je na drogę ekonomicznej klęski?

Najbardziej oczywisty, a przy tym najstarszy i najbardziej uporczywy błąd, na którym opiera się powab inflacji, polega na pomieszaniu „pieniądza” z bogactwem. „Mniema się powszechnie, że bogactwem jest pieniądz, czyli złoto i srebro”, pisał Adam Smith ponad dwieście lat temu, „a dzieje się tak dlatego, że pieniądz spełnia podwójną funkcję: narzędzia handlu i miernika wartości. (...) Stać

się bogatym to tyle, co zdobyć pieniądze; słowem, w języku potocznym bogactwo i pieniądze uważa się za synonimy"\*.

Rzeczywistym bogactwem jest oczywiście to, co się produkuje i konsumuje: składa się na nie żywność, którą spożywamy, ubrania, które nosimy, domy, w których mieszkamy. Bogactwo to linie kolejowe, drogi i samochody; statki, samoloty i fabryki; szkoły, kościoły i teatry; fortepiany, obrazy i książki. Jednak dwuznaczność języka, która miesza pieniądze z bogactwem, jest tak potężna, że nawet ci, którzy niekiedy ją sobie uświadamiają, ulegają jej, prowadząc swoje wywody. Każdy człowiek wie, że gdyby sam oświadczył, że ma więcej pieniędzy, mógłby kupić od innych więcej rzeczy. Gdyby miał dwa razy więcej pieniędzy, mógłby kupić dwa razy więcej rzeczy; gdyby miał trzy razy więcej - byłby „wart” trzy razy więcej. Dla wielu wynika stąd oczywisty wniosek, że gdyby rząd po prostu wypuścił więcej pieniędzy i podzielił je między wszystkich, wszyscy byłibyśmy o wiele bogatsi.

Takie są poglądy inflacjonistów najbardziej naiwnych. Jest też grupa mniej naiwnych, którzy rozumieją, że gdyby cała sprawa była tak łatwa, rząd mógłby rozwiązać wszystkie nasze problemy, po prostu drukując pieniądze. Czują, że gdzieś musi być jakiś haczyk; tak więc chcieliby w jakiś sposób ograniczyć ilość dodatkowych pieniędzy, które rząd miałby wypuszczać. Chcieliby, aby rząd drukował akurat tyle, aby wypełnić rzekomy „deficyt” czy też „lukę”.

Ich rozumowanie jest następujące: siła nabywcza jest chronicznie deficytowa, ponieważ przemysł nie jest w stanie rozdzielić pomiędzy producentów dostatecznej ilości pieniędzy, by - jako konsumenci - mogli odkupić wytwarzany produkt. Gdzieś jest tajemniczy „wypływ”. Niektórzy „dowodzą” tego równaniami. Po jednej stronie swoich równań liczą pewną pozycję tylko raz; po drugiej - nie wiedząc czemu - liczą tę samą pozycję jeszcze kilka razy. W ten sposób powstaje alarmująca luka pomiędzy tym, co nazywają „płatnościami A”, a tym, co nazywają „płatnościami A + B”. Następnie powołują ruch, wkładają mundury i domagają się od rządu, aby wypuścił pieniądze lub udzielił „kredytów”, co ma uzupełnić zgubione gdzieś płatności B.

\* A. Smith, *Bogactwo narodów*, t. II, ks. IV, rozdz. 1, s. 8.



Mniej ogłądzeni apostołowie tego „kredytu socjalnego” mogą wydawać się śmieszni; istnieje jednak nieskończona liczba szkół inflacjonistów nieco tylko bardziej wyrafinowanych, mających „naukowe” plany wypuszczenia właśnie takiej ilości dodatkowego pieniądza czy kredytu, która pozwoliłaby wypełnić rzekomy chroniczny czy okresowy deficyt, czyli lukę, obliczany przez nich w jakiś inny sposób.

## 2

Bardziej zręczni inflacjoniści przyznają, że wszelki istotny wzrost ilości pieniądza obniży wartość siły nabywczej każdej poszczególnej jednostki pieniężnej - innymi słowy, że doprowadzi do wzrostu cen artykułów. Ale to nie wprawia ich w zakłopotanie. Przeciwnie - właśnie po to potrzebna jest im inflacja. Niektórzy z nich utrzymują, że ten skutek poprawi sytuację biednych dłużników w porównaniu z bogatymi kredytodawcami. Inni uważają, że pozwoli to pobudzić eksport i zniechęcić do importu. Jeszcze inni sądzą, że jest to istotny środek, który pozwala leczyć kryzys, „na nowo uruchomić przemysł” i osiągnąć „pełne zatrudnienie”<sup>1</sup>.

Istnieje mnóstwo teorii dotyczących tego, w jaki sposób zwiększone ilości pieniądza (z kredytem bankowym włącznie) wpływają na ceny. Z jednej strony, jak właśnie zobaczyliśmy, są ci, którzy wyobrażają sobie, że można powiększyć ilość pieniądza o niemal każdą kwotę bez oddziaływania na ceny. Widzą tę zwiększoną ilość pieniądza jako po prostu środek zwiększający „siłę nabywczą” -w tym znaczeniu, że wszystkim pozwala on kupować więcej dóbr niż dawniej. Albo nigdy nie zastanawiają się nad tym, że ludzie razem wzięci nie mogą kupić dwa razy więcej dóbr, jeśli dwa razy więcej dóbr się nie wyprodukuje, albo też wyobrażają sobie, że jedyną przyczyną, uniemożliwiającą nieograniczony wzrost pro-

<sup>1</sup> Jest to - obnażona aż do najbardziej zasadniczych elementów - teoria keynesistów. Analizuję ją szczegółowo w *The Failure of the „New Economics”*, New Rochelle 1959.

dukcji, nie jest niedobór siły roboczej, niedostateczna ilość godzin pracy czy zbyt mała wydajność produkcyjna, ale po prostu niedobór popytu pieniężnego: jeśli ludzie pragną dóbr i mają pieniądze, by za nie zapłacić, to - ich zdaniem - dobra te zostaną wyprodukowane niemal automatycznie.

Z drugiej strony jest grupa (należą do niej niektórzy wybitni ekonomiści), która głosi sztywną mechaniczną teorię wpływu podaży pieniądza na ceny artykułów. Wszystkie pieniądze posiadane przez społeczeństwo - jak przedstawiają sprawę ci teoretycy - zostaną zaoferowane na rynku w zamian za wszystkie dobra. Dlatego też całkowita ilość pieniądza pomnożona przez jego „szybkość obiegu” zawsze musi być równa wartości wszystkich zakupionych dóbr. I dalej - z tego powodu (przy założeniu, że nie następuje żadna zmiana w szybkości obiegu) wartość jednostki pieniężnej musi zmieniać się ściśle odwrotnie proporcjonalnie do ilości pieniądza wprowadzonego do obiegu. Jeśli podwoi się ilość pieniądza i kredytu bankowego, to tym samym dokładnie podwoi się „poziom cen”; jeśli się je potroi - poziom cen wzrośnie dokładnie trzykrotnie. Krótko mówiąc - jeśli zwiększy się  $n$  razy ilość pieniądza, trzeba będzie podnieść ceny dóbr  $n$  razy.

Nie ma tu miejsca, by objaśnić wszystkie błędy, jakie zawarte są w tym przyjemnym dla oka obrazie<sup>2</sup>. Spróbujemy natomiast przyrzec się dokładnie, dlaczego i w jaki sposób zwiększenie ilości pieniądza podnosi ceny.

Zwiększona ilość pieniądza powstaje w jakiś konkretny sposób. Powiedzmy, że powstaje dlatego, iż rząd robi większe wydatki, niż może - albo chciałby - uzyskać w postaci dochodów z podatków (czy ze sprzedaży obligacji, za które ludzie płacą oszczędnościami). Załóżmy na przykład, że rząd drukuje pieniądze, aby zapłacić dostawcom wojennym. W tym przypadku pierwszym skutkiem takich wydatków rządu będzie wzrost cen materiałów wojennych oraz przekazanie dodatkowych pieniędzy w ręce dostawców i ich

<sup>2</sup> Czytelnik zainteresowany tą analizą powinien zajrzeć do: B. M. Anderson, *The Value of Money*, 1918, nowe wydanie 1936; Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit*, wydania amerykańskie 1936, 1953; albo autorów wspólnych, *Inflation Crisis, and How to Resolve It*, New Rochelle 1978.

pracowników. (Ponieważ w rozdziale dotyczącym ustalania cen odłożyliśmy dla uproszczenia niektóre komplikacje powodowane inflacją, rozważając w tej chwili inflację, możemy pominąć komplikacje, jakie wywołują podejmowane przez rząd próby ustalania cen. Jeśli sięje uwzględni, okaże się, że nie zmieniają istoty analizy. Prowadzą jedynie do pewnego rodzaju „odroczonej” czy „tłumionej” inflacji, co ogranicza lub likwiduje niektóre z wcześniej pojawiających się skutków, kosztem wzmacniania późniejszych).

Dostawcy wojenni i ich pracownicy będą zatem mieli wyższe dochody pieniężne. Wydadzą je na konkretne towary i usługi, które zechcą kupić. Ze względu na zwiększony popyt sprzedawcy tych następnych dóbr i usług będą mogli podnieść ich ceny. Ludzie, których dochody pieniężne wzrosły, będą woleli zapłacić wyższe ceny, niż obyć się bez tych dóbr; będą mieli bowiem więcej pieniędzy, a dolar będzie miał w ich oczach subiektywnie mniejszą wartość.

Nazwijmy dostawców wojennych i ich pracowników grupą A, a tych, od których bezpośrednio kupują oni dodatkowe towary i usługi - grupą B. Ponieważ sprzedaż i ceny są wyższe, grupa B będzie z kolei mogła zakupić więcej towarów i usług od innej jeszcze grupy - grupy C. Grupa C z kolei będzie mogła podnieść ceny i uzyskać większy dochód, który wyda na grupę D - i tak dalej, aż do chwili, gdy wzrost cen i dochodów pieniężnych obejmie praktycznie całe społeczeństwo. Kiedy ten proces dobiegnie końca, dochód niemal wszystkich - jeśli mierzyć go w kategoriach pieniężnych - będzie wyższy. Ale przy tym (zakładając, że nie wzrośnie produkcja towarów i usług) odpowiednio wzrastać będą *ceny* towarów i usług. Społeczeństwo nie będzie bogatsze niż dawniej.

Nie znaczy to jednak, że względne lub absolutne bogactwo czy dochód każdej jednostki nie ulegną zmianie. Przeciwnie - proces inflacji z pewnością wpłynie na losy jednej grupy inaczej niż na losy innej. Grupy, które pierwsze otrzymały dodatkowe pieniądze, skorzystają najbardziej. Na przykład dochód pieniężny grupy A wzrośnie, zanim wzrosną ceny, tak że ludzie ci będą mogli kupić niemal proporcjonalnie większą ilość towarów. Dochody pieniężne grupy B podniosą się później, kiedy ceny będą już nieco wyższe; jednak sytuacja grupy B - w kategoriach rzeczowych - poprawi się. Tym-

czasem jednak członkowie grup, których dochód w kategoriach pieniężnych nadal w ogóle się nie zwiększył, zmuszeni będą płacić za kupowane towary wyższe ceny - co oznacza, że będą musieli pogodzić się z niższym niż dawniej standardem życia.

Możemy lepiej objaśnić te zjawiska, jeśli przyjmiemy pewne hipotetyczne dane liczbowe. Załóżmy, że arbitralnie dzielimy całe społeczeństwo na cztery główne grupy producentów - A, B, C i D - które w czasie inflacji w tej właśnie kolejności korzystają z dochodów pieniężnych. Zatem gdy dochody pieniężne grupy A wzrosną o pełne 30 procent, ceny zakupywanych przez nią towarów w ogóle się nie zmieniają. Zanim dochody pieniężne grupy B wzrosną o 20 procent, ceny będą już wyższe średnio o 10 procent. Jednak gdy dochody pieniężne grupy C wzrosną o zaledwie 10 procent, ceny pójdą już w górę o 20 procent. Innymi słowy - zyski, jakie dzięki inflacji osiągają pierwsze grupy producentów, niezawodnie powstają kosztem strat: ponoszą je (jako konsumenci) te grupy producentów, które najpóźniej uzyskują możliwość podniesienia cen i płac.

Jeśli inflację uda się zatrzymać po kilku latach, może się zdarzyć, że ostatecznym rezultatem będzie wzrost dochodów pieniężnych średnio o np. 25 procent oraz tej samej wielkości średni wzrost cen, przy czym oba uczciwie rozkładają się na wszystkie grupy. W ten sposób jednak nie można wyrównać zysków i strat okresu przejściowego. Na przykład grupa D, nawet jeśli jej dochody pieniężne i ceny przez nią ustalane wzrosną ostatecznie o 25 procent, będzie mogła kupić po prostu tyle samo towarów i usług, co przed pojawieniem się inflacji. Nigdy nie będzie mogła wyrównać strat z okresu, kiedy jej dochody i ceny jeszcze nie wzrosły, a kiedy musiała płacić o 30 procent więcej za towary i usługi kupowane od pozostałych grup producentów - A, B i C.

### 3

Tak więc inflacja okazuje się po prostu jeszcze jednym przykładem naszej głównej lekcji. Rzeczywiście może ona przynosić korzyści w krótkich okresach i wybranym grupom, ale tylko kosztem

innych. W długich zaś okresach przynosi rujnujące skutki całemu społeczeństwu. Nawet stosunkowo umiarkowana inflacja zniekształca strukturę produkcji. Prowadzi do nadmiernego rozwoju niektórych przemysłów - kosztem innych. Wiąże się to z niewłaściwym zastosowaniem i marnotrawstwem kapitału. Gdy inflacja zmniejsza się lub gdy całkowicie się ją zatrzymuje, niewłaściwie skierowane inwestycje kapitałowe - w postaci maszyn, fabryk czy budynków biurowych - nie mogą przynieść odpowiedniego zwrotu i tracą większą część swojej wartości.

Nie da się też zatrzymać inflacji w sposób łagodny i spokojny oraz tym samym uniknąć następującego po niej kryzysu. Nie da się nawet zatrzymać raz rozpętanej inflacji w pewnym z góry założonym punkcie czy wtedy, gdy ceny osiągną pewien uzgodniony wcześniej poziom - traci się bowiem kontrolę zarówno nad siłami ekonomicznymi, jak i politycznymi. Nie można argumentować na rzecz inflacyjnego wzrostu cen o 25 procent, by jednocześnie ktoś inny nie utrzymywał, że argumentacja ta jest dwa razy lepsza dla wzrostu cen o 50 procent, a jeszcze inny - że cztery razy lepiej będzie podnieść ceny o 100 procent. Grupy politycznego nacisku, które skorzystają z inflacji, będą nalegały na jej utrzymanie.

Co więcej - w warunkach inflacji niemożliwa jest kontrola wartości pieniądza. Jak to bowiem widzieliśmy, związek przyczynowy nigdy nie jest po prostu mechaniczny. Nie można na przykład powiedzieć z góry, że wzrost ilości pieniądza o 100 procent oznaczać będzie spadek wartości jednostki pieniężnej o 50 procent. Wartość pieniądza, jak widzieliśmy, zależy od subiektywnych ocen dokonywanych przez tych, którzy go posiadają. Te zaś oszacowania nie zależą wyłącznie od ilości pieniędzy, jakimi dysponuje każda osoba. Zależą również od *jakości* pieniądza. W czasie wojny wartość narodowej jednostki pieniężnej - jeśli nie jest oparta na standardzie złota - w wymianie międzynarodowej będzie wzrastała w razie zwycięstw i spadała w razie klęsk, bez względu na zmiany w ilości pieniądza. Aktualna ocena często zależeć będzie od przewidywań dotyczących ilości pieniądza w *przyszłości*. A także -jak to się dzieje z przedmiotami wymiany spekulacyjnej - na oceny dokonywane przez różne osoby wpływa nie tylko to, co *one* sądzą

o wartości pieniądza, ale również to, co sądzą o przyszłych ocenach dokonywanych *przez innych*.

Wszystko to wyjaśnia, dlaczego w warunkach raz rozpętanego hiperinflacji wartość pieniądza spada dużo szybciej, niż zwiększa się (czy może się zwiększać) ilość pieniądza. Gdy osiągnie się ten etap, klęska jest niemal pełna: program inflacji bankrutuje.

#### 4

Inflacja nigdy jednak nie traci swego powabu. Mogłoby się nawet wydawać, że żaden kraj nie jest w stanie skorzystać z doświadczeń innych, a żadne pokolenie nie potrafi się niczego nauczyć z cierpień, jakie były udziałem poprzedników. Każdy kraj i każde pokolenie ulegają temu samemu mirażowi. Sięgają po te same owoce Morza Martwego, które w ustach obracają się w proch i popiół. Sama bowiem natura inflacji sprawia, że rodzi ona tysiące złudzeń.

W naszych czasach najbardziej uporczywie utrzymywana argumentacja na rzecz inflacji mówi, że „napędza ona koła przemysłu”, że ocali nas od bezpowrotnych strat powodowanych przez zastój i bezczynność, że doprowadzi do „pełnego zatrudnienia”. Argumentacja ta w swojej najbardziej prymitywnej postaci opiera się na odwiecznym pomieszaniu pieniądza z rzeczywistym bogactwem. Zakłada ona, że powołuje się do istnienia nową „siłę nabywczą” i że skutki tej nowej siły nabywczej będą pomnażać się, zataczając coraz szersze kręgi, jak fale wywołane rzuconym w staw kamieniem. Jak jednak widzieliśmy, o rzeczywistej sile nabywczej stanowią inne dobra. Nie można powiększyć jej w cudowny sposób, po prostu drukując większą ilość kawałków papieru nazywanych dolarami. Zasadniczym aktem gospodarki wymiany jest wymiana rzeczy produkowanych przez A na rzeczy produkowane przez B<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Patrz: John Stuart Mill, *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, Warszawa 1965 (ks. 3, rozdz. 14, par. 2); Alfred Marshall, *Principles of Economics* (ks. VI, rozdz. XIII, cz. 10); Benjamin M. Anderson, *A Refutation of Keynes' Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand*, w: *Financing American Prosperity*, materiały z sym-

Prawdziwym skutkiem inflacji jest zmiana relacji cen i kosztów. Najważniejsza zmiana, którą chce się osiągnąć, polega na wzroście cen towarów w stosunku do stawek płac, by w ten sposób - odbudowując właściwe stosunki pomiędzy cenami a kosztami produkcji - odtworzyć zyski firm oraz zachęcić do ponownej produkcji tam, gdzie istnieją niewykorzystane zasoby.

Powinno być zupełnie oczywiste, że da się to osiągnąć w sposób bardziej bezpośredni i uczciwy: obniżając niewłaściwe stawki płac. Ale bardziej wyrafinowani rzecznicy inflacji sądzą, że jest to dziś niemożliwe politycznie. Czasami idą dalej i utrzymują, że wszystkie propozycje bezpośredniego obniżenia stawek płac, aby zmniejszyć bezrobocie, są „antyrobotnicze” - bez względu na to, w jakich warunkach się je przedstawia. Sami jednak proponują, mówiąc bez ogródek, *oszukanie* robotników: obniżenie realnych stawek płac (to znaczy stawek płac wyrażonych w kategoriach siły nabywczej) w wyniku wzrostu cen.

Zapominają o tym, że sami robotnicy stali się bardziej wyrafinowani; że wielkie związki zawodowe zatrudniają ekonomistów -specjalistów od pracy, którzy znają się na liczbach indeksowych, i że robotników nie da się oszukać. Wydaje się więc niemożliwe, by w obecnych warunkach polityka taka mogła osiągnąć swoje cele ekonomiczne i polityczne. Właśnie bowiem najpotężniejsze związki, zrzeszające robotników, których stawki płac być może najbardziej wymagają korekty, będą domagać się podwyżki płac przynajmniej proporcjonalnie do wzrostu indeksu kosztów utrzymania. Jeśli przeważy nacisk potężnych związków, niewłaściwe relacje pomiędzy cenami i najważniejszymi stawkami płac pozostaną nie-  
tknięte. W rzeczywistości struktura płac może wykrzywić się jeszcze bardziej; wielkie masy niezrzeszonych robotników, których stawki płac nawet przed inflacją nie dorównywały innym (a mogły być nawet nieuczciwie ściągane w dół, gdyż związki zabiegają wyłącznie o interesy swoich członków), będą bowiem w okresie przejściowym jeszcze bardziej karane wzrostem cen.

pozjum ekonomistów. Patrz także: materiały z sympozjum wydane przez autora tej książki, *The Critics of Keynesian Economics*, New Rochelle 1960.

Krótko mówiąc - bardziej wyrafinowani rzecznicy inflacji są zakłamanymi. Nie stawiają swojej sprawy z pełną szczerością; kończą zaś na tym, że oszukują samych siebie. Podobnie jak inflacjoniści bardziej naiwni, zaczynają mówić o papierowym pieniądzu tak, jakby on sam był pewną postacią bogactwa, które można do woli tworzyć za pomocą maszyn drukarskich. Niekiedy nawet z namaszczeniem dyskutują na temat „mnożnika”, dzięki któremu każdy dolar wydrukowany i wydany przez rząd w magiczny sposób staje się równoważny kilku dolarom dodanym do bogactwa kraju.

Tak więc zawsze w przypadku kryzysu odwracają oni uwagę, zarówno publiczną, jak i swoją własną, od jego rzeczywistych przyczyn. Rzeczywistymi bowiem przyczynami są na ogół niewłaściwe dostosowania w obrębie struktury płac, kosztów i cen: pomiędzy płacami a cenami, pomiędzy cenami surowców a cenami wyrobów gotowych, pomiędzy jedną a drugą ceną czy jedną a drugą płacą. Po osiągnięciu pewnego punktu te niewłaściwe dostosowania eliminują bodźce skłaniające do produkcji albo sprawiają, że produkcji w istocie nie można dalej prowadzić; wskutek organicznych zależności wzajemnych w naszej gospodarce wymiany kryzys rozszerza się. Pełnej produkcji i zatrudnienia nie da się odtworzyć, dopóki te niewłaściwe dostosowania nie ulegną poprawie.

To prawda, inflacja może niekiedy je naprawić; jest to jednak sposób gwałtowny i niebezpieczny. Nie dokonuje tych korekt otwarcie i uczciwie, ale przy użyciu złudzenia. Inflacja w istocie narzuca welon złudzenia na każdy proces ekonomiczny. Zwodzi i oszukuje prawie wszystkich, łącznie z tymi, którzy cierpią z jej powodu. Wszyscy mamy nawyk mierzenia naszych dochodów i bogactwa w kategoriach pieniężnych. Ten nawyk umysłu jest tak silny, że nie mogą go konsekwentnie odrzucić nawet profesjonalni ekonomiści i ekonometrycy. Nie jest łatwo widzieć związki ekonomiczne zawsze w kategoriach rzeczywistych dóbr i rzeczywistego bogactwa. Któż z nas nie czuje się bogatszy i bardziej dumny, gdy mówi mu się, że nasz dochód narodowy podwoił się (w kategoriach nominalnych oczywiście) w stosunku do pewnego okresu przed inflacją?



Nawet urzędnik, który zwykle dostawał 75 dolarów na tydzień, a teraz dostaje 120, myśli, że jego sytuacja musiała się w jakiś sposób poprawić - chociaż życie kosztuje go dwa razy więcej niż wtedy, gdy dostawał 75 dolarów. Nie jest oczywiście ślepy i dostrzega wzrost cen. Ale też nie ma tak pełnej świadomości swojej rzeczywistej sytuacji, jaką miałby wtedy, gdyby koszty życia nie uległy zmianie, jego nominalna pensja zaś zmniejszyła się, dając mu tę samą zmniejszoną siłę nabywczą, jaką ma obecnie - gdy wzrosła jego pensja, ale ceny jeszcze bardziej. Inflacja jest autosugestią, hipnozą, znieczuleniem, które pozwala stępić ból operacji. Inflacja to opium dla ludu.

## 6

I na tym właśnie polega jej polityczna funkcja. To właśnie dlatego, że inflacja wszystko gmatwa, tak konsekwentnie uciekają się do niej nasze współczesne rządy „gospodarki planowej”. Widzieliśmy w rozdziale czwartym - by przywołać choćby tylko jeden przykład - że fałszywe jest przekonanie, iż roboty publiczne koniecznie muszą stworzyć nowe miejsca pracy. Widzieliśmy, że gdy pieniądze pochodzą z podatków, to każdy dolar wydawany przez rząd na roboty publiczne oznacza, iż podatnicy wydają o jeden dolar mniej na własne potrzeby, każde zaś miejsce pracy stworzone przez roboty publiczne oznacza jedno miejsce pracy zniszczone w sektorze prywatnym.

Założmy jednak, że robót publicznych nie opłaca się z przychodów z opodatkowania. Założmy, że opłaca się je finansowaniem deficytowym - to znaczy z przychodów z pożyczek zaciąganych przez rząd albo też za pomocą maszyn drukarskich. Wydaje się wtedy, że opisany właśnie skutek nie powinien mieć miejsca. Wydaje się, że roboty publiczne powstają dzięki „nowej” sile nabywczej. Nie można powiedzieć, iż ta siła nabywcza została odebrana podatnikom. Wydaje się na razie, że społeczeństwo uzyskało coś za nic.

Ale teraz, zgodnie z naszą lekcją, spójrzmy na odległe skutki. Pożyczki trzeba będzie kiedyś spłacić. Rząd nie może wciąż i w nie-

skończoność piętrzyć dług; jeśli bowiem spróbuje tego dokonać, pewnego dnia zbankrutuje. Jak Adam Smith zauważył w 1776 roku:

Nie można chyba przytoczyć, jak sędzę, żadnego przykładu, by długi narodowe, które osiągnęły nadmierną wysokość, spłacono uczciwie i całkowicie. Jeśli doprowadzono kiedykolwiek do tego, iż dochody publiczne zostały ociążone, to zawsze łączyło się to z bankructwem, czasem jawnym, ale zawsze rzeczywistym, chociaż często zamaskowanym pozorami wypłacalności\*.

Jednak gdy rząd przystępuje do spłaty długu, który został zaciągnięty na sfinansowanie robót publicznych i zakumulowany, z konieczności musi ściągać więcej podatków, niż wydaje pieniędzy. W tym późniejszym okresie musi więc niszczyć więcej miejsc pracy, niż ich wytwarza. Dodatkowe nadmierne opodatkowanie nie tylko wysysa siłę nabywczą; obniża również albo eliminuje bodźce do produkcji, zmniejszając w ten sposób całkowite bogactwo i dochód kraju.

Przed tym wnioskiem uchronić może jedynie założenie (oczywiście zawsze przyjmowane przez apostołów wydatków rządowych), że politycy u władzy wydawać będą pieniądze tylko w okresach, które skądinąd byłyby okresami kryzysowymi czy „deflacyjnymi”, będą zaś niezwłocznie spłacać długi w okresach, w których skądinąd występowałaby wysoka koniunktura, czyli w okresach „inflacyjnych”. Jest to czarująca fikcja, gdyż niestety politycy u władzy nigdy tak nie postępowali. Co więcej, przewidywania ekonomiczne są tak niepewne, a presja polityczna działa w taki sposób, że jest nieprawdopodobne, by rządy kiedykolwiek miały tak postępować. Finansowanie deficytowe, gdy raz się je wprowadzi, tworzy potężne usankcjonowane interesy, które domagają się jego kontynuacji w każdych warunkach.

Jeśli nie podejmie się żadnej uczciwej próby, aby spłacić zakumulowany dług, a zamiast tego ucieka się do zwykłej inflacji, następują skutki już przez nas opisane. Kraj jako całość nie może

\* A. Smith, *Bogactwo narodów*, t. II, ks. V, rozdz. 3, s. 739.

bowiem uzyskać czegoś, nie płacąc za to. Sama inflacja jest postacią opodatkowania. Jest być może postacią najgorszą z możliwych, gdyż zwykle kładzie się największym ciężarem na tych, którym najtrudniej jest płacić. Przy założeniu, że inflacja na równi wpływa na wszystkich i na wszystko (co, jak widzieliśmy, nigdy nie jest prawdą), byłaby ona równoznaczna z jednolitym podatkiem obrotowym, o stawce procentowej jednakowej dla wszystkich bez wyjątku artykułów - tak dla chleba i mleka, jak dla diamentów i futer. Można ją sobie także wyobrazić jako jednolity podatek, o tej samej bez wyjątku stawce procentowej, nałożony na dochody. Podatek ten obejmuje nie tylko osobiste wydatki każdego człowieka, ale i jego oszczędności oraz polisę ubezpieczenia na życie. Jest to w istocie jednolita danina majątkowa, która nie zna wyjątków i przy której ubogi płaci taki sam odsetek jak bogaty.

Jednak sytuacja jest nawet jeszcze gorsza, gdyż, jak to widzieliśmy, inflacja nie wpływa - i nie może wpływać - jednakowo na wszystkich. Niektórzy cierpią bardziej niż inni. Ujmując rzecz w kategoriach procentowych, biedni są zazwyczaj bardziej opodatkowani niż bogaci, nie mają bowiem do dyspozycji tych samych co tamci środków ochrony - spekulacyjnych zakupów aktywów posiadających realną wartość. Inflacja jest podatkiem, na który nie mają wpływu władze podatkowe. Uderza na oślep we wszystkich kierunkach. Stanowi opodatkowanie o nieustalonej stawce, której nie można określić z góry. Wiemy, jaka jest dzisiaj; nie wiemy, jaka będzie jutro; jutro nie będziemy wiedzieć, jaka będzie dzień później.

Podobnie jak każdy inny podatek, inflacja określa postępowanie firm i jednostek. Zniechęca do wszelkiej roztropności i zapobiegliwości. Zachęca do rozrzutności, hazardu, wszelkiego rodzaju lekkomyślnego marnotrawstwa. Dzięki niej często bardziej się opłaca spekulować, niż produkować. Inflacja rozrywa cały gmach stabilnych związków ekonomicznych. Jej niewybaczalne niesprawiedliwości skłaniają ludzi, by podejmowali rozpaczliwe środki zaradcze. Sieje zasiew faszyzmu i komunizmu. Skłania ludzi, by domagali się totalitarnej kontroli. Niezmiennie kończy się gorzkim rozczarowaniem i załamaniem.

## ATAK NA OSZCZĘDZANIE

1

Od niepamiętnych czasów zawarta w przysłowiaach wiedza nauczająca nas cnoty oszczędzania i ostrzegająca przed konsekwencjami rozrzutności i marnotrawstwa. Wiedza ta odzwierciedlała zarówno potoczną etykę, jak i zwykłe sądy roztropności rodzaju ludzkiego. Zawsze jednak byli rozrzutnicy. I oczywiście zawsze byli też teoretycy gotowi dać uzasadnienie ich rozrzutności.

Ekonomiści klasyczni, obalając błędy swoich czasów, ukazywali, że polityka oszczędzania, która leżała w najlepszym interesie jednostki, służyła także najlepszym interesom narodu. Ukazywali, że racjonalny ciułacz, zabezpieczając się na przyszłość, nie wyrządzał szkody, ale pomagał całemu społeczeństwu. Ale dzisiaj dawna cnota oszczędzania, podobnie jak jej obrona przeprowadzona przez ekonomistów klasycznych, jeszcze raz jest atakowana, na podstawie rzekomo nowych argumentów, podczas gdy w modzie jest przeciwna doktryna wydatków.

Sądzę, że aby to fundamentalne zagadnienie oświetlić tak, jak to tylko możliwe, najlepiej będzie rozpocząć od klasycznego przykładu użytego przez Bastiata. Wyobraźmy sobie zatem dwóch braci, jednego rozrzutnika, a drugiego roztropnego, z których każdy odziedziczył sumę, przynoszącą mu dochód w wysokości 50 000 dolarów rocznie. Możemy zaniedbać tutaj podatek dochodowy oraz kwestię, czy obaj bracia rzeczywiście powinni pracować na życie albo czy powinni wydać większość dochodu na cele dobroczynne -te zagadnienia nie są istotne dla tematu, który nas teraz interesuje.

Tak więc Albin, pierwszy brat, jest rozrzutnikiem. Wydaje nie tylko z temperamentu, ale i dla zasady. Jest uczniem (by nie wracać się dalej) Rodbertusa, który w połowie dziewiętnastego wieku oznajmiał, że kapitaliści „muszą aż do ostatniego grosza wydawać swoje dochody na komfort i luksusy”, jeśli bowiem „zdecydują się oszczędzać, (...) nastąpi akumulacja dóbr i część robotników nie będzie miała pracy”<sup>1</sup>. Albina zawsze zobaczyć można w nocnych klubach; jego dom utrzymany jest w pretensjonalnym stylu i pełno w nim służby; Albin ma kilku kierowców i nie żałuje sobie samochodów; utrzymuje stajnię wyścigową, pływa jachtami i podróżuje; obwiesza żonę brylantowymi bransoletami i futrami; daje przyjaciółom kosztowne i bezużyteczne podarunki.

Postępując w ten sposób, musi wyczerpać kapitał. Ale cóż z tego? Skoro oszczędzanie jest grzechem, rozrzutność musi być cnotą; tak czy owak po prostu wyrównuje on szkody, jakie swoimi oszczędnościami powoduje jego brat-dusigrosz - Beniamin.

Nie trzeba chyba mówić, że Albin jest wielkim ulubieńcem szatniarek, kelnerów, restauratorów, jubilerów, sprzedawców futer, wszelkiego rodzaju luksusowych firm. Uważają go oni za publicznego dobroczyńcę. Z całą pewnością dla wszystkich jest jasne, że daje on zatrudnienie i rozsiewa wokół pieniądze.

Jego brat Beniamin cieszy się w porównaniu z nim znacznie mniejszą popularnością. Rzadko widzi się go u jubilerów, sprzedawców futer czy w nocnych klubach; nie wzywa głównych kelnerów po imieniu. Podczas gdy Albin wydaje co roku nie tylko całe 50 000 dolarów dochodu, ale oprócz tego sięga do kapitału, Beniamin żyje o wiele skromniej i wydaje tylko około 25 000 dolarów. Ludzie, którzy widzą tylko to, co rzuca się w oczy, uważają oczywiście, że dostarcza on mniej niż połowę tego zatrudnienia, co Albin, pozostałe zaś 25 000 dolarów jest tak bezużyteczne, jakby w ogóle nie istniało.

Przyjrzyjmy się jednak, co w rzeczywistości robi Beniamin z pozostałymi 25 000 dolarów. Nie składa ich na kupkę w portfelu, szufladach biurka czy w skarbcu. Albo deponuje je w banku, albo inwestuje. Jeśli składa je w banku komercyjnym lub oszczędno-

<sup>1</sup> Karl Rodbertus, *Overproduction and Crises*, 1850, s. 51.

ściowym, bank albo pożycza pieniądze firmom na krótkie terminy jako kapitał obrotowy, albo wykorzystuje je do zakupu papierów wartościowych. Innymi słowy - Benjamin, bezpośrednio lub pośrednio, inwestuje swoje pieniądze. A kiedy pieniądze się inwestuje, wykorzystane zostają do zakupu lub budowy dóbr kapitałowych - domów, budynków biurowych, fabryk, statków, ciężarówek czy maszyn. Każde takie wykorzystanie wprowadza do obiegu tę samą ilość pieniędzy i daje takie samo zatrudnienie jak równa kwota wydana bezpośrednio na konsumpcję.

*„Oszczędności”, krótko mówiąc, są we współczesnym świecie jedynie inną postacią wydawania.* Różnica polega zwykle na tym, że pieniądze te przechodzą do kogoś innego, kto wydaje je na środki pozwalające powiększyć produkcję. Co się tyczy zatrudnienia, „oszczędności” i wydatki Beniamina dają go razem tyle, ile same wydatki Albina; tyle samo też pieniędzy wprowadzają do obiegu. Główna różnica polega na tym, że zatrudnienie spowodowane wydatkami Albina może zauważyć nawet ślepy na jedno oko; natomiast nieco większej uwagi i chwili namysłu wymaga, by uświadomić sobie, że każdy dolar z oszczędności Beniamina daje tyle samo miejsc pracy, co każdy z dolarów rozrzucanych wokół przez Albina.

Mijają lata. Albin jest bez grosza. Nie widać go już w nocnych klubach i modnych sklepach; ci, którzy kiedyś korzystali z jego pieniędzy, wspominają go jako głupca. Píše do Beniamina błagalne listy. Benjamin zaś, który nadal oszczędza i wydaje w tej samej mniej więcej proporcji, nie tylko zapewnia więcej niż kiedykolwiek miejsc pracy (ponieważ dzięki inwestycjom wzrosły jego dochody) - jego inwestycje przyczyniają się do tego, że te miejsca pracy są lepiej płatne i bardziej produktywne. Jest bogatszy: ma większy kapitał i większe dochody. Mówiąc krótko - dodał coś do zdolności produkcyjnej narodu. Albin tego nie dokonał.

## 2

W ostatnich latach narosło w związku z oszczędnościami tak wiele błędów, że nasz przykład dwóch braci nie pozwala wyjaśnić ich wszystkich. Trzeba poświęcić im nieco więcej miejsca. Wiele

z nich bierze się ze zwykłego pomieszczenia pojęć, tak elementarnego, że aż wydaje się niewiarygodne - zwłaszcza gdy znajdujemy je w dziełach cenionych pisarzy ekonomicznych. Na przykład słowo *oszczędzanie* czasami używane jest na określenie *gromadzenia* pieniędzy, czasami zaś znaczy *inwestowanie*, przy czym te dwa znaczenia nie są jasno i logicznie odróżniane.

Zwykłe gromadzenie gotówki, jeśli jest nieracjonalne, bezpodstawne i zachodzi na dużą skalę, w większości sytuacji ekonomicznych jest szkodliwe. Jednak tego rodzaju gromadzenie zdarza się niezwykle rzadko. Zjawisko podobne - choć należy je wyraźnie odróżniać - zachodzi niekiedy *po* pierwszych oznakach spadku koniunktury. Kurczą się wtedy *zarówno* wydatki konsumpcyjne, *jak i* inwestycje. Konsumenci ograniczają swoje zakupy. Czynią to po części z obawy, że mogą stracić pracę, i w związku z tym chcą zachować swoje zasoby; ograniczają zakupy nie dlatego, że chcą mniej konsumować, ale dlatego, że chcą zapewnić sobie zdolność konsumpcji jeszcze przez długi okres po utracie pracy.

Ale konsumenci ograniczają zakupy także z innego powodu. Ceny dóbr przypuszczalnie już się obniżyły, a oni spodziewają się dalszego spadku. Sądzą, że jeśli odłożą wydatki, będą mogli więcej otrzymać za swoje pieniądze. Nie chcą mieć zasobów w dobrach, których wartość spada, ale w pieniądzu, którego wartość ich zdaniem (relatywnie) wzrośnie.

Te same względy powstrzymują ich od inwestowania. Stracili zaufanie do zyskowności działania gospodarczego, a przynajmniej uważają, że jeśli poczekają kilka miesięcy, będą mogli taniej kupić akcje czy obligacje. Wolno nam więc uznać, że albo nie chcą mieć w rękę dóbr, których wartość może spaść, albo też - że przetrzymują sam pieniądz w przewidywaniu wzrostu jego wartości.

Tej czasowej niechęci do dokonywania zakupów nie można nazwać „oszczędzaniem” we właściwym znaczeniu. Motywy tego zachowania są inne niż w przypadku zwykłego oszczędzania. Jeszcze większym zaś błędem jest stwierdzenie, że tego rodzaju „oszczędzanie” jest *przyczyną* kryzysu. Przeciwnie - jest ono jego skutkiem.

To prawda, że ta niechęć do zakupów może wzmocnić i przedłużyć kryzys. Niekiedy, gdy rząd podejmuje kapryśne działania

interwencyjne i kiedy przedsiębiorcy nie wiedzą, jaki będzie jego następny krok, powstaje sytuacja niepewności. Zyski nie są na nowo inwestowane. Firmy i jednostki pozostawiają gotówkę w bankach i powiększają dodatnie salda kont. Odkładają większe rezerwy na wypadek zdarzeń losowych. Może się wydawać, że to gromadzenie gotówki jest przyczyną obniżenia aktywności gospodarczej. Jednak prawdziwą przyczyną jest niepewność wywołana polityką rządu. Większe salda gotówkowe firm i jednostek są tylko jednym z ogniw w łańcuchu skutków tej niepewności. Obarczanie „nadmiernych oszczędności” winą za spadek aktywności gospodarczej przypomina oskarżanie ludzi, którzy nie chcą płacić więcej za jabłka, o to, że doprowadzili do spadku cen - gdy tymczasem prawdziwą przyczyną tego spadku są rekordowe zbiory.

Jednak gdy raz postanowiono wyszydzić jakiś rodzaj postępowania czy jakąś instytucję, każdą skierowaną przeciw nim argumentację, nawet najbardziej pozbawioną logiki, uznaje się za wystarczającą. Mówi się, że różne gałęzie przemysłu dóbr konsumpcyjnych stworzono w oczekiwaniu pewnego popytu i że jeśli ludzie zaczną oszczędzać, oczekiwania te nie zostaną spełnione i rozpocznie się kryzys. To twierdzenie opiera się przede wszystkim na błędzie, który już analizowaliśmy: zapomina się tu mianowicie, że oszczędności na dobrach konsumpcyjnych wydawane są na dobra kapitałowe, toteż „oszczędności” wcale niekoniecznie muszą oznaczać zmniejszenie *całkowitych* nominalnych wydatków. W argumentacji tej można znaleźć jeden tylko prawdziwy element: *każda* zmiana, która jest *nagła*, może powodować zakłócenia. Doszłoby do dokładnie takich samych zakłóceń, gdyby konsumenci nagle przenieśli popyt z jednego artykułu konsumpcyjnego na inny. Gdyby dotychczasowi ciułacze nagle przenieśli swój popyt z dóbr kapitałowych na konsumpcyjne, zakłócenia byłyby nawet jeszcze większe.

Przeciw oszczędzaniu podnosi się jeszcze jeden argument. Mówi się, że jest ono po prostu i bez reszty głupie. Ośmiesza się dziewiętnasty wiek za to, że rzekomo wpoił ludziom doktrynę głoszącą, iż rodzaj ludzki, oszczędzając, może wypiekać coraz to większy placek - i nigdy go nie jeść. Takie ujęcie tego procesu samo w sobie jest naiwne i dziecinne. Być może najłatwiej będzie rozprawić się



z nim, jeśli przedstawimy sobie nieco bardziej realistyczny obraz tego, co właściwie się dzieje.

Wyobraźmy więc sobie naród, który łącznie oszczędza co rok około 20 procent całkowitej rocznej produkcji. Liczba ta znacznie przekracza kwoty oszczędności netto, które faktycznie występowały w historii Stanów Zjednoczonych<sup>2</sup>, jest to jednak liczba okrągła i łatwo użyć jej do obliczeń; pozwala także usunąć wszelkie wątpliwości tych, którzy uważają, że nasze oszczędności były „nadmierne”.

Tak więc w wyniku oszczędności i inwestycji całkowita produkcja krajowa z roku na rok będzie wzrastała. (Aby wyodrębnić problem, pomijamy tutaj ożywienie, spadek koniunktury i podobne fluktuacje). Powiedzmy, że ten roczny wzrost produkcji wynosi 2,5 punktu. (Przyjmujemy procent prosty zamiast składanego tylko po to, by ułatwić rachunki). Dla okresu na przykład jedenastoletniego uzyskujemy obraz, który we wskaźnikach wyglądał będzie następująco:

Rok	Całkowita produkcja	Wyprodukowane dobra konsumpcyjne	Wyprodukowane dobra kapitałowe
pierwszy	100	80	20 <sup>3</sup>
drugi	102,5	82	20,5
trzeci	105	84	21
czwarty	107,5	86	21,5
piąty	110	88	22
szósty	112,5	90	22,5
siódmy	115	92	23
ósmymy	117,5	94	23,5
dziewiąty	120	96	24
dziesiąty	122,5	98	24,5
jedenasty	125	100	25

<sup>2</sup> Historycznie rzecz biorąc, 20 procent odpowiadałoby w przybliżeniu kwocie *brutto* produktu narodowego brutto, którą co roku poświęcano na tworzenie kapitału (bez wyposażenia kupowanego przez konsumentów). Jeśli jednak uwzględnimy poprawkę na konsumpcję kapitałową, roczne oszczędności *netto* byłyby bliższe 12 procent. Por. George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity*, 1945. W 1977 roku prywatne inwestycje narodowe brutto szacowano oficjalnie na 16 procent dochodu narodowego brutto.

<sup>3</sup> Zakłada się tu oczywiście, że proces oszczędzania i inwestycji przebiegał już wcześniej według tej samej stopy.

W związku z tabelą trzeba zauważyć przede wszystkim, że całkowita roczna produkcja wzrasta co rok z *powodu oszczędzania*, a bez niego nie wzrastałaby. (Niewątpliwie można wyobrazić sobie, że zwiększać całkowitą produktywność mogą same tylko udoskonalenia i nowe wynalazki w maszynach i innych dobrach kapitałowych, które wprowadza się w *miejsce* dotychczasowych, a które nie przewyższają ich wartością -jednak ten wzrost byłby bardzo niewielki. Ponadto argumentacja ta musiałaby w każdym razie zakładać dostateczne *uprzednie* inwestycje, które umożliwiły powstanie dotychczasowych maszyn). Oszczędności te rok po roku wykorzystywane były, aby zwiększyć ilość albo poprawić jakość istniejących maszyn, a tym samym zwiększyć narodową produkcję dóbr. To prawda - „placek” jest rzeczywiście co rok coraz większy (jeśli z jakichś dziwnych powodów mielibyśmy to uznać za zarzut). Co rok - to prawda - konsumuje się nie *cały* wyprodukowany w nim placek. Ale nie jest to ograniczenie irracjonalne ani też się nie kumuluje. Co rok bowiem konsumuje się placek w istocie coraz większy; aż wreszcie pod koniec jedenastego (w naszym przykładzie) roku placek przypadający na konsumentów jest równy plackom, które w pierwszym roku przypadały na konsumentów i na producentów razem wziętych. Co więcej, wyposażenie kapitałowe, zdolność do wytwarzania dóbr, także jest o 25 procent większe niż w pierwszym roku.

Zwróćmy uwagę na kilka innych kwestii. Co rok na oszczędności idzie 20 procent dochodu narodowego, ale w najmniejszym nawet stopniu nie zakłóca to działalności przemysłów produkujących dobra konsumpcyjne. Jeśli sprzedają one tylko 80 jednostek wyprodukowanych w pierwszym roku (a przy tym nie ma wzrostu cen wywołanego niezaspokojonym popytem), z pewnością nie popełnią takiego głupstwa, by opierać plany produkcji na założeniu, że w drugim roku sprzedadzą 100 jednostek. Innymi słowy - przemysły produkujące dobra konsumpcyjne *nauczyły się już* zakładać, że miniona sytuacja, a w szczególności stopa oszczędności, będzie trwać nadal. Tylko nieoczekiwany *nagły i istotny wzrost* oszczędności zakłóciłby ich działalność i spowodował, że pozostałyby im niesprzedane dobra.

Do takich samych jednak zakłóceń, jak to już zauważyliśmy, doszłoby w przemysłach produkujących dobra *kapitałowe*, gdyby

nastąpił nagły i istotny *spadek* oszczędności. Gdyby pieniądze, które wcześniej oszczędzano, przeznaczone zostały na zakup dóbr konsumpcyjnych, nie wywołałoby to wzrostu zatrudnienia, a jedynie doprowadziło do wzrostu cen tych dóbr oraz do spadku cen dóbr kapitałowych. Pierwszym skutkiem byłoby wymuszone przesunięcie zatrudnienia oraz jego czasowy *spadek* - a to z powodu konsekwencji, jakie poniosłyby przemysły produkujące dobra kapitałowe. W długich okresach nastąpiłoby ograniczenie produkcji poniżej poziomu, jaki skądinąd dałoby się osiągnąć.

### 3

Przeciwnicy oszczędzania nie kończą na tym. Najpierw zarysowują dość poprawne rozróżnienie pomiędzy „oszczędnościami” a „inwestycjami”. Potem jednak zaczynają mówić w taki sposób, jakby oba te pojęcia były niezależnymi zmiennymi i jakby było tylko rzeczą przypadku, że oszczędności i inwestycje zawsze powinny być równe. Malują złowróżbny obraz. Z jednej strony są ciulacze, którzy wciąż oszczędzają - automatycznie, bezsensownie i głupio; z drugiej strony są ograniczone „możliwości inwestycyjne”, które nie mogą wchłonąć wszystkich tych oszczędności. Jako rezultat pojawia się - niestety! - zastój gospodarczy. Oświadczają więc nam, że istnieje jedno tylko rozwiązanie: rząd musi zagarnąć te głupie i szkodliwe oszczędności, wymyślić własne przedsięwzięcia - nawet jeśli miałyby to być bezużyteczne kanały czy piramidy - zużyć te pieniądze i dostarczyć zatrudnienia.

Ten obraz i to „rozwiązanie” są do tego stopnia fałszywe, że możemy tutaj wskazać tylko kilka najważniejszych błędów. Oszczędności mogą przekraczać inwestycje tylko o kwoty, które faktycznie *gromadzi się w gotówce*<sup>4</sup>. Jednak dziś, w naszym nowoczesnym spo-

<sup>4</sup> Ekonomisci różnią się dziś w poglądach na tę kwestię, ale wiele kontrowersji bierze się po prostu z różnic w definicjach. *Oszczędności* i *inwestycje* można definiować jako równoznaczne, a zatem z konieczności równe. Tu postano-

leczeństwie przemysłowym, niewielu tylko ludzi gromadzi monety i banknoty w pończochach i pod materacami. W tym niewielkim zakresie, w jakim zjawisko to występuje, znajduje ono odzwierciedlenie w planach produkcyjnych firm i w poziomie cen. Zwykle nawet się ono nie kumuluje: gdy ekscentryczni samotnicy umierają, ich skarby odkrywa się i trwoni, przypuszczalnie równoważąc nowe gromadzenie pieniędzy. Wpływ, jaki kwoty, o które tu chodzi, wywierają na działalność firm, jest prawdopodobnie całkowicie nieznaczący.

Jeśli pieniądze przechowuje się w bankach oszczędnościowych lub komercyjnych, banki te, jak to już widzieliśmy, pilnie zabiegają o ich pożyczanie oraz inwestycje. Nie mogą sobie pozwolić na przechowywanie funduszy, które nie są wykorzystywane. Jeśli ogół ludzi stara się powiększyć swoje zasoby gotówki albo jeśli banki przechowują beczynne fundusze i tracą odsetki, jakie mogłyby z nich uzyskać, przyczyną może być tylko oczekiwanie na spadek cen lub obawa ze strony banków, że udzielanie pożyczek wiązałoby się ze zbyt wielkim ryzykiem. Nie oznacza to jednak, że gromadzenie gotówki rozpoczyna kryzys, ale przeciwnie - że pojawiają się już oznaki kryzysu i że to one wywołują gromadzenie pieniędzy.

Pomijając to niezasługujące na szczególną uwagę gromadzenie gotówki (zresztą nawet ten wyjątek można traktować jako bezpośrednią „inwestycję” w pieniądź jako taki), oszczędności i inwestycje osiągają stan równowagi - w taki sam sposób, w jaki dochodzi do równowagi pomiędzy podażą i popytem na dowolny artykuł. Możemy bowiem zdefiniować oszczędności i inwestycje jako tworzące odpowiednio podaż nowego kapitału i popyt nań. I tak właśnie jak podaż i popyt w przypadku dowolnego innego artykułu równoważą się dzięki cenie, tak podaż kapitału i popyt na kapitał równoważą się dzięki stopie procentowej. Stopa procentowa jest jedynie specjalną nazwą ceny pożyczanego kapitału. Jest ceną jak każda inna.

wilem zdefiniować *oszczędności* w kategoriach pieniądza, *inwestycje zaś* - w kategoriach dóbr. Z grubsza odpowiada to potocznemu użyciu słów, które jednak nie jest całkiem konsekwentne.

Całe to zagadnienie zostało w ostatnich latach zamącone w tak przerażający sposób - a udział w tym miały zarówno skomplikowane i sofistyczne doktryny ekonomistów, jak i oparte na nich katastrofalne programy rządowe - że można niemal utracić nadzieję, by dało się jeszcze powrócić do zasad zdrowego rozsądku. Panuje obłędny strach przed „nadmiernymi” stopami procentowymi. Utrzymuje się, że jeśli stopa procentowa jest zbyt wysoka, przemysłowi nie opłaca się zaciągać pożyczek oraz inwestować w nowe fabryki i maszyny. Argumentacja ta była tak skuteczna, że wszędzie w ostatnich dekadach rządy prowadziły sztuczną politykę „taniego pieniądza”. Jednak w argumentacji tej - poprawnej w takim zakresie, w jakim dotyczy wzrostu popytu na kapitał - przeoczony jest wpływ, jaki ta polityka wywiera na podaż kapitału. Jest to jeszcze jeden przykład błędu związanego z tym, że uwzględnia się tylko skutki, jakie dana polityka przynosi jednej grupie, zapominając zaś o skutkach, jakie dotyczą innych.

Jeśli stopa procentowa utrzymywana jest sztucznie na poziomie zbyt niskim w stosunku do ryzyka, nastąpi ograniczenie zarówno oszczędności, jak i pożyczek. Rzecznicy taniego pieniądza uważają, że oszczędzanie trwa w sposób automatyczny, niezależnie od stopy procentowej, ponieważ przesycony pieniądzem bogacz i tak nie może nic innego z nim zrobić. Nie zadają sobie trudu, by wytłumaczyć nam, przy jakim właściwie poziomie dochodu osobistego człowiek oszczędza określoną minimalną kwotę - bez względu na stopę procentową czy ryzyko, jakie wiąże się z udzieleniem pożyczki.

Tymczasem chociaż zmiany stopy procentowej niewątpliwie o wiele mniej wpływają na kwoty oszczędności osoby bardzo bogatej, niż dzieje się to w przypadku kogoś średnio sytuowanego, to jednak w pewnym zakresie wpływają na oszczędności praktycznie wszystkich. Jeśli na podstawie skrajnych przykładów utrzymuje się, że wielkość realnych oszczędności nie zmniejsza się w wyniku znacznego obniżenia stopy procentowej, popełnia się błąd. Podobnym błędem obarczona byłaby argumentacja, że istotny spadek cen cukru nie wywołał zmniejszenia całkowitej produkcji cukru, gdyż producenci wydajni, wytwarzający po niskich kosztach, pomimo

spadku cen zbiorą tyle samo co przedtem. Nie można pomijać drobnego ciulacza - a w rzeczywistości nawet zdecydowanej większości oszczędzających.

Skutek utrzymywania sztucznie niskiej stopy procentowej jest w istocie taki sam jak w przypadku utrzymywania dowolnej innej ceny poniżej jej naturalnego poziomu rynkowego. Zwiększa się popyt i ogranicza podaż. Zwiększa się popyt na kapitał i ogranicza podaż realnego kapitału. Dochodzi do zafałszowania relacji ekonomicznych. Nie ma wątpliwości, że sztuczne ograniczenie stopy procentowej zachęca do zwiększonego zaciągania pożyczek. W istocie zachęca do przedsięwzięć wysoce spekulacyjnych, nie mogących przetrwać poza sztucznymi warunkami, w których powstały. Po stronie podaży - sztuczne zmniejszenie stopy procentowej zniechęca do zwykłej gospodarności, oszczędności i inwestycji. Zmniejsza akumulację kapitału. Zwalnia tempo procesu wzrostu produktywności - tego „wzrostu ekonomicznego”, za którym tak żarliwie opowiadają się „postępowcy”.

Stopę pieniężną można utrzymać na sztucznie niskim poziomie w istocie tylko wtedy, gdy w miejsce realnych oszczędności dokonuje się wciąż nowych zastrzyków waluty i kredytu bankowego. W ten sposób może powstać złudzenie, że jest więcej kapitału - podobnie jak można stworzyć złudzenie większej ilości mleka, dolewając doń wody. Jest to jednak polityka stałej inflacji. Oczywiście jest to proces, który prowadzi do skumulowanego niebezpieczeństwa. Jeśli inflację sprowadzi się do stopy ujemnej, zatrzyma czy nawet obniży jej poziom, stopa pieniężna wzrośnie, kryzys zaś się pogłębi.

Pozostaje podkreślić, że o ile nowe zastrzyki waluty czy kredytu bankowego mogą w pierwszej chwili i na pewien czas obniżyć stopę procentową, o tyle trwałe stosowanie tego środka musi ją ostatecznie *podnieść*. Dzieje się tak dlatego, że nowe zastrzyki pieniądza prowadzą do obniżenia jego siły nabywczej. Pożyczkodawcy uświadamiają sobie zatem, że za pieniądze, które dziś pożyczają, po upływie na przykład roku, kiedy je odbiorą, będą mogli kupić mniej. Z tego powodu do normalnej stopy procentowej dodają premię, która ma im wyrównać przewidywaną utratę siły nabywczej

pieniędzy. Premia ta może być wysoka - zależy od tego, jaką inflację się przewiduje. Tak więc roczna stopa procentowa dla obligacji skarbowych w Wielkiej Brytanii wzrosła do 14 procent w 1976 roku; obligacje rządu włoskiego przynosiły 16 procent w roku 1977; natomiast stopa dyskontowa centralnego banku Chile wzbiła się w 1974 roku do poziomu 75 procent. Mówiąc krótko - polityka taniego pieniądza prowadzi ostatecznie do tego, że firmy działać muszą w sytuacji bardzo niestabilnej: wahania są o wiele bardziej gwałtowne niż te, którym polityka ta miała zapobiec.

Jeśli rząd nie podejmuje żadnych prób manipulacji stopą procentową za pomocą polityki inflacyjnej, zwiększone oszczędności same wytwarzają popyt, gdyż w naturalny sposób obniżają stopę procentową. Większa podaż oszczędności, które przeznacza się na inwestycje, zmusza oszczędzających, by przystali na niższą stopę procentową. Ale niższa stopa procentowa oznacza również, że więcej przedsiębiorstw będzie mogło pozwolić sobie na zaciąganie pożyczek: mogą one przewidywać, że zyski, jakie osiągną dzięki maszynom czy fabrykom zakupionym za pożyczone pieniądze, powinny przekroczyć to, co będą musiały płacić za pożyczone fundusze.

#### 4

Zajmiemy się teraz ostatnim błędem dotyczącym oszczędzania. Często zakłada się, że istnieje ściśle ograniczona ilość nowego kapitału, jaki może wchłonąć gospodarka; twierdzi się nawet, że ta granica ekspansji kapitałowej już została osiągnięta. Wydaje się niewiarygodne, by tego rodzaju pogląd mógł rozpowszechnić się nawet wśród laików, nie mówiąc już o wykształconych ekonomistach. Niemal całe bogactwo współczesnego świata, niemal wszystko, czym różni się on od świata siedemnastego wieku, z okresu poprzedzającego erę przemysłową, składa się ze skumulowanego kapitału.

Kapitał ten tworzą po części przedmioty, które lepiej byłoby nazwać trwałymi dobrami konsumpcyjnymi - samochody, łódówki, meble, szkoły, uczelnie, kościoły, biblioteki, szpitale, a przede wszystkim prywatne domy. Podobnych rzeczy nigdy w historii

świata nie było dosyć. Nawet gdyby wystarczało domów z czysto liczbowego punktu widzenia, możliwa jest i pożądana nieograniczona poprawa *jakościowa* niemal wszystkich, prócz nielicznych naprawdę najlepszych.

Drugą część kapitału stanowi to, co moglibyśmy nazwać kapitałem w ścisłym znaczeniu. Składają się nań narzędzia produkcji, wliczając w to wszystko - od najbardziej prymitywnej siekiery, noża czy pługa do najdoskonalszego narzędzia mechanicznego, największej prądnicy albo cyklotronu czy najwspanialej wyposażonej fabryki. I tu również nie ma żadnych - ilościowych, a zwłaszcza jakościowych - granic dla możliwej i pożądanej ekspansji. „Nadwyżka” kapitału nie pojawi się aż do chwili, kiedy najbardziej zacofany kraj nie będzie wyposażony w tę samą technologię co kraj najbardziej rozwinięty; dopóki najmniej wydajna fabryka w Ameryce nie dorówna fabryce z najnowszym i najlepszym wyposażeniem; dopóki najnowocześniejsze narzędzia produkcji nie osiągną punktu, w którym ludzka pomysłowość znajdzie swój kres i nie będzie już mogła poprawić go ani trochę. Dopóki któryś z tych warunków będzie nie spełniony, pozostanie nieograniczona przestrzeń dla większej ilości kapitału.

Ale w jaki sposób ten dodatkowy kapitał może zostać „wchłonięty”? Jak można zań „zapłacić”? Jeśli odkłada się go i oszczędza, sam będzie się wchłaniał i sam za siebie płacił. Producenci bowiem inwestują w nowe dobra kapitałowe - to znaczy kupują nowe, lepsze i bardziej pomysłowe narzędzia - ponieważ narzędzia te *zmniejszają koszty produkcji*. Pozwalają wytworzyć dobra, których praca ręczna, całkowicie pozbawiona ich pomocy, w ogóle nie mogłaby wyprodukować (a należy tu dziś większość dóbr, które nas otaczają - książki, maszyny do pisania, samochody, lokomotywy, mosty wiszące); albo ogromnie zwiększają ilości, w jakich się je produkuje; albo (wypowiadając to samo innymi słowami) zmniejszają *jednostkowe* koszty produkcji. A ponieważ nie da się wskazać granic, do których można obniżyć jednostkowe koszty produkcji -dopóki czegoś nie produkuje się bez żadnych kosztów - nie da się również wskazać granic ilości nowego kapitału, który może być wchłonięty.



Dodawanie nowego kapitału stale zmniejsza jednostkowe koszty produkcji, co powoduje jeden z niżej wymienionych skutków -lub oba naraz. Obniża cenę, jaką za dobra musi zapłacić konsument; zwiększając zdolności produkcyjne siły roboczej, wykorzystującej nowe wyposażenie, podnosi jej płace. W ten sposób nowa maszyna przynosi korzyści zarówno ludziom, którzy pracują z jej pomocą, jak i wielkiej liczbie konsumentów. W przypadku konsumentów możemy powiedzieć, że maszyna za te same pieniądze dostarcza im większej ilości lepszych dóbr albo, co na to samo wychodzi, że zwiększa ich dochody realne. W przypadku robotników wykorzystujących nowe maszyny ich płace realne zwiększają się w dwójnasób, ponieważ wzrastają także ich płace nominalne. Typowym przykładem jest przemysł samochodowy. W amerykańskim przemyśle samochodowym płaci się najwyższe na świecie stawki; należą one do najwyższych także w Ameryce. Jednak (aż do około 1969 roku) amerykańscy wytwórcy samochodów mogli konkurować ceną z resztą świata, gdyż niższe były ich koszty jednostkowe. Tajemnica polegała na tym, że kapitał wykorzystywany do produkcji amerykańskich samochodów był - w przeliczeniu na jednego robotnika i na jeden samochód - wyższy niż gdziekolwiek indziej na świecie.

A jednak są ludzie, którzy uważają, że osiągnęliśmy już kres tego procesu<sup>5</sup>. Jeszcze inni uważają, że nawet jeśli do tego nie doszło, świat popełnia głupstwo, oszczędzając i powiększając swoje zasoby kapitałowe.

Po naszej analizie nie powinno być trudno rozstrzygnąć, kto naprawdę robi głupstwo.

(To prawda, że w ostatnich latach Stany Zjednoczone utraciły przywództwo w gospodarce światowej, jednak przyczyną jest antykapitalistyczna polityka naszych rządów, a nie „dojrzałość ekonomiczna”).

<sup>5</sup> Co się tyczy obalenia tego błędu na podstawie danych statystycznych, por. George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity*, 1945. Doktrynę „stagnacjonistów”, z którymi polemizuje dr Terborgh, odziedziczył Galbraith i jego zwolennicy.

## LEKCJA PONOWNIE WYŁOŻONA

### 1

Ekonomia, jak to wciąż na nowo mogliśmy zobaczyć, to nauka polegająca na rozpoznawaniu *wtórnych* konsekwencji. Wymaga ona także dostrzegania *ogólnych* konsekwencji. Wymaga śledzenia skutków, jakie realizowana czy proponowana polityka ekonomiczna przynosi nie tylko pewnym *specjalnym* interesom i w *krótkich okresach*, ale interesowi *ogólnemu* i w *długich okresach*.

Ta właśnie lekcja stanowiła rdzeń naszej książki. Najpierw przedstawiliśmy jej szkielet; później okryliśmy go mięśniami i skórą, którymi były liczne zastosowania praktyczne lekcji.

Przedstawiając konkretne przykłady, odkrywaliśmy jednak ślady prowadzące do innych ogólnych lekcji, które należało wyłożyć jaśniej.

Wiedząc, że ekonomia jest nauką polegającą na śledzeniu konsekwencji, musimy także mieć świadomość, że wymaga ona -podobnie jak logika czy matematyka - rozpoznawania nieuniknionych *wniosków*.

Możemy objaśnić to za pomocą przykładu - elementarnego równania algebraicznego. Mówimy na przykład, że przy  $x = 5, x + y = 12$ . „Rozwiązaniem” tego równania jest  $y$  równe 7; ale jest tak właśnie dlatego, że to równanie w istocie *mówi* nam, że  $y$  równe jest 7. Nie stwierdza tego bezpośrednio, ale niezawodnie na to wskazuje.

To, co jest prawdą w odniesieniu do elementarnego równania, dotyczy również najbardziej złożonych i zawiłych równań, jakie można napotkać w matematyce. *Odpowiedź jest już zawarta w samym sformułowaniu zagadnienia*. Oczywiście trzeba ją „wypraco-

wać". To prawda, że ktoś, kto pracuje nad równaniem, może niekiedy ocenić wynik jako uderzającą niespodziankę. Może nawet mieć wrażenie, że odkrywa coś całkowicie nowego - odczuwać dreszcz „obserwatora nieba, gdy nowa planeta pojawia się w zasięgu jego wzroku". Teoretyczne i praktyczne konsekwencje odpowiedzi mogą sprawiać, że to wrażenie odkrycia bywa uzasadnione. Odpowiedź zawarta była jednak już w sformułowaniu zagadnienia. Nie była tylko od razu uświadomiona. Przykład matematyki przypomina nam bowiem, że wnioski nieuchronne nie muszą zarazem być oczywiste.

Wszystko to w równym stopniu dotyczy ekonomii. Pod tym względem ekonomię można też porównać z inżynierią. Kiedy inżynier ma rozwiązać jakiś problem, musi najpierw ustalić wszystkie fakty, które się do niego odnoszą. Jeśli projektuje most, który ma połączyć dwa punkty, musi najpierw znać dokładną odległość pomiędzy nimi, szczegółowe dane topograficzne, maksymalną wielkość ładunku, jaki ma być przewożony przez most, wytrzymałość na rozciąganie i ściskanie stali lub innego materiału, z którego będzie wykonany most, naciski i naprężenia, jakim może być poddany. Inżynier nie musi sam przeprowadzać wszystkich tych badań, gdyż bardzo wiele faktów ustalili już inni. Poprzednicy wypracowali ponadto równania matematyczne, pozwalające - przy znajomości wytrzymałości materiałów oraz obciążeń, jakim będą poddane - określić wymagane średnice, kształt, liczbę i konstrukcję filarów, lin i belek.

W ten sam sposób ekonomista, chcąc rozwiązać praktyczny problem, musi znać zarówno podstawowe fakty, które go dotyczą, jak i istotne wnioski, jakie można z nich wyciągnąć. Ta dedukcyjna strona ekonomii jest nie mniej ważna niż fakty. Można o niej powiedzieć to, co Santayana mówi na temat logiki (a co równie dobrze stosuje się do matematyki) - że „bada ona promieniowanie prawdy", tak więc „zdarza się, że gdy znane jest jedno pojęcie systemu logicznego, pozwalające opisać jakiś fakt, zaczyna się żarzyć cały system związany z tym pojęciem"<sup>1</sup>.

Dziś nieliczni tylko uświadamiają sobie nieuchronne konsekwencje stwierdzeń ekonomicznych, które stale wypowiadają. Gdy

<sup>1</sup> George Santayana, *The Realm of Truth*, 1938, s. 16.

mówią, że można ocalić gospodarkę na jeden tylko sposób: zwiększając kredyt, znaczy to tyle samo, co gdyby mówili, że można ją ocalić, powiększając dług; są to dwie nazwy tej samej rzeczy - tyle że widzianej z różnych stron. Kiedy mówią, że sposobem na koniunkturę jest podwyższanie cen artykułów rolnych, to mówią tym samym, że koniunkturę można osiągnąć, jeśli robotnik miejski będzie musiał więcej płacić za żywność. Jeśli mówią, że sposobem na bogactwo narodu jest wypłacanie subsydiów rządowych, to tak, jakby twierdzili, że bogactwo narodu można zwiększyć, podnosząc podatki. Gdy jako główny cel wskazują wzrost eksportu, to nie uświadamiają sobie na ogół, że tym samym ostatecznie domagają się zwiększenia importu. Jeśli - niemal w każdej sytuacji - utrzymują, że ożywienie osiągnąć można dzięki wzrostowi stawek płac, to jest to jedynie odkryty przez nich inny sposób na sformułowanie tezy, że ożywienie pojawi się jako skutek wzrostu kosztów produkcji.

Każde z tych stwierdzeń, podobnie jak medal, ma odwrotną stronę; każde stwierdzenie równoważne - inna nazwa zalecanego lekarstwa - brzmi znacznie mniej pociągająco. Nie wynika z tego jednak, że wymienione propozycje są w każdej sytuacji niewłaściwe. Może się zdarzyć, że w pewnym okresie powiększenie długu ma mniejsze znaczenie w porównaniu z zyskami, jakie przyniosą pożyczone fundusze; że subsydia rządowe okazują się konieczne dla osiągnięcia pewnych celów wojskowych; że dany przemysł może pozwolić sobie na zwiększenie kosztów produkcji - i tak dalej. Powinniśmy jednak w każdym przypadku upewnić się, że wzięliśmy pod uwagę obie strony medalu i zbadaliśmy wszystkie implikacje projektu. Rzadko się to jednak zdarza.

## 2

Analiza naszych przykładów nauczyła nas przy okazji jeszcze czegoś. Otóż jeśli badamy skutki różnych projektów, nie tylko te, które dotyczą grup specjalnych i w krótkich okresach, ale i te, które stają się udziałem wszystkich i w długich okresach, dochodzimy zwykle do wniosków, które odpowiadają prostemu zdrowemu

rozsądkowi. Komuś, kto nie miał do czynienia z panującym w ekonomii pólanalfabetyzmem, nigdy nie przyszłoby do głowy, że dobrze jest rozbijać szyby albo niszczyć miasta; że niepotrzebne przedsięwzięcia publiczne oznaczają coś więcej niż marnotrawstwo; że kierowanie hord bezczynnych ludzi z powrotem do pracy jest niebezpieczne; że trzeba się bać maszyn, które zwiększają produkcję bogactwa i pozwalają oszczędniej zagospodarować ludzkie wysiłki; że przeszkody stawiane wolnej produkcji i wolnej konsumpcji powiększają bogactwo; że naród staje się bogatszy, jeśli skłania inne narody, by odbierały od niego dobra za ceny niższe od kosztów produkcji; że oszczędzanie jest głupie lub złe, a rozrzutność prowadzi do koniunktury.

„To, co jest roztropnością w prywatnym życiu każdej rodziny, nie może być chyba szaleństwem w życiu wielkiego królestwa” -w ten sposób zdrowy rozsądek kazał Adamowi Smithowi odpowiadać ówczesnym sofistom. Lecz ludzie mniejszego pokroju gubią się w komplikacjach. Nie sprawdzają swego rozumowania nawet wtedy, gdy dochodzą do wniosków, których absurdalność jest zupełnie oczywista. Czytelnik, w zależności od własnych przekonań, może przyjąć lub odrzucić aforyzm Bacona: „Mała dawka filozofii skłania umysły ludzi do ateizmu, ale głęboka filozofia prowadzi je do religii”. Prawdą jest jednak niewątpliwie, że mała dawka ekonomii może łatwo prowadzić do tych paradoksalnych i nedorzecznych wniosków, które właśnie wyliczyliśmy, ale głęboka ekonomia przywraca ludziom zdrowy rozsądek. Głębia w ekonomii polega bowiem na tym, że szuka się wszystkich konsekwencji danego programu, a nie tylko zatrzymuje spojrzenie na rzeczach bezpośrednio widocznych.

### 3

Podczas naszych badań odnaleźliśmy również starego przyjaciela. Jest to Zapomniany Człowiek Williama Grahama Sumnera. Czytelnik przypomina go sobie z opublikowanego w 1883 roku eseju Sumnera:

Skoro tylko A zauważy coś, co wydaje mu się złe i od czego cierpi X, omawia sprawę z B, po czym A i B proponują wprowadzenie prawa, które usunie zło i pomoże X. Prawo to zawsze określa, co dla X powinien zrobić C, a w lepszym przypadku - co dla X powinni zrobić A, B i C. (...) Chciałbym docenić C. (...) Nazywam go Zapomnianym Człowiekiem. (...) O nim nigdy się nie myśli. Jest ofiarą reformatora, teoretyka społecznego i filantropa, a ja, nim przejdę dalej, mam nadzieję wykazać ci, że zasługuje on na twoją uwagę - ze względu zarówno na jego osobiste właściwości, jak i na liczne ciężary, jakie się na niego nakłada.

Ironia historii sprawiła, że gdy Zapomniany Człowiek odżył w latach trzydziestych, określenie to zastosowano nie do C, ale do X; natomiast C, od którego żądano, by udzielał wsparcia coraz większej liczbie X-ów, został zapomniany bardziej niż kiedykolwiek. Gdy serce polityka krwawi ze współczucia, wzywa się zawsze właśnie C, tego Zapomnianego Człowieka; on ma zatamować krew i zapłacić rachunek za okazywaną jego kosztem szczodrość.

#### 4

Nasza analiza nie byłaby pełna, gdybyśmy zakończyli ją, nie zwracając wcześniej uwagi, że podstawowy błąd, który był przedmiotem naszego zainteresowania, nie powstaje w sposób przypadkowy, ale systematyczny. Jest on w istocie niemal nieuniknionym skutkiem podziału pracy.

W społeczności pierwotnej czy wśród pionierów, zanim pojawił się podział pracy, człowiek pracował wyłącznie dla siebie i dla najbliższej rodziny. Konsumował dokładnie to, co produkował. Zawsze występował bezpośredni i natychmiastowy związek pomiędzy produkcją i zaspokojeniem potrzeb.

Ale kiedy wprowadzony został starannie opracowany i drobiazgowy podział pracy, ten bezpośredni i natychmiastowy związek przestał istnieć. Nie wytwarzam wszystkiego, co konsumuję, ale na przykład tylko jedną z tych rzeczy. Za dochód, który uzyskuję, wytwarzając ten jeden artykuł lub dostarczając tej jednej usługi,

kupuję wszystko inne. Chciałbym, by ceny wszystkiego, co kupuję, były niskie; w moim interesie leży jednak również, by cena artykułu czy usługi, które muszę sprzedać, była wysoka. Dlatego też, chociaż życzyłbym sobie obfitości wszystkiego innego, zależy mi na tym, by brakowało tego właśnie, czego dostarczaniem sam się zajmuję. Im większy - w porównaniu z innymi dobrami - jest ten niedobór, tym większą zapłatę mogę uzyskać za swoje wysiłki.

Nie musi to wcale znaczyć, że chcę ograniczyć własne wysiłki i własną produkcję. Jeśli ludzi, którzy dostarczają tego artykułu lub usługi, jest rzeczywiście wielu i działamy wszyscy w warunkach wolnej konkurencji - takie ograniczenie wcale mi się nie opłaci. Przeciwnie: jeśli jestem, powiedzmy, plantatorem pszenicy, chcę, by moje plony były możliwie jak największe. Ale jeśli interesuje mnie tylko własny dobrobyt materialny i jeśli nie mam żadnych humanitarnych skrupułów, chcę także, by produkcja wszystkich *innych* plantatorów pszenicy była możliwie jak *najniższa*; pragnę bowiem niedoboru pszenicy (i wszelkich innych artykułów żywnościowych, które mogłyby ją zastąpić), gdyż pozwoli mi to zażądać za moje plony możliwie najwyższej ceny.

Te egoistyczne uczucia nie miały na ogół żadnego wpływu na całkowitą produkcję pszenicy. Wszędzie, gdzie istnieje konkurencja, każdy producent musi podejmować najwyższe wysiłki, aby zebrać z pól możliwie największe plony. W ten sposób siły egoizmu (który potęgą i wytrwałością - dobrze to czy źle - góruje nad altruizmem) wprzęgnięte zostają w służbę maksymalnej produkcji.

Ale jeśli plantatorzy pszenicy (czy członkowie dowolnej innej grupy producentów) mogą porozumieć się ze sobą, by wykluczyć konkurencję, rząd zaś pozwala na takie postępowanie lub do niego zachęca, sytuacja ulega zmianie. Może się zdarzyć, że plantatorom pszenicy uda się przekonać rząd krajowy - a jeszcze lepiej organizację międzynarodową - by wymuszono na wszystkich proporcjonalne ograniczenie powierzchni uprawianej pod pszenicę. W ten sposób doprowadzą oni do niedoboru i podniosą cenę pszenicy; a jeśli, co łatwo może nastąpić, podniosą cenę za buszel proporcjonalnie więcej, niż wyniesie ograniczenie produkcji, wtedy sytuacja wszystkich plantatorów pszenicy będzie lepsza. Uzyskają

więcej pieniędzy; będą mogli kupować więcej wszystkich innych towarów. To prawda, że sytuacja pozostałych ludzi będzie gorsza: jeśli bowiem inne okoliczności nie zmienią się, będą oni musieli dawać więcej swych produktów za mniejszą ilość produktów z pszenicy. Tak więc cały naród będzie o tyle właśnie uboższy. Będzie uboższy o pszenicę, której nie wyprodukowano. Ci jednak, którzy patrzą tylko na plantatorów pszenicy, będą widzieli zysk - i nie dojrzą przewyższającej go straty.

To samo odnosi się do każdej innej gałęzi gospodarki. Jeśli z powodu niezwyklej pogody nastąpi nagły wzrost zbiorów pomarańczy, skorzystają z tego wszyscy konsumenci. Świat będzie bogatszy o te dodatkowe pomarańcze. Pomarańcze będą tańsze. Ale fakt ten sprawi, że ich producenci jako grupa będą ubożsi niż dawniej, chyba że większa podaż pomarańczy wyrówna albo przeważy niższą cenę. Jeśli pomimo takich niezwyklej warunków mój zbiór nie będzie większy niż kiedy indziej, wywołane ogólną obfitością niskie ceny z pewnością przyniosą mi stratę.

To, co dotyczy zmian podaży, dotyczy również zmian popytu, spowodowanych czy to nowymi odkryciami lub wynalazkami, czy to zmianami upodobań. Nowa maszyna do zbioru bawełny, chociaż może obniżyć ceny, jakie wszyscy muszą płacić za bieliznę czy odzież, a tym samym powiększyć ogólne bogactwo, oznaczać będzie zatrudnienie przy zbiorach mniejszej ilości pracowników. Nowa maszyna włókiennicza, produkująca tkaninę lepiej i szybciej, sprawi, że tysiące starych maszyn straci zastosowanie i przepadnie część wartości zainwestowanego w nie kapitału; tak więc właściciele tych maszyn staną się ubożsi. Dalszy rozwój energii jądrowej może przynieść ludzkości niewyobrażalne dobrodziejstwa, a jednak właściciele kopalń węgla i szybów naftowych niekiedy się go obawiają.

Nie ma udoskonalenia technicznego, które nie przyniosłoby komuś szkody; podobnie nie ma zmiany w upodobaniach czy obyczajach ludzi - nawet jeśli chodzi o zmianę na lepsze - od której ktoś by nie ucierpiał. Większa trzeźwość pozbawiłaby pracy tysiące barmanów. Spadek zainteresowania hazardem zmusiłby tysiące krupierów i naganiaczy na wyścigach konnych, by poszukali



zając bardziej produktywnych. Poprawa męskich obyczajów doprowadziłaby do ruiny najstarszy zawód świata.

Ale nagle poprawa obyczajów publicznych wyrządziłaby szkodę nie tylko tym, którzy z rozmysłem pośredniczą w zaspokajaniu nałogów. Ucierpieliby również ci właśnie, którzy zajmują się naprawą tych obyczajów. Kaznodzieje mieliby mniej tematów do narzekań; reformatorzy straciliby cele walki; spadłby popyt na ich usługi i składki na ich utrzymanie. Gdyby nie było przestępców, potrzebowalibyśmy mniejszej ilości adwokatów, sędziów i strażaków, a strażników więziennych, ślusarzy czy nawet policjantów (z wyjątkiem tych, którzy usuwają korki drogowe) nie potrzebowalibyśmy wcale.

Krótko mówiąc, w systemie podziału pracy trudno wyobrazić sobie, by dało się lepiej zaspokoić jakąś ludzką potrzebę, nie przynosząc szkody - przynajmniej czasowo - pewnym ludziom, którzy dokonali inwestycji lub włożyli trud w zdobycie umiejętności pozwalających zaspokoić te właśnie potrzeby. Gdyby postęp odbywał się dokładnie równomiernie, sprzeczność interesów całego społeczeństwa i jakiejś specjalnej grupy albo w ogóle nie dałaby się zauważyć, albo też sprawa ta nie stanowiłaby poważnego problemu. Gdyby w roku, w którym wzrosły światowe plony pszenicy, moje zbiory wzrosły proporcjonalnie; gdyby przy tym odpowiednio wzrosły zbiory pomarańczy i innych produktów rolnych; gdyby wzrosła także produkcja wszystkich artykułów przemysłowych i stosownie spadły ich jednostkowe koszty produkcji - to wtedy ja, jako plantator pszenicy, nie ucierpiałbym z powodu wzrostu jej produkcji. Mogłaby spaść cena, jaką uzyskuję za buszel. Mogłaby zmniejszyć się łączna kwota, jaką otrzymałbym za większą produkcję. Jednak ze względu na zwiększoną podaż wszystkich innych dóbr mógłbym kupić je taniej, toteż nie miałbym żadnego rzeczywistego powodu do skarg. Gdyby ceny wszystkich towarów spadły dokładnie w tym samym stosunku co cena mojej pszenicy, w istocie moja sytuacja by się poprawiła - dokładnie proporcjonalnie do wzrostu moich plonów. Podobnie wszyscy inni skorzystaliby proporcjonalnie ze zwiększonej podaży wszystkich towarów i usług.

Postęp ekonomiczny nigdy jednak nie następował i przypuszczalnie nigdy nie będzie następował w sposób tak całkowicie wyrównany. Postęp pojawia się dziś w tej, a jutro w tamtej gałęzi produkcji. A jeśli dochodzi do nagłego wzrostu podaży towaru, w którego produkcji mam udział, albo gdy nowy wynalazek czy odkrycie sprawiają, że to, co produkuję, nie jest już potrzebne, świat cieszy się zyskiem, a mnie - i grupę producentów, do której należę - dotyka tragedia.

Tak więc nawet jeśli obserwator zwiększonej podaży lub nowego wynalazku jest bezstronny, to uderza go przede wszystkim nie rozproszony zysk, lecz skoncentrowana strata. Łatwo nie zauważyć, że wszyscy mogą kupić więcej tańszej kawy; widzi się tylko, że przy niższej cenie niektórzy plantatorzy kawy nie mogą zarobić na życie. Zapomina się, że nowa maszyna pozwala na zwiększoną produkcję butów przy niższych kosztach; widzi się grupę mężczyzn i kobiet pozbawionych pracy. Oczywiście trzeba również - a nawet jest to konieczne, jeśli chce się w pełni pojąć dany problem - uświadamiać sobie, jakie jest położenie tych poszkodowanych grup i odnosić się do nich ze zrozumieniem. Trzeba starać się znaleźć sposoby, które pozwoliłyby przeznaczyć część zysków osiągniętych dzięki temu akurat krokowi naprzód, na pomoc dla jego ofiar, by mogły znaleźć gdzieś produktywnie zajęcie.

Ale nigdy nie stosuje się właściwego rozwiązania, gdy arbitralnie ogranicza się zatrudnienie, uniemożliwia dalsze wynalazki czy odkrycia albo utrzymuje ludzi za dalsze wykonywanie usług, które utraciły swą wartość. Świat wciąż jednak poszukiwał takich właśnie rozwiązań: wprowadzając cła ochronne, niszcząc maszyny, paląc kawę, stosując tysiące ograniczeń. Jest to obłąkana doktryna bogactwa osiąganego dzięki niedoborowi.

Niestety z prywatnego punktu widzenia, w odniesieniu do każdej grupy producentów rozważanej w oderwaniu od reszty społeczeństwa, doktryna ta zawsze może się okazać prawdziwa - jeśli pewnej grupie uda się wywołać niedobór tej jednej rzeczy, którą musi sprzedać, a jednocześnie utrzymać obfitość wszystkiego, co musi kupować. Z publicznego jednak punktu widzenia doktryna ta zawsze jest fałszywa. Nigdy nie można jej zastoso-

wać do wszystkich bez wyjątku, oznaczałoby to bowiem ekonomiczne samobójstwo.

I to jest właśnie nasza lekcja w postaci najbardziej uogólnionej. Wiele bowiem jest twierdzeń, które wydają się prawdziwe, jeśli skupiamy się na jednej tylko grupie ekonomicznej, a jednocześnie okazują się fałszywe, gdy rozważamy interesy wszystkich, jako nie tylko producentów, ale i konsumentów.

Widzieć problem w całości, a nie we fragmentach - oto cel prawdziwej ekonomii.

LEKCJA PO  
TRZYDZIESTU LATACH

### LEKCJA PO TRZYDZIESTU LATACH

Pierwsze wydanie książki ukazało się w roku 1946. Te słowa piszę trzydzieści dwa lata później. Jakie nauki wyciągnięto z lekcji wyłożonej na poprzednich stronach?

Co się tyczy polityków - tych wszystkich, którzy odpowiadają za projektowanie i wprowadzanie programów rządowych - nie nauczyli się praktycznie niczego. Przeciwnie: programy analizowane w poprzednich rozdziałach są dziś, nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale w niemal wszystkich krajach świata, bardziej ugruntowane i upowszechnione, niż były w chwili, gdy książka ta ukazała się po raz pierwszy.

Weźmy doniosły przykład - inflację. Wprowadza się ją nie tylko dla niej samej; jest także nieuchronnym skutkiem większości programów interwencjonistycznych. Wszędzie jest dziś uniwersalnym znakiem interwencji rządowej.

W wydaniu z 1946 roku wyjaśniałem, jakie są skutki inflacji, ale inflacja była wtedy stosunkowo umiarkowana. Prawda, że o ile w 1926 roku wydatki rządu federalnego nie przekraczały 3 miliardów dolarów i występowała nadwyżka budżetowa, o tyle w roku budżetowym 1946 wydatki wzrosły do 55 miliardów i powstał deficyt wysokości 16 miliardów. Jednak w roku budżetowym 1947, gdy wojna była już zakończona, wydatki spadły do 35 miliardów, a nadwyżka wynosiła blisko 4 miliardy. Natomiast w roku budżetowym 1978 wydatki podskoczyły do 451 miliardów, a deficyt osiągnął 49 miliardów dolarów.

Temu wszystkiemu towarzyszył olbrzymi wzrost ilości pieniądza - w 1947 roku depozyty bankowe płatne na żądanie wraz z go-

tówką poza bankami wynosiły łącznie 113 miliardów dolarów; w sierpniu 1978 roku suma ta wynosiła już 357 miliardów. Innymi słowy, podaż aktywnego pieniądza w tym okresie wzrosła przeszło trzykrotnie.

Skutkiem tego wzrostu ilości pieniądza był dramatyczny wzrost cen. W 1946 roku indeks cen towarów konsumpcyjnych wynosił 58,5; we wrześniu 1978 roku już 199,3. Krótko mówiąc - ceny stały się ponad trzy razy wyższe.

Jak już powiedziałem, politykę inflacji prowadzi się po części dla niej samej. Ponad czterdzieści lat po ukazaniu się *General Theory* Johna Maynarda Keynesa i ponad dwadzieścia lat po tym, jak książkę tę całkowicie zdyskredytowały zarówno analiza, jak i doświadczenie, wielu naszych polityków wciąż i nieustannie zaleca większe wydatki finansowane deficytowo jako środek na likwidację lub zmniejszenie bezrobocia. Oto przerażająca ironia: zalecenia te formułuje się, choć rząd federalny i tak przez czterdzieści jeden z ostatnich czterdziestu ośmiu lat działał w deficycie, który osiągał już wielkość 50 miliardów rocznie.

Co więcej, naszym osobistościom politycznym nie wystarcza, że prowadzą tak szkodliwą politykę w swoim kraju; besztają one inne kraje, zwłaszcza Niemcy i Japonię, za to, że nie realizowały one u siebie „ekspansjonistycznych” programów. Bardzo przypomina to Ezopowego lisa, który straciwszy ogon, namawiał inne lisy, by same obcięły ogony.

Jednym z najgorszych skutków podtrzymywania mitów Keynesa jest nie tylko to, że zaleca się wciąż większą i większą inflację, ale że systematycznie odwraca się uwagę publiczną od rzeczywistych przyczyn naszego bezrobocia, takich jak uzyskane przez związki zawodowe nadmierne stawki płac, ustawowe płace minimalne, nadmierne i obejmujące zbyt długie okresy zasiłki dla bezrobotnych oraz zbyt szczodre wypłaty zasiłków socjalnych.

Jednak inflacja, chociaż nierzadko po części zamierzona, jest dziś przede wszystkim skutkiem innych programów interwencji rządu w gospodarkę. Mówiąc krótko, jest skutkiem państwa redystrybucji - wszystkich tych programów, które ograbiają Piotra, by jego pieniędzmi hojnie obdarzyć Pawła.

Łatwiej byłoby prześledzić ten proces i przedstawić wszystkie jego rujnujące skutki, gdyby programy te posługiwały się pewnym jednolitym środkiem - w rodzaju gwarantowanego dochodu rocznego, projektu rzeczywiście przedłożonego i na serio rozważanego przez komisje Kongresu we wczesnych latach siedemdziesiątych. Zgodnie z nim, wszystkie dochody powyżej średniego miały być opodatkowane jeszcze bardziej bezlitośnie, wpływy zaś - przekazane wszystkim żyjącym poniżej tak zwanej granicy ubóstwa. W ten sposób ci ostatni mieli uzyskać - niezależnie od tego, czy chcą, czy nie chcą pracować - gwarantowany dochód „pozwalający żyć godnie”. Trudno wyobrazić sobie plan, który bardziej jawnie obliczony byłby na zniechęcanie do pracy i produkcji oraz faktyczne zubożenie wszystkich.

Ale zamiast zastosować jakiś podobnie prosty środek i doprowadzić do katastrofy za jednym ciosem, nasz rząd wolał ustanowić setkę praw, których skutkiem była redystrybucja oparta na podstawie częściowej i wybiórczej. Te sposoby mogły całkowicie pomijać pewne znajdujące się w potrzebie grupy, a z drugiej strony, obsypywać inne grupy dziesiątkami różnych zasiłków, subsydiów i innego rodzaju jałmużny. Wyliczyć tu można w całkiem przypadkowej kolejności: ubezpieczenia społeczne, programy dotowanej ochrony zdrowia, ubezpieczenie na wypadek bezrobocia, bloczki żywnościowe, pomoc dla weteranów, subsydia dla rolników, subsydia na budownictwo mieszkaniowe i dla najemców, obiady szkolne, tworzenie miejsc pracy w sektorze publicznym, pomoc dla rodzin z dziećmi oraz bezpośrednie zasiłki wszelkiego rodzaju, wliczając w to pomoc dla starców, niewidomych i inwalidów. Według szacunków rządu federalnego, pomoc ze środków federalnych objęła w przypadku tych ostatnich kategorii ponad 4 miliony ludzi - nie licząc tego, co robią stany i miasta.

Pewien autor przeliczył ostatnio i zbadał nie mniej niż czterdzieści cztery programy państwa opiekuńczego. Rząd wydał na nie w 1976 roku łącznie 187 miliardów dolarów. Średni całkowity wzrost budżetu tych programów między rokiem 1971 a 1976 wyniósł 25 procent rocznie - dwa i pół raza więcej niż szacowany w tym samym okresie wzrost dochodu narodowego brutto. Wydat-

ki przewidywane na rok 1979 przekraczają 250 miliardów dolarów. Z tym niezwykłym wzrostem wydatków łączył się rozwój „przemysłu opieki społecznej”: dziś należy do niego 5 milionów pracowników państwowych i prywatnych, dzielących wypłaty i usługi pomiędzy 50 milionów beneficjentów<sup>1</sup>.

Niemal wszystkie inne kraje zachodnie prowadziły programy pomocy w podobnym zakresie - choć niekiedy ich zestaw jest bardziej jednolity i mniej przypadkowy. Aby tego dokonać, musiały uciekać się do coraz bardziej drakońskiego opodatkowania.

Wystarczy wskazać jeden tylko przykład - Wielką Brytanię. Jej rząd opodatkował dochody osobiste z pracy (dochód „zarobiony”) aż do stawki 83 procent, a dochody osobiste z inwestycji (dochód „niezarobiony”) aż do 98 procent. Czy może dziwić, że zniechęcił w ten sposób do pracy i inwestycji oraz głęboko odstręczył od produkcji i zatrudniania? Jeśli nęka się i karze pracodawców, jest się na najlepszej drodze, by ograniczyć zatrudnienie. Jeśli niszczy się wszelkie bodźce do inwestycji w nowe i bardziej wydajne maszyny i wyposażenie, jest się na najlepszej drodze, by utrzymać płace na niskim poziomie. Ale polityka wszystkich rządów coraz dalej wkracza na te drogi.

To drakońskie opodatkowanie nie zapewnia jednak przychodów, które mogłyby dotrzymać kroku coraz bardziej lekkomyślnym wydatkom rządowym i programom redystrybucji bogactwa. Skutkiem jest przewlekły i wzrastający deficyt budżetowy, a dalej - przewlekła i wzrastająca inflacja w niemal wszystkich krajach świata.

Nowojorski Citybank prowadził notowania tej inflacji w okresach dziesięcioletnich dla ostatnich około trzydziestu lat. Obliczenia oparte są na publikowanych przez same rządy szacunkach dotyczących kosztów życia. W biuletynie ekonomicznym z października 1977 roku przedstawione zostały dane dotyczące inflacji w pięćdziesięciu krajach. Liczby mówią, że na przykład w 1976 roku marka zachodnioniemiecka, której wynik jest najlepszy, straciła w ciągu dziesięciu poprzednich lat 35 procent swojej siły nabywczej; frank szwajcarski stracił 40 procent, dolar amerykański

<sup>1</sup> Charles D. Hobbs, *The Welfare Industry*, Washington 1978.



43 procent, frank francuski 50 procent, jen japoński 57 procent, korona szwedzka 47 procent, lir włoski 56 procent, a funt brytyjski 61 procent. Gdy przejdziemy do Ameryki Łacińskiej - cruzeiro brazylijskie straciło 89 procent wartości, a peso urugwajskie, chilijskie i argentyńskie ponad 99 procent.

W porównaniu jednak z danymi dotyczącymi ostatniego roku czy dwóch, długoterminowa deprecjacja walut światowych okazuje się i tak dość umiarkowana: dolar amerykański w 1977 roku ulegał deprecjacji w tempie 6 procent rocznie; frank francuski 8,6 procent, jen japoński 9,1 procent, korona szwedzka 9,5 procent, funt brytyjski 14,5 procent, lir włoski 15,7 procent, a peseta hiszpańska w tempie 17,5 procent. Co się tyczy doświadczeń Ameryki Łacińskiej, jednostka walutowa Brazylii w 1977 ulegała deprecjacji w tempie 30,8 procent *rocznie*, Urugwaju 35,5 procent, Chile 53,9 procent, a Argentyny 65,7 procent.

Czytelnik sam może przedstawić sobie obraz chaosu, jaki podobne tempo deprecjacji pieniądza wywołuje w gospodarkach tych krajów, oraz dolegliwości, jakie pojawiają się w życiu milionów ich mieszkańców.

Jak podkreślałem, inflacja, która jest przyczyną tak wielkiej ludzkiej nędzy, sama z kolei w znacznej części jest skutkiem innych programów interwencji rządu w gospodarkę. Praktycznie w każdym przypadku interwencja taka stanowi niezamierzoną ilustrację i dodatkowy argument na rzecz podstawowej lekcji tej książki. Wszystkie tego rodzaju programy wprowadzono, opierając się na założeniu, że przyniosą one pewną bezpośrednią korzyść pewnej określonej grupie. Ci, którzy je wprowadzali, nie zważali na wtórne konsekwencje - nie wzięli pod uwagę skutków, jakie mogą pojawić się na długą metę i dotknąć wszystkie grupy.

Tak więc co się tyczy polityków, nie wydaje się, by nauczyła ich czegoś lekcja, jaką książka ta miała im wpoić ponad trzydzieści lat temu.

Jeśli przejdziemy jeden po drugim rozdziały tej książki, stwierdzimy, że praktycznie każda z krytykowanych w pierwszym wydaniu postaci interwencji rządu jest dziś prowadzona nadal, zwykle z jeszcze większym uporem. Wszystkie rządy wciąż próbują za

pomocą robót publicznych uleczyć bezrobocie, które same wywołały swoimi programami. Nakładane przez nie podatki są coraz cięższe i coraz bardziej przypominają konfiskatę. Rządy wciąż zalecają ekspansję kredytową. Większość z nich nadal uważa „pełne zatrudnienie” za swój nadrzędny cel. Nadal nakładają kontyngenty importowe i cła ochronne. Starają się zwiększyć eksport, jeszcze bardziej obniżając wartość własnej waluty. Rolnicy wciąż „walczą” o „ceny parytetowe”. Rządy dalej tworzą specjalne zachęty dla nierentownych gałęzi przemysłu. Wciąż czynią wysiłki na rzecz „stabilizowania” cen pewnych artykułów.

Rządy, które za pomocą inflacji windują ceny artykułów, winą za wysokie ceny nadal obarczają prywatnych producentów, sprzedawców i „spekulantów”. Nakładają ceny maksymalne na ropę naftową i gaz ziemny i tym samym zniechęcają do nowych poszukiwań akurat wtedy, gdy najbardziej wymagają one zachęt; odwołują się do ogólnego zamrożenia cen i płac lub „indeksacji”. Nadal kontrolują czynsze - w obliczu spowodowanych przez kontrolę oczywistych zniszczeń. Nie tylko utrzymują ustawowe płace minimalne, ale stale podnoszą ich poziom, pomimo że one właśnie odpowiadają za przewlekłe bezrobocie. Nadal wprowadzają ustawodawstwo dotyczące związków zawodowych, które przyznaje im specjalne przywileje i nietykalność; zmuszają robotników do zrzeszania się, tolerują masowe pikiety i inne formy przymusu; nakładają na pracodawców do „prowadzenia w dobrej wierze zbiorowych negocjacji” ze związkami - tj. do ulegania ich żądaniom przynajmniej w pewnym stopniu. Wszystkie te środki stosuje się z zamiarem „wsparcia świata pracy”. Jednak jeszcze raz skutkiem okazuje się tworzenie i przedłużanie bezrobocia oraz obniżanie całkowitych wypłat w stosunku do poziomowi, jaki skądinąd można byłoby osiągnąć.

Większość polityków wciąż lekceważy znaczenie zysków, przecenia ich wielkość netto (średnią i całkowitą), wszędzie potępia nadzwyczajne zyski, nadmiernie je opodatkowuje, a czasami nawet ubolewa, że w ogóle one istnieją.

Wydaje się, że antykapitalistyczna mentalność okopała się dziś lepiej niż kiedykolwiek. Gdy tylko następuje pogorszenie koniunk-

tury, politycy widzą jego główną przyczynę w „niedostatecznych wydatkach konsumpcyjnych”. Zachęcają do większych wydatków konsumpcyjnych, równocześnie piętrząc dalsze przeszkody i sankcje dla oszczędności i inwestycji. Główną służącą do tego celu metodą jest, jak już widzieliśmy, napędzanie inflacji. Skutek jest taki, że dziś po raz pierwszy w historii żaden naród nie opiera się na standardzie metalowym i że w praktycznie każdym państwie oszukuje się ludzi, drukując ulegającą stałej deprecjacji walutę papierową.

Aby dorzucić na ten stos coś jeszcze, zbadajmy ostatnie zjawisko, znane nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale i za granicą. Polega ono na tym, że każdy program „społeczny”, gdy raz zostanie uruchomiony, całkowicie wymyka się spod kontroli. Rzuciliśmy już okiem na ogólny obraz, a teraz przyjrzyjmy się bliżej jednemu doniosłemu przykładowi - ubezpieczeniom społecznym w Stanach Zjednoczonych.

Pierwotna federalna ustawa o ubezpieczeniach społecznych wydana została w 1935 roku. Opierała się na następującej teorii: największy kłopot z zasiłkami bierze się stąd, że ludzie nie oszczędzali w czasie, gdy byli zatrudnieni, toteż gdy stali się już zbyt starzy, by pracować, okazało się, iż nie mają środków utrzymania. Uważano, że problem ten można rozwiązać za pomocą przymusowych ubezpieczeń - przy czym pracodawcy również mieli wносить udział, równy połowie opłaty za polisę - tak aby można było osiągnąć emeryturę pozwalającą zrezygnować z pracy w wieku sześćdziesięciu pięciu lat lub więcej.

Ubezpieczenia społeczne miały być programem całkowicie samofinansującym się i opartym na ścisłych zasadach kalkulacji ubezpieczeniowej. Miał być ustanowiony fundusz rezerw, wystarczający na zaspokojenie przyszłych roszczeń i wypłat, gdy już do nich dojdzie. Ubezpieczenia społeczne nigdy nie działały w ten sposób. Fundusz rezerw istniał przede wszystkim na papierze. Rząd wydawał wpływy z przymusowych ubezpieczeń, w miarę gdy się pojawiały - zarówno na inne wydatki, jak i na wypłaty emerytur. Od 1975 roku bieżące wypłaty emerytur przekroczyły wpływy z podatku ubezpieczeniowego.

Okazało się również, że w czasie praktycznie każdej sesji Kongres wynajdywał sposoby powiększania wypłat, poszerzania ich zakresu oraz dodawania nowych postaci „ubezpieczenia społecznego”. W 1965 roku, w kilka miesięcy po utworzeniu nowego programu ubezpieczeń Medicare, jeden z komentatorów zauważył, że „w siedmiu ostatnich wyborach zwolennicy »śłodzenia« ubezpieczeń społecznych zawsze wchodzili do Kongresu”.

W miarę wzrostu i postępu inflacji wypłaty z tytułu ubezpieczeń społecznych wzrastały nie tylko proporcjonalnie, ale nawet szybciej. Typowym zajęciem polityków było szafowanie wypłatami dziś i przekładanie kosztów na jutro. Jednak „jutro” zawsze w końcu przychodzi, toteż Kongres co kilka lat musiał podnosić podatki od listy płac, ściągane od pracowników i pracodawców.

Stale wzrastały nie tylko stawki podatków, ale i kwoty opodatkowanych płac. W pierwotnej ustawie z 1935 roku podatek obejmował tylko pierwsze 3000 dolarów z zarobków, a stawki opodatkowania były bardzo niskie. Ale na przykład pomiędzy rokiem 1965 a 1977 podatek na ubezpieczenia społeczne wystrzelił od 4,4 procent z pierwszych 6600 dolarów zarobionego dochodu (podatek ściągany na równi z pracodawcy i pracobiorcy) do łącznie 11,6 procent od pierwszych 16 500 dolarów. (Między rokiem 1960 a 1977 całkowity roczny podatek wzrósł o 572 procent, co daje procent składany równy około 12 rocznie).

Z początkiem roku 1977 zobowiązania systemu ubezpieczeń społecznych, które nie miały oparcia w zgromadzonym funduszu, szacowano oficjalnie na 4,1 *biliona* dolarów.

Nikt nie może dziś orzec, czy ubezpieczenia społeczne są rzeczywiście programem ubezpieczeniowym, czy też tylko skomplikowanym i koślawym systemem zasiłków. Rzesze obecnych emerytów zapewnia się, że „zapracowali” na swoje renty i „zapłacili” za nie. Jednak żadna prywatna firma ubezpieczeniowa nie mogłaby pozwolić sobie, by według tego schematu wypłacać emerytury ze „składek ubezpieczeniowych”, jakie rzeczywiście zostały pobrane. Z początkiem 1978 roku odchodzący na emeryturę pracownicy nisko płatni otrzymywali na ogół rentę wysokości 60 procent tego, co otrzymywali z pracy. Pracownicy o średnich docho-

dach otrzymywali około 45 procent. W przypadku tych, których płace były wyjątkowo wysokie, współczynnik ten mógł spaść do 5 czy 10 procent. Jednak jeśli ubezpieczenia społeczne uznać za system zasiłków, byłby on bardzo dziwny, gdyż ci, którzy otrzymywali najwyższe płace, uzyskują największe nominalne emerytury.

Pomimo to ubezpieczenia społeczne są wciąż nietykalną świętością. Postępowanie kongresmena, który proponowałby powstrzymanie wzrostu lub obcięcie emerytur - nie tylko obecnych, ale choćby nawet przyszłych - uznano by za polityczne samobójstwo. System amerykańskich ubezpieczeń społecznych trzeba dziś uznać za groźny symbol: niemal każdy program społecznych zasiłków, redystrybucji czy „ubezpieczeń”, gdy raz zostaje ustanowiony, wykazuje nieuchronną skłonność do wymykania się spod kontroli.

Krótko mówiąc - główny problem, wobec którego dziś stoimy, nie ma charakteru ekonomicznego, ale polityczny. Prawdziwi ekonomiści zasadniczo zgadzają się, co należy zrobić. Praktycznie wszystkie dokonywane przez rządy próby redystrybucji bogactwa i dochodu osłabiają bodźce dla produkcji oraz prowadzą do ogólnego zubożenia. We właściwej sferze działania rządu leży tworzenie zrębu praw skierowanych przeciw przymusowi i oszustwu oraz egzekucja tych praw. Musi się on jednak powstrzymywać od podejmowania konkretnych programów interwencji w gospodarkę. Główną ekonomiczną funkcją rządu jest popieranie i ochrona wolnego rynku. Gdy Aleksander Wielki odwiedził filozofa Diogenesa i zapytał go, czy mógłby coś dla niego uczynić, ten miał odpowiedzieć: „Tak, odsuń się trochę, zasłaniasz mi słońce”. Każdy obywatel ma prawo domagać się tego od rządu.

Widoki na przyszłość są ciemne, ale nie całkowicie pozbawiają nadziei. Tu i ówdzie można zauważyć jaśniejsze promienie przedzierające się przez chmury. Coraz więcej ludzi zaczyna rozumieć, że rząd nie może nic im dać, jeśli wcześniej nie zabierze komuś innemu - albo im samym. Wzrost jałmużny dla wybranych grup oznacza po prostu zwiększone podatki albo zwiększony deficyt i inflację. Inflacja zaś ostatecznie zakłóca i dezorganizuje produkcję. Zaczynają uświadamiać to sobie nawet politycy, a niektórzy z nich wprost 3 stwierdzają.

Na dodatek pojawiają się wyraźne oznaki zmiany kierunku wiatrów intelektualnych. Wydaje się, że zwolennicy Keynesa i Nowego Ładu są w powolnym odwrocie. Konserwatyści, libertarianie i inni obrońcy wolnej przedsiębiorczości wypowiadają się bardziej otwarcie i wyraźnie. I wciąż ich przybywa. Wśród młodych stwierdzić można gwałtowny wzrost liczby ekonomistów wykształconych na szkole „austriackiej”.

Daje to realną nadzieję, że kierunek polityki wewnętrznej można odwrócić, zanim szkody wywołane obecnie stosowanymi środkami, szkody, do których prowadzą dzisiejsze programy rządowe, staną się nieodwracalne.

## UWAGI O KSIĄŻKACH

Ci, którzy pragną przeczytać więcej na temat ekonomii, powinni sięgnąć teraz po pewne prace o przeciętnej objętości i średnim stopniu trudności. Nie znam żadnej pojedynczej książki, która całkowicie spełniałaby te warunki, jest jednak kilka, które razem wzięte powinny zaspokoić tę potrzebę. Świetna i krótka (126 stron) książka Faustino Ballve, *Essentials of Economics* (Irvington-on-Hudson), zwięźle przedstawia zasady ekonomii i rodzaje polityki ekonomicznej. Podobnie - nieco dłuższa (327 stron) książka *Understanding the Dollar Crisis*, którą napisał Percy L. Greaves. Bettina Bien Greaves zestawiła dwa tomy wypisów pod tytułem *Free Market Economics*.

Czytelnik, który chce lepiej zrozumieć ekonomię i czuje się do tego przygotowany, powinien następnie przeczytać *Human Action* Ludwiga von Misesa (Chicago 1949, 1966, 907 stron). Książka przewyższa każdą z wymienionych swą logiczną spójnością i precyzją w traktowaniu zagadnień ekonomicznych. Trzydzieści lat po powstaniu *Human Action* uczeń Misesa, Murray N. Rothbard, napisał dwutomową książkę *Man, Economy, and State* (Mission 1962, 987 stron). Zawiera ona wiele oryginalnego i wnikliwie potraktowanego materiału, przedstawionego z godną podziwu jasnością. Dzięki swojemu układowi książka jest jako podręcznik pod pewnymi względami bardziej użyteczna niż wielkie dzieło Misesa.

Krótkie książki, które w prosty sposób omawiają konkretne tematy ekonomiczne, to *Planning for Freedom* Ludwiga von Misesa (South Holland 1952) oraz *Capitalism and Freedom* Milтона Fried-

mana (Chicago 1962)\*. Istnieje wspaniała broszura Murraya N. Rothbarda *What Has Government Done to Our Money?* (Santa Ana 1964, 1974, 62 strony). Na temat palącej kwestii inflacji autor niniejszej książki opublikował pracę *The Inflation Crisis, and How to Resolve It* (New Rochelle 1978).

Do współczesnych prac, które omawiają aktualne ideologie oraz procesy ekonomiczne z punktu widzenia podobnego jak przedstawiony w tej książce, należą: autora niniejszej książki *The Failure of the „New Economics”: An Analysis of the Keynesian Fallacies* (1959); F. A. Hayeka *The Road to Serfdom* (1945) i tego samego autora monumentalne dzieło *Constitution of Liberty* (Chicago 1960)\*\*. Ludwiga von Misesa *Socialism: An Economic and Sociological Analysis* (London 1936, 1969) to najbardziej szczegółowa i niszcząca krytyka doktryn kolektywistycznych, jaką kiedykolwiek napisano.

Czytelnik nie powinien oczywiście przeoczyć Frederica Bastiata *Economic Sophisms* (ok. 1844), a w szczególności jego eseju *What Is Seen and What Is Not Seen*.

Zainteresowanym lekturą klasycznych dzieł ekonomicznych największy pożytek przyniesie odwrócenie ich historycznej kolejności. Tak więc główne prace, do których należałoby zajrzeć, to: Philip Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, 1911; John Bates Clark, *The Distribution of Wealth*, 1899; Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, 1888; Karl Menger, *Principles of Economics*, 1871; W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 1871; John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, 1848; David Ricardo, *Principles of Political Economics and Taxation*, 1817, oraz Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 1776\*\*\*.

\* Milton Friedman, *Kapitalizm i wolność*, Warszawa 1984. \*\* Friedrich August von Hayek, *Droga do niewolnictwa*, Wrocław 1989, oraz *Konstytucja wolności*, Warszawa-Wrocław 1987. \*\*\* Z dzieł autorów klasycznych po polsku ukazały się: W. Stanley Jevons, *Ekonomia polityczna*, Warszawa 1883; John Stuart Mill, *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, Warszawa 1965; Dawid Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa 1957; Adam Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa 1954.



Ekonomia rozwija się w bardzo wielu kierunkach. Pewne konkretne obszary stały się tematem dla całych bibliotek: pieniądź i bankowość, handel i wymiana zagraniczna, podatki i finanse publiczne, kontrola ze strony rządu, kapitalizm i socjalizm, płace i stosunki w pracy, odsetki i kapitał, ekonomia rolnictwa, czynsze, ceny, zyski, rynki, konkurencja i monopol, wartość i użyteczność, statystyka, cykle koniunkturalne, bogactwo i ubóstwo, ubezpieczenia społeczne, budownictwo mieszkaniowe, dobra użyteczności publicznej, ekonomia matematyczna, badania dotyczące poszczególnych gałęzi przemysłu czy historia ekonomii. Nikomu jednak nie uda się nigdy poprawnie zrozumieć żadnego z tych konkretnych zagadnień, jeśli najpierw nie zaznajomi się dobrze z pewną ilością podstawowych zasad ekonomii oraz złożonych wzajemnych powiązań, zachodzących pomiędzy wszystkimi czynnikami i siłami ekonomicznymi. Jeśli osiągnie to dzięki ogólnym lekturom ekonomicznym, z pewnością będzie umiał znaleźć właściwe książki w interesujących go dziedzinach.

## INDEKS

- „American Scholar" 12  
 Anderson Benjamin M. 170, 174  
 Arkwright Sir Richard 50
- Bacon Francis 197  
 Ballve Faustino 217  
 Bastiat Fryderyk 10, 23, 180,  
     218 bezrobocie  
     (*unemployment*) 31,  
     49-50, 52, 59-60, 62-64, 66,  
     68, 72-74, 136-137, 147,  
     201-  
     202  
 zasiłki 137-138, 147, 208-  
 209 Böhm-Bawerk Eugen von  
 218
- Clark John Bates 218  
 Cohen Morris R. 10
- Douglas Major 11  
 Douglas Paul H.  
 158
- Edwards Corwin 52
- „ekonomia Robinsona Crusoe"  
 („*Crusoe*" *economics*) 108  
 ekonomiści klasyczni (*classical*  
*eco-*  
*nomists*) 17-18, 59, 154, 180
- Felkin William 50  
 finansowanie deficytowe  
 (*deficit fi-*  
*nancing*) 69 Friedman Milton  
 217 funkcjonalne ceny i  
 funkcjonalne  
     płace (*functional prices and*  
     *functional wages*) 154
- Greaves Bettina Bien  
 217 Greaves Percy L.  
 217
- Hamilton Alexander  
 124 Hansen Alvin 11  
 Hayek F.A. 218 Hobbs  
 Charles D. 210
- inflacja (*inflation*) 167 nn.,  
*passim*
- Jevons W. Stanley 218
- Keynes John Maynard 11, 208  
 keynesiści (*Keynesians*) 169,  
 175,  
     216 Knight Frank H. 164  
 kredyty dla rolników (*farm*  
*credit*)  
     40-44, 112-115, 209  
     ceny i spekulanci 113

- ceny „parytetowe” 92-99, 102,  
 212 kryzys 1932 roku  
*(depression of 1932)* 52-53
- Macaulay Thomas 27  
 marksieści (*Marxists*) 154  
 Marshall Alfred 174  
 Marx Karl 11  
 Menger Karl 218  
 Mill John Stuart 28, 90, 174, 218  
 Mises Ludwig von 10, 12, 170,  
 217,  
     218 Myrdal  
 Gunnar 54
- „New Leader” 12  
 „New York Times” 12, 95  
 Nowy Ład (*New Deal*) 48, 92
- opiekuńcze państwo dobrobytu  
*(Welfare State)* 132
- Pigou A.C. 157  
 podatek dochodowy w Wielkiej  
 Brytanii (*income tax in Great  
 Britain*) 210
- podaż i popyt (*supply and  
 demand*) 108-  
 111, 112, 164, 188, 200-201  
 równowaga ekonomiczna  
 160-161
- publiczne budownictwo  
 mieszkaniowe (*public  
 housing*) 34, 132-133, 209
- rewolucja przemysłowa  
*(Industrial  
 Revolution)* 50, 58,  
 60 Ricardo David 218
- Rodbertus Karl 181  
 Roosevelt Eleanor 54  
 Rothbard Murray N. 217,  
 218
- Santayana George 52, 195  
 Shaw George Bernard 35  
 Smith Adam 49-50, 75-76, 167-  
 168, 178, 197, 218 standard  
 złota (*gold standard*) 87,  
 173 Sumner William  
 Graham 197
- „technokraci” (*Technocrats*) 52  
 Terborgh George 185, 193
- ubezpieczenia społeczne (*social  
 security*) 209, 213-215
- Veblen Thorstein 12
- Wells David A. 51 Wheeler Dan  
 H. 101 Wicksteed Philip 10, 218  
 II wojna światowa (*World War  
 II*)  
     25-27, 73  
     czarny rynek 125  
     kontrola cen 119  
     kontrola czynszów 128-134  
     opodatkowanie najwyższych  
     dochodów 164  
     racjonowanie 124
- „zagraniczna pomoc  
 ekonomiczna” (*„economic  
 aid” program*) 90
- związki zawodowe (*labor  
 unions*) 52, 62-63, 142 nn.,  
 154, 175 strajki 144